

Title: Финансовые проблемы бизнеса, которые решает сервис ФинДиректор | КУБ24

Description: Какие проблемы бизнеса можно решить с помощью сервиса от КУБ24, как навести порядок в финансах компании, избежать кассовых разрывов и посчитать прибыль.

Статья на сайте

<https://kub-24.ru/finansovye-problemy-biznesa-kotorye-reshaet-servis-findirektor-kub24/>

5 проблем с финансами бизнеса, которые помогает решить сервис КУБ24 ФинДиректор

Без контроля финансов компанию постоянно будет штормить. Например, происходят кассовые разрывы → Собственник срочно ищет деньги для оплаты долгов, загоняет себя в кредиты и займы, срочно продает товар по себестоимости, просит отсрочку и тем самым ухудшает отношения с поставщиками. В таких условиях сложно развиваться, а предпринимателю — не сойти с ума.

Анализировать финансовое состояние бизнеса помогают специальные сервисы. Они похожи на продвинутые эксель-таблицы: собирают и структурируют информацию в отчёты, рассчитывают бизнес-метрики, прогнозируют результаты и создают понятные графики. Например, [сервис КУБ24 ФинДиректор](#). В статье рассказываем, с какими проблемами часто сталкивается бизнес и как программа ФинДиректор упрощает жизнь собственников.

Содержание:

[Кассовые разрывы](#)

[Неизвестна реальная прибыль](#)

[Непонятно, что именно приносит прибыль](#)

[Не получается кратно увеличить прибыль](#)

[Беспорядок в финансах](#)

Кассовые разрывы — приходится жертвовать прибылью компании и отношениями с контрагентами

При кассовом разрыве у компании не хватает денег на текущие выплаты: поставщикам, сотрудникам, арендодателю, банку. На счетах лежит 500 000 рублей, а на зарплату персоналу нужно 700 000 — кассовый разрыв составляет 200 000.

Если не получается вытрясти просроченную дебиторку с клиентов, приходится искать деньги в других местах, но каждое из них с подвохом. Попросите клиентов заплатить раньше — это подпортит репутацию, мало кто захочет работать с ненадежной компанией, которая меняет сроки оплаты. Продадите товар со скидкой — недополучите прибыль. Можно взять кредит, но быстро кредит не дадут, да и

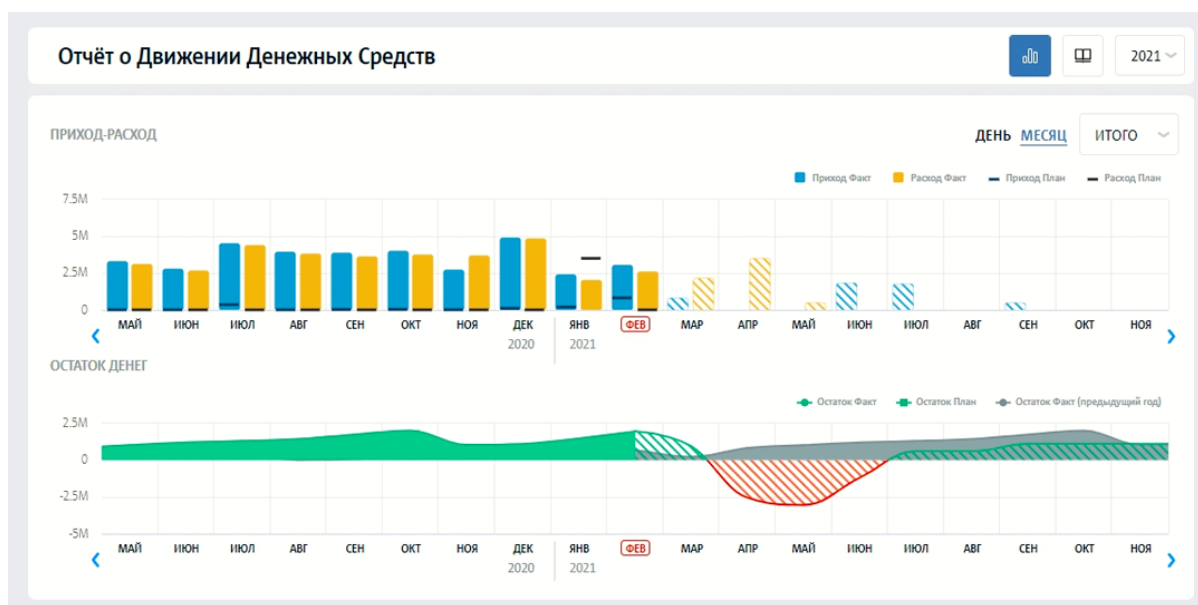
проценты тоже съедят часть прибыли. Доходит и до того, что собственник продает машину, квартиру, чтобы закрыть долги.



