

А. З. Коробкин (kafedra216@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

Н. В. Лацкевич (latsk@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ: ПОНЯТИЕ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ

В статье предложены определение понятия «эффективность продаж в торговле» и система показателей оценки эффективности продаж в торговле потребительской кооперации. Это, по нашему мнению, позволит выявить и определить резервы и направления роста объемов продаж и, соответственно, увеличить прибыль и рентабельность в целом по организации потребительской кооперации, а так же по отдельным видам ее торговой деятельности.

The proposed article proposed the definition of the concept of “sales efficiency in trade”. Also in the article a system of indicators for evaluating the effectiveness of sales in the trade of consumer cooperation has been proposed. This, in our opinion, will make it possible to identify and determine the reserves and directions of growth in sales volumes and, accordingly, to increase profits and profitability in general for the organization of consumer cooperation, as well as for certain types of its trading activities.

Ключевые слова: розничный товароборот; оптовый товароборот; потребительская кооперация; эффективность; система показателей; рентабельность.

Key words: retail trade; wholesale trade; consumer cooperation; efficiency; syste of indicators; profitability.

Целью представленной статьи является попытка разработки и представления системы показателей оценки эффективности продаж в торговле организаций потребительской кооперации в рамках Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [1].

В последние годы имеет место негативная тенденция снижения эффективности продаж, их реальных объемов в основной отрасли деятельности потребительской кооперации – розничной торговле. Поэтому острую необходимость приобретает выработка конкретных мер по увеличению реальных объемов продаж в первую очередь в розничной торговле, а также в остальных отраслях и видах деятельности. Практическая значимость статьи, на наш взгляд, заключается в том, что ее материал послужит реальным инструментом для специалистов финансово-

аналитических служб и руководителей организаций с целью более экономически обоснованного анализа эффективности продаж и на этой основе выявления резервов ее увеличения.

Оценка эффективности продаж в торговле является одним из важных этапов анализа экономической эффективности организаций потребительской кооперации.

Эффективность продаж в торговле представляет собой экономическую категорию, составляющую компоненту экономической эффективности торговли, отражающую, с какой отдачей используются экономические ресурсы торговли и осуществляются ее расходы в целом, а также по отдельным ее видам.

Таким образом, эффективность продаж в торговых организациях потребительской кооперации характеризует эффективность ее деятельности по критериям экономической эффективности соотношения объемов продаж с экономическими ресурсами и расходами торговли.

Показатели эффективности продаж в торговле отражают, сколько товарооборота приносят экономические ресурсы и затраты организации, вложенные в торговую деятельность. Таким образом, оценка эффективности продаж в торговле предусматривает определение и расчет показателей эффективности деятельности организации, связанных с продажами.

Предлагаемая к использованию система показателей оценки эффективности продаж в торговле потребительской кооперации состоит из нескольких подсистем, или групп, показателей (рисунок 1).

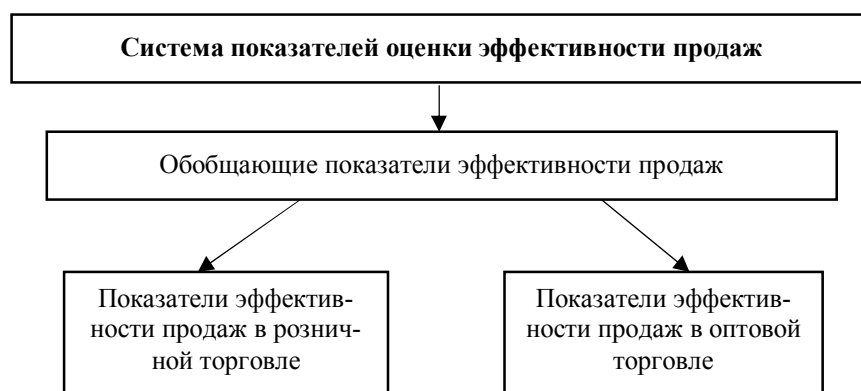


Рисунок 1 – Система показателей оценки эффективности продаж в торговле потребительской кооперации

В таблицах 1 и 2 представлены слагаемые для расчета показателей эффективности продаж, источники информации, система показателей эффективности продаж и алгоритм их расчета.

