

Бухучет на маркетплейсах — подводные камни при работе с селлерами

В компании, которая работает с маркетплейсами, бухгалтер — и швец, и жнец, и на дуде игрец. Он взаимодействует с личным кабинетом, формирует политику учета, выставляет закрывающие документы и проводит сверки. А еще — отслеживает изменения в договорных условиях, предоставляет отчетность и выстраивает систему электронного документооборота. Получается, что каждому селлеру нужен бухгалтер, но далеко не каждому бухгалтеру нужен селлер. Как так вышло? Сейчас разберемся!

Почему работать бухгалтером у поставщика маркетплейсов — сложно

Торговля на маркетплейсах давно превратилась в «полноценный» и сложный бизнес. Продавцы могут сами выкладывать товары на цифровые витрины, но когда дело доходит до учета денег и уплаты налогов, их руки превращаются в лапки. Виной всему — множество операционных процессов, на разбор которых уходят десятки часов:

1. **Раздутые ассортименты с сотнями товаров.** Все позиции нуждаются в обработках, возвратах и скидках. А еще — в учете и хранении в соответствии с условиями и сроками годности.
2. **Интеграция бухгалтерии с платежными системами.** Необходимо вникнуть в особенности работы онлайн-касс, кредитных карт и мобильных платежей.
3. **Соблюдение налоговых требований.** Предоставление документов, формирование пояснений, проведение сверок с бюджетами и внебюджетными фондами.
4. **Составление отчетов для детальной аналитики.** Грамотно организованный бухучет позволяет оптимизировать затраты, корректировать стратегии продаж и контролировать бизнес.

Впрочем, все перечисленные задачи кажутся сложными не только самим селлерам. Многие опытные бухгалтеры принципиально не работают с поставщиками маркетплейсов. Около 20% селлеров сотрудничают сразу с двумя или даже тремя площадками. Тогда объем операционной рутины у наемного эксперта возрастает в разы.

Основные ошибки при ведении бухгалтерского учета на маркетплейсах

Торговать на маркетплейсах — значит быть готовым ко всему.

Например, Wildberries может самостоятельно изменить цену реализации товара поставщика, а Ozon — внезапно повысить комиссию в рамках самой прибыльной для селлера категории. Справляться с последствиями этих бед приходится бухгалтерам. Им же нужно оберегать владельцев магазинов от сотен типичных ошибок:

- неверный выбор налогового режима;
- отказ от ведения правильного электронного документооборота;

- неграмотное оформление документов на товарные позиции;
- отсутствие DataMatrix-кодов на товарах, подлежащих маркировке.

«Не упускай прибыль — анализируй умно!»

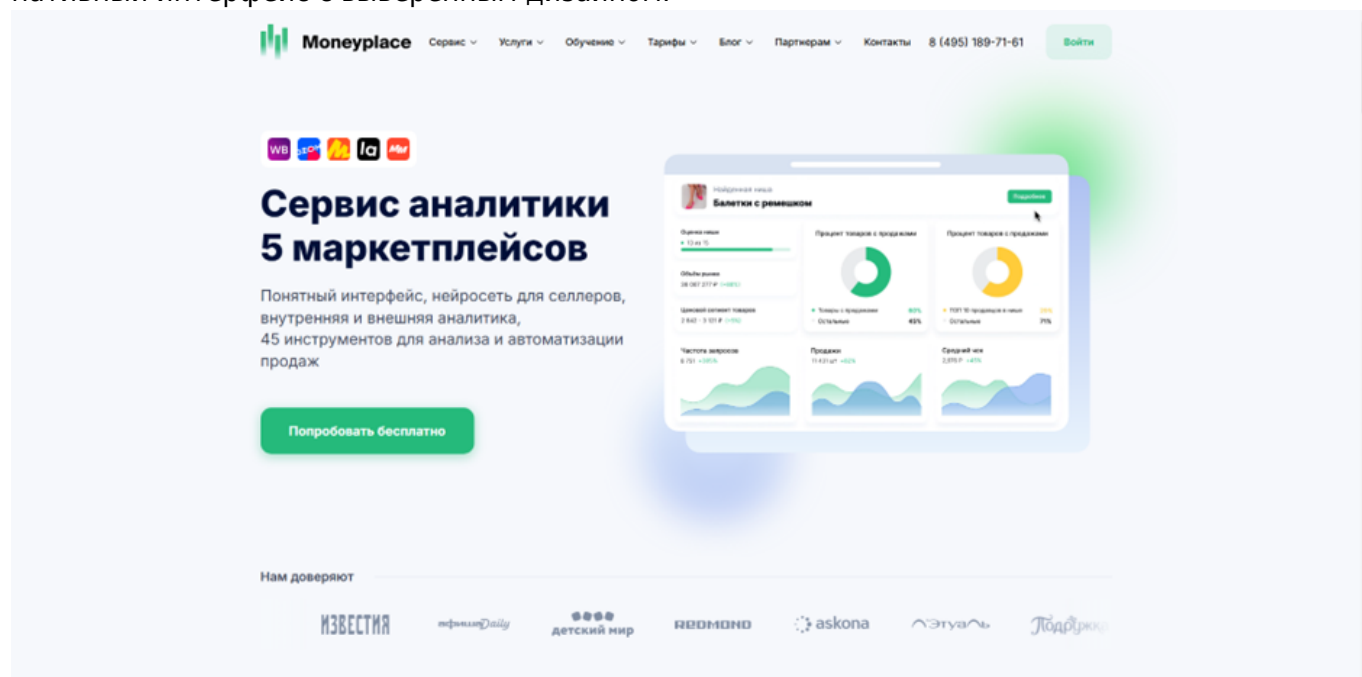
Точные данные о комиссиях, загруженности складов и динамике продаж теперь доступны в один клик. Начни использовать Moneyplace уже сегодня и получи 2 дня бесплатного доступа, чтобы лично убедиться в его эффективности.

