

## Затраты на финансирование бизнеса в отрасли крупнооптовой торговли

В этой статье будут кратко рассмотрены методы оценки и расчета затрат на финансирование бизнеса в отрасли крупнооптовой торговли на различных уровнях учета. Статья написана на опыте автоматизации учета в нескольких крупных торговых (трейдерских) компаниях.

### Определение.

Затраты на финансирование – это стоимость привлечения внешних (или отвлечения собственных) денежных средств под торговую деятельность.

Для отрасли оптовой торговли, которая не связана с производственной деятельностью и которая, как правило, не имеет на своем балансе дорогостоящих активов (например, ОС, НМА и т.п.) затраты на финансирование торговли составляют основную часть всех затрат. На диаграмме показана типичная укрупненная структура затрат крупнооптовой торговой компании.



Даже для компаний, которые имеют в собственности крупные складские мощности, затраты на их эксплуатацию (это своего рода производственная деятельность) обычно никак не сопоставимы по своим размерам с затратами на финансирование. Затраты на финансирование необходимо принимать в расчет на всех этапах учета. В этой статье затрат на финансирование будут рассмотрены на управленческом (сводном финансовом) уровне учета и на операционном уровне:

- Управленческий уровень: учет затрат на финансирование необходим для оценки сводных затрат и общей рентабельности оборота;
- Операционный уровень: учет затрат на финансирование необходим для оценки плановых затрат по каждой сделке и для расчета фактических затрат по каждой сделке;

## Затраты по финансированию на уровне управленческого учета

На уровне управленческого учета обычно оперируют сводными финансовыми показателями, которые рассчитываются на основании баланса. Ниже на рисунке показан фрагмент оборотного баланса компании.

Финансовое состояние (кративный оборотный баланс) за период с 01.01.2001 по 31.01.2001				
		Приход	Расход	
		Сумма, руб.	Сумма, руб.	
+	5	Расчеты с покупателями	698 801 577,19	746 817 348,69
	122			
+	123	Расчеты с поставщиками	631 434 136,81	697 911 605,26
	214			
+	215	Расчеты с комитентами	1 234 000,00	
	219			
+	220	Расчеты по полученным кредитам: основная задолженность	1 122 243 247,89	1 032 589 256,90
	268			
+	269	Расчеты по полученным кредитам: начисленные проценты	7 257 965,88	9 111 859,27
	304			
+	305	Расчеты по выданным кредитам: основная задолженность	3 459 006,10	1 686 460,40
	325			
+	326	Расчеты по выданным кредитам: начисленные проценты	28 916,70	124 529,34
	334			
+	335	Расчеты с прочими контрагентами	12 500,00	
	340			
+	341	Доходы и расходы (группа: Основные доходы и расходы)	10 463 886,20	57 330 240,71
	356			
+	357	Доходы и расходы (группа: ИТ)	48 500,00	
	363			
+	364	Доходы и расходы (группа: Офис)	70 709,23	
	375			
+	376	Доходы и расходы (группа: Прочие доходы и расходы)	3 893 787,12	940 991,86
	386			
+	387	Доходы и расходы (группа: Связь)	111 597,11	
	393			
+	394	Товары на складах (по-партиям)	494 707 111,57	392 422 744,78
	413			
+	414	Товары в пути на склад покупателя	12 690 166,29	27 112 745,17
	419			
+	420	Денежные средства (безналичные)	2 657 115 977,69	2 661 133 243,43
	455			
+	456	Денежные средства (наличные)	37 767 712,75	38 125 980,76
	464			
+	465	Расчеты с подотчетными лицами	86 650,00	85 394,87

В этом оборотном балансе красным цветом выделена сумма уплаченных банкам процентов по привлеченным кредитам за выбранный период. Поделив эту сумму на себестоимость отгруженных за период товаров (эта сумма также доступна в оборотном балансе) можно получить средний процент затрат на финансирование торговли. Однако, сумма уплаченных процентов не учитывает затрат на отвлечение собственных денежных

средств компании и не может в общем случае использоваться для оценки затрат на финансирование.