Часто разрывы возникают из-за неправильного планирования. Например, компании нужно 100 единиц товара, но ей предложили хорошую скидку за покупку 200 штук. Вариант очень интересный, поэтому покупают 200 про запас. Но когда через неделю нужно платить за аренду и выдавать зарплату, на счете не остается денег — все в товаре, который купили свыше надобности.

Если бы был нормальный финучет, предприниматель бы увидел, что скоро будут расходы, и не стал бы покупать больше товара, чем нужно. В сервисе КУБ24 ФинДиректор есть Отчет о Движении Денежных Средств (ОДДС), который показывает, сколько денег пришло, сколько ушло и сколько осталось на счетах. Также есть отчет Платежный календарь, в котором собираются плановые поступления от клиентов и платежи поставщикам.

Совмещение текущего остатка и плановых поступлений/списаний и покажет, грозит ли вам кассовый разрыв. ОДДС и Платежный календарь в КУБ24 строятся автоматически, поэтому вы всегда будете знать, есть ли на горизонте проблемы.



Если кассовый разрыв может произойти в ближайшем будущем, то КУБ24 ФинДиректор предупредит об этом заранее

Шаблон платежного календаря

Знайте наверняка, куда и когда уйдут деньги бизнеса, откуда и когда придут. Так можно спокойно планировать выплаты, вывод дивидендов и инвестиции без риска кассового разрыва.

Получить бесплатно

Картинка раскрытого лид-магнита, чтобы было видно содержимое

Не знаю, какая реальная прибыль и есть ли она

Нередко бухгалтеры «колдуют» над отчетностью: в зависимости от ситуации прибыль иногда уменьшают, а иногда и увеличивают. Увеличивать приходится, чтобы бизнес выглядел здоровым по бухгалтерским отчетам, иначе у налоговой возникнут вопросы, и это привлечет внимание к компании. Иногда просто нет возможности часть затрат провести по бухгалтерии, т. к. нет необходимых бухгалтерских документов.

В итоге налоговой и бухгалтеру хорошо, а предпринимателю... Он видит прибыль по бухгалтерским отчетам, но реальной ситуации не знает. Незнание приводит к ошибочным действиям, самый частый пример — забрал себе дивиденды, а по факту отправил компанию в кассовый разрыв, т. к. в реальности прибыли нет.



