KORXONA ICHKI BO'LINMALARI O'RTASIDA TRANSFERT BAHONI BELGILASHNING USULLARI

Azimova Hulkar Egamberdiyevna
"Buxgalteriya hisobi va auditi" kafedrasi
dotsent v.b.vQarshi davlat texnika universiteti
ORCID: 0009-0007-4468-6533. tel. +99850 040 55 54
https://doi.org/10.5281/zenodo.24020813

Annotatsiya. Maqolada korxona ichki bo'linmalari o'rtasida mahsulot va xizmatlar almashinuvida transfert bahoni belgilash usullari, ularning iqtisodiy asoslari hamda amaliy qo'llash shartlari ko'rib chiqiladi. Bozor narxi, xarajatlarga asoslangan, kelishuv va ikki tomonlama narxlash usullari qiyosiy tahlil qilinadi. Har bir usulning bo'linmalar mustaqilligi, foyda va xarajatlarni taqsimlash, ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish hamda korxona umumiy natijasiga ta'siri ochib beriladi. Yakunda transfert bahoni tanlash mezonlari va uni takomillashtirish bo'yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi.

Kalit so'zlar: transfert baho, ichki bo'linmalar, bozor narxi, tannarx, kelishuv usuli, mas'uliyat markazi, boshqaruv hisobi

Kirish. Ko'p tarmoqli va tarkibiy jihatdan murakkab korxonalarda alohida bo'linmalar yagona ishlab chiqarish zanjirining turli bosqichlarini bajaradi. Bir bo'linma xomashyo yoki yarim tayyor mahsulot ishlab chiqaradi, ikkinchisi uni qayta ishlaydi, uchinchisi esa tayyor mahsulotni sotadi. Ushbu bo'linmalar o'rtasidagi ichki operatsiyalarni iqtisodiy jihatdan baholash uchun transfert bahodan foydalaniladi.

Transfert bahoni belgilash usulini to'g'ri tanlash korxona boshqaruvining muhim masalasidir. Chunki narx yetkazib beruvchi bo'linmaning daromadi, xaridor bo'linmaning xarajati va ularning foyda ko'rsatkichlariga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Maqolaning maqsadi ichki bo'linmalar o'rtasida transfert bahoni belgilashning asosiy usullarini tahlil qilish hamda ularni tanlash bo'yicha amaliy yondashuvlarni asoslashdan iborat.

Transfert bahoni belgilashning iqtisodiy tamoyillari quyidagilardan iborat:

Transfert baho tizimi bir nechta tamoyillarga tayanishi lozim.

Birinchisi-manfaatlar muvozanati: ichki yetkazib beruvchi bo'linma o'z xarajatlari va samaradorligini qoplaydigan natijaga erishishi, xaridor bo'linma esa mahsulotni iqtisodiy jihatdan maqbul shartlarda olishi kerak.

Ikkinchisi-korxona umumiy foydasini maksimallashtirish. Alohida bo'linmaning foydasini oshiradigan qaror butun korxona xarajatlarini ko'paytirsa, bunday qaror samarali hisoblanmaydi.

Uchinchi tamoyil-o'lchash va nazorat qilish imkoniyati. Narxni hisoblash uchun foydalanilgan ma'lumotlar ishonchli, tekshiriladigan va bir xil davrga tegishli bo'lishi zarur.

To'rtinchi tamoyil-moslashuvchanlik: xomashyo, energiya, logistika va bozor narxlari o'zgarganda transfert baho ham asoslangan tartibda qayta ko'rib chiqilishi lozim. Beshinchi tamoyil — shaffoflik, ya'ni bo'linmalar narx qanday shakllanganini tushunishi va uni tekshira olishi kerak.

Bozor narxiga asoslangan usulda ichki topshirilayotgan mahsulot yoki xizmatning tashqi bozordagi amaldagi narxi transfert baho sifatida qabul qilinadi. Bu usul, ayniqsa, mahsulot standartlashtirilgan, tashqi bozor faol va narxlar to'g'risida ishonchli axborot mavjud bo'lgan holatlarda samarali hisoblanadi. Bozor

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

narxi bo‘linmalar o‘rtasida nisbatan xolis mezon yaratadi va ichki yetkazib beruvchining mahsulotini tashqi bozorda sotish imkoniyatini ham hisobga oladi.