Таблица 1 – Слагаемые показателей эффективности продаж в торговле потребительской кооперации и источники их информации

Слагаемые показателей эффективности продаж	Источники информации, порядок определения показателей
1. Прибыль от реализации в торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 37000, колонка 3)
2. Прибыль от реализации в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 37000, колонка 1)
3. Прибыль от реализации в оптовой торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 37000, колонка 2)
4. Расходы на оплату труда в торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 22000, колонка 3)
5. Расходы на оплату труда в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 22000, колонка 1)
6. Расходы на оплату труда в оптовой торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 22000, колонка 2)
7. Выручка от реализации	Форма 12-ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах» (стр. 01, колонка 1)
8. Розничный товарооборот	Форма 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 01, колонка 1) [2]
9. Оптовый товарооборот	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 40000, колонка 1)
10. Совокупный товарооборот торговли	Сумма строк 8 и 9 данной таблицы
11. Совокупный валовой доход от реализации в торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 3)
12. Валовой доход от реализации в розничной торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 1)

Окончание таблицы 1

Слагаемые показателей эффективности продаж	Источники информации, порядок определения показателей
13. Валовой доход от реализации в оптовой торговле	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 34000, колонка 2)
14. Фонд заработной платы работников торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
15. Фонд заработной платы работников розничной торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
16. Фонд заработной платы работников оптовой торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
17. Средняя стоимость основных средств торговли	Сумма строк 18 и 19 данной таблицы
18. Средняя стоимость основных средств розничной торговли	Стр. 160 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1 и 7) × Доля розничного товарооборота в совокупном товарообороте торговли / 100
19. Средняя стоимость основных средств оптовой торговли	Стр. 160 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1 и 7) × Доля оптового товарооборота в совокупном товарообороте торговли / 100
20. Средняя стоимость оборотных средств торговли	Сумма строк 21 и 22 данной таблицы
21. Средняя стоимость оборотных средств розничной торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» за отчетный и предшествующий годы (стр. 05, среднее арифметическое колонки 1 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) – доля розничного товарооборота в выручке от реализации : 100]). Выручка от реализации – стр. 17 данной таблицы
22. Средняя стоимость оборотных средств оптовой торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» за отчетный и предшествующий годы (стр. 05, среднее арифметическое колонки 1 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) × доля оптового товарооборота в выручке от реализации : 100]). Выручка от реализации – стр. 7 данной таблицы
23. Стоимость экономических ресурсов торговли	Сумма строк 14, 17, 20 данной таблицы
24. Стоимость экономических ресурсов розничной торговли	Сумма строк 15, 18, 21 данной таблицы
25. Стоимость экономических ресурсов оптовой торговли	Сумма строк 16, 19, 22 данной таблицы
26. Совокупные расходы торговли	Сумма строк 27 и 28
27. Расходы розничной торговли	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000 + стр. 36000, колонка 1)
28. Расходы оптовой торговли	Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров (стр. 35000 + стр. 36000, колонка 2)
29. Среднесписочная численность работников торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
30. Среднесписочная численность работников розничной торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
31. Среднесписочная численность работников оптовой торговли	Форма № 12-Т «Отчет по труду» (раздел V)
32. Количество розничных торговых объектов	Форма 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 400, колонка 1)
33. Торговая площадь	Форма 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (стр. 400, колонка 2)
34. Количество складов	Форма 1-торг (опт) «Отчет о деятельности организации оптовой торговли» (стр. 31, колонка 1)
35. Складская площадь	Форма 1-торг (опт) «Отчет о деятельности организации оптовой торговли» (стр. 32, колонка 1)
36. Индекс потребительских цен на товары	Статистические издания и оперативная информация Национального статистического комитета Республики Беларусь за соответствующий период на сайте belstat.gov.by
37. Индекс цен в оптовой торговле	Статистические издания и оперативная информация Национального статистического комитета Республики Беларусь за соответствующий период на сайте belstat.gov.by
38. Розничный товарооборот в зоне деятельности организации	Статистические издания и оперативная информация Национального статистического комитета Республики Беларусь за соответствующий период на сайте belstat.gov.by
39. Оптовый товарооборот в зоне деятельности организации	Статистические издания и оперативная информация Национального статистического комитета Республики Беларусь за соответствующий период на сайте belstat.gov.by