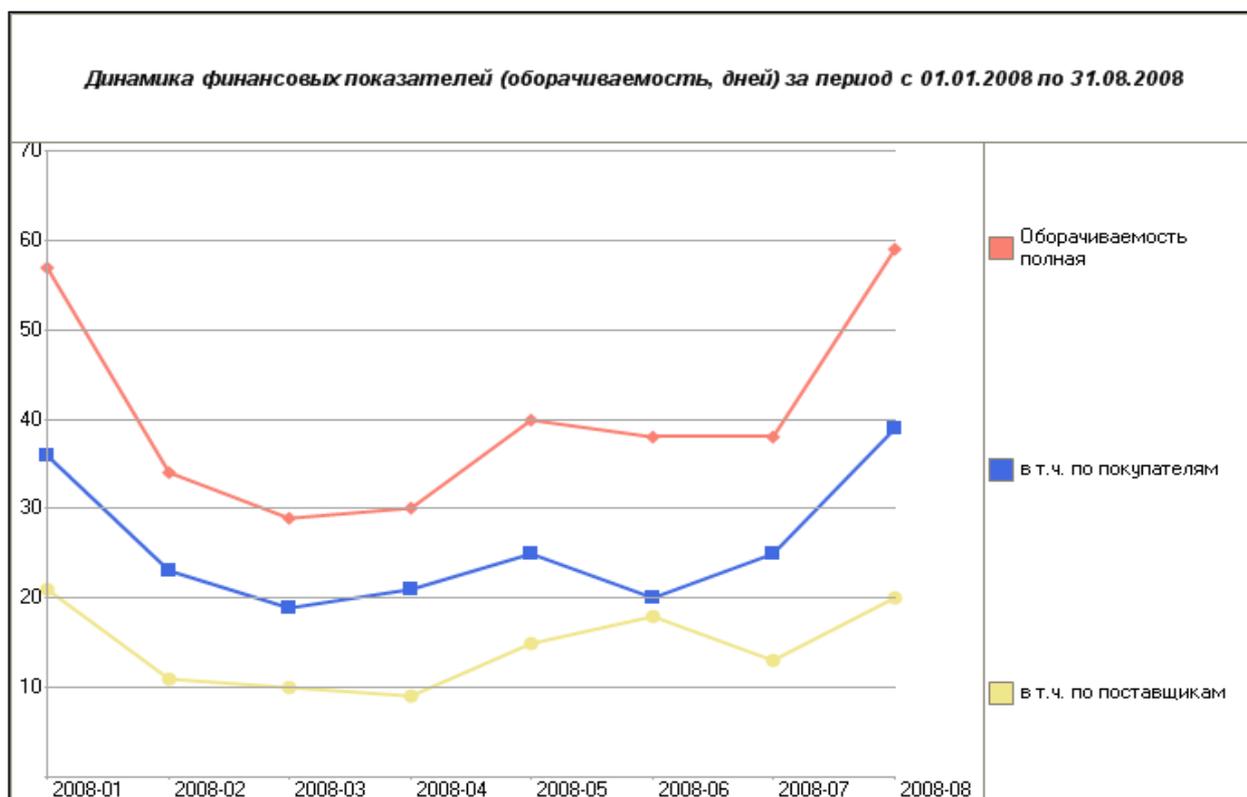
Для оценки полных затрат на финансирование в управленческом учете можно использовать показатели оборачиваемости задолженности. Из оборотного баланса можно получить информацию об оборачиваемости дебиторской задолженности и об оборачиваемости кредиторской задолженности. Оборачиваемость задолженности обычно измеряется в днях и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Количество дней периода} * (\text{Средний долг за период} / \text{Платежи за период})$$

Для дебиторской задолженности в формулу подставляются средняя задолженность покупателей за период и общая сумма платежей от покупателей за период. Для кредиторской задолженности в формулу подставляются средняя задолженность поставщикам за период и сумма платежей поставщикам за период. Средний долг за период рассчитывается по границам периода (упрощенно) или по набору интервалов периода, например по каждому дню периода (это более точный, но и более сложный метод, т.к. при этом требуется расчет остатков задолженностей на каждый день периода).

Оборачиваемость задолженности может быть как положительной, так и отрицательной (в зависимости от знака средней задолженности за период). Положительная оборачиваемость показывает на какой срок в среднем кредитуются контрагенты, а отрицательная оборачиваемость показывает на какой срок контрагенты кредитуют компанию.

Полная оборачиваемость – это сумма оборачиваемости дебиторской задолженности и оборачиваемости кредиторской задолженности. Полная оборачиваемость – это расчетный показатель, который показывает средний срок привлечения или отвлечения денежных средств под торговую деятельность (в днях). Ниже показан типичный график изменения оборачиваемости по месяцам.



Обратите внимание, судя по этому графику компания постоянно кредитует как покупателей (это значит, что покупатели обычно платят после отгрузки товара), так и поставщиков (это значит, что поставщики обычно отгружают товар после предоплаты).

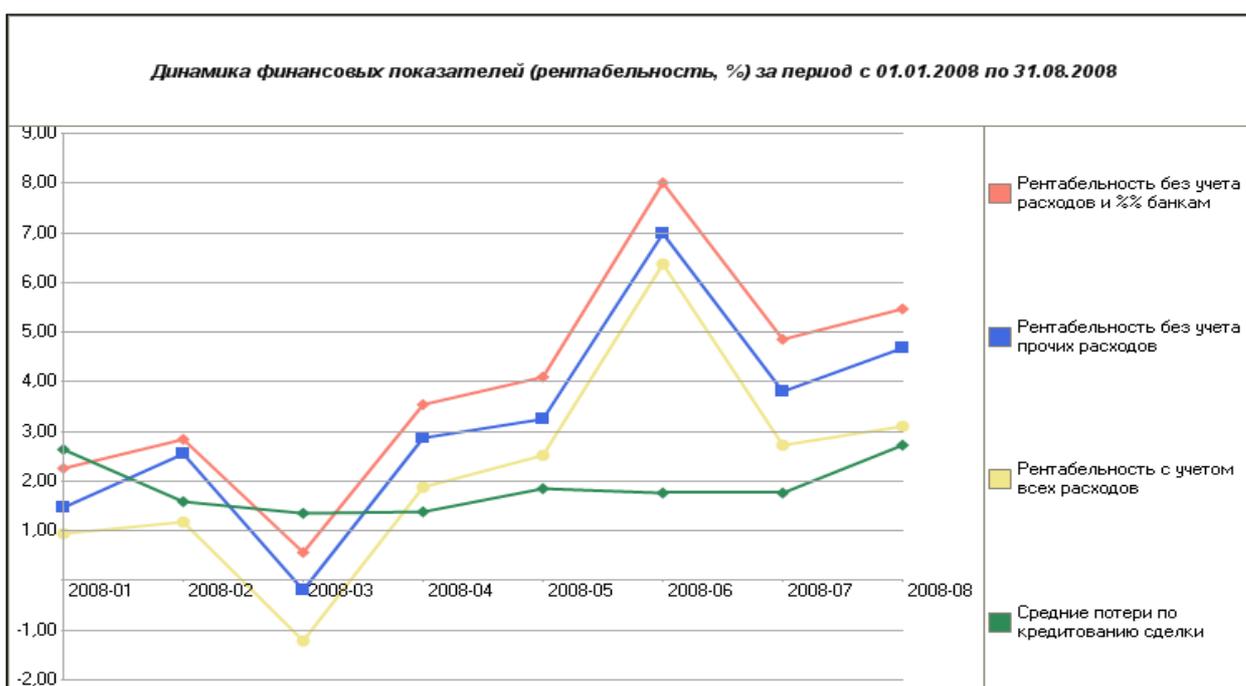
На основании значения полной оборачиваемости и средней процентной ставки привлечения денежных средств за период можно рассчитать средние затраты на финансирование в процентах по следующей формуле:

$$\text{Полная оборачиваемость} * \text{Ставка привлечения} / \text{Количество дней в году}$$

Ставка привлечения денежных средств измеряется в % за год. Эта ставка может быть оценена по среднерыночным значениям или по средним значениям в банках, где компания кредитруется. Средняя ставка привлечения денежных средств может меняться. Для месячной периодичности финансовых показателей удобно хранить среднюю ставку привлечения денежных средств на каждый месяц, как это показано ниже на рисунке.

Период	Ставка, %
01.11.2007	15,00
01.01.2008	15,00
01.02.2008	14,00
01.03.2008	14,50
01.04.2008	15,00
01.05.2008	15,00
01.06.2008	16,00
01.07.2008	17,00
01.08.2008	17,50
01.09.2008	20,00

Исходя из приведенных выше примеров можно оценить размер затрат на финансирование торговой деятельности. Так при полной оборачиваемости в 30 дней (примерно 1/12 года) и при средней ставке привлечения денежных средств в 18% годовых эти затраты составят примерно 1,5% от себестоимости. Ниже показан график изменения показателей рентабельности, на котором выделены средние затраты на финансирование.



На практике средние показатели затрат на финансирование составляют от 1 до 3 процентов от чистой себестоимости и при цене товара 10000 руб. за единицу эти затраты составят от 100 до 300 руб. за единицу товара.

Затраты на финансирование, рассчитанные по данным управленческого учета, могут показать только некие средние значения затрат за период. Но такая информация не дает возможности рассчитать затраты на финансирование для каждой конкретной сделки. Это необходимо в первую очередь для выявления реальной прибыли и рентабельности по каждой сделке, а также для возможности расчета вознаграждения менеджерам, которые работают на условиях доли от реальной прибыли.

## Затраты по финансированию на операционном уровне

### Определение.

Под термином «сделка» далее будем понимать одну или несколько однородных операций отгрузки товара покупателю в рамках одного договора и на одинаковых условиях (плановый период, цена, условия отгрузки, условия оплаты). В отрасли оптовой торговли эти условия обычно фиксируются при помощи Дополнительного соглашения к Договору (также употребляются равнозначные термины «Приложение к Договору», «Спецификация», «Протокол согласования цен и условий оплаты» и т.п.).

На операционном уровне в части финансирования имеет место только одна задача – расчет затрат и полной рентабельности для каждой сделки, но эта задача распадается на две части:

- Оценка плановых затрат и плановой рентабельности сделки;
- Расчет фактических затрат и фактической рентабельности сделки;

Плановые показатели должны использоваться на этапе планирования сделки для обоснования цен закупки и продажи товара. Фактические показатели могут использоваться для расчета вознаграждения менеджерам, для оценки сделок за период с учетом затрат на финансирование. Для примера ниже показан фрагмент реестра однородных транзитных сделок за некоторый период. В этом реестре в отдельной колонке выводятся расчетные затраты на финансирование каждой сделки.

