

## таблицы для успешного ведения бизнеса



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz





## **Здравствуйтесь, дорогие друзья!**

Представляем вашему вниманию документ, содержащий три основные таблицы, которые являются неотъемлемой частью работы каждого руководителя бизнеса.

Эти таблицы представляют собой важные инструменты для эффективного управления и принятия стратегических решений в управлении бизнесом.



## **О компании Yaran Consulting**

14 лет на рынке Узбекистана  
Мы обслуживаем более 100 компаний  
Регистрируем ежегодно более 300 компаний  
48+ МЛРД - обороты наших клиентов



## **Три таблицы**

На основе таблиц руководитель может планировать свою деятельность, с помощью которых может сделать свой бизнес более предсказуемым и простым.



## **Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## Движение денежных средств (Cash Flow)

Эта таблица отражает планируемый поток денежных средств внутри компании, указывая источники и цели использования средств.

Очень важный инструмент для управления финансами компании, позволяющий избежать кассовых разрывов, нехватки средств для текущих операций.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## Финансовый результат (Доходы и расходы)

—

Эта таблица отражает планируемые доходы и расходы компании, позволяя оценить финансовый результат ее деятельности.

Важный инструмент для определения прибыльности бизнеса и принятия решений по управлению доходами и расходами.



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## Себестоимость и точка безубыточности

В этой таблице руководитель может рассчитать себестоимость единицы товара и точку безубыточности, что является ключевыми показателями для оценки финансовой устойчивости бизнеса.



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 1 ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Часто эту таблицу называют денежным потоком, cash flow. В этой таблице руководитель планирует откуда компания будет получать деньги и куда направлять. Эта таблица очень важна, так как помогает руководителю избегать кассовых разрывов.

Например, давайте представим магазин около дома. Магазин продает различные товары: продукты, хозтовары, немного игрушек, немного канцтоваров.

Каждый день в магазине более сотни покупателей, которые активно покупают все виды товаров, довольны качеством товаров. Руководитель был очень доволен, до момента, когда оказалось, что на счету нет достаточно денег для покупки новой партии товара.

Как может возникнуть ситуация, когда продажи активно идут, а денег нет?



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 1 ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Когда владелец магазин начал разбираться в причинах возникновения такой ситуации оказалось, что их несколько:

- Большая дебиторская задолженность. То есть многим покупателям давали товары в долг, до получения зарплаты или пенсии. 50% покупателей долги возвращают стабильно, 30% возвращают после 3-5 раз напоминаний, а 20% покупателей вообще больше не приходят в магазин и не возвращают долги.
- Авансы поставщикам. Чтобы наладить хорошие отношения с поставщиками магазин выдавал им крупные суммы авансом, в некоторых случаях их объем суммы, достаточной для закупок на 3 месяца вперед.
- Расчеты с владельцем магазина. Из-за того, что периодически не хватало денег владелец магазина часто приносил деньги из дома, чтобы погасить какие-то долги: зарплату продавцам, оплата аренды и тд. И соответственно забирал деньги не в виде дивидендов, а столько, сколько нужно было для текущих домашних расходов, в том числе на свадьбу сына.



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 1 ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Как план движения денежных средств поможет владельцу магазина выйти из создавшейся ситуации?

Сама по себе таблица не сможет помочь, она только отразит всю ситуацию в целом.

Однако, на основе этой таблицы руководитель может разработать правила управления денежным потоком, при необходимости заранее предусмотреть возможность кредитования и принять другие важные управленческие решения.

Например, работа с дебиторской задолженностью:

- При составлении плана денежного потока учитывать, что выручка поступает не в полном объеме;
- Ограничить сумму общего долга до определенного размера и при достижении общего долга всех покупателей этой суммы больше не отпускать товары в долг;
- Обсудить с поставщиками возможность отсрочки платежей, поискать новых поставщиков;
- Ограничить изъятие денег владельцем до определенной суммы в месяц или % от чистой прибыли.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz





## 1 Движение денежных средств

Когда вы будете заполнять эту таблицу придерживайтесь нескольких правил:

- Учитывайте не сумму доходов и расходов, а сумму фактически получаемых и отдаваемых денег. Например, аренда у вас составляет 10 млн сум, но по договоренности с арендодателем вы оплачиваете 30 млн сразу за квартал. Тогда в денежном потоке у вас в первом месяце квартала будет указана сумма 30 млн, а во втором и третьем месяце будет ноль.
- Если вы видите, что у вас нехватка или излишек денег, принимайте соответствующие решения. Возможно нужно получить кредит, передоговориться с поставщиками. Или, наоборот, излишки денег вложить в покупку оборудования, вклады в банке, получения интересных условий от поставщиков.
- Будьте честны с собой и не преувеличивайте притоки денег, не занижайте оттоки. Часто мы оптимистично настроены и слегка искажаем информацию. Отталкивайтесь от данных за прошлые периоды с учетом инфляции и других важных факторах вашего бизнеса.
- Ежемесячно анализируйте плановые и фактические показатели, разбирайтесь в причинах отклонений и корректируйте план.

