

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ ECONOMIC FEATURES OF INTERMEDIARY SERVICES

**Е. В. Бутакова**, магистрант

**Т. В. Зырянова**, доктор экономических наук, профессор  
Уральский государственный аграрный университет  
(Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42)

*Рецензент:* В. Н. Дубских, кандидат экономических наук, доцент

### **Аннотация**

Статья раскрывает основные особенности оказания посреднических услуг и отражение в бухгалтерском учете корреспонденции счетов с участием в расчетах посредника.

Рассмотрены ключевые моменты потребности в данных услугах.

**Ключевые слова:** посреднические услуги, торгово-посредническая деятельность, комитенты, коммиссионеры, посредники, конкуренты.

### **Summary**

The article reveals the main features of the provision of intermediary services and the reflection in accounting of the correspondence of accounts with the participation of an intermediary in the calculations.

The key points of the need for these services are considered.

**Keywords:** intermediary services, trade and intermediary activities, commission tents, commission agents, intermediaries, competitors.

### **Результаты:**

Посредничество – это важная и неотъемлемая часть современной рыночной экономики. В экономической науке посредничество – это операция, заполняющая промежуток между созданием продукции и доведением ее до потребителя. В процессе ведения предпринимательской деятельности большинство предпринимателей используют услуги посредников при заключении сделок. Большинство экономистов к собственно посреднической деятельности относят деятельность по содействию в заключении контрактов между поставляющей и потребляющей сторонами рынка товаров и услуг.

В условиях рыночной экономики любая компания особое внимание уделяет проблеме оптимизации процесса продвижения товара к потребителю. В конечном счете, от результатов реализации продукта зависит успех всей ее производственной и сбытовой деятельности, а также завоевание своего сектора на рынке. Иногда при одинаковых характеристиках продукта компания может обойти конкурентов именно на этапе товародвижения, сумев лучшим образом реализовать свой продукт. Распределение товаров является существенным звеном общей цепи поставок компании, охватывающей потоки готовой продукции от производственных площадок или складов поставщиков до конечных потребителей.

В последнее время торгово-посредническая деятельность развивается высокими темпами, появляются новые виды посредников, заключаются новые виды договоров.

Главной целью привлечения посредников является повышение экономической целесообразности и эффективности отдельных операций. Несмотря на расходы по оплате вознаграждения посредникам экономичность операций повышается за счет следующих факторов:

- повышения оперативности при сбыте товаров, что способствует увеличению прибыли продавца за счет ускоренного оборота его капитала;
- реализации товаров на более благоприятных для продавца условиях за счёт быстрого учёта посредниками конъюнктуры товаров на внешнем рынке;
- повышения конкурентоспособности товаров благодаря сокращению сроков поставок со складов;
- привлечения финансовых средств посредников в виде авансов, кредитов, вкладывая собственный капитал в создание и функционирование сбытовой сети, что создает важные экономические преимущества от экономии средств, вкладываемых в обращение;
- получения достоверной информации от посредника об оценке качества и конкурентных свойствах товара.

Функции торговых посредников:

- подготовка и совершение сделки;
- кредитование сторон;
- предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- страхование товаров при транспортировке;
- поиск иностранного партнёра;
- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на рынок;
- осуществление технического обслуживания;
- сбор и предоставление информации о рынках;
- проведение иных операций.

Экономическая теория говорит о трех формах полезности коммерческого посредничества:

- 1) полезность состояния, то есть превращение производственного ассортимента товаров в потребительский, включая предпродажное и послепродажное обслуживание;
- 2) пространственная полезность, т.е. снижение затрат (потерь) из-за пространственной разобщенности производства и потребления товаров;
- 3) временная полезность, т.е. компенсация затрат (потерь) временной разобщенности производства и потребления товаров.

В случае использования услуг посредника эффективность внешнеэкономических операций повышается за счёт следующих факторов:

- увеличение темпов сбыта товаров;
- значительной экономии средств в связи с отсутствием необходимости в создании заграничной сбытовой сети;
- оптимизации условий реализации посредством быстрого реагирования на изменения рынка;
- повышения конкурентоспособности товара путём сокращения сроков поставки, предпродажного сервиса, технического обслуживания;
- авансирования экспортёров посредниками;
- получения ценной первичной информации о рынке, качестве и конкурентоспособности товара;

– получения дополнительной выгоды за счёт снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара.

Для раскрытия концепции посреднической деятельности необходимо указать основные принципы, действующие на рынке:

1. Это тесная связь посредничества с маркетингом. Маркетинг коммерческого посредничества представляет собой вид деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей товаропроизводителей продукции на основе организации эффективного товарного обмена.

2. Умение предвидеть коммерческие риски является так же очень важным принципом для предпринимателя в сфере посредничества. Риск – это степень неопределенности результата, это возможные убытки в работе. Он может быть определен как сумма ущерба, понесенного вследствие неверного решения и расходов до его реализации. Риск может возникнуть вследствие инфляции (в связи с падением покупательной способности денег), с ухудшением финансового положения фирмы, а также в результате заключения рискованной сделки, из-за уничтожения или порчи груза при транспортировке, от стихийных бедствий, от возможной нечестности работников фирмы. Кроме того, риск может возникнуть по причине нестабильности социально-политической ситуации. Посредническая деятельность без рисков невозможна, однако, при ее планировании важно предусмотреть влияние риска. Для того чтобы риск был «взвешенный», необходимо использовать максимально возможный объем информации, всесторонний анализ коммерческой деятельности, финансовых результатов, эффективности партнерских связей, всестороннее исследование рынка, тщательный подбор персонала.