Затраты на финансирование

Дата отгрузки	Товар	Ед.	Кол-во	Поставщик	Стоимость полная	Покупатель	Сумма полная	Наценка	Доп. затраты	Доход	Рентабельность, %
01.02.2008	Товар-1	ед	406,626	ПС1	2 818 700,06	ПК2	2 872 326,97	53 626,91		53 626,91	1,90
03.02.2008	Товар-1	ед	395,944	ПС2	2 761 250,60	ПК2	2 767 213,52	5 962,92	54 553,69	-48 590,77	-1,76
03.02.2008	Товар-1	ед	394,529	ПС2	2 753 689,75	ПК3	2 759 631,36	5 941,61	60 884,12	-54 942,51	-2,00
03.02.2008	Товар-1	ед	65,812	ПС2	459 549,37	ПК4	460 540,50	991,13	11 961,51	-10 970,38	-2,39
03.02.2008	Товар-1	ед	51,646	ПС1	360 317,58	ПК2	366 082,54	5 764,96		5 764,96	1,60
02.02.2008	Товар-1	ед	206,908	ПС1	1 499 256,00	ПК2	1 520 801,62	21 545,62		21 545,62	1,44
06.02.2008	Товар-1	ед	107,217	ПС2	910 253,00	ПК4	931 714,63	21 461,63	15 355,53	6 106,10	0,67
09.02.2008	Товар-1	ед	117,254	ПС2	825 331,00	ПК3	827 096,85	1 765,85	46 088,86	-44 323,01	-5,37
12.02.2008	Товар-1	ед	282,508	ПС2	2 210 648,08	ПК1	2 213 405,36	2 757,28	52 210,57	-49 453,29	-2,24
12.02.2008	Товар-1	ед	56,144	ПС3	436 929,54	ПК1	437 477,51	547,97	10 445,82	-9 897,85	-2,27
15.02.2008	Товар-1	ед	61,754	ПС3	548 902,23	ПК3	549 504,95	602,72	11 596,89	-10 994,17	-2,00
15.02.2008	Товар-1	ед	56,557	ПС2	499 843,77	ПК1	500 395,77	552,00	10 620,94	-10 068,94	-2,01
15.02.2008	Товар-1	ед	368,460	ПС4	3 022 672,72	ПК5	3 026 268,89	3 596,17	69 193,76	-65 597,59	-2,17
15.02.2008	Товар-1	ед	172,209	ПС2	1 403 806,50	ПК2	1 405 487,26	1 680,76	32 620,44	-30 939,68	-2,20
20.02.2008	Товар-1	ед	333,049	ПС2	2 778 056,57	ПК1	2 844 722,99	66 666,42	49 533,36	17 133,06	0,62
23.02.2008	Товар-1	ед	296,433	ПС2	2 471 596,06	ПК9	2 530 933,05	59 336,99	89 521,97	-30 184,98	-1,22
26.02.2008	Товар-1	ед	311,309	ПС1	2 136 606,46	ПК1	2 178 580,25	41 973,79		41 973,79	1,96
26.02.2008	Товар-1	ед	206,818	ПС1	1 421 981,61	ПК1	1 449 866,88	27 885,27		27 885,27	1,96
26.02.2008	Товар-1	ед	618,570	ПС1	4 276 547,37	ПК1	4 359 949,16	83 401,79	216 658,55	-133 256,76	-3,12
<b>Итого:</b>			<b>4 509,747</b>		<b>33 595 938,27</b>		<b>34 002 000,06</b>	<b>406 061,79</b>	<b>731 246,01</b>	<b>-325 184,22</b>	<b>-0,97</b>

Обратите внимание. В приведенном выше примере, без учета затрат на финансирование все сделки показывают положительную доходность (колонка «Наценка»). Однако, с учетом затрат на финансирование большинство сделок является убыточными. Очевидно, что все сделки планировались с прибылью, но вследствие нарушения контрактных обязательств по некоторым сделкам затраты на их финансирование сделали эти сделки убыточными для компании.

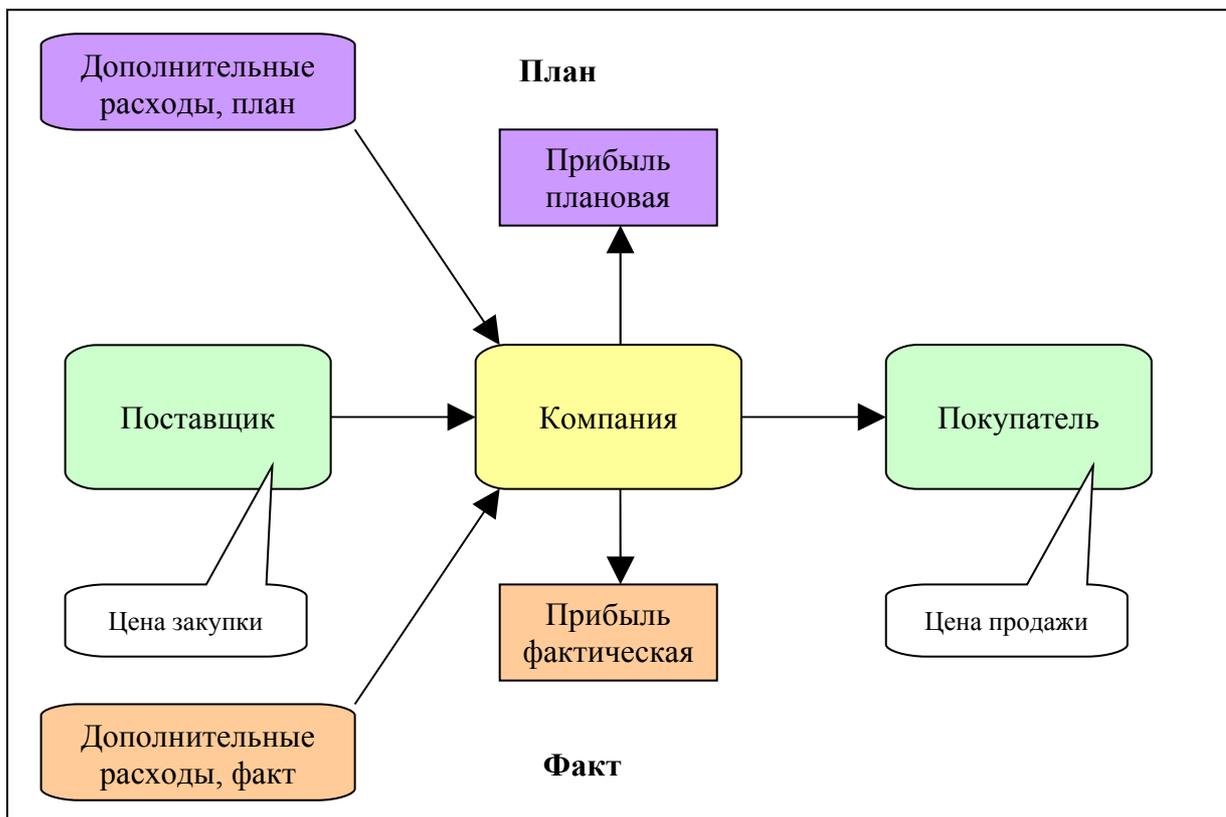
В отрасли крупнооптовой торговли типичным нарушением контрактных обязательств со стороны поставщиков является нарушение сроков поставки товаров после предоплаты. Более того, многие поставщики вообще не согласовывают конкретные сроки поставки точнее чем на следующий календарный месяц (и часто предоплату при этом необходимо вносить до начала этого месяца). В этих условиях контракт будет считаться выполненным при поставке как в первых, так и в последних числах месяца (с разницей до 30 дней). Как было показано выше на примере расчета затрат на финансирование, задержка с поставкой в 30 дней после предоплаты приводит к потерям в 1,5% от себестоимости сделки. Таким образом, важной задачей маркетинговой службы и менеджеров по закупкам крупнооптовой компании является работа с поставщиками товаров с целью своевременной поставки товаров (методы такой работы здесь не рассматриваются).