## 2 финансовый результат

Эту таблицу также называют таблицей доходов и расходов, учета прибылей и убытков.

В этой таблице руководитель планирует выручку от продаж, маржинальный доход, расходы по себестоимости и общехозяйственные расходы.

То есть, по сути, из этой таблицы будет видно получит ли прибыль собственник бизнеса.

Например, тот же магазин около дома может очень много продавать из-за того, что цены существенно ниже по сравнению с другими магазинами в этом районе. Однако из-за того, что магазин стал популярным магазину пришлось нанять дополнительный персонал, расширить площадь магазина, докупить оборудование. Это существенно увеличило расходы магазина и теперь доходы не покрывают расходов. Но сразу увидеть, что бизнес убыточный, сложно, так как наличие денег создает иллюзию, что есть и прибыль.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 2 финансовый результат

Руководитель магазина на основе данных таблицы сможет понять:

- Сколько он заработает в этом году, квартале, месяце;
- Общий уровень маржинальности, а также если есть данные, то и по каждому товару/услуге отдельно. И возможно внести корректировки в ценовую политику;
- Какие расходы можно или нужно сократить.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 2 финансовый результат

Когда вы будете заполнять эту таблицу придерживайтесь нескольких правил:

- Учитывайте сумму доходов и расходов в соответствии со временем их фактического происхождения, а не по времени получения/отдачи денег. Например, вы продали товар, но деньги получили только в следующем месяце. Доход и списание в расход себестоимости проданного товара вы должны учитывать в этом месяце несмотря на то, что оплату за него получите только в будущем.
- Если у вас несколько видов товаров или услуг, то постарайтесь доходы и расходы по ним считать отдельно, чтобы увидеть сколько зарабатываете на каждом. Возможно вы примете решение отказаться от одного в пользу другого.
- Ежемесячно анализируйте плановые и фактические показатели, разбирайтесь в причинах отклонений и корректируйте план.



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## **3** себестоимость и точка безубыточности

В этой таблице руководитель может посчитать себестоимость единицы товара и точку безубыточности.

### **Себестоимость единицы товара**

Неправильный расчет себестоимости товара может привести к тому, что товар продается с убытком.

Например, товар стоит 10 000 сум, наценка в среднем в магазине составляет 20%. Однако, не были учтены такие расходы как:

- Транспортные расходы
- Расходы по упаковке
- Расходы по зарплате, если у продавцов процент с продаж
- Налог с продаж

И получается, что в магазине товар продается по 12 000 сум, хотя его фактическая себестоимость составляет 13 500.

Но из-за того, что в магазине много товаров и некоторые продаются с прибылью, владелец не может сразу посчитать убыток от неправильной цены.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



## 3 себестоимость и точка безубыточности

### Точка безубыточности

Точка безубыточности показывает сколько товаров или услуг нужно продать для того, чтобы покрыть общехозяйственные расходы, и выйти в ноль.

Под общехозяйственными расходами понимаются расходы, которые всегда есть, вне зависимости от того насколько хорошо или плохо идут продажи.

Например, такие расходы как:

- Аренда помещения;
- Зарплата бухгалтера;
- Электроэнергия;
- Расходы на рекламу.

Когда руководитель знает точку безубыточности в количестве товаров или в общей сумме, то может составить план продаж, который выведет его бизнес в прибыль.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz





## **3** себестоимость и точка безубыточности

Когда вы будете заполнять эту таблицу придерживайтесь нескольких правил:

- Запишите все виды расходов и рассортируйте их: какие из них относятся напрямую к себестоимости, а какие относятся к общехозяйственным.
- Постоянно анализируйте все ли расходы вы вписали. Например, не учитываете расходы на бензин личной машины, когда ездите по делам компании.
- Ежемесячно анализируйте плановые и фактические показатели первых двух таблиц, чтобы видеть финансовые показатели вашего бизнеса.



**Бухгалтерские услуги для бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz



Надеюсь, мы смогли рассказать о том, насколько важно руководителю и собственнику бизнеса быть в курсе этих трех таблиц.

Каждое неверное управленческое решение стоит денег, и чем более продуманное решение, тем меньше риска финансовых потерь.

А правильные, просчитанные решения принесут успех вашему бизнесу и дивиденды собственникам!



**Бухгалтерские услуги для  
бизнеса**

+998 71 200 11 02  
yaran.uz