Причем каждая оплошность грозит суровыми штрафами. Их могут накладывать не только надзорные органы, но и сами маркетплейсы. Строгость модераторов того же Wildberries — притча во языцех. В одном только 2023 году знаменитая «фиолетовая компания» заработала на неустойках 15 млрд рублей. Бухгалтер — основной защитник селлеров от подобных взысканий.

Как бухгалтер влияет на автоматизацию продаж и успех компании-селлера

Грамотно выстроенная работа бухгалтерии — ключевой фактор успешного бизнеса на маркетплейсах. Без своевременного учета платежей, возвратов, штрафов и комиссий, о контроле над процессами можно забыть. Кроме того, правильный бухгалтер защищает поставщиков от проблем с налогами.

В свою очередь, бухгалтерам на маркетплейсах помогают разные программы. И речь идет не только о банальной «1С», но и о сервисе аналитики Moneyplace. В его составе — более 45 умных инструментов для автоматизации продаж. Причем каждый из них «упакован» в нативный интерфейс с выверенным дизайном.

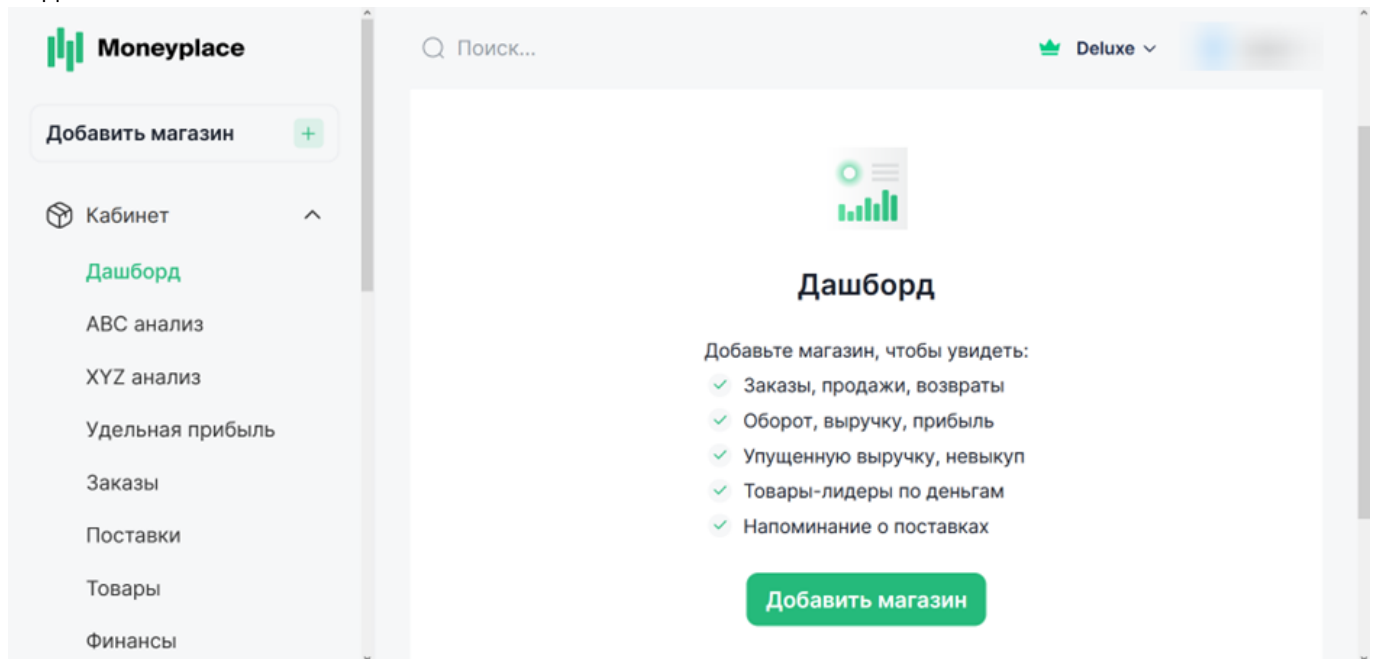


В числе основных функций сервиса аналитики маркетплейсов Moneyplace для бухгалтеров:

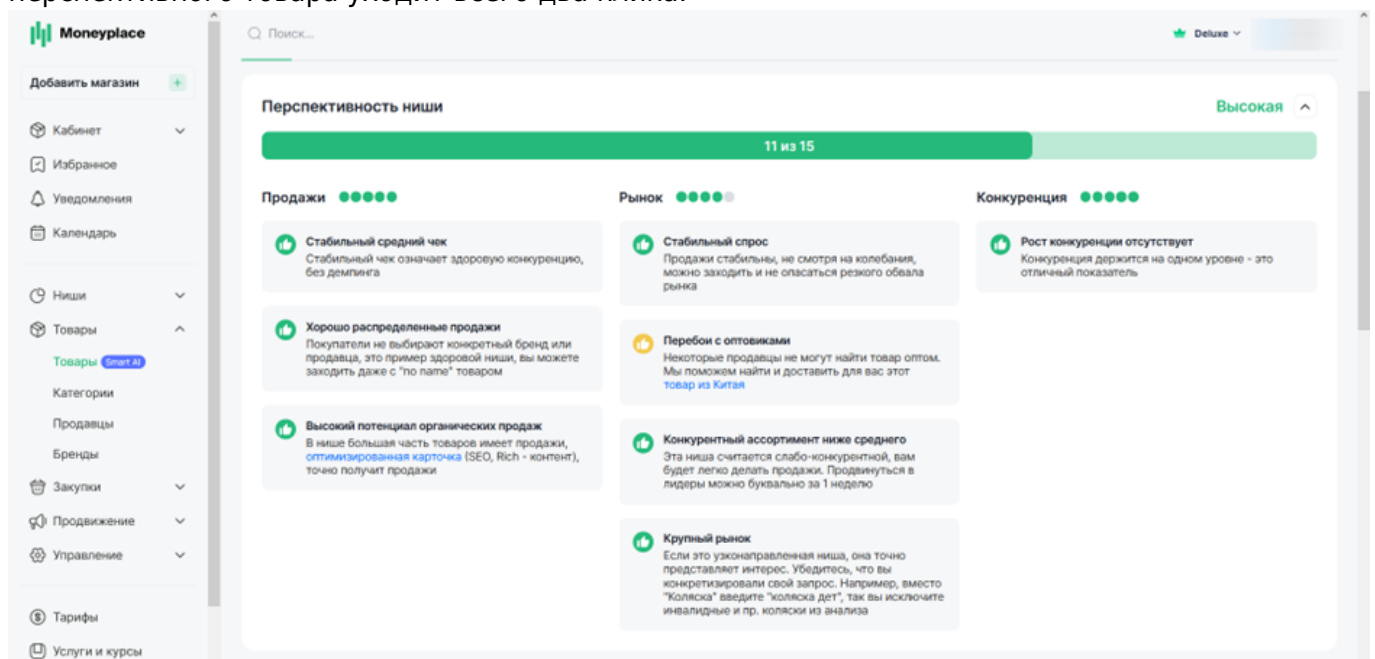
- встроенный калькулятор прибыли для расчета эффективности закупок с учетом доставок, налогов и продаж;

- множество метрик и 18 дашбордов для мониторинга упущенной прибыли, невыкупов, долей продаж по категориям или оборота;
- управление юнит-экономикой для подсчета доходов и затрат по базовым единицам бизнеса;
- автоматизация учета скидок и возвратов для точного слежения за финансовыми операциями и корректировки документов;
- детальная оценка продаж, позволяющая составлять финансовые отчеты и прогнозировать показатели по расходам и доходам.

Для доступа к бухгалтерской отчетности достаточно скачать Moneyplace, выбрать тариф и подключить магазин по API.



Преимущества у сервиса много. **Во-первых**, он универсальный — Moneyplace используют поставщики сразу пяти маркетплейсов: Ozon, Wildberries, Lamoda, «Яндекс.Маркет» и «Магнит Маркет». **Во-вторых**, он эффективный. Доход селлеров-новичков, начинающих работать с приложением, растет на 74% за 4-7 месяцев. **В-третьих**, он удобный — например, на поиск перспективного товара уходит всего два клика.



Работа с маркетплейсами давно превратилась в «полноценный» бизнес. Чтобы запустить канал продаж, нужно оформить СЗ или ИП, изучить множество условий, а также просчитать доходы и расходы с учетом налогов. Для этого селлеры нанимают бухгалтеров, а те, в свою очередь,

пользуются сервисом Moneyplace. Подключить программу и свести дебет с кредитом можно [здесь](#), всего за пару кликов!