

УДК 658.8:334.012.42

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ В ТОРГОВЛЕ: СОДЕРЖАНИЕ
КАТЕГОРИЙ И МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ**

Коробкин А.З., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

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

Ключевые слова: аутсорсинг бухгалтерских услуг, бухгалтерский бизнес, бизнес-план, инкубатор бухгалтерского бизнеса, бренд.

Введение. Объем продаж, полученный торговой организацией в настоящее время играет первостепенную роль, так как от его величины напрямую зависит конечный финансовый результат ее деятельности, экономический рост, уровень жизни персонала. В свою очередь, объем продаж формируется за счет реализованных торговых сделок.

К исследованию сущности и инструментария экономической оценки эффективности торговли обращались практически все отечественные и российские ученые, исследующие экономические проблемы сферы товарного обращения. Среди них Писаренко Н.П., Фридман А.М., Раицкий К.А., Лебедева С.Н., Короленок Г.А., Иванов Г.Г., Бланк И.А., Кудрявцев А.А., Кравченко Л.И., Иваницкий В.И., Савинский А.И., Капштык А.И., Шелег Н.С., Валевич Р.П. и др. Однако, отдельные аспекты, отражающие специфику оценки эффективности торговой сделки в розничной торговле, предложенные в статье, не нашли должного отражения в трудах вышеуказанных ученых, что также делает ее практико-ориентированной и актуальной.

Поэтому целью статьи является освящение современных методических подходов к совершенствованию экономического анализа эффективности коммерческих сделок в организациях с основным видом деятельности – розничная торговля, в рамках Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [4] и Концепции развития потребительской кооперации на 2016-2020 годы [3].

Основная часть. Гражданский Кодекс Республики Беларусь трактует сделки как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1]. Видом сделки между двумя юридическими лицами (организациями) является договор. В этом случае сделка называется двусторонней. В экономической литературе под коммерческой сделкой понимается договор между двумя предпринимателями или несколькими сторонами на куплю или продажу товаров, работ, услуг в соответствии с его условиями.

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 [5, 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:

$$Псд = ВД - Р,$$

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:

$$ВД = \frac{П \times ТН}{100}$$

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 по закупленной партии товара – это максимально возможное количество дней реализации этой партии для получения желаемой прибыли от коммерческой сделки [2, 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:

$$C_n = \frac{П_n}{360}$$

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

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

$$R_{кн} = \frac{K \times C_n}{100}$$

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):

$$C_c = \frac{П_c}{360}$$

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

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

$$R_{кс} = \frac{K \times C_c}{100}$$

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* [2, с.116]. Таким образом критическое время товарного обращения (K_v) определяется следующим образом:

$$K_v = O_v + (П_{сд}/R_{кн})$$

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 ($O_{кс}$) определяется следующим образом:

$$O_{кс} = (П + ВД) \cdot K_{ндс},$$

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

К показателям экономической эффективности коммерческой сделки относятся следующие:

- рентабельность продаж (P_n), %:

$$P_n = \frac{Псд}{Окс} \cdot 100$$

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

$$P_p = \frac{Псд}{P} \cdot 100$$

- уровень текущих расходов по сделке ($У_p$), %:

$$У_p = \frac{P}{Окс} \cdot 100$$

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

$$P_c = \frac{Псд}{П} \cdot 100$$

- уровень расходов по кредиту по сделке ($У_{рк}$), %:

$$У_{рк} = \frac{Ов \cdot P_{кк}}{Окс} \cdot 100$$

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

$$Д_n = \frac{Псд}{ВД} \cdot 100$$

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

$$Д_p = \frac{P}{ВД} \cdot 100$$

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

Расчет эффективности коммерческой сделки проведем на условном **примере**. Коммерческой службой торговой организации было проведено маркетинговое исследование, в ходе которого была изучена конъюнктура рынка швейных изделий в районе деятельности, а также спрос населения на эти товары. В результате этого была закуплена партия товаров у производителя на сумму 200 тыс. р. без НДС, из которой на 150 тыс. р. взят банковский кредит, проценты по которому составляют 16% годовых. На основании результатов маркетингового исследования коммерческая служба рассчитывает реализовать эту партию в течение 90 дней, установив торговую надбавку в размере 30% к покупной стоимости товаров. Налог на добавленную стоимость составляет 20%, расходы, связанные с закупкой и реализацией партии планируются в сумме 53 тыс. р. Определим прогнозные показатели результатов коммерческой сделки.

Расчет прибыли, которую торговая организация планирует получить от торговой сделки, производят следующим образом:

$$П = ВД - P,$$

где $П$ – прибыль от торговой сделки (реализации партии товара) тыс. р.; $ВД$ – валовой доход от реализации партии, тыс. р.; P – расходы по закупке и реализации партии (расходы на реализацию, управленческие расходы, % за кредит), тыс. р.

