

УДК 339.18

Трофімчук О.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янука

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УГОД НА ЗАКУПІВЛЮ ТОВАРІВ

THE EFFICIENCY EVALUATION OF PRODUCTS PROCUREMENT AGREEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута проблематика оцінювання ефективності комерційних угод з погляду визначення понесених витрат на всіх етапах реалізації комерційних угод. Досліджено існуючі теоретичні підходи до оцінювання ефективності комерційних угод та дана їхня оцінка. Доведено об'єктивну необхідність розробки системи показників, яка відповідала б вимогам повноти оцінювання ефективності комерційних угод, змінам в економіці та умовам господарювання, що склалися в Україні останнім часом.

Ключові слова: угода, ефект, оцінка ефективності, витрати, ціна.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблематика оценки эффективности коммерческих сделок с точки зрения определения понесенных расходов на всех этапах реализации коммерческих сделок. Исследованы существующие теоретические подходы к оценке эффективности коммерческих сделок и дана их оценка. Доказана объективная необходимость разработки системы показателей, которая отвечала бы требованиям полноты оценки эффективности коммерческих сделок, изменениям в экономике и условиям хозяйствования, сложившимся в Украине в последнее время.

Ключевые слова: соглашение, эффект, оценка эффективности, расходы, цена.

ANNOTATION

In the article the problems of evaluating the effectiveness of commercial transactions from the standpoint of determination of costs incurred in all phases of commercial transactions are researched. The existing theoretical approaches to evaluating the effectiveness of commercial transactions and their estimation are studied. The objective need of the development the system of indicators that will meet the requirements of completeness of evaluation of the effectiveness of commercial transactions, changes in the economy and the economic conditions prevailing in Ukraine in recent years is proved.

Keywords: agreement, effect, efficiency evaluation, costs, price.

Постановка проблеми. В умовах ринку діяльність кожного господарюючого суб'єкта пов'язана з постійною, тимчасовою або епізодичною співпрацею з іншими суб'єктами ринкового господарювання. Таке співробітництво реалізується шляхом укладення комерційних угод на виконання певних дій, послуг, постачання товарів, сировини чи обладнання. Комерційна угода передбачає добровільність, захист власних інтересів, недопущення порушення інтересів іншої сторони (сторін). Виходячи з цього, можна стверджувати, що на всіх етапах комерційна угода вимагає оцінювання її ефективності для учасників, зокрема, для торговельного підприємства, яке закуповує товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичний інструментарій, який можна використовувати в оптимізації комерційних зв'язків торговельних підприємств, розглянуто в наукових працях В. Алькеми, І. Бланка, Е. Бузукової, В. Вітлінського, І. Івченко, О. Корольчука, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Москвітної, І. Смоліна, О. Сумця, В. Черепова, Дж. Шрайбфедера та інших учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поряд із загальною проблематикою оцінювання і оптимізації комерційних зв'язків підприємств, розглянутих названими авторами, не менш важливим є оцінювання складових елементів комерційної діяльності, основним із яких є комерційні угоди.

Мега статті – наукове обґрунтування системи показників, використовуючи які, можна оцінити перспективну, поточну і ретроспективну ефективність комерційних угод торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комерційна угода не є якимось одноразовим актом. Це складний процес, який охоплює етапи від її планування до завершення контакту між її сторонами (рис. 1).

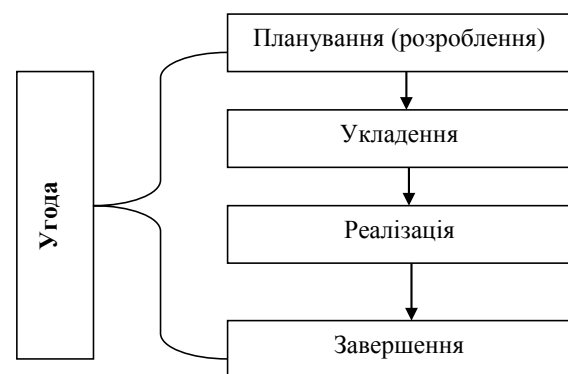


Рис. 1. Етапи укладення і реалізації комерційної угоди

При визначенні ефективності комерційних угод на закупівлю товарів відправним моментом є особливості формування елементів роздрібною ціни на товари, що є предметом угоди, а основними чинниками, які формують ціни реалізації товарів, закуплених торговельними підприємствами, є [1, с. 265]:

- гуртова закупівельна ціна;
- матеріальні та прирівняні до них витрати;
- витрати на оплату праці працівників торговельного підприємства;
- сума обов'язкових платежів (податків, митних платежів і зборів, які сплачуються підприємством, у тому числі тих, які відносяться на витрати, включаються в ціну товару, оплачуються з валового доходу підприємства або з його прибутку);
- сума чистого прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Таке оцінювання повинне здійснюватися з погляду ефективності витрат на угоду, виходячи із загального критерію ефективності [2, с. 127]:

$$E = \frac{R}{C} \rightarrow \max \quad (1)$$

де E – ефект від реалізації угоди;

R – дохід чи прибуток від угоди;

C – витрати, пов'язані з укладенням і реалізацією угоди.

Таблиця 1
Методи визначення обсягів матеріальних витрат на закупівлю товарів

Види витрат	Методи обрахунків витрат
Витрати на транспортування	Прямий розрахунок, виходячи з базових умов поставки, виду використовуваних транспортних засобів, маси вантажу, відстані перевезення
Витрати на обслуговування кредиту	За формулою (2): $Z_k = \frac{R_k K_k T}{100},$ де Z_k – сума витрат на обслуговування кредиту, необхідного для закупівлі партії товару; R_k – сума кредиту, необхідного для закупівлі товару; K_k – місячна ставка кредитних відсотків; T – період часу між закупівлею і реалізацією товару.
Витрати, які не залежать або мало залежать від умов комерційної угоди	За формулою (3): $Z_z = \frac{TP_z Q_z U_z}{100},$ де P_z – оптова ціна закупівлі одиниці товару; Q_z – кількість одиниць закупленого товару.

Примітка: складено на основі [4, с. 321; 6, с. 187]

Гуртова ціна є основою формування ефективності комерційної угоди, оскільки вона є кінцевою договірною (контрактною) ціною угоди, яка передбачає всі різновиди цінних знижок, наданих продавцем підприємству-покупцю згідно з базовими умовами поставки.

У складі матеріальних і прирівняних до них витрат можна виділити два види: 1) матеріальні витрати, безпосередньо залежні від умов комерційної угоди на закупівлю товару; 2) витрати, які не залежать або мало залежать від цих умов.

Перший вид витрат включає витрати на перевезення товарів, на їх зберігання і підготовку до реалізації, на обслуговування кредиту (відсотки за кредит), втрати товарів при перевезенні і зберіганні, інші матеріальні витрати, передбачені угодою.

Сума цих витрат залежить від обсягів угоди, місця розташування партнера, термінів платежів, умов страхування ризиків. При оцінюванні умов комерційної угоди з погляду її ефективності названим витратам повинна приділятися першочергова увага, а основні їхні види повинні бути попередньо визначеними в абсолютній сумі методом прямого обрахунку або шляхом експертної оцінки (табл. 1).

Витрати на оплату праці доцільно визначити за формулою:

$$M = \frac{P_i Q_i U_m T}{100}, \quad (4)$$

де M – сума витрат на оплату праці працівників підприємства, яка відноситься на витрати за угодою;

U_m – рівень середньомісячних витрат на оплату праці працівників щодо обороту по закупівлі товарів.

До складу витрат, які не залежать або мало залежать від умов комерційної угоди, належать витрати на оренду і утримання будівель, споруд, приміщень та інвентарю; амортизація основних засобів; зношування малоцінних та таких, що швидко зношуються, предметів; інші аналогічні витрати.