**БУХГАЛТЕРСКАЯ
ПРИБЫЛЬ**



**РЕАЛЬНАЯ
ПРИБЫЛЬ**

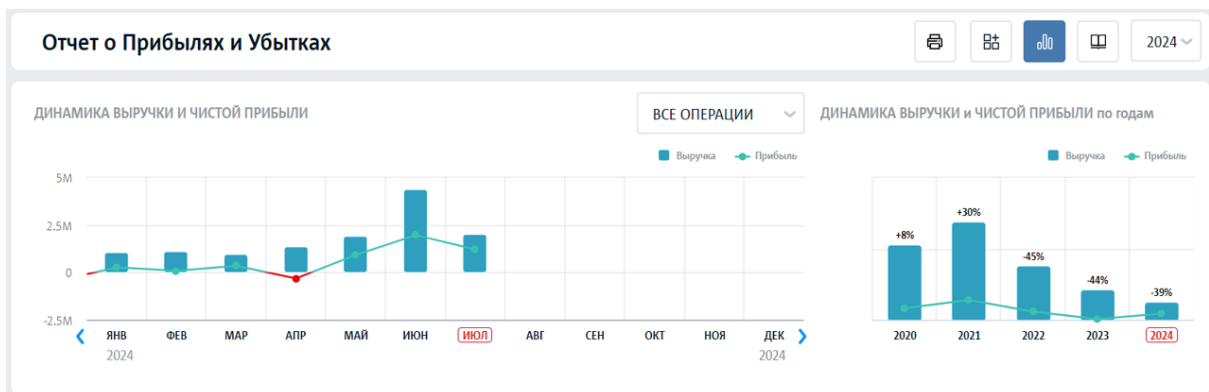
В КУБ24 ФинДиректор учитываются все расходы: наличные и безналичные, официальные и неофициальные. Управленческий учет — отражение реальной

ситуации. В бухгалтерии свои особенности учета, бухгалтеру важно сделать так, чтобы у налоговой не было к вам вопросов.

В сервисе есть Отчет о Прибылях и Убытках — он показывает, сколько бизнес зарабатывает на самом деле, на что тратит, какая рентабельность у компании, сколько дивидендов можно вывести без вреда для бизнеса. Это один из главных отчетов в управленке, который показывает, насколько бизнес эффективен.



В отчете можно посмотреть детализированную информацию или оценить общую ситуацию в бизнесе. Там наглядно видно, какая прибыль, на чем хорошо зарабатываете, на чем — не очень, какие статьи расходов можно сильно урезать для экономии



Можно посмотреть общие данные по годам и проанализировать, как изменилась прибыль в динамике, какие показатели повлияли на итог

Неясно, какие направления, точки продаж и товары приносят деньги

Часто предприниматели считают прибыль в целом по бизнесу, не фиксируя ее отдельно по направлениям, точкам продаж, каждому товару. В итоге собственник не понимает, какие именно товары и точки продаж приносят прибыль, поэтому инвестирует время и деньги вслепую. Это ни к чему хорошему не приводит. Как минимум он просто не зарабатывает столько, сколько мог бы. Как максимум вливает миллионы в развитие убыточных направлений, которые тянут бизнес на дно и которые давно уже пора закрыть.

Сеть из трех торговых точек приносила 800 000 Р прибыли в месяц. Собственник хотел масштабироваться, открывать новые точки. Вроде все круто, полный вперед! Но нет :)

После того как загрузили данные в КУБ24 ФинДиректор и собственник разложил финансы отдельно по всем точкам, то оказалось, что первый магазин приносит 700 тысяч, второй — 300 тысяч, а третий генерирует убыток в 200 тысяч каждый месяц. Поэтому рано масштабироваться, нужно сначала разобраться с причинами убытков в третьей точке. На ровном месте можно получить + 200 тысяч, достаточно закрыть магазин.

Это применимо к любой сфере. Продаете товары → Можно годами продавать то, что дает минимум прибыли. Предоставляете услуги → Можно работать с клиентом и не понимать, что там изначально не идет речь о маржинальности, больше о благотворительности.

В ФинДиректоре есть ABC-анализ по товарам. Все товары делятся по какому-то параметру на три группы: А, В и С. Например, в ФинДиректоре можно использовать три параметра для анализа: Сумма маржи, % маржи и объем продаж. Если взять сумму маржи, то все товары поделим на: А — приносит примерно 80 % от суммы маржи, В — 15 %, С — 5 %. Это даст понять, какие товары выгоднее продавать, а какие можно и нужно вывести из ассортимента.

ABC анализ

ВЫРУЧКА

↑

50 051 453 ₺

(+19 %)

МАРЖА

↑

12 289 014 ₺

(+13 %)

ОСТАТОК НА СКЛАДЕ

308 526 шт.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ

↑

40 800 шт.