Таблица 2 – Система показателей оценки эффективности продаж в торговле потребительской кооперации

Показатели	Формула	Алгоритм расчета (строки указаны из таблицы 1)
<i>1. Обобщающие показатели эффективности продаж</i>		
1.1. Ресурсоодача продаж	$\frac{\text{Совокупный товароборот торговли}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$	$\frac{\text{Стр.10}}{\text{Стр.23}}$
1.2. Ресурсоемкость продаж	$\frac{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}{\text{Совокупный товароборот торговли}}$	$\frac{\text{Стр.23}}{\text{Стр.10}}$
1.3. Расходоодача продаж	$\frac{\text{Совокупный товароборот торговли}}{\text{Совокупные расходы торговли}}$	$\frac{\text{Стр.10}}{\text{Стр.26}}$
1.4. Расходоемкость продаж	$\frac{\text{Совокупные расходы торговли}}{\text{Совокупный товароборот торговли}}$	$\frac{\text{Стр.26}}{\text{Стр.10}}$
1.5. Производительность труда в торговле	$\frac{\text{Совокупный товароборот торговли}}{\text{Среднесписочная численность работников торговли}}$	$\frac{\text{Стр.10}}{\text{Стр.29}}$
1.6. Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Совокупный товароборот торговли}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр.1}}{\text{Стр.10}} \cdot 100\%$
1.7. Доходность продаж	$\frac{\text{Совокупный валовый доход от реализации в торговле}}{\text{Совокупный товароборот торговли}}$	$\frac{\text{Стр.11}}{\text{Стр.10}}$
1.8. Доля продаж в торговле в общих продажах организации	$\frac{\text{Совокупный товароборот торговли}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр.10}}{\text{Стр.7}} \cdot 100\%$
1.9. Интегральный показатель эффективности продаж в торговле	$\sqrt{\text{Стр.1.1} \cdot \text{Стр.1.3} \cdot \text{Стр.1.5} \cdot \text{Стр.1.6} \cdot \text{Стр.1.7}}$ данной таблицы	–
<i>2. Показатели эффективности продаж в розничной торговле</i>		
2.1. Темп роста продаж в розничной торговле в сопоставимых ценах	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Розничный товароборот предшествующего периода}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Розничный товароборот предшествующего периода}}$
2.2. Ресурсоодача продаж в розничной торговле	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Стоимость экономических ресурсов розничной торговли}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.24}}$
2.3. Ресурсоемкость продаж в розничной торговле	$\frac{\text{Стоимость экономических ресурсов розничной торговли}}{\text{Розничный товароборот}}$	$\frac{\text{Стр.24}}{\text{Стр.8}}$
2.4. Расходоодача продаж в розничной торговле	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Расходы розничной торговли}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.27}}$
2.5. Производительность труда в розничной торговле	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Среднесписочная численность работников розничной торговли}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.30}}$
2.6. Рентабельность продаж в розничной торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Розничный товароборот}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр.2}}{\text{Стр.8}} \cdot 100\%$
2.7. Доходность продаж в розничной торговле	$\frac{\text{Валовый доход от реализации в розничной торговле}}{\text{Розничный товароборот}}$	$\frac{\text{Стр.12}}{\text{Стр.8}}$
2.8. Доля продаж в розничной торговле в общих продажах организации	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.7}} \cdot 100\%$
2.9. Объем продаж на 1 м ² торговой площади	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Торговая площадь}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.33}}$
2.10. Объем продаж на 1 торговый объект	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Количество розничных торговых объектов}}$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.32}}$
2.11. Доля рынка организации в розничных продажах зоны деятельности	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Розничный товароборот в зоне деятельности организации}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр.8}}{\text{Стр.38}} \cdot 100\%$
2.12. Интегральный показатель эффективности продаж в розничной торговле	$\sqrt{\text{Стр.2.2} \cdot \text{Стр.2.4} \cdot \text{Стр.2.6} \cdot \text{Стр.2.7} \cdot \text{Стр.2.8}}$ данной таблицы	–