Типичным нарушением контрактных обязательств со стороны покупателей является нарушение сроков оплаты товара после его отгрузки. Если в соответствии с контрактом с покупателем согласована отсрочка оплаты после отгрузки или получения товара, то эта отсрочка обычно уже предполагает потери на финансирование. Такие потери могут быть запланированы на этапе заключения дополнительного соглашения с покупателем и не должны приводить к убыткам. Однако, несоблюдение сроков оплаты покупателями может привести к дополнительным незапланированным потерям, которые могут перевести сделку в разряд убыточных. Для таких случаев в договорах обычно предусмотрен раздел с описанием штрафных санкций за нарушение контрактных обязательств, в том числе в части несоблюдения сроков оплаты, например, договором могут быть предусмотрены штрафные санкции (пени) за каждый день просрочки оплаты в процентах от суммы задолженности.

Обратите внимание, что такие штрафные санкции (пени) должны серьезно превышать среднюю ставку привлечения денежных средств, чтобы у покупателей не было повода кредитоваться в компании вместо кредитования в коммерческих банках. Например, типичные пени 0,1% за день просрочки оплаты составляют около 36% годовых, что примерно вдвое выше средней ставки привлечения денежных средств за первую половину 2008 года, а пени 0,05% составляют около 18% годовых, что меньше ставки привлечения денежных средств за вторую половину 2008 года.

В любом случае факты нарушения контрактных обязательств в части сроков оплаты должны выявляться системой учета автоматически, а некоторые случаи должны приводить к выставлению контрагенту штрафов. Для этого система оперативного учета должна содержать в своем составе средства расчета и обоснования штрафных санкций по сделкам с нарушенными условиями оплаты (средства выявления таких сделок и методы расчета штрафов в этой статье не рассматриваются).

Ниже на рисунке показана упрощенная схема движения товара (одной сделки) в отрасли крупнооптовой торговли.



В отрасли крупнооптовой торговли основную долю дополнительных расходов, имеющих непосредственное отношение к каждой сделке, составляют именно затраты на финансирование. Кроме того часто имеют место маркетинговые, транспортные, производственные и иные расходы, относящиеся непосредственно к сделке, но обычно их доля в общей сумме расходов сравнительно невелика и здесь эти расходы рассматриваться не будут.

Для расчета затрат по финансированию сделки на операционном уровне для сделки важны следующие события:

- Даты и суммы оплат поставщику;
- Даты и суммы получения денежных средств от покупателя;

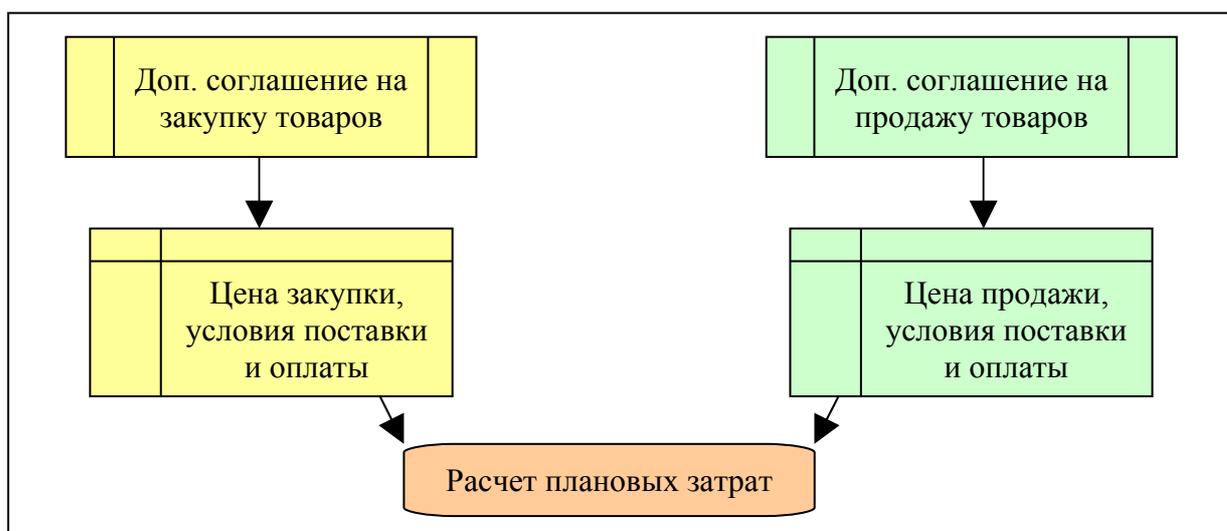
Обратите внимание, что на затраты по финансированию не влияют ни дата поставки товара поставщиком, ни дата отгрузки товара покупателю.

