

Крупнооптовая торговля как предмет оперативного и управленческого учета

Термины

Треjder, Треjдинг

Треjder - компания, занимающаяся крупнооптовой торговлей. Треjдинг – крупнооптовая (биржевая) торговля. На западе, где развит институт товарных бирж, трейдеры работают на товарных биржах, но у нас товарных бирж нет и при нынешнем политическом строе не будет, а крупнооптовая торговля ведется в других формах. По аналогии с западным термином, такие компании и называется Треjдерами;

Контрагенты

Это стороны торгового договора, контракта, которые берут на себя определенные обязательства. Обычно это Поставщик (продавец) и Покупатель;

Грузоотправитель и Грузополучатель

В общем случае не являются сторонами договора, контракта и не обременены никакими обязательствами. Используются только для описания места отправления и места получения товара в рамках контракта.

Контракт и сделка

Обычно контракт понимают как часть договора с детальным описанием условий сделки (сделок). А под сделкой обычно понимают отгрузку в рамках контракта или несколько отгрузок в рамках одного контракта.

Также для обозначения контракта употребляются следующие равнозначные термины:

- Приложение к договору;
- Доп. соглашение к договору;
- Спецификация;
- Протокол согласования цен, условий поставки и оплаты;
- И т.п.

Базисы поставки

Методы ведения оптовой торговли (а также методы взаимодействия финансовых и торговых, а потом и страховых компаний и товарных бирж) сложились очень давно - еще в колониальную эпоху.

Примитивные методы торговли (купцы в старое время, "челноки" 15 лет назад):

- Взяли свои деньги (или другой товар на обмен);
- Поехали за свой счет в далекую страну;
- Купили там товар;
- Сами привезли его за свой счет;
- Сами стоим на рынке, продаем, получаем выручку;

Такие методы торговли не рассматриваем, а "базисы поставки" тут не имеют смысла;

Развитые методы торговли (сложились много веков назад):

- Знаем (предполагаем или имеем контракты) цену на некий товар на каком-либо локальном рынке.
- Берем кредит в банке (расходы на весь срок кредитования);

- Покупаем (заключаем) контракт на закупку товара на другом рынке;
- Везем товар к себе (расходы на доставку, на страхование рисков);
- Продаем (заключаем) контракт на местном оптовом рынке (бирже);
- После доставки товара - передаем его покупателю;
- Ждем когда покупатель полностью оплатит товар;
- Погашаем кредит в банке;
- Считаем прибыль;

Контракт предполагает формальное описание условий поставки и оплаты товара. Для описания условий поставки товара используются "базисы поставки". Базис поставки определяет условия (место) перехода права собственности на товар и соответственно условия выполнения контракта. На западе очень давно сложилась специальная терминология для описания базисов: CIF, FOB, порто-франко и т.п. В основном эти термины описывают морскую торговлю, но после появления других способов транспортировки оптовых партий товаров (ЖД, труба, автотранспорт) их стали применять более широко.

В России для внутренней торговли применяются аналогичные термины. Основными видами транспорта являются не морские суда, а ЖД и Автотранспорт, для нефти и нефтепродуктов - еще и труба.

Есть 2 основных группы базисов:

- Переход права собственности по факту отгрузки товара грузоотправителем; Подразумевает, что обязательства считаются выполненными по факту отгрузки товара (что подтверждается, например, ЖД накладной со штемпелем станции отправления). Этот базис подразумевает, что в цену контракта не включены никакие расходы по доставке груза, а если такие расходы будут, то они могут быть выставлены отдельно.
- Переход права собственности по факту получения товара грузополучателем; Подразумевает, что обязательства считаются выполненными по факту получения товара (что подтверждается, например, ЖД накладной со штемпелем станции назначения). Этот базис подразумевает, что в цену контракта включены все расходы по доставке груза и никакие расходы не могут быть выставлены отдельно.

На рисунке показан примерный перечень базисов поставки по продаже (отдельно есть еще перечень базисов поставки по закупке).

Наименование	Полное (печатное) наименование	Момент перехода права собствен...	Стоимость доставки ...	Товары в пути...	Связан с ЖД
Передача на договор	Передача на договор	По факту отгрузки			
Передача на карту	Передача на карту	По факту отгрузки			
Самовывоз	Самовывоз	По факту отгрузки	✓		
Склад назначения	Франко-резервуар грузополучате...	По факту получения	✓	✓	
Склад отправления	Франко-резервуар	По факту отгрузки			
Станция назначения	Франко-цистерна станции назнач...	По факту получения	✓	✓	✓
Станция отправления	Франко-цистерна станции отпра...	По факту отгрузки			✓
Станция отправления с ...	Франко-цистерна станции назнач...	По факту отгрузки	✓		✓

Условия оплаты товара

Есть следующий набор основных условий оплаты по контракту:

- Полная предоплата;
- Частичная предоплата (описывается процентом предоплаты и условием оплаты оставшейся части);
- Оплата с отсрочкой (в зависимости от базиса поставки - от даты отгрузки или от даты получения);
- Оплата до зафиксированной в контракте даты;

Независимые трейдеры на внутреннем рынке, как правило, вынуждены работать с поставщиками на условиях полной или частичной предоплаты, а с покупателями на условиях оплаты с отсрочкой.

