

УДК 658.8:334.012.42

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ
В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК**

Коробкин А.З., к.э.н., доцент

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Ключевые слова: коммерческая сделка, эффективность, прибыль, валовой доход, рентабельность, оптимальное время товарного обращения.

Keywords: commercial transaction, efficiency, profit, gross revenue, profitability, optimal time of commodity circulation.

Аннотация: В статье представлены современные методические подходы к определению и оценке эффективности коммерческой сделки в розничной торговле организаций АПК. Предложены к использованию в практической деятельности показатели эффективности коммерческой сделки и методика их расчета.

Summary: The article presents modern methodological approaches to the definition and evaluation of the effectiveness of a commercial transaction in the retail trade of agro-industrial organizations. The efficiency indicators of the commercial transaction and the methodology for their calculation are proposed for use in practical activities.

В экономической и юридической литературе под коммерческой сделкой понимается соглашение между двумя предпринимателями или несколькими сторонами на куплю или продажу товаров, работ, услуг в соответствии с условиями соглашения.

В розничной торговле коммерческой сделкой является договор между поставщиком и покупателем по закупке определенной партии товара с целью ее дальнейшей конечной реализации и получения желаемой прибыли.

Эффективность коммерческой сделки в торговле – экономическая категория, отражающая с какой доходностью и прибылью от вложенных экономических ресурсов и понесенных затрат реализуются отдельные партии закупаемых товаров [2, с.219].

Коммерческая сделка в торговле будет считаться эффективной, если будут достигнуты целевые (прогнозные) показатели по реализации закупленной партии товаров. Основным из этих показателей является прибыль от коммерческой сделки.

Прибыль от коммерческой сделки, которую торговая организация планирует получить, определяется следующим образом:

$$Псд = ВД - Р, \quad (1)$$

где $Псд$ – прибыль от коммерческой сделки (реализации партии товара) тыс. р.;

$ВД$ – валовой доход от реализации партии, тыс. р.

$Р$ – расходы по закупке и реализации партии (расходы на реализацию, управленческие расходы, % за кредит), тыс. р.

Сумма валового дохода от реализации, которую организация планирует получить от реализации партии товара определяется следующим образом:

$$ВД = \frac{П \times ТН}{100} \quad (2)$$

где $П$ – *покупная стоимость партии товаров без НДС, тыс. р.*;
 $ТН$ – *размер торговой надбавки, %*.

В результате своевременной продажи партии товаров торговая организация получит желаемую (планируемую) прибыль. Эта прибыль будет получена при условии, что товар реализуется в течении *оптимального времени товарного обращения*. Таким образом, оптимальное время товарного обращения – это максимально возможное количество дней реализации этой партии для получения желаемой прибыли от коммерческой сделки [1, с.115]. Оптимальное время товарного обращения определяется специалистами коммерческих служб по каждой партии товара по результатам изучения покупательского спроса, фактического времени товарного обращения предшествующих партий аналогичных товаров, годовой процентной ставки за пользование кредитом и предполагаемой суммы процентов за кредит, взятый под закупку данной партии. Если срок реализации партии будет увеличиваться, то будут увеличиваться расходы, связанные с продажей товаров и, в первую очередь, расходы, связанные с уплатой банку процентов за пользование кредитом. Несвоевременно возвращенный кредит влечет за собой увеличение процентной ставки согласно условиям кредитного договора. Поэтому в условиях конкуренции работникам коммерческих служб, занятым закупкой и реализацией товаров, необходимо углубленно изучать спрос и его структуру, чтобы в соответствии с ней закупать товары для снижения и оптимизации расходов и максимизации прибыли.

Для определения эффективности коммерческой сделки необходимо знать сумму ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при несвоевременном возврате ссуды, которая определяется в следующей последовательности:

- Среднедневная ставка процента по кредиту при его несвоевременном возврате (C_n) определяется следующим образом:

$$C_n = \frac{П_n}{360} \quad (3)$$

где $П_n$ – *годовая процентная ставка при несвоевременном возврате кредита, %*.

- Сумма ежедневных расходов по кредиту при несвоевременном возврате кредита ($P_{кн}$) составляет:

$$P_{КН} = \frac{K \times C_H}{100} \quad (4)$$

где K – сумма кредита, тыс. р.

Сумма ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при своевременном возврате ссуды в течении оптимального времени товарного обращения определяется следующим образом:

- Среднедневная ставка процента по кредиту при его своевременном возврате (C_c):

$$C_c = \frac{P_c}{360} \quad (5)$$

где P_c – годовая процентная ставка при своевременном возврате кредита, %.