3. Наиболее точно отражает эффективность посреднической работы показатель прибыли. Поэтому нацеленность коммерческого предприятия на достижение в конечном результате прибыли является одним из основных принципов посреднической деятельности.

В роли посредников могут выступать предприятия или отдельные лица, оказывающие услуги в сфере купли-продажи товаров, но не принимающие участия в их производстве. Основопологающей целью всех посредников выступает, прежде всего, получение прибыли за счет предложения своей клиентуре товара, соответствующего их запросам. Сущностным же предназначением их работы является продвижение и содействие сбыту продукции фирмы-товаропроизводителя, а также обеспечение доступности товара и его доведение до рынков. По сути, посредники облегчают процесс сбыта и реализации продукции. Их основная деятельность направлена на получение максимально возможной прибыли за счет удовлетворения общественно значимого спроса. В основе функционирования посредников лежит ряд принципов. Основными из них считаются:

- экономическая и юридическая независимость от товаропроизводителей и потребителей;
- материальная заинтересованность (вознаграждение, получаемое за услуги посредничества);
- официальное оформление договорных отношений.

В случаях, когда реализация товаров осуществляется с использованием посреднических услуг, организация (комитент) должна сделать в своем учете дополнительные записи, отражающие передачу товаров посреднику (комиссионеру) и получение от него выручки.

Рассмотрим, как это осуществляется на практике.

**Ситуация.** ООО заключило с посреднической организацией АО «Посредник» договор о реализации готовой продукции.

В мае АО «Посредник» реализовало по договору комиссии со склада ООО готовую продукцию на общую сумму 118 000 руб. (в том числе НДС – 18 000 руб.). Себестоимость реализованной готовой продукции составила 59 000 руб.

По условиям договора выручка от продажи поступает на расчетный счет посредника.

Посредническое вознаграждение за оказанные услуги составило 11 800 руб. (в том числе НДС – 1800 руб.)

По окончании месяца ООО сделает следующие записи на счетах бухгалтерского учета (см. табл. 1)

Таблица 1

**Корреспонденция счетов по реализации товаров с использованием услуг посредника**

№	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб
1	Отражена сумма вознаграждения, причитающаяся посреднику (без НДС)	44 «Расходы на продажу»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	10 000
2	Начислена сумма НДС от суммы посреднического вознаграждения	19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	1 800
3	Отражена сумма выручки от реализации готовой продукции посредником (с НДС)	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи»	118 000
4	Выделена сумма НДС из суммы выручки от продажи	90 «Продажи»	68 «Расчеты по налогам и сборам»	18 000
5	Списана себестоимость реализованной продукции	90 «Продажи»	43 «Готовая продукция»	59 000
6	Списаны расходы на продажу (сумма посреднического вознаграждения без НДС)	90 «Продажи»	44 «Расходы на продажу»	10 000
7	Отражена прибыль от продажи (118 000 – 18 000 – 59 000 – 10 000)	90 «Продажи»	99 «Прибыли и убытки»	31 000
8	Отражена выручка от продажи готовой продукции, подлежащая поступлению на счет посредника	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	118 000
9	Отражена сумма оплаты за комиссионные услуги, удержанная посредником с учетом НДС	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	11 800
10	Получена от посредника выручка за вычетом вознаграждения за посреднические услуги (118 000 – 11 800)	51 «Расчетные счета»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	106 200
11	Предъявлен НДС к вычету	68 «Расчеты по налогам и сборам»	19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	1 800
12	Перечислен НДС в бюджет (18 000 – 1 800)	68 «Расчеты по налогам и сборам»	51 «Расчетные счета»	16 200

По этой же схеме отражаются операции по оказанию посреднических услуг с участием в расчетах по приобретению работ и услуг (в сфере рекламного бизнеса, туризма, строительства). Только вместо счетов 43 «Готовая продукция» или 41 «Товары» будет использоваться счет 20 «Основное производство».

В жизни посредники оказывают помощь в заключении торговых сделок и выборе товара, соответствующего потребительскому спросу. Они же организуют сбыт, транспортировку и хранение товаров в местах, которые считаются наиболее выгодными для потребителей. В некоторых случаях они могут оказывать и финансовые услуги. Все это облегчает процесс сбыта продукции фирмы-товаропроизводителя и способствует снижению затрат последних.

#### Заключение

Использование инструмента посредничества особенно важно для отечественных промышленных и коммерческих структур, подавляющая часть которых в силу специфики своей деятельности и необходимости крупных капиталовложений не готовы пока к созданию собственной сбытовой сети. Особенно незаменимы торговые посредники для тех организаций, которые впервые выходят на внешний рынок или же недавно начали его освоение.

Анализ торгово-посреднической деятельности позволяет сделать вывод о том, что посредники играют важную роль в торговом обороте, а их грамотное использование позволяет экономить средства, время и повышает эффективность экономической деятельности.

#### Библиографический список

1. *Лукичёва Т. А., Молчанова Н. Н.* Маркетинг. М.: Юрайт, 2022. 371 с.
2. *Кирильчук. С. П.* Экономика фирмы. Симферополь: Ириал, 2022. 285 с.
3. *Плисецкий Е. Л.* Региональная экономика. М.: Юрайт, 2022. 533 с.
4. *Касьяненко Т. Г., Маховикова Г. А.* Анализ и оценка рисков в бизнесе. М.: Юрайт, 2022. 382 с.
5. *Касьянова Г. Ю.* Бухгалтерский учет: просто о сложном. М., 2018. 685 с.