### Расчет плановых затрат на финансирование сделки

В результате расчета необходимо определить плановый срок привлечения денежных средств под каждую сделку и на основании средней процентной ставки привлечения денежных средств определить затраты на ее финансирование в процентах от себестоимости или в рублях за единицу. На основании этого расчета финансовая служба компании должна сделать вывод о возможности проведения сделки. Если расчет покажет слишком высокие затраты, то необходимо попытаться согласовать другие, более приемлемые условия сделки.

Плановые затраты на финансирование сделки могут быть рассчитаны на основании зафиксированных в дополнительных соглашениях условиях оплаты и условиях поставки

товара. Эти условия как правило задаются как для дополнительных соглашений с поставщиком, так и для дополнительных соглашений с покупателем.



Условия поставки определяют срок поставки товаров после предоплаты (например, «отгрузка в течение 15 дней после 100% предоплаты» или «отгрузка в течение 30 дней после 50% предоплаты»). Условия оплаты определяют срок оплаты после поставки или отгрузки товаров:

- Предоплата 100%;
- Отсрочка после отгрузки товаров;
- Отсрочка после получения товаров;
- Частичная предоплата с отсрочкой после отгрузки товаров;
- Частичная предоплата с отсрочкой после получения товаров;

Ниже на рисунке показан фрагмент экранной формы дополнительного соглашения, где заданы условия оплаты (в данном случае «Отсрочка 10 календарных дней после отгрузки товаров»).

The screenshot shows a software interface for defining agreement conditions. The 'Условия поставки' (Delivery conditions) tab is active. The 'Базис поставки' (Delivery basis) is set to 'Станция отправления' (Station of origin). The 'Условие оплаты' (Payment condition) is 'Отсрочка после отгрузки товаров' (Deferral after goods shipment). The 'Кол-во дней отсрочки' (Number of deferral days) is set to 10, and the 'Тип отсрочки' (Deferral type) is 'Календарные дни' (Calendar days). At the bottom, there are input fields for 'Плановый срок доставки груза (в днях):' (Planned delivery period in days) set to 0, and 'Плановый срок от оплаты до отгрузки поставщиком (в днях):' (Planned period from payment to shipment by supplier in days) set to 15.

Здесь также можно указать и расчетные условия поставки товара, которые могут использоваться для расчета плановых затрат на финансирование сделки в тех случаях, когда на уровне планирования сделки нет явной связи между покупателем и поставщиком (если такая связь есть, то для расчета используются точные условия поставки товара, которые зафиксированы в дополнительном соглашении на закупку товаров).

Обратите внимание, для некоторых сделок необходимо учитывать и плановый срок доставки груза, это важно, например, когда поставка товара поставщиком и отгрузка товара покупателю происходят на различных базисах поставки, например, закупка по базису «по факту отгрузки», а продажа по базису «по факту доставки» (понятие «базис поставки» в этой статье подробно рассматриваться не будет).

Плановые затраты на финансирование сделки могут рассчитываться по специальной матрице, в которой скомбинированы основные условия оплаты поставщику и оплаты от покупателя. Пример подобной упрощенной матрицы показан ниже на рисунке.

Продажа \ Закупка	Предоплата 100%	Частичная предоплата	Отсрочка 100%
Предоплата 100%	?	затраты	затраты
Частичная предоплата	доход	?	затраты
Отсрочка 100%	доход	доход	?

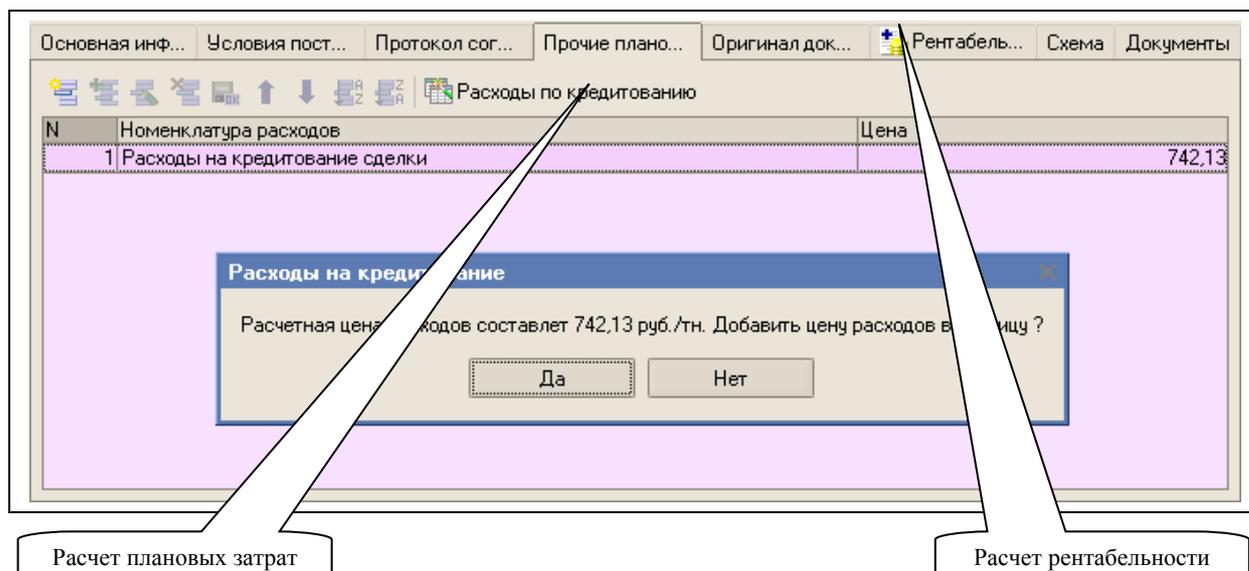
Для каждой ячейки матрицы в программе используется отдельный алгоритм расчета плановых затрат, здесь в ячейках таблицы показан знак этих затрат. Т.е. для некоторых сочетаний условий оплат, когда покупатель полностью кредитует сделку могут иметь место и «минусовые затраты» или просто доходы. Бывает, что для подобных сделок, которые полностью проводятся на деньги покупателя, зафиксированная цена продажи даже меньше цены закупки, а компания получает дополнительный доход от использования денежных средств покупателя.

