

Премии/ Штрафы - Просроченные платежи (на примере АОХ)

Так как денежные средства, перечисляемые за поставки АОХ, составляют незначительный процент от сумм контрактов, то премии и штрафы за просрочку платежей не имеют большого значения, но при проведении переговоров о ценах по бартерным сделкам и взаимозачетам логика остается неизменной:

(A) Совокупные продажи	231751
(B) Денежные поступления за год	
(предположительно, 10% от совокупных продаж)	23175
(C) Средняя величина дебиторской задолженности	31630
(D) Период сбора задолженности (C)/(A)*365	50 дней
(E) Преоблад. проц. ставка или уровень инфляции, если он выше	120%
Если договор предприятия на продажу определяет период платежа в 10 дней, надбавка за кредит должна быть включена в сумму контракта для компенсации инфляции	
(F) Срок оплаты по договору	30 дней
(G) Надбавка за оплату в кредит (E)*(F)/365	10%
(H) Сумма контракта (B)*(100%+(G))	20858
Поскольку реальный период сбора задолженности дольше, чем период по договору, предприятие должно включить в договор штрафы за просрочку платежей для компенсации инфляции. Предприятию следует решить, уменьшит ли повышение цены число или объем заказов. Здесь мы исходим из того, что не будет никакого влияния цены.	
(I) Минимальные штрафы за просрочку платежей-- (E)/365	0.33%/в день
(J) Итого штрафов за просрочку платежей(B)*(I)*((D)-(F))	1,530
(K) Итого платежей (H)+(J)	22388 мил. руб.