Окончание таблицы 2

Показатели	Формула	Алгоритм расчета (строки указаны из таблицы 1)
<i>3. Показатели эффективности продаж в оптовой торговле</i>		
3.1. Темп роста продаж в оптовой торговле в сопоставимых ценах	$\frac{\text{Оптовый товароборот} : \text{Индекс цен в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товароборот предшествующего периода}}$	$\frac{\text{Стр. 9} / \text{Стр. 37}}{\text{Оптовый товароборот предшествующего периода}}$
3.2. Ресурсоодача продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Стоимость экономических ресурсов оптовой торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 25}}$
3.3. Ресурсоемкость продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Стоимость экономических ресурсов оптовой торговли}}{\text{Оптовый товароборот}}$	$\frac{\text{Стр. 25}}{\text{Стр. 9}}$
3.4. Расходоодача продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Расходы оптовой торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 28}}$
3.5. Расходоемкость продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Расходы оптовой торговли}}{\text{Оптовый товароборот}}$	$\frac{\text{Стр. 28}}{\text{Стр. 9}}$
3.6. Производительность труда в оптовой торговле	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Среднесписочная численность работников оптовой торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 31}}$
3.7. Рентабельность продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товароборот}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 9}} \cdot 100\%$
3.8. Доходность продаж в оптовой торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товароборот}}$	$\frac{\text{Стр. 13}}{\text{Стр. 9}}$
3.9. Доля продаж в оптовой торговле в общих продажах организации	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 7}} \cdot 100\%$
3.10. Объем продаж на 1 м ² складской площади	$\frac{\text{Оптовый товароборот} \cdot 100\%}{\text{Складская площадь}}$	$\frac{\text{Стр. 9} \cdot 100\%}{\text{Стр. 36}}$
3.11. Объем продаж на 1 склад	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Количество складов}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 7}} \cdot 100\%$
3.12. Доля рынка организации в оптовых продажах зоны деятельности	$\frac{\text{Оптовый товароборот}}{\text{Розничный товароборот в зоне деятельности организации}} \cdot 100\%$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 7}} \cdot 100\%$
3.13. Интегральный показатель эффективности продаж в оптовой торговле	$\sqrt{\text{Стр. 3.2} \cdot \text{Стр. 3.4} \cdot \text{Стр. 3.6} \cdot \text{Стр. 3.7} \cdot \text{Стр. 3.8}}$ данной таблицы	–

Изучение показателей эффективности продаж необходимо проводить в динамике за ряд лет, а также в сравнении с показателями других организаций потребительской кооперации и среднеотраслевыми показателями.

По нашему мнению, применение предложенной системы показателей позволит повысить уровень аналитической работы в организациях потребительской кооперации, выявить неиспользованные резервы увеличения товарооборота, что в свою очередь будет фактором увеличения реальных объемов продаж.

Список использованной литературы

1. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : одобр. 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.

2. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» : постановление Нац. стат. ком. Респ. Беларусь от 14 июля 2015 г. № 73 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.