Ниже на рисунке показан фрагмент экранной формы Контракта с указанием базиса поставки и условий оплаты.

The screenshot shows a software interface for a contract form. The main window has several tabs: 'Основная информа...', 'Условия поставки ...', 'Протокол согласов...', 'Прочие плановые р...', 'Оригинал докумен...', 'Рентабельность', 'Схема', and 'Документы'. The 'Условия поставки ...' tab is active. The form contains the following fields and values:

- Базис поставки: Склад отправления
- Склад: [empty]
- Условие оплаты: Отсрочка после отгрузки товаров
- Процент предоплаты: 0
- Кол-во дней отсрочки: 5
- Тип отсрочки: Календарные дни
- Дата оплаты: [empty]
- Состав цены: Цена включает НДС
- Маркетинг: Не начислять
- Получатель маркетинг: [empty]
- Собственность: по отгрузке, Доставка: отдельно, Товары в пути: нет
- Условия налива для самовывоза: [empty]
- Владелец ЛПДС: [empty]
- Договор хранения: [empty]

At the bottom, there is a section for 'Информация для оценки затрат на кредитование сделки и для оценки плановой рентабельности.' with two input fields:

- Плановый срок доставки груза (в днях): 15
- Плановый срок от оплаты до отгрузки поставщиком (в днях): 0

Кредит и овердрафт

Это разные формы привлечения денег, имеющие свою стоимость.

Оптовая торговля в описанной выше схеме требует для своего функционирования оборотного капитала. Независимо от того, на чьи средства ведется торговля (банковские кредиты или собственные средства компании), этот привлеченный на торговлю капитал имеет свою стоимость, которая ложится расходами на каждую сделку, которая требует кредитования. Учетная программа должна иметь средства отнесения части расходов (начисленных банковских процентов) на каждую конкретную сделку.

Например, покупаем товар у поставщика на условиях предоплаты по факту отгрузки грузоотправителем, а продаем покупателю с частичной предоплатой по факту получения товара грузополучателем:

- Заплатили предоплату;
- Через 10 дней товар отгружен грузоотправителем;
- Через 10 дней товар прибыл грузополучателю;
- Накануне или в тот же день взяли с покупателя предоплату;
- Через 10 дней покупатель расплатился полностью;

Таким образом, деньги под сделку были привлечены частью на 20 дней, и частью на 30 дней. Стоимость этих денег принято считать исходя из средней текущей ставки привлечения банковских кредитов, например, если средняя ставка 18%, то расходы за 1

день - 0,05% (примерно), а за 30 дней - около 1,5%. Эти расходы полностью относятся на Трейдера. В условиях рентабельности на уровне отдельной сделки в единицы процента, расходы на кредитование играют очень весомую роль.

На рисунке показана таблица с перечнем расчетных процентных ставок привлечения денежных средств.

Период	Ставка, %	Ставка плановая, %
01.11.2007	17,00	17,00
01.01.2008	18,00	18,00
01.03.2008	18,50	18,50

Откат (маркетинговые расходы)

Откаты являются одним из распространенных видов дополнительных расходов, которые ложатся целиком на расходы Трейдера. Откаты могут относиться на любую сторону контракта (на закупку и на продажу). Наряду с коррупционной составляющей, такие выплаты имеют и экономический смысл. Откаты встречаются у большинства торговых компаний.

- Типичный пример откатов и их экономического смысла со стороны закупки. Контрактом закупки в условиях предоплаты оговорен срок отгрузки с точностью до месяца (или декады месяца), так заключают контракты крупные поставщики-монополисты. Поставщик может выполнить свои обязательства как 1, так и 30 числа месяца (разница до 30 дней). Зависит это от конкретного человека у поставщика. Компании бывает целесообразно выплатить ему вознаграждение в 0,5% от стоимости контракта и при этом не нести больших расходов на кредитование.
- Типичный пример откатов и их экономического смысла со стороны продажи. У крупного покупателя есть заранее выделенный бюджет (деньги) на закупку товара в этом месяце. Покупатель может заплатить предоплату, а может платить только по факту отгрузки или с отсрочкой после отгрузки. Зависит это от конкретного сотрудника покупателя. Может быть целесообразно выплатить вознаграждение этому человеку и некоторое время бесплатно пользоваться деньгами покупателя для пополнения оборотного капитала.

Ниже на рисунке показан фрагмент экранной формы Контракта с указанной ценой откатов (в данном случае в рублях за тонну).