(+5 %)

% МАРЖИ

↑

25 %

(+1 %)

СРЕДНИЙ ЧЕК

↑

49 976 ₺

(+15 %)

Поиск по наименованию или артикулу

Найти

Данные

	Выручка	Цена продажи	Цена покупки	Маржа ₺	% Маржи	Объем продаж
Полиэтиленовая и стреч пленка	687 600,00	2 865,00	2 037,93	198 496,40	28,87	240,00
Ручной инструмент	2 308 400,00	398,00	294,63	599 520,40	25,97	5 800,00
Расходные материалы к электро и	2 144 480,00	812,30	604,70	548 064,40	25,56	2 640,00
Ревизионные люки	5 237 200,00	4 364,33	3 199,91	1 397 311,20	26,68	1 200,00
Краска	1 135 560,00	1 892,60	1 486,86	243 441,20	21,44	600,00

В ФинДиректоре видна динамика роста показателей в процентах в сумме и по каждому товару

Попробуйте ФинДиректор бесплатно

В течение 14 дней можете вносить данные, формировать отчеты, строить прогнозы в разных сценариях. Это вас ни к чему не обязывает, деньги не списываются.

Попробовать

Картинка раскрытого сервиса, чтобы было видно содержимое

Непонятно, как увеличить прибыль компании в несколько раз

Как понять, к чему прикладывать усилия и на чем фокусироваться, чтобы прибыль увеличивалась? Где тот рычаг, на который можно слегка надавить и получить хороший результат? Этот рычаг — в цифрах вашего бизнеса, он называется точкой роста.

Точка роста — параметр, минимальное изменение которого дает наибольшее увеличение прибыли. **Благодаря финмодели в КУБ24** вы можете увидеть, какие показатели бизнеса являются точками роста.

Финмодель на 2024 год													Направление
Параметры	01 кв 2024			02 кв 2024			03 кв 2024	04 кв 2024	Итого за период				
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Итого	Итого					
Воронка продаж													
Новые продажи, шт	15	20	25	30	35	40	150	195	510				
Повторные продажи, шт	5	8	11	14	17	20	78	105	258				
Итого продаж, шт	20	28	36	44	52	60	228	300	768				
Выручка, Р													
Кол-во продаж, шт	20	28	36	44	52	60	228	300	768				
Средний чек, Р	30 000,00	31 500,00	33 075,00	34 728,75	36 465,19	38 288,45	42 246,51	48 905,62	39 792,82				
Себестоимость, Р													
Себестоимость товара	500 000,00	700 000,00	900 000,00	1 100 000,00	1 300 000,00	1 500 000,00	5 700 000,00	7 500 000,00	19 200 000,00				
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД, Р	100 000,00	182 000,00	290 700,00	428 065,00	596 189,88	797 307,00	3 965 171,36	7 209 849,64	13 569 282,88				
Переменные расходы, Р													
Реклама	60 000,00	84 000,00	108 000,00	132 000,00	156 000,00	180 000,00	684 000,00	900 000,00	2 304 000,00				
Зарплата переменная	100 000,00	140 000,00	180 000,00	220 000,00	260 000,00	300 000,00	1 140 000,00	1 500 000,00	3 840 000,00				
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, Р	-60 000,00	-42 000,00	2 700,00	76 065,00	180 189,88	317 307,00	2 141 171,36	4 809 849,64	7 425 282,88				
Постоянные расходы, Р													
ПРИБЫЛЬ (ЕВИДА), Р	-330 000,00	-332 000,00	-307 300,00	-253 935,00	-169 810,12	-52 693,00	911 171,36	3 399 849,64	2 865 282,88				
Налог, Р	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
Чистая прибыль, Р	-330 000,00	-332 000,00	-307 300,00	-253 935,00	-169 810,12	-52 693,00	911 171,36	3 399 849,64	2 865 282,88				

Например, хотите увеличить прибыль в 2 раза. Самое простое решение — поднять в 2 раза рекламный бюджет, но это затратно. Финмодель подсветит, на какие другие параметры нужно повлиять, чтобы получить тот же результат с меньшими расходами или бесплатно.

