

## **5 Расчёт затрат на реализацию**

## Основные разделы Главы 5 Расчёт затрат на реализацию

*Консультанты по вопросам сельского хозяйства и сельхозпроизводители должны разбираться в издержках сбыта, чтобы перевести объявленные ЦРИ цены в франко-цены.*

*Типы затрат на реализацию включают...*



*Из-за транспортных издержек разница между рыночной ценой и франко-ценой может быть существенной.*

*Иногда сложно вычислить транспортные издержки из расчёта на килограмм.*



- Подготовка товара и его упаковка
- Погрузо-разгрузочные работы
- Транспортировка
- Потери
- Хранение
- Переработка
- Капитальные затраты
- Сборы, комиссионные и неофициальные платежи

*Иногда, потери могут составлять значительную часть затрат на реализацию*



*Оптовики также должны извлекать прибыль*

- *Таким образом, франко-цена рассчитывается как вычитание расходов за реализацию продукции и прибыли оптовика из цены, по которой оптовик реализует продукцию*

**Пример расчёта затрат**

*(см. стр. 53)*



*Существует множество издержек, которые необходимо включить в расчёты затрат на сбыт*

Скорее всего, разница между отпускной ценой на оптовом рынке и франко-ценой, получаемой фермером, будет значительной. Производители должны осознавать причину этого. Они также должны уметь делать некоторые элементарные расчёты, чтобы перевести цены ЦРИ в реальные франко-цены.

## ТИПЫ РАСХОДОВ

Сельхозпроизводители, консультанты, политики, и т. д. нередко обвиняют оптовиков в эксплуатации фермеров. Порой подобные обвинения оправданы. Тем не менее, в ряде случаев, значительную разницу между закупочной и отпускной ценами оптовика можно объяснить затратами на сбыт.

Примерами таких затрат являются:

- Подготовка и упаковка;
- Погрузо-разгрузочные работы;
- Транспортировка;
- Потери;
- Хранение;
- Переработка;
- Финансовые средства;
- Сборы, комиссионные и неофициальные платежи

**Подготовка и упаковка.** После закупки продукции у производителей оптовика нередко ее чистят и сортируют, а затем отправляют на упаковку, что необходимо для транспортировки на дальнейшее расстояние и для продажи на оптовом рынке, или где-либо еще. На данном этапе предусматривается несколько типов затрат, включая затраты на рабочую силу упаковочный материал. Иногда, оптовик владеет собственным упаковочным цехом, что также относится к покрываемым затратам.

**Погрузо-разгрузочные работы.** На всех этапах рыночной цепочки продукцию необходимо будет упаковывать и распаковывать, загружать и выгружать, заносить на склад и выносить обратно. Каждая из вышеперечисленных затрат на погрузку и выгрузку не является большой, но в итоге, сумма подобных затрат может оказаться значительной.

**Транспортировка.** Транспортные затраты могут колебаться в основном в зависимости от расстояния между производителем и рынком. Они зависят также от качества дорог. Транспортные затраты сельхозпроизводителя, проживающего неподалеку от автомагистрали, ско-

рее всего, будут гораздо более низкими, нежели затраты производителя, проживающего в конце ухабистой дороги, которая нередко может быть непроезжей и грозит нанести ущерб проходящим грузовикам.

Порой транспортные затраты несложно вычислить, поскольку производитель платит перевозчику установленную цену за килограмм. Если запрашиваемая цена вычисляется из расчёта на «контейнер», расчёты осложняются, так как перевозимое в контейнере количество товара может варьировать. Расчёты могут еще более осложниться, если оптовики арендуют целый грузовик и перевозят различные продукты, или если оптовый продавец использует свое собственное транспортное средство. В случае, когда нет возможности непосредственно вычислить транспортные затраты, наилучшим решением является использование тарифа из расчета на килограмм, предлагаемый перевозчиками, если таковой доступен.

**Потери.** Потери продукции являются обычным явлением. Даже если фактически ничего не было выброшено, продукты могут терять вес во время хранения и перевозки (например, потеря влаги). Таким образом один килограмм продукции, продаваемый на розничном рынке, не всегда можно сравнить с одним килограммом, продаваемым прямо с фермерского хозяйства. Иногда наблюдаются весьма значительные потери, особенно, скоропортящихся фруктов и овощей. Самые большие потери могут иметь место в основной сезон, когда вследствие «изобилия» продукции, много продуктов приходится выбрасывать, вместо того, чтобы продавать. В общем, чем дальше расстояние между производителем и потребителем, тем более вероятны потери.

В процессе реализации также возможно снижение качества продукции. Оно не относится к издержкам реализации, поскольку это отразится на ценах, за которые продукция будет сбываться на рынке. Однако, производители должны учитывать подобные потери в качестве при назначении цен, за которые их продукция предположительно будет продаваться на рынке, в соотношении к объявленным СРЦ ценам.