N	Номенклатура	Единица	Грузополучатель	Регион	Количество	Цена ЖДТ, руб/тн	Сумма	Цена маркетинга	Особые отметки
	Вариант наименования		Станция назначения		Цена				
1	АИ-92	т.	ЭЖБК		240,000	800,00	4 824 019,20	350,00	
	Бензин АИ-92		ТОЛЬЯТТИ		19 300,08				
					240,000		4 824 019,20		

Торговые схемы

Торговые схемы используются в основном для уклонения от уплаты налогов. Трейдер является промежуточным звеном в цепочке от грузоотправителя до грузополучателя и промежуточным звеном для зачета НДС. Задачей оперативного учета является «бумажное» оформление схемы при помощи набора печатных документов.

Ниже показана форма ввода схемы к счету-фактуре поставщика (в данном случае комиссионная, без наценки).

N	Контрагент	Договор	Разность к цене	Признак посредника
1		А05/1 Кр		
2		НБ 1/100105		

Схемы применяются в большинстве торговых компаний. Особенностью массового применения схем является невозможность переноса информации в бухгалтерский учет простыми средствами.

Участники схемы – как правило собственные юридические лица, между которыми также необходимо вести взаиморасчеты.

Отличия крупнооптовой торговли от методики, которая применяется в типовых программах 1С

- Не используется сложный складской учет (а часто вообще никакой складской учет не ведется), а в типовых программах обойти этот складской учет при оформлении торговых операций нельзя;

- Нет понятия "Тип цен", "Категория цен";
- Нет текущих цен на товары и "Прайс-листа";
- Для оформления сделок применяется иной набор операций:
 - Договор;
 - Приложение к договору (контракт);
 - Разрядка на отгрузку;
 - Отгрузка;

Характерные финансово-экономические задачи, решаемые в отрасли оптовой торговли:

Оценка плановой рентабельности контракта, сделки

Оценка плановых экономических показателей должна осуществляться с учетом следующих критериев:

- Условия поставки и оплаты товара поставщику (цена, базис, количество и др.);
- Условия поставки и оплаты товара покупателем (цена, базис, количество и др.);
- Плановые сроки доставки;
- Плановые расходы на доставку;
- Текущая стоимость привлечения денежных средств под сделку;
- Плановые откаты сторонам сделки;
- Прочие расходы по сделкам;

Эта оценка позволяет предлагать покупателю базис поставки, условия оплаты, цену на товар, откаты, которые будут по меньшей мере не убыточны для компании.

Ниже на рисунке показан фрагмент Контракта с таблицей расчета затрат на кредитование сделки.

N	Номенклатура расходов	Цена
1	Расходы на кредитование сделки	94,00

На этом рисунке показан фрагмент контракта с расчетом плановых и фактических экономических показателей.

Сводные плановые цифры (рентабельность рассчитана через связанные приложения на закупку)												
Номенк...	Количес...	Цена	Цена Ж...	Сумма	Цена за...	Стоимос...	Наценка...	Наценка...	Рентабе...	Маркети...	Расходы...	Базис п...
АИ-92	240,000	19 300,08	800,00	4 824 019	17 800,00	4 464 000	253 459	1 056,08	5,55	84 000,00	22 560,00	Станция...
				240,000	4 824 019	4 464 000	253 459		5,55	84 000		
Сводные фактические цифры												
Номенклатура	Регистратор	Колич...	Стоимость	Сумма	Расходы	Маркетинг	Наценка	Наценка за...	Рентабель...			
АИ-92	Услуги входящие Гл00000112 от 06.02.2008 10:00:43		165 005,27		165 005,27		-165 005,27		-100			
АИ-92	Услуги исходящие Гл00000020 от 06.02.2008 20:00:09		-165 005,27		-165 005,27		165 005,27					
АИ-92	Отгрузка транзитом Гл00000114 от 06.02.2008 20:00:09	193,110	3 504 946,5	3 727 038,45	67 588,5		222 091,95	1 150,08	6,34			
АИ-92	Услуги входящие Гл00000128 от 07.02.2008 10:00:00		41 898,65		41 898,65		-41 898,65		-100			
АИ-92	Отгрузка транзитом Гл00000115 от 07.02.2008 10:00:00	44,235	802 865,25	853 739,04	15 482,25		50 873,79	1 150,08	6,34			
				237,345	4 349 710	4 580 777	124 969	231 067	973,55	5,31		

Плановая рентабельность

Фактическая рентабельность

Оценка фактической рентабельности контракта

Основная сложность для расчета фактической рентабельности - это определение затрат на кредитование сделки, т.е. расчет стоимости привлечения денег под сделку по данным ее фактической отгрузки и оплаты с двух сторон. Эта оценка позволяет рассчитать чистую прибыль и вознаграждение менеджерам, которые работают на "процентах" от этой прибыли. Таблица с расчетом фактической рентабельности показана выше.