Обов'язкові платежі, які сплачуються підприємством, визначаються діючою в Україні системою обкладання податками і затвердженими в законодавчому порядку ставками цих платежів. У складі обов'язкових платежів можна виділити три основні групи:

- ті, які включаються до складу витрат підприємства;
- ті, які включаються в ціну реалізації товару і сплачуються наступними покупцями;
- ті, що сплачуються з прибутку підприємства.

У кожній із цих груп виділяються види обов'язкових платежів для всіх типів комерційних угод, а також ті їхні види, які належать тільки до окремих типів цих угод. Якщо предметом угоди є імпортовані товари, то потрібно розраховувати також суму митних платежів і зборів.

Обов'язкові платежі, які включаються в ціну реалізації товару і компенсуються наступними покупцями – це податок на додану вартість (ПДВ). Сума нарахованого ПДВ повинні бути зменшені на суму ПДВ, оплачену у складі матеріальних витрат (за часткою у складі нарахованого податку загалом по підприємству):

$$H = \frac{(P_r - P_o) Q_i H_h}{100 - H_h} \quad (5)$$

де P_r – роздрібна (відпускна) ціна реалізації одиниці товару;

P_o – оптова (відпускна) ціна реалізації одиниці товару;

H_h – ставка ПДВ.

У групі обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства, основним постійним їхнім видом для всіх типів угод є податок на торговельну діяльність, який визначається з суми доходу, що підлягає обкладанню

податком, – як різниця між валовим доходом, матеріальними і прирівняними до них витратами, обов'язковими платежами, що відносяться на витрати підприємства і ПДВ, за такою формулою [7, с. 201]:

$$HD = \frac{(P_r - P_o)Q_i - M_z - H_h}{H_h / 100} \quad (6)$$

де HD – сума податку на дохід від угоди;

P_r – роздрібна ціна реалізації одиниці товару;

P_o – оптова ціна закупівлі одиниці товару;

Q_i – кількість товарів в партії, що закупляється;

H_h – ставка податку на дохід;

M_z – сума матеріальних и прирівнюваних до них витрат за угодою.

До постійних платежів цієї групи належать транспортний податок і плата за природні ресурси. Сума цих платежів досить незначна, тому їх варто визначати виходячи з фактичного рівня щодо суми податку на прибуток за останній звітний період.

Сума обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства від угод, що укладаються на товарних біржах і аукціонах, включає суму державного збору за ці угоди, за формулою (7):

$$D_{ma} = \frac{C_m K P_o}{100} \quad (7)$$

де D_{ma} – державний збір за угодою, укладеною на біржі (аукціоні);

P_o – оптова ціна закупівлі одиниці товару;

K – кількість закупленого товару (од.);

C_m – ставка збору за угоду, укладену на біржі (аукціоні).

Сума обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства у разі укладених угод із зарубіжними партнерами, разом із раніше розглянутими видами, включає суму збору за купівлю валюти на валютних біржах і аукціонах за формулою (8):

$$D_{ma} = \frac{P_o P_w Q_i D_d}{100} \quad (8)$$

де D_d – ставка державного збору за угоду купівлі валюти на валютній біржі чи аукціоні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Чистий прибуток від комерційної угоди є результативним показником, який формується як різниця між валовим доходом підприємства від реалізації угоди з одного боку і поточними витратами та обов'язковими платежами з іншого. Детальний розрахунок складових доходу, витрат і платежів по кожній конкретній угоді – одна із важливих передумов загальної ефективності діяльності підприємства. Загальноприйняті показники результативності можуть бути використані в умовах ринкової економіки, але їхній загальний характер не дає можливості детально оцінити кожен угоду зокрема. Тому важливо розробити такий перелік показників, який би системно та комплексно характеризував ефективність використання фінансових ресурсів, був тісно пов'язаний з проміжними та кінцевими результатами діяльності підприємств та відображав би взаємозв'язок і взаємозалежність темпів зростання основних показників його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2004. – 780 с.
2. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова; под ред. С. Сысоевой. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
3. Виноградська А.М. Комерційне підприємство: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
4. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / В.В. Вітлінський та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
5. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навч. посіб. / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 304. с.
6. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
7. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.