Masalan, korxonaning xomashyo ishlab chiqaruvchi bo‘linmasi mahsulotini qayta ishlash sexiga topshiradi. Agar ayni xomashyoning tashqi bozordagi narxi ma’lum bo‘lsa, ichki narx shu qiymatga yaqin belgilanadi. Bunda yetkazib berish xarajatlari, sifat, hajm va to‘lov muddatidagi farqlar hisobga olinishi kerak. Bozor narxidan mexanik foydalanish noto‘g‘ri natija berishi mumkin, chunki tashqi xaridor bilan ichki bo‘linma o‘rtasidagi shartlar har doim bir xil bo‘lmaydi.

Usulning asosiy afzalligi-bo‘linmalar samaradorligini bozor sharoitiga yaqin mezonda baholashidir. Kamchiligi esa ayrim mahsulotlar uchun faol bozor mavjud emasligi yoki bozor narxining keskin o‘zgaruvchanligidir. Shuningdek, korxona ichida ortiqcha ishlab chiqarish quvvati mavjud bo‘lgan vaziyatda tashqi bozor narxi ichki operatsiyaning real qo‘shimcha xarajatlarini to‘liq aks ettirmasligi mumkin.

Xarajatlarga asoslangan usulda transfert baho mahsulot yoki xizmatni ishlab chiqarish va yetkazib berish xarajatlari asosida belgilanadi. Amaliyotda to‘liq tannarx, o‘zgaruvchan tannarx hamda tannarxga ma’lum foyda ustamasini qo‘shish variantlari uchraydi. To‘liq tannarx usuli mahsulotga tegishli bevosita va bilvosita xarajatlarni qamrab oladi. Bu usul hisob-kitobni soddalashtiradi, biroq doimiy xarajatlarni taqsimlash bazasi noto‘g‘ri tanlansa, narx buzib ko‘rsatilishi mumkin.

O‘zgaruvchan tannarx usulida faqat ishlab chiqarish hajmiga bog‘liq xarajatlar asos qilib olinadi. Bu yondashuv qisqa muddatli qarorlar va bo‘sh quvvat mavjud bo‘lgan vaziyatlarda foydali bo‘lishi mumkin. Biroq uzoq muddatda faqat o‘zgaruvchan xarajatlarni qoplash korxonaning doimiy xarajatlarini va investitsiya ehtiyojlarini qoplamasligi ehtimoli bor.

Tannarx ustiga foyda marjasi qo‘shiladigan usul yetkazib beruvchi bo‘linmaga ma’lum rentabellik darajasini ta’minlashga qaratiladi. Masalan, mahsulot tannarxi 100 shartli birlik va belgilangan ustama 15 foiz bo‘lsa, transfert baho 115 birlikni tashkil etadi. Biroq ustama miqdori asoslanmagan holda belgilansa, xaridor bo‘linma uchun ortiqcha xarajat yuzaga keladi. Shu sababli xarajatlar tasnifi, taqsimlash bazasi va ustama me’yori oldindan belgilanishi zarur.

Kelishuv usulida transfert baho yetkazib beruvchi va xaridor bo‘linmalar rahbarlari o‘rtasidagi muzokara natijasida belgilanadi. Muzokarada bozor narxi, xarajatlar, quvvatlarning bandligi, tashqi xarid imkoniyati va korxonaning strategik ustuvorliklari hisobga olinadi. Ushbu usul bo‘linmalarga mustaqillik beradi va mahalliy sharoitga mos qaror qabul qilish imkonini yaratadi.

Shu bilan birga, kelishuv usuli vaqt talab qiladi va bo‘linmalar o‘rtasida manfaatlar to‘qnashuvini keltirib chiqarishi mumkin. Kuchli muzokara pozitsiyasiga ega bo‘linma o‘z foydasiga narx belgilashga intiladi. Buni kamaytirish uchun muzokara chegaralari, narxni tasdiqlash vakolati va kelishmovchiliklarni hal etish tartibi belgilanishi kerak.