На этом рисунке показан отчет по расчету фактических расходов на финансирование сделки.

Расчет расходов на кредитование по отгрузке Отгрузка транзитом № Д0113-003 от 12.01.2008 на 07.03.2008

Предоплаты поставщику					
Документ	Дата	Срок, дней	Ставка, %	Сумма, руб.	Сумма расходов, руб.
Выбытие денег с расчетного счета № 486 от 20.12.2007	20.12.2007	23	17	9 582 467,79	102 650,55
Оплаты поставщику					
Документ	Дата	Срок, дней	Ставка, %	Сумма, руб.	Сумма расходов, руб.
Выбытие денег с расчетного счета № 4 от 16.01.2008	16.01.2008	4	17	2 692 556,11	-5 016,27
Оплаты покупателя					
Документ	Дата	Срок, дней	Ставка, %	Сумма, руб.	Сумма расходов, руб.
Поступление денег на расчетный счет № 3 от 15.02.2008	15.02.2008	34	17	3 161 838,56	50 069,66
Поступление денег на расчетный счет № 11 от 26.02.2008	26.02.2008	45	17	11 100 000,00	232 643,84
Текущая задолженность покупателя	07.03.2008	55	17	1 233 044,85	31 586,22
Итого					411 933,99

Ведение взаиморасчетов с контрагентами по условиям договоров и контрактов

Учет взаиморасчетов, кроме всего остального, должен позволять рассчитать фактическую отгрузку и оплату по каждой сделке, а также выявить возможные нарушения контрактных обязательств (типичное нарушение - несвоевременная оплата покупателем).

Ниже показан фрагмент простого отчета с детализацией задолженности покупателя до плановой даты оплаты и с выделением суммы просроченной задолженности.

<i>Взаиморасчеты на конец дня 7 марта 2008 г.</i>		
<i>Фирма: ООО "Галера"</i>		
<i>Тип договора: Все</i>		
<i>Вид договора: Договор с покупателем</i>		
<i>Основной менеджер: Все</i>		
<i>Контрагент: ТТК</i>		
Договор / Приложение к договору / Основание / Дата оплаты	Сумма	Просроченная сумма
№ ТТК/231-дг от 25.12.2007	17 619 963,90	13 410 088,96
Приложение к договору с покупателем Гл00000025 от 25.12.2007 8:00:00	12 872 689,30	12 872 689,30
Отгрузка транзитом Гл00000083 от 04.02.2008 20:00:00	538 322,12	538 322,12
03.03.2008 0:00:00	538 322,12	538 322,12
Отгрузка транзитом Гл00000099 от 04.02.2008 20:00:00	2 681 512,03	2 681 512,03
25.02.2008 0:00:00	2 681 512,03	2 681 512,03
Отгрузка транзитом Гл00000100 от 04.02.2008 20:00:00	8 527 527,29	8 527 527,29
26.02.2008 0:00:00	8 527 527,29	8 527 527,29
Отгрузка транзитом Гл00000084 от 06.02.2008 20:00:00	1 125 327,86	1 125 327,86
26.02.2008 0:00:00	1 125 327,86	1 125 327,86
Приложение к договору с покупателем Гл00000026 от 25.12.2007 8:00:00	537 399,66	537 399,66
Отгрузка транзитом Гл00000077 от 04.02.2008 20:00:00	537 399,66	537 399,66
26.02.2008 0:00:00	537 399,66	537 399,66
Приложение к договору с покупателем Гл00000026 от 31.01.2008 8:00:00	4 209 874,94	
Отгрузка транзитом Гл00000173 от 22.02.2008 20:00:00	4 209 874,94	
13.03.2008 0:00:00	4 209 874,94	
Итого	17 619 963,90	13 410 088,96

Ведение взаиморасчетов с банками и прочими кредиторами

Эта задача предполагает в т.ч. возможность расчета начисленных процентов по привлеченным кредитам и овердрафтам.

The image shows a screenshot of a software application's menu. The menu items are listed vertically and separated by horizontal lines. A callout box with a pointer highlights the item 'Предоставленные кредиты'. The callout box contains the text 'Отчеты для анализа банковских кредитов'. The menu items are: 'Остатки и обороты денежных средств', 'Ведомость по движению денежных средств', 'Планы поступления и выбытия денежных средств', 'Реестр п/п с неверным назначением платежа', 'Доступные средства', 'Приходы и расходы', 'Анализ оборотов по банковским счетам', 'Предоставленные кредиты', 'Состояние кредитной линии', 'Ведомость начисления процентов по кредитам', 'Динамика начисления и выплаты процентов по кредитам', 'Доходы и расходы', 'Ведомость по доходам и расходам', 'Суммы выданные под отчет', 'Маркетинг', 'Ведомость по маркетингу', and 'Финансовое состояние (оперативный баланс)'. There are small icons on the left side of the menu, including a Russian flag and a 'OK' button icon.