Это может быть конверсия сайта в заявку, конверсия первого звонка продавца, увеличение маржи определенной категории товаров и так далее. Когда вам подсветят эти параметры, вы поймете, что нужно поработать с дизайном сайта, поменять скрипт

звонка, просчитать, насколько можно повысить цену на товар, или найти поставщика со скидками.

Может получиться, что даже с прежним рекламным бюджетом прибыль вырастет на 75 %. А если еще и увеличить затраты на рекламу, прибыль вырастет уже не в 2, а в 3,5 раза. Многим это кажется магией... ДА, это магия цифр и правильного фокуса ваших усилий и усилий вашей команды.

Нет порядка в финансах

Под этой фразой кроется невозможность быстро получить ответы на вроде бы простые вопросы, например:

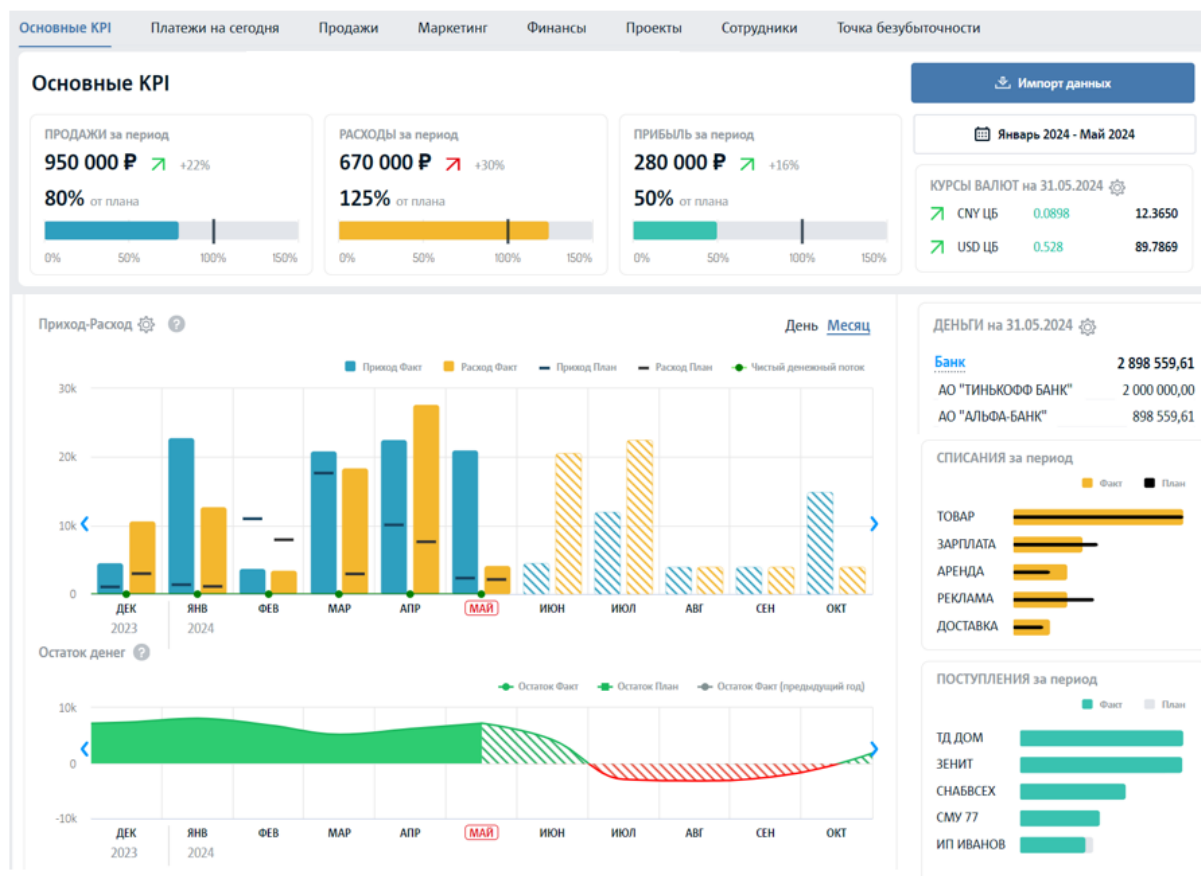


На получение ответов уходит много времени: нужно собрать информацию, посчитать, перепроверить. Например, узнаете, что клиенты должны 4,5 млн. А если последует вопрос «Сколько в этой сумме просроченного долга?», то придется заново пересчитывать.