- Сумма ежедневных расходов по кредиту при его своевременном возврате ($P_{Кс}$) составляет:

$$P_{Кс} = \frac{K \times C_c}{100} \quad (6)$$

Критическое время обращения товаров. Если в течение оптимального времени партия товаров не будет реализована, то каждый день увеличения срока ее реализации (превышение оптимального времени товарного обращения) приведет к росту расходов по уплате процентов за кредит на сумму ежедневных расходов по кредиту. Соответственно, на эту сумму ежедневно будет снижаться и прибыль. В этом случае прибыли от реализации данной партии товаров хватит еще на определенное количество дней, которое в сумме с оптимальным временем товарного обращения (O_v) образует критическое время товарного обращения [1, с.116]. Таким образом критическое время товарного обращения (K_v) определяется следующим образом:

$$K_v = O_v + (P_{Кс}d/P_{КН}) \quad (7)$$

От умения коммерсанта закупать быстро реализуемые, то есть пользующиеся спросом партии товаров, во многом зависит прибыльность или убыточность организации в целом, а также ее конкурентоспособность и успех на рынке.

При этом торговую сделку можно будет считать эффективной, если выполняются прогнозные условия закупки и реализации партии товаров.

Оборот от реализации объема коммерческой сделки представляет собой оборот по реализации закупленной партии товаров, который в стоимостном выражении включает в себя покупную стоимость товаров, валовой

доход от реализации партии и НДС. Таким образом, оборот от реализации объема коммерческой сделки (Окс) определяется следующим образом:

$$O_{кс} = (П + ВД) \cdot K_{ндс}, \quad (8)$$

где $K_{ндс}$ – коэффициент ставки НДС.

К показателям экономической эффективности коммерческой сделки относятся следующие:

- рентабельность продаж (Рп), %:

$$P_n = \frac{Псд}{O_{кс}} \cdot 100 \quad (9)$$

- рентабельность текущих расходов по сделке (Рр), %:

$$P_p = \frac{Псд}{P} \cdot 100 \quad (10)$$

- уровень текущих расходов по сделке (Ур), %:

$$U_p = \frac{P}{O_{кс}} \cdot 100 \quad (11)$$

- рентабельность средств, вложенных в закупку товаров (Рс), %:

$$P_c = \frac{Псд}{П} \cdot 100 \quad (12)$$

- уровень расходов по кредиту по сделке (Урк), %:

$$U_{рк} = \frac{O_v \cdot P_{кк}}{O_{кс}} \cdot 100 \quad (13)$$

- доля прибыли в валовом доходе от реализации по сделке (Дп), %:

$$D_n = \frac{Псд}{ВД} \cdot 100 \quad (14)$$

- доля расходов в валовом доходе по сделке (Др), %:

$$D_p = \frac{P}{ВД} \cdot 100 \quad (15)$$

Эффективность коммерческой деятельности необходимо оценивать не только с экономической, но и с социальной стороны, так как функциональное назначение торговли заключается в качественном удовлетворе-

нии спроса обслуживаемого населения и экономии его времени. Особенно важно учитывать социальную эффективность в работе торговли. Поэтому критерием оценки социальной и экономической эффективности торговой сделки является ее прибыльность (рентабельность) при высокой оборачиваемости товаров и качестве обслуживания. Прибыльность отражает экономическую эффективность, а высокая оборачиваемость – как экономическую, так и социальную эффективность (удовлетворение спроса и качество обслуживания) при отсутствии товарного дефицита.

Расчитанные показатели необходимо сравнивать с аналогичными показателями подобных сделок с целью выявления наиболее эффективной из них для изыскания неиспользованных возможностей роста эффективности торговой деятельности в целом.

Рост экономической эффективности каждой отдельно взятой сделки ведет к росту эффективности использования всех экономических ресурсов и, следовательно, к повышению эффективности деятельности всей организации.

Список использованной литературы

1. Коммерческая деятельность: учеб. пособие/С.П. Гурская [и др.]; под общ. ред. С.П. Гурской. – Гомель: УО БТЭУ, 2018. – 200 с.
2. Экономика организации торговли: пособие в двух ч., ч. 2/ Т.Н. Сырод, А.З. Коробкин, Н.А. Сныткова; под общ. ред. А.З. Коробкина. – Гомель: УО БТЭУ, 2018. – 256 с.