Остатки и обороты денежных средств
Ведомость по движению денежных средств
Планы поступления и выбытия денежных средств
Реестр п/п с неверным назначением платежа
Доступные средства
Приходы и расходы
Анализ оборотов по банковским счетам
Предоставленные кредиты
Состояние кредитной линии
Ведомость начисления процентов по кредитам
Динамика начисления и выплаты процентов по кредитам
Доходы и расходы
Ведомость по доходам и расходам
Суммы выданные под отчет
Маркетинг
Ведомость по маркетингу
Финансовое состояние (оперативный баланс)

Простой отчет по начислению процентов по кредитному договору.

Ведомость начисления процентов по договору кредитования № _____ от _____ за период с 01.02.2008 по 29.02.2008						
ООО КБ _____ (осн. ставка: 10,00%; от 11 дн.: 12,00%; от 21 дн.: 13,00%)						
Остаток кредиторской задолженности на 01.02.2008		78 434 001,76				
Дата	Приход	Расход	Остаток	Начислено	Пояснение	Оплачено
01.02.2008		73 660 000,00	4 774 001,76	21 430,05	21 430,05 по ставке 10%	
02.02.2008			4 774 001,76	1 304,37	1 304,37 по ставке 10%	
03.02.2008			4 774 001,76	1 304,37	1 304,37 по ставке 10%	
04.02.2008	5 449 200,00	10 223 201,76		1 304,37	1 304,37 по ставке 10%	
05.02.2008						141 522,58
06.02.2008	66 134 404,34		66 134 404,34			
07.02.2008		24 202 901,60	41 931 502,74	21 683,41	21 683,41 по ставке 12%	
08.02.2008	3 764 827,67		45 696 330,41	13 748,03	13 748,03 по ставке 12%	
09.02.2008			45 696 330,41	14 776,67	13 748,03 по ставке 12%	
10.02.2008			45 696 330,41	14 776,67	13 748,03 по ставке 12%	
11.02.2008	10 112 405,56		55 808 735,97	14 776,67	13 748,03 по ставке 12%	
12.02.2008		6 393 038,18	49 415 697,79	17 430,34	13 092,30 по ставке 12%	
13.02.2008	576 041,89	2 800 000,00	47 191 739,68	15 334,26	10 996,22 по ставке 12%	
14.02.2008	3 583 212,80	5 511 000,00	45 263 952,48	14 573,62	10 078,19 по ставке 12%	
15.02.2008	2 705 570,64	1 500 000,00	46 469 523,12	13 745,75	8 271,30 по ставке 12%	
16.02.2008			46 469 523,12	13 993,18	7 779,50 по ставке 12%	
17.02.2008			46 469 523,12	13 993,18	7 779,50 по ставке 12%	
18.02.2008	3 045 063,95	40 650 000,00	8 864 587,07	13 993,18	7 779,50 по ставке 12%	
19.02.2008	3 009 785,86		11 874 372,93	2 422,02	2 422,02 по ставке 10%	
20.02.2008		1 800 024,00	10 074 348,93	3 244,37	3 244,37 по ставке 10%	
21.02.2008	12 222 050,00	2 344 413,04	19 951 985,89	2 752,56	2 752,56 по ставке 10%	
22.02.2008	17 536 949,20	5 958 001,20	31 530 933,89	5 451,36	5 451,36 по ставке 10%	
23.02.2008			31 530 933,89	8 615,02	8 615,02 по ставке 10%	
24.02.2008			31 530 933,89	8 615,02	8 615,02 по ставке 10%	
25.02.2008			31 530 933,89	8 615,02	8 615,02 по ставке 10%	
26.02.2008	20 912 328,60	11 000 000,00	41 443 262,49	8 615,02	8 615,02 по ставке 10%	
27.02.2008	6 880 298,88	47 338 386,74	985 174,63	11 323,30	11 323,30 по ставке 10%	
28.02.2008	40 100 000,00	4 590 000,00	36 495 174,63	269,17	269,17 по ставке 10%	
29.02.2008	78 402 545,90	32 735 238,80	82 162 481,73	9 971,36	9 971,36 по ставке 10%	
Итого	274 434 685,29	270 706 205,32	82 162 481,73	278 062,34		141 522,58

Обратите внимание на «сложные» условия начисления процентов по кредиту (разная ставка в зависимости от срока привлечения кредита);

Планирование и учет косвенных расходов

Косвенные расходы – это офис, компьютеры и программы, зарплата и т.п. Необходима возможность разнесения этих расходов на основную деятельность, например, один раз в конце месяца.

Ниже показан пример бюджета расходов на месяц.