Порядок в финансах достигается за счет системной работы с цифрами, в первую очередь со сбором данных в отчеты. Этим нужно заниматься либо самому предпринимателю, который и так перегружен операционкой, либо сотруднику, которому нужно доверить все данные по бизнесу.

Чтобы не привлекать сотрудников и самому не тратить кучу времени на финучет, подключите сервис [КУБ24 ФинДиректор](#), который автоматизирует большинство рутинных операций.

🔥 Собрать все данные по бизнесу в одном месте просто. У сервиса КУБ24 ФинДиректор есть интеграции с банками и 1С — вся информация поступает в отчеты автоматически. В реальном времени сможете проверить, от кого и когда пришли деньги, кому и сколько заплатили, сколько сейчас на разных счетах и в кассах, а сколько было вчерашним утром и вечером.



С помощью сервиса КУБ24 ФинДиректор вы моментально найдете ответы на все вопросы, т. к. данные автоматически собираются в отчеты и графики

Чем еще полезен ФинДиректор:

- **Разделяет личные деньги и деньги бизнеса.** Траты на бизнес из кармана собственника фиксируются как заем, а деньги, взятые собственником из компании, — как погашение займа или получение дивидендов. Так у вас не будет путаницы, всегда будет понятно, кто кому должен — вы компании или компания вам.
- **Помогает контролировать долги клиентов и ваши.** Для этого есть отчеты «Нам должны» и «Мы должны», или «по-бухгалтерски» — дебиторка и кредиторка. Когда под рукой точные суммы текущих и просроченных долгов клиентов, проще организовать работу с контрагентами по своевременной оплате. Если вам будут платить вовремя, то и вы не будете задерживать платежи поставщикам и выплаты сотрудникам.

НАМ ДОЛЖНЫ на 25.07.2024	Подробнее	МЫ ДОЛЖНЫ на 25.07.2024	Подробнее
Текущая задолженность	5 420 040,00	Текущая задолженность	238 000,00
Просрочка дней		Просрочка дней	
0-10 дней	115 260,00	0-10 дней	97 100,00
11-30 дней	12 000,00	11-30 дней	1 186 000,00
31-60 дней	0,00	31-60 дней	205 600,00
61-90 дней	0,00	61-90 дней	0,00
Больше 90 дней	692 640,04	Больше 90 дней	0,00
Просроченная задолженность	819 900,04	Просроченная задолженность	1 488 700,00
	6 239 940,04		1 726 700,00
ТОП 5 Должников		ТОП 5 Кредиторов	
ООО ЛА	4 729 800,00	ООО "Ц	910 000,00
ООО "М	645 120,00	ИП Погр	341 600,00
ООО "С	373 320,00	ООО "М	220 000,00
ООО "К	298 080,00	ООО "С	120 000,00
ООО ОР	84 600,00	ООО "Ц	60 000,00

Вы видите текущую задолженность, просроченные суммы и сроки просрочек. Ниже список ТОП-должников, всех можно посмотреть, нажав вверху на «Подробнее»

Сервис КУБ24 ФинДиректор несложно настроить, для этого не придётся нанимать программиста и месяцами дорабатывать систему. Настройка и загрузка данных занимает 3-4 часа — вы сразу получаете полную картину по финансам бизнеса. Сейчас можно подключить бесплатный пробный период на 14 дней.

КУБ24 - ПОРЯДОК В ФИНАНСАХ

ФинДиректор – сервис по контролю и планированию денег бизнеса. Помогает наводить порядок в финансах и находить ТОЧКИ РОСТА

ПОПРОБОВАТЬ БЕСПЛАТНО