Рассмотрим простой типичный пример расчета плановых затрат на финансирование сделки:

- Закупка
  - Условия поставки: 15 дней после 100% предоплаты;
  - Условия оплаты: 100% предоплата;
- Продажа
  - Условия оплаты: отсрочка 10 дней после получения товаров;
  - Плановый срок доставки: 5 дней;

В этих условиях, плановый срок привлечения денежных средств под сделку составит 30 дней (предоплата, отгрузка через 15 дней после предоплаты, еще 5 дней срок доставки, еще через 10 дней оплата от покупателя). При средней ставке привлечения денежных средств в 18% годовых затраты составят около 1,5% от себестоимости сделки. При цене закупки товара в 20000 рублей за единицу цена затрат составит 300 руб. за единицу.

Ниже на рисунке показан фрагмент расчета плановых затрат на финансирование сделки. Программа рассчитала плановые расходы в размере 714,13 руб. за 1 тн. товара и предлагает зафиксировать эту информацию для дополнительного соглашения с покупателем. В дальнейшем зафиксированная цена плановых затрат может использоваться, например, для сравнения плановых и фактических затрат по сделкам.



На основании этих данных можно рассчитать полную плановую наценку и полную плановую рентабельность по этой сделке.

### Расчет фактических затрат на финансирование сделки

Фактические затраты рассчитывают после завершения сделки, в том числе после полной оплаты сделки обеими сторонами. При этом также используется информация о средней за период ставке привлечения денежных средств. В самом простом случае (поставщику оплачена полная сумма одним траншем и от покупателя получена полная сумма одним траншем), срок привлечения (отвлечения) денежных средств можно определить как срок в днях между датой оплаты поставщику и датой получения оплаты от покупателя. В более сложных случаях которые и имеют место на практике, фактические затраты на финансирование определяются по таблице оплат поставщику и таблице оплат от покупателя для каждой сделки.

Обратите внимание. Фактические затраты на финансирование сделки никак не зависят от условий оплаты и условий поставки, зафиксированных в дополнительных соглашениях к договорам, но зависят только от фактического графика движения денежных средств по сделке.

Система оперативного учета (в частности контур учета взаиморасчетов с контрагентами) должна позволять строить для каждой сделки таблицу фактических оплат поставщику и таблицу фактических оплат от покупателя, на основании которых производится расчет затрат на финансирование сделки. Т.е. структура учета взаиморасчетов с контрагентами должна давать однозначные ответы на следующие вопросы:

- Какими платежами была погашена возникшая по сделке дебиторская задолженность покупателя?
- Какими платежами была погашена возникшая по сделке кредиторская задолженность перед поставщиком?
- Какие платежи (предоплаты покупателей) были погашены отгрузкой по сделке?
- Какие платежи (предоплаты поставщикам) были погашены поставкой по сделке?

На практике учет взаиморасчетов с контрагентами (поставщиками и покупателями) является одним из самых сложных разделов оперативного учета. Для возможности построения таблиц оплат по сделкам структура (аналитика) раздела оперативного учета

взаиморасчетов должна быть спроектирована гораздо сложнее и гораздо более подробно, чем это принято в стандартных программах бухгалтерского учета, где взаиморасчеты обычно ведутся с точностью до договора в целом.

Кроме того, в отрасли крупнооптовой торговли, которая оперирует крупными партиями товара, часто нельзя согласовать точное количество отгружаемого по сделке товара (так например в вагон могут загрузить как 50 тонн товара, так и 62,5 тонны товара), это количество становится известно только по факту отгрузки товара. Поэтому сумма предоплаты по сделке может быть рассчитана только приблизительно (обычно с точностью не более 10%). Как следствие, обычно для платежного документа нельзя указать на какую сделку (или на какие сделки) именно должен относиться данный платеж. Поэтому в системах оперативного учета взаиморасчетов необходимо использовать методики автоматического разнесения платежей на сделки (и наоборот для предоплат) в рамках одного договора.

Обычно в автоматическом режиме платежи закрывают сделки по плановым срокам погашения существующей задолженности, исходя из условий оплат, зафиксированных в приложениях к договору. Такая система разнесения оплат на сделки должна учитывать и возможные различия условий оплат для разных сделок в рамках одного договора. Как и на любой другой сложный раздел учета с автоматическим разнесением (например, партионный складской учет) на раздел оперативного учета взаиморасчетов влияет последовательность (хронология) ввода операций, изменяющих состояние взаиморасчетов. При этом имеют место и все известные недостатки разделов учета, связанных с последовательностью ввода операций, однако, приходится с этим мириться.

На следующем рисунке показан фрагмент таблицы расчета фактических затрат на финансирование сделки. Для сделки построена таблица платежных операций и рассчитаны расходы на ее финансирование.