N	Статья расходов	Сумма	Назначение
5	информационные услуги PLATTS	2 000,00	
6	телефонная связь (стационарная)	53 500,00	
7	интернет	8 500,00	
8	хостинг сайтов	320,00	
9	дни рождения сотрудников	28 000,00	
10	аквариум	8 500,00	
11	обновление базы СБ	12 500,00	
12	представительские расходы	3 000,00	
13	корпоративные праздники	200 000,00	
		1 133 677,00	

Есть и отчеты типа «план-факт» по бюджету расходов. Другие бюджеты в рамках оптовой торговли не имеют большого смысла.

А это пример экранной формы операции по разнесению косвенных расходов на прибыль (на сделки).

Основная информация Прочие расходы к разнесению (7 поз.)

Закрываемый месяц: Февраль 2008 г.

Режим закрытия месяца

- Закрывать планы отгрузки покупателям
- Закрывать планы поставки от поставщиков
- Закрывать планы поставки и отгрузки по разнарядкам
- Закрывать месяц по прочим расходам (разносить на прибыль)

Комментарий: _____

В результате «закрытия» месяца по расходам прибыль по сделкам (отгрузкам) выбранного периода уменьшается на сумму расходов (например, пропорционально количеству или сумме сделки).

Управленческий баланс

Управленческий баланс, пример которого показан ниже – это очень мощный инструмент финансового анализа, а также, по совместительству, отличный инструмент для проверки достоверности учета и правильности работы программы. Специально привожу для примера настоящий текущий баланс одной компании (в базе сотни тысяч операций). Обратите внимание, что баланс сходится (в общем случае, он сходится на любой момент времени).

Финансовое состояние компании (оперативный баланс) на 07.03.2008 (без учета внутренних долгов)			
2			
3		Активы, руб.	Пассивы, руб.
4	Всего:	1 138 434 664,60	1 138 434 664,60
5			
+	6	Долги покупателей	359 960 316,67
67			
+	68	Предоплаты покупателей	202 797 585,97
117			
+	118	Долги перед поставщиками	11 114 595,07
145			
+	146	Предоплаты поставщикам	525 899 486,75
202			
+	203	Расчеты по полученным и выданным кредитам	44 241 811,15
258			
+	257	Расчеты с прочими контрагентами	99 500,00
262			
+	263	Доходы и расходы (группа: Дивиденды МБ личное)	6 878 766,50
271			
+	272	Доходы и расходы (группа: Дивиденды МБ служебное)	1 612 440,75
278			
+	279	Доходы и расходы (группа: Дивиденды SV)	1 325 000,00
284			
+	285	Доходы и расходы (группа: Инвестиционные проекты)	74 231 850,22
289			35 363 507,05
+	300	Доходы и расходы (группа: Прочие доходы и расходы)	14 920 090,88
321			
+	322	Доходы и расходы (группа: Расходы бюджетлируемые)	2 853 554,55
354			
+	355	Доходы и расходы (группа: Служебные)	5 440 742,53
364			159 810 973,94
+	365	Товары на складах (по-партиям)	23 814 859,55
377			
+	378	Товары в пути на склад покупателя	11 227 679,76
382			
+	383	Денежные средства (безналичные)	62 996 419,44
411			
+	412	Денежные средства (наличные)	2 874 863,07
419			
+	420	Расчеты с подотчетными лицами	57 282,78
428			
+	429	Маркетинговые выплаты	1 679 732,13
450			
451		Активы, руб.	Пассивы, руб.
452	Всего:	1 138 434 664,60	1 138 434 664,60

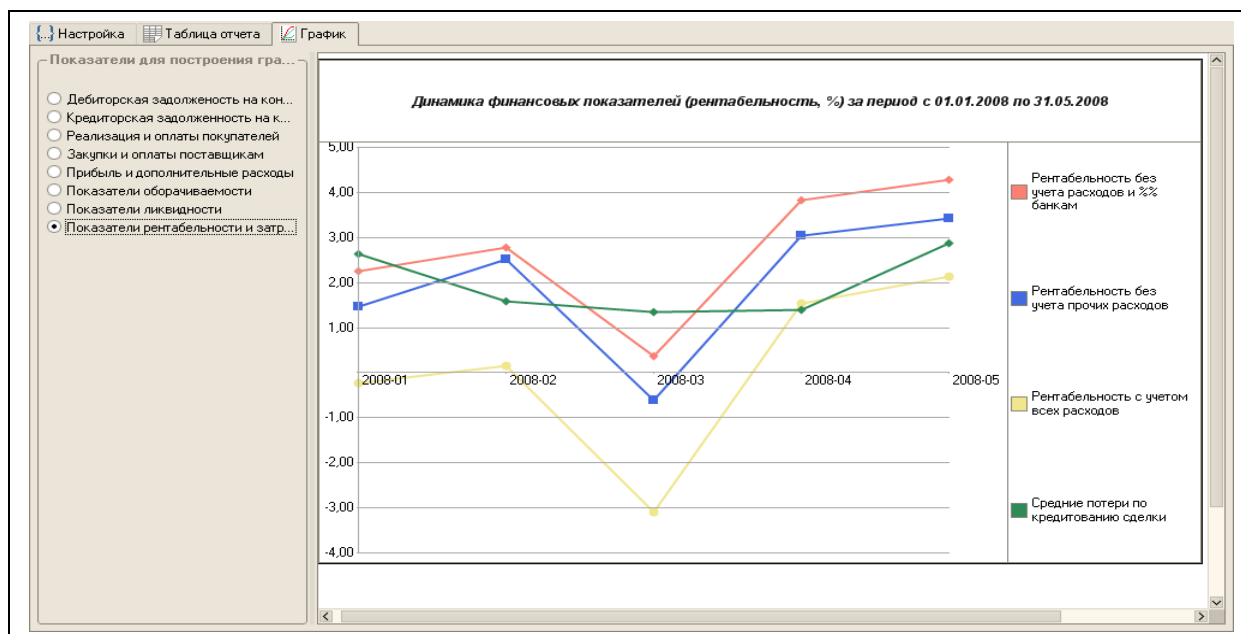
Далее пример нескольких раскрытых разделов баланса.