**Хранение.** Затраты на хранение также весьма важны для многих продуктов. Если оптовику приходится оставлять продукты на хранение в промежутке между закупкой у производителя и доставкой на рынок, эти издержки также следует учитывать. В главе 7 описано, как сельхозпроизводитель должен учитывать расходы на хранение в расчётах, а также следует ли продавать урожай сразу после уборки или хранить его в надежде на повышение цен.

**Переработка.** Если производители сдают свою продукцию переработчикам сельскохозяйственной или оптовой, работающим с предприятиями переработки, бывает трудно связать цену окончательного продукта с ценой проданного сырья. Зерновые культуры, таких как рис или кукуруза, должны быть отправлены на помол, и при расчёте общих затрат на реализацию, следует учитывать коэффициент пересчёта немолотого зерна в дроблённое, также как и франко-цену других побочных продуктов. Производителям необязательно это делать, но им следует разобраться в затратах на реализацию, возникающих на промежутке от их хозяйства до перерабатывающего комбината, и связать эти затраты с закупочной ценой переработчика.



**Финансовые средства.** Иногда для осуществления своей деятельности у оптовика может возникнуть необходимость взять займ в банке. Проценты, выплачиваемые по займу, являются затратой. Если продавец использует свои собственные средства, нельзя считать, что затрат нет, так как продавец мог бы внести деньги в банк и заработать на процентах, вместо того, чтобы использовать деньги для осуществления торговой деятельности. Для продавцов затратой при использовании собственных средств можно считать банковские интересы, которые они не смогут получить.

**Сборы, комиссионные и неофициальные платежи.** Затраты, рассмотренные выше, являются основными издержками при сбыте сельскохозяйственной продукции. Но есть много других затрат, которые при подсчёте также могут оказаться значительными. Например, продавцам нужно платить *рыночную пошлину*. Нередко им приходится платить за *взвешивание* продукции. Деятельность продавцов обычно подлежит лицензированию, так что они также платят официальные *лицензионные сборы*; в некоторых странах им также приходится платить неофициальные пошлины или *взятки* на различных контрольно-пропускных пунктах по дороге к рынку. Иногда за прохождение на территории административных округов взимается официальный налог. Все эти издержки должны учитываться при расчётах.

### **Размеры прибыли**

Оптовые продавцы торгуют не для того, чтобы оказывать услуги сельхозпроизводителям. Они занимаются торговлей, чтобы заработать деньги для себя и своих семей. Поэтому, они должны извлекать соответствующую выгоду из сделок. Конечно же, смысл слова «соот-

ветствующий» может быть спорным. Выгоду можно считать «соответствующей», если она поощряет продавца к ведению торговли. Если прибыль от торговли падает ниже определённого уровня, продавцы решат использовать свое время и деньги на деятельность, позволяющую заработать больше. Если консультанты и производители рассчитают затраты на сбыт, они смогут вычислить разницу между оптовой закупочной ценой и ценой, предлагаемой продавцом, плюс издержки на сбыт. Является ли это сумма «приемлемой» для продавца или производитель должен требовать более высокую цену?

### **Вычисление затрат**

В более раннем издании ФАО<sup>2</sup> приводятся некоторые подробности о том, как вычислить затраты на сбыт, поэтому имеет смысл обратиться к этой публикации. Необходимо подчеркнуть необходимость вычисления затрат. Подход, используемый многими чиновниками и политиками, когда они говорят, что «*фермеры получают всего лишь 30 процентов от рыночной цены, следовательно, их эксплуатируют*», абсолютно неоправдан. Процентная доля, которую получает производитель, зависит от затрат, от рыночной системы и от цены. Каждый случай должен быть рассмотрен по существу.

Типичный расчёт затрат приведён в Схеме 3. В данном примере оптовик закупает продукцию по франко-цене и отвозит ее на продажу на оптовый рынок. Знак \$ употребляется только для иллюстрирования расчётов и не обозначает фактические затраты.

Схема 3  
**Расчёт затрат**

Предположим, что продавец закупает у производителя помидоры по франко-цене \$0.50 за килограмм. Продавец фасует помидоры в 10 килограммовые деревянные ящики многоразового использования и затем отправляет товар на оптовый рынок, где он реализуется операторам розничной торговли по средневзвешанной отпускной цене в \$0.90 за килограмм. Потери продавцов составляют 10 %, соответственно они продают 0.9 кг от каждого купленного килограмма.

Валовая прибыль оптовика вычисляется следующим образом...

	За купленный кг.
Покупка помидоров у производителя (1 кг x \$0.50)	\$0.50
Упаковка (\$0.50 + 10-килограммовая коробка)	0.05
Рабочие, нанятые для упаковки, погрузки и выгрузки	0.02
Транспортировка на оптовый рынок (\$1.50 за коробку + 10 кг)	0.15
Дорожные сборы, взимаемые на КПП	0.01
Рыночные пошлины	0.01
Плата рыночному агенту	0.02
<hr/>	
Общие затраты	\$0.76
Количество проданного товара (0.9 кг x средневзвешанная отпускная цена в \$0.90)	0.81
<hr/>	
Валовая прибыль оптовика	\$0.05