Параметры сделки						
Дата отгрузки	Товар, кол-во	Стоимость полная	Сумма полная	Наценка	Расходы всего	Доход
02.05.2008	ДТП, 255,100 тн	5 572 917,84	5 980 937,88	408 020,04	240 817,15	167 202,89
<b>Потери на финансирование</b>						
Документ оплаты	Срок, дней	Ставка, %	Сумма	Остаток	Расходы	
Выбытие денег от 22.04.2008	7	17	4 512 856,87	4 512 856,87	14 713,15	
Выбытие денег от 29.04.2008	90	17	748 643,13	5 261 500,00	220 550,55	
Поступление денег от 28.07.2008	4	17	-2 280 605,10	2 980 894,90	5 553,45	
Поступление денег от 01.08.2008	55	17	-3 388 914,94			
<b>Всего расходов</b>						<b>240 817,15</b>

В этом примере видно, что общая наценка по сделке без учета расходов на ее финансирование составляет около 400 тысяч рублей, а расходы на финансирование составляют примерно 240 тысяч рублей. Таким образом, если не учитывать расходы на финансирование, то прибыль по сделке окажется завышенной в 2,5 раза.

Далее будет рассмотрен вопрос о том, каким образом для сделки может быть сформирована таблица платежей поставщику (ведь под сделкой мы договорились понимать операцию отгрузки покупателю). В крупнооптовой торговле можно выделить 2 вида сделок:

- Транзитные сделки (без перевалки на складах);
- Сделки с перевалкой на складе;

Для транзитных сделок операция отгрузки товара покупателю совмещает в себе и операцию закупки товара у поставщика, поэтому построить таблицу платежей поставщику по транзитной сделке несложно (эта таблица строится по аналогии с таблицей оплат от покупателей по информации только раздела учета взаиморасчетов).

Для сделок, связанных с промежуточной перевалкой товара на складе однозначной связи между операцией отгрузки товара покупателю и операцией закупки товара у поставщика нет. Эта связь может быть рассчитана только по информации партионного складского учета. Таким образом, для системы оперативного учета с возможностью расчета затрат на финансирование сделки необходим именно партионный складской учет. На основании информации партионного складского учета для каждой складской сделки можно построить таблицу отгруженных партий товара (под партией обычно понимают операцию поступления (закупки) товара на склад), а для каждой отгруженной партии на основании раздела учета взаиморасчетов можно построить таблицу оплат поставщику. При расчете затрат на финансирование сделки необходимо учитывать следующие особенности:

- По одной складской сделке могут быть отгружено несколько партий товара;
- Партии по сделкам могут списываться частично;

Ниже показан пример расчета затрат на финансирование сделки, связанной с отгрузкой со склада. В сравнение с расчетной таблицей для транзитной сделки, эта таблица дополнена информацией о списанных партиях и об оплате этих партий поставщику.

Параметры сделки						
Дата отгрузки	Товар, кол-во	Стоимость полная	Сумма полная	Наценка	Расходы всего	Доход
09.06.2008	ДТ-Л, 1150,543 т	26 145 926,76	28 984 076,97	2 838 150,21	652 266,82	2 082 334,52
<b>Потери на финансирование</b>						
Документ закупки, оплаты	Срок, дней	Ставка, %	Сумма	Остаток	Расходы	
Поставка на склад № 4 от 05.05.2008 Выбытие денег от 24.04.2008		16	21 079 795,50	21 079 795,50		
Поставка на склад №6 от 05.05.2008 Выбытие денег от 24.04.2008	6	16	1 444 639,52	22 524 435,02	59 242,35	
Поставка на склад № 6 от 05.05.2008 Выбытие денег от 30.04.2008	54	16	2 499 875,23	25 024 310,25	592 356,28	
Поступление денег от 23.06.2008	1	16	-23 500 000,00	1 524 310,25	668,19	
Поступление денег 24.06.2008	1	16	-4 000 000,00			
Поступление денег от 25.06.2008	1	16	-1 000 000,00			
Поступление денег от 26.06.2008	1	16	-400 000,00			
Поступление денег 27.06.2008	90	16	-84 076,97			
<b>Всего расходов</b>						<b>652 266,82</b>

Из этой таблицы видно, что по сделке были отгружены две партии товара, а расходы на финансирование этой сделки составили более 650 тысяч рублей.

Партионный учет с полностью автоматическим списанием партий (например, по FIFO) не всегда подходит для отрасли крупнооптовой торговли. Например, типична ситуация, когда менеджер покупает на склад товар «под себя», т.е. под конкретную отгрузку, но система автоматического партионного складского учета в результате может списать другую партию товара, которая поступила на склад раньше. Такая ситуация на уровне оперативного учета может привести к завышенным потерям на финансирование конкретной сделки и как следствие к заниженному вознаграждению для менеджера. Поэтому для системы оперативного учета в оптовой торговле бывает необходимо делать возможность «ручного» выбора списываемых партий товара (в этой статье методы партионного складского учета рассматриваться не будут).

## **Программа «Управление оптовой торговлей»**

Программа «Управление оптовой торговлей» используется для автоматизации оперативного и управленческого учета в отрасли оптовой торговли на внутреннем рынке. В том числе программа поддерживает и расчет затрат на финансирование торговли на разных этапах учета.

Компания: **«Центр учетных технологий», г. Москва**  
Телефон: **(495) 720-75-86**  
Сайт: **[www.center-ut.ru](http://www.center-ut.ru)**  
Разработчик: **Виленский А.А.**  
Адрес электронной почты: **[vila@center-ut.ru](mailto:vila@center-ut.ru), [vila68@yandex.ru](mailto:vila68@yandex.ru)**