Ikki tomonlama narxlash usulida yetkazib beruvchi va xaridor bo‘linmalar hisobida bir xil ichki operatsiya uchun turli narxlar qo‘llanishi mumkin. Masalan, yetkazib beruvchi bo‘linma bozor narxiga yaqin qiymatda daromadni tan oladi, xaridor bo‘linma esa o‘zgaruvchan tannarx yoki kelishilgan pastroq qiymat asosida xarajatni hisoblaydi. Farq markaziy boshqaruv hisobida alohida tuzatiladi. Bu usul bo‘linmalar rag‘batini saqlashi mumkin, ammo hisob tizimini murakkablashtiradi va korxona umumiy natijasini muvofiqlashtirishni talab qiladi.

Transfert baho usulini tanlashda birinchi navbatda tashqi bozorning mavjudligi va raqobat darajasi baholanishi lozim. Agar mahsulot standart va bozorda erkin sotilsa, bozor narxi afzal. Agar bozor narxi

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.

mavjud bo'lmasa yoki mahsulot o'ziga xos bo'lsa, xarajatlarga asoslangan usuldan foydalanish mumkin. Bo'linmalar o'rtasida mustaqillik yuqori bo'lgan korxonalarda kelishuv usuli mos kelishi mumkin.

Ikkinchi mezon-ishlab chiqarish quvvatlarining bandligi. Yetkazib beruvchi bo'linmada bo'sh quvvat mavjud bo'lsa, qisqa muddatli qarorda qo'shimcha ishlab chiqarish xarajatlari muhim ahamiyat kasb etadi. Quvvat to'liq band bo'lsa, ichki yetkazib berish tashqi bozorga sotish imkoniyatidan voz kechish xarajatini ham hisobga olishi kerak. Demak, yagona formula barcha vaziyatlar uchun bir xil darajada maqbul emas.

Uchinchi mezon-boshqaruv hisobining sifati. Korxonada xarajatlar markazlari, mas'uliyat markazlari va mahsulot tannarxi aniq yuritilmasa, murakkab xarajat usullarining natijasi ishonchsiz bo'lishi mumkin. Shu bois xarajatlarni bevosita va bilvosita guruhlarga ajratish, umumishlab chiqarish xarajatlarini asosli taqsimlash hamda ichki operatsiyalarni alohida hisobga olish zarur.

Amaliy jihatdan korxonaga quyidagi tartib tavsiya etiladi: avval mahsulot yoki xizmatning bozor narxi mavjudligi tekshiriladi; keyin ichki yetkazib berish shartlari bilan bozor shartlari solishtiriladi; bozor mezoni mavjud bo'lmasa, xarajatlar asosida hisob-kitob qilinadi; zarur hollarda bo'linmalar muzokarasi orqali narx aniqlashtiriladi. Barcha qarorlar ichki nizomda qayd etilib, davriy ravishda qayta ko'rib chiqilishi kerak.

Xulosa. Ichki bo'linmalar o'rtasida transfert bahoni belgilash korxonaning boshqaruv hisobi va nazorat tizimining ajralmas qismidir. Bozor narxiga asoslangan usul xolislik va raqobat mezonini ta'minlasa, xarajatlarga asoslangan usullar hisob ma'lumotlariga tayanadi. Kelishuv usuli moslashuvchanlikni oshiradi, ikki tomonlama narxlash esa ayrim holatlarda bo'linmalar rag'batini muvozanatlashtirish imkonini beradi.

Eng maqbul usul korxonaning tashkiliy tuzilmasi, mahsulot xususiyati, bozor sharoiti, quvvatlar bandligi va boshqaruv hisobining rivojlanganlik darajasiga qarab tanlanadi. Transfert baho siyosati korxona umumiy manfaatiga xizmat qilishi, shaffof va hujjatlashtirilgan bo'lishi lozim. Bunday yondashuv ichki nizolarni kamaytiradi, resurslardan foydalanish samaradorligini oshiradi va boshqaruv qarorlarining sifatini yaxshilaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Drury, C. Management and Cost Accounting. Cengage Learning, 2018.
2. Horngren, C. T., Datar, S. M., Rajan, M. V. Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Pearson, 2015.
3. Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., Young, S. M. Management Accounting. Pearson, 2012.
4. Anthony, R. N., Govindarajan, V. Management Control Systems. McGraw-Hill, 2007.
5. OECD. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing, 2022.
6. O'zbekiston Respublikasi Soliq kodeksi. Amaldagi tahrir.

© Ushbu material Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) litsenziyasi asosida tarqatiladi.