1. Сумма валового дохода от реализации составляет:

$$\frac{200 \cdot 30}{100} = 60 \text{ ттыср}$$

2. Сумма прибыли равна:

$$60 - 53 = 7 \text{ тыс. р.}$$

Из приведенных выше расчетов видно, что в результате своевременной продажи партии товаров торговая организация получит прибыль в размере 7 тыс. р. Однако эта прибыль будет получена при условии, что товар реализуется в течении оптимального времени товарного обращения - 90 дней. Если срок реализации 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 до 20% годовых. Поэтому в условиях конкуренции работникам, 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 данной коммерческой сделки необходимо знать сумму ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при несвоевременном его возврате:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{20}{360} = 0,056\%$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,056}{100} = 0,084 \text{ тыс. р.}$$

Сумма ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при своевременном его возврате в течении 90 дней:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{16}{360} = 0,044\%$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,044}{100} = 0,066 \text{ тыс. р.}$$

Если в течение 90 дней партия швейных изделий не будет реализована, то каждый день увеличения оптимального срока реализации приведет к росту расходов по уплате процентов за кредит на 0,066 тыс. р. Соответственно, на эту сумму будет снижаться и прибыль. В этом случае прибыли от реализации данной партии товаров хватит еще на 106 дней (7 тыс. р. : 0,066 тыс. р.). Таким образом критическое время обращения товаров по данной партии составит 196 дней (90+106). Следовательно, от умения коммерсанта закупать быстро реализуемые, т. е. 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.

Далее рассчитаем оборот от реализации объема коммерческой сделки, то есть оборот по реализации закупленной партии товаров. Оборот по реализации партии товаров включает в себя покупную стоимость товаров, торговую надбавку на реализованные товары и НДС. Таким образом, прогнозный оборот от реализации объема коммерческой сделки будет определен следующим образом:

$$(200 + 60) \cdot 1,2 = 312 \text{ тыс. р.},$$

где 1,2 – коэффициент ставки НДС.

1. Рассчитаем показатели экономической эффективности коммерческой сделки:

- Рентабельность продаж равна:

$$\frac{7}{312} \cdot 100 = 2,24\%$$

- Рентабельность расходов по сделке составляет:

$$\frac{7}{53} \cdot 100 = 13,2\%.$$

- Уровень текущих расходов равен:

$$\frac{53}{312} \cdot 100 = 17\%$$

- Рентабельность средств, вложенных в закупку товаров, составит:

$$\frac{7}{200} \cdot 100 = 3,5\%$$

- Уровень расходов по кредиту равен:

$$\frac{90 \cdot 0,066}{312} \cdot 100 = 1,9\%$$

- Доля прибыли в валовом доходе от реализации равна:

$$\frac{7}{60} \cdot 100 = 11,7\%$$

- Доля текущих расходов по сделке в валовом доходе составит:

$$\frac{53}{60} \cdot 100 = 88,3\%$$

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.

Заключение. В статье освещены методические подходы к оценке эффективности торговой сделки в организациях с основным видом деятельности – розничная торговля. В теоретической части статьи даны понятия коммерческой сделки и ее эффективности, как экономической категории. Предложены к использованию показатели оценки эффективности коммерческой сделки. В практической части статьи на условном примере, апробирована методика оценки эффективности торговой сделки. Это, несомненно, будет способствовать улучшению качества работы специалистов коммерческих служб торговых организаций и организаций потребительской кооперации по достижению прогнозных объемов продаж.

Таким образом, применение предложенных подходов позволит повысить уровень прогнозно-аналитической и коммерческой работы в организациях торговли, выявить неиспользованные резервы увеличения продаж прибыли, тем самым, улучшив их финансовое состояние и конкурентные позиции на рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. 7 декабря 1998 г. № 218-3 / Ведомости Национального собрания Республики Беларусь, 1999 г., № 79, ст. 101.
2. Коммерческая деятельность. Практикум: учеб. пособие С.П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С.П. Гурской. – Гомель : УО БТЭУ, 2018. – 200 с.
3. Концепция развития потребительской кооперации на 2016-2020 годы: утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 29 февр.2016, № 47. – Минск: Белкоопсоюз, 2016.
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: Одобрена на заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 10 февр. 2015 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
5. Экономика организации торговли: пособие в двух ч., ч. 2/ Т.Н. Сыроед, А.З. Коробкин, Н.А. Сныткова; под общ. ред. А.З. Коробкина.- Гомель: УО БТЭУ, 2018. - 256 с.

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF COMMERCIAL TRANSACTION IN TRADE: CONTENT OF CATEGORIES AND METHODOLOGICAL APPROACHES

Korobkin A.Z., Ph D, Associate Professor, head of the chair of economic and law disciplines, Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives

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

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