+	300	Доходы и расходы (группа: Прочие доходы и расходы)			14 920 090,88	35 132 724,29	
	321						
+	322	Доходы и расходы (группа: Расходы бюджетные)			2 853 554,55		
	354						
-	355	Доходы и расходы (группа: Служебные)			5 440 742,53	159 810 973,94	
	356	Статья доходов или расходов			5 440 742,53	159 810 973,94	
	357	Ввод остатков				128 399 023,13	
	358	Дивиденды			60 122,06		
	359	Маркетинговые выплаты				381 950,81	
	360	Неоприходованные расходы по отгрузкам			4 508 103,35		
	361	Отгрузки до декабря 2007 года			872 517,12		
	362	Расчеты между комитентами				31 030 000,00	
	363	Доходы и расходы (группа: Служебные), всего:			5 440 742,53	159 810 973,94	
	364						
-	365	Товары на складах (по-партиям)			23 814 859,55		
	366	Склад	Номенклатура	Единица	23 814 859,55		Количество
	367	ЛПДС "Володарская"	Дизельное топливо летнее	Тонна			-199,935
	368	ЛПДС "Володарская"	Бензин автомобильный н/эт Аи-80 ЭК	Тонна	4 000 000,00		200,000
	369	ЛПДС Воронеж	Дизельное топливо летнее	Тонна	636 769,93		43,656
	370	ЛПДС Воронеж	Бензин АИ-80	Тонна	224 221,73		6,742
	371	ЛПДС Никольская	Дизельное топливо летнее	Тонна	719 662,09		50,680
	372	ЛПДС Никольская	Бензин АИ-80	Тонна	203 275,00		11,750
	373	ЛПДС "Сокур"	Дизельное топливо летнее	Тонна	17 850 000,00		1 000,000
	374	ЛПДС "Сокур"	Бензин автомобильный н/эт Аи-92ЭК	Тонна	11 002,12		0,777
	375	ЛПДС Челябинск	Бензин автомобильный н/эт Аи-92ЭК	Тонна	169 928,68		10,194
	376	Товары на складах (по-партиям), всего:			23 814 859,55		
	377						
-	378	Товары в пути на склад покупателя			11 227 679,76		
	379	Склад	Номенклатура	Единица	11 227 679,76		Количество
	380	Транзитный склад "Товары в пути"	Мазут М-100	Тонна	11 227 679,76		1 987,742
	381	Товары в пути на склад покупателя, всего:			11 227 679,76		
	382						
+	383	Денежные средства (безналичные)			62 996 419,44		
	444						

Из любого раздела можно расшифровкой перейти на специализированный отчет. Кроме того есть еще и оборотный баланс (из-за ширины его показать тут нельзя) с аналогичным функционалом.

На основании этих балансов можно строить финансовый анализ бизнеса в соответствующих терминах:

Динамика финансовых показателей за период с 01.01.2008 по 31.05.2008							
Показатель	Единица	Пояснение	2008-01	2008-02	2008-03	2008-04	2008-05
Дебиторская задолженность на начало периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	2 117 338 958,86	2 75 458 358,79	3 37 596 938,92	3 84 118 462,23	4 17 839 228,01
в т.ч. чистые активы	руб.		436 888 957,10	391 021 683,36	359 832 865,89	405 742 583,70	548 236 587,02
в т.ч. чистые пассивы	руб.		-225 148 998,24	-115 563 324,57	-22 235 926,37	-21 624 121,47	-130 397 359,01
Дебиторская задолженность на конец периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	2 75 458 358,79	3 37 596 938,92	3 84 118 462,23	4 17 839 228,01	4 00 247 913,86
в т.ч. чистые активы	руб.		391 021 683,36	359 832 865,89	405 742 583,70	548 236 587,02	490 762 351,85
в т.ч. чистые пассивы	руб.		-115 563 324,57	-22 235 926,37	-21 624 121,47	-130 397 359,01	-90 514 437,99
Выручка (продажи)	руб.		563 671 308,33	612 713 326,88	718 590 694,21	829 565 411,41	445 102 514,33
Оплаты от покупателей	руб.		499 951 908,40	550 574 746,75	672 069 170,90	795 844 645,63	462 693 828,48
Кредиторская задолженность на начало периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	288 537 935,11	131 247 091,40	271 193 574,76	140 105 150,55	340 914 039,89
в т.ч. чистые активы	руб.		322 921 789,99	138 391 955,06	306 792 034,45	154 239 407,37	363 354 461,57
в т.ч. чистые пассивы	руб.		-34 383 854,88	-7 144 863,66	-35 598 459,69	-14 134 256,82	-22 440 421,68
Кредиторская задолженность на конец периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	131 247 091,40	271 193 574,76	140 105 150,55	340 914 039,89	261 449 416,61
в т.ч. чистые активы	руб.		138 391 955,06	306 792 034,45	154 239 407,37	363 354 461,57	264 876 105,41
в т.ч. чистые пассивы	руб.		-7 144 863,66	-35 598 459,69	-14 134 256,82	-22 440 421,68	-3 426 688,80
Закупки	руб.		525 209 414,24	532 705 493,75	887 635 229,13	757 527 515,84	593 116 843,11
Оплаты поставщикам	руб.		367 918 570,53	672 651 977,11	756 546 804,92	958 336 405,18	513 652 219,83
Чистая прибыль	руб.	без учета расходов	12 701 448,65	17 055 160,54	2 711 329,12	31 742 830,53	19 041 042,69
Прочие расходы	руб.	к. счету из прибыли	9 520 310,23	14 419 490,60	17 851 582,04	12 364 279,08	5 738 828,54
Полученные кредиты	руб.		497 384 969,29	637 528 869,75	1 308 903 336,73	1 272 232 558,31	841 706 873,13
Возврат кредитов (осн. часть долга)	руб.		555 418 962,38	629 772 670,78	1 174 997 847,92	1 128 217 495,13	844 633 759,64
Оплата процентов по кредитам	руб.		4 424 103,85	3 540 221,59	11 636 010,80	6 523 259,61	3 836 652,33
Задолженность перед кредиторами на конец периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	-601 277 718,61	-359 629 970,15	-539 747 378,21	-571 158 588,47	-884 027 583,06
Выданные кредиты	руб.		4 568 736,66	21 093 151,19	51 157 188,14	10 099 874,24	519 084,00
Возврат выданных кредитов (осн. часть долга)	руб.		16 387 912,99	51 948 337,89	77 296 624,42	5 712 115,62	1 016 500,00
Оплата процентов по выданным кредитам	руб.		5 560,72	1 898 393,10	4 504 532,39	30 940,05	
Задолженность дебиторов на конец периода	руб.	"+" активы, "-" пассивы	64 715 092,64	2 161 776,52	4 291 949,86	7 556 150,88	11 610 812,48
Денежные средства на конец периода	руб.	активы	193 658 474,84	47 478 804,09	54 168 515,82	99 723 956,41	12 470 945,67
Товары на складах на конец периода	руб.	активы	1 354 905,91	3 321 199,06	179 758 018,04	91 471 664,76	282 697 845,29
Товары в пути на конец периода	руб.	активы	12 860 646,95		9 370 740,60	37 459 500,39	15 775 965,68
Задолженность по маркетингу на конец периода	руб.	пассивы	3 957 995,23	11 843 652,01	16 203 925,91	7 339 423,07	4 083 572,29
Задолженность подотчетных лиц на конец периода	руб.	активы	29 445,71	36 562,78	147 801,49	59 835,36	59 116,07
Оборачиваемость общая	дней		57	34	29	30	62
в т.ч. оборачиваемость дебиторской задолженности	дней	"+" по оплате, "-" по отгрузке	36	23	19	21	42
в т.ч. оборачиваемость кредиторской задолженности	дней	"+" по оплате, "-" по отгрузке	-21	-11	-10	-9	-20
Расчетная ставка кредитования	% в год		17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
Средние затраты по кредитованию	%		2,65	1,58	1,35	1,39	2,88
Ликвидность долгосрочная	%		111,39	177,41	144,42	160,17	110,72
Ликвидность краткосрочная (абсолютная)	%		26,75	11,37	9,41	13,77	1,28
Рентабельность без учета расходов и %/к банкам	%		2,25	2,78	0,38	3,83	4,28
Рентабельность без учета прочих расходов	%		1,47	2,52	-0,62	3,04	3,42
Рентабельность с учетом всех расходов	%		-0,22	0,16	-3,10	1,55	2,13



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
 Разработчик: Виленский А.А.
 Адрес электронной почты: vila@center-ut.ru, vila68@yandex.ru