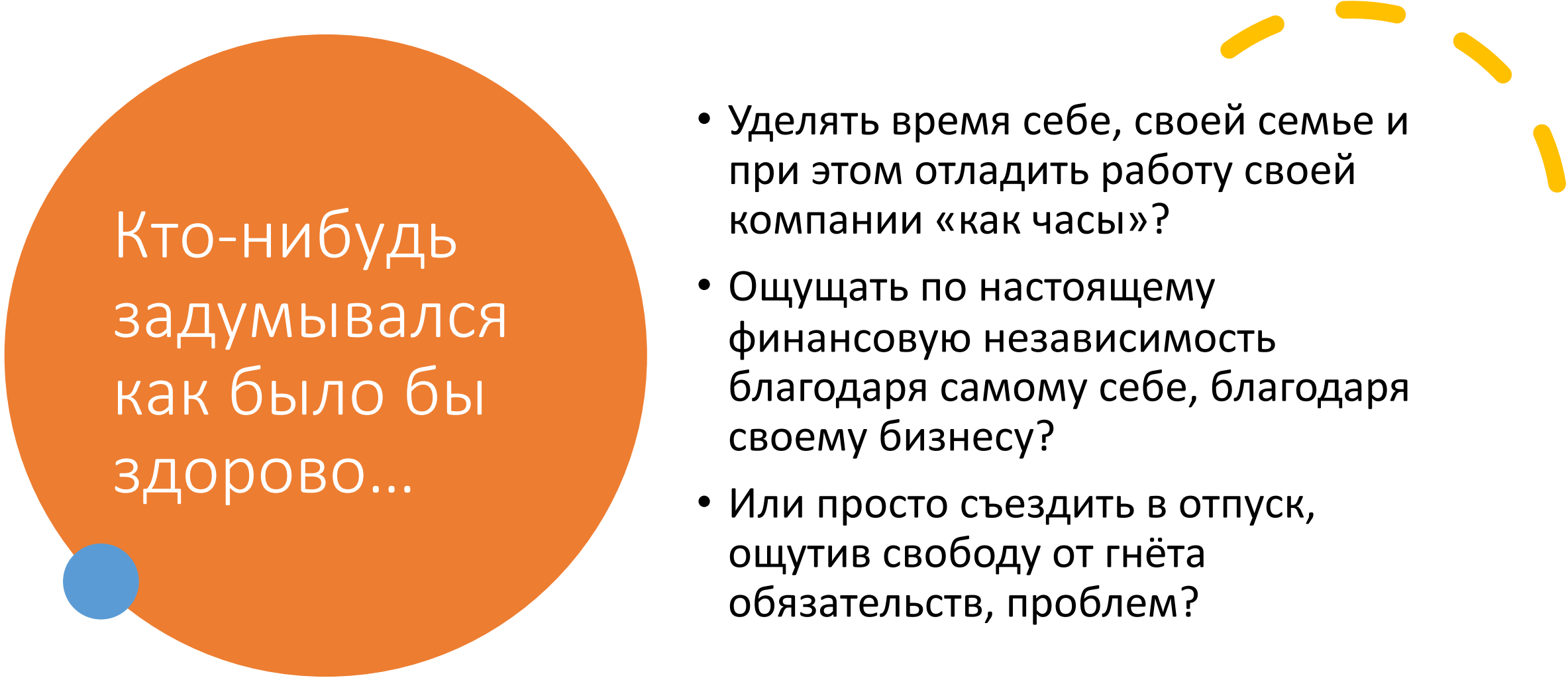


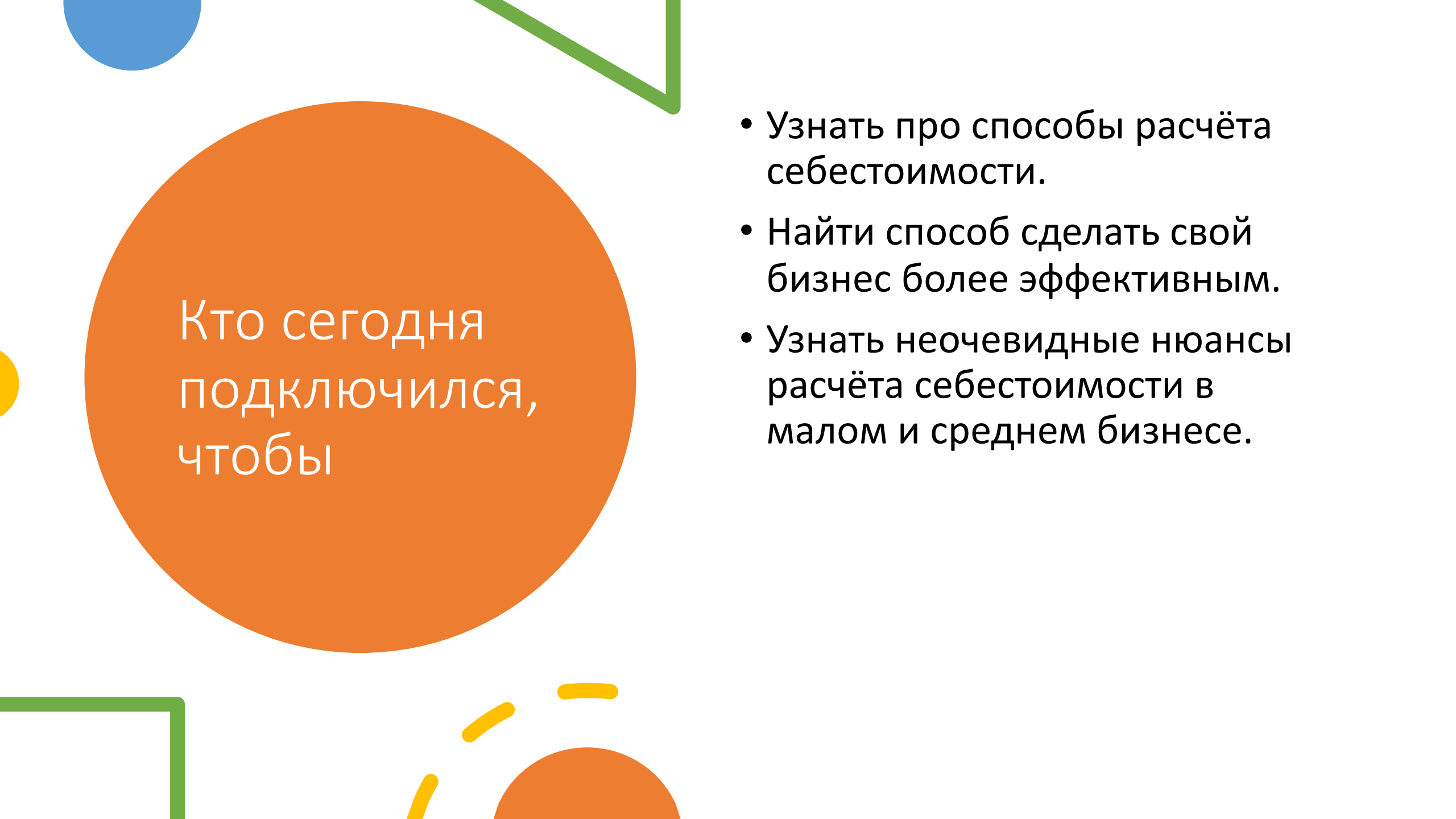
Управление с/с в малом и среднем бизнесе

Евгений Турищев 2021



Кто-нибудь
задумывался
как было бы
здорово...

- Уделять время себе, своей семье и при этом отладить работу своей компании «как часы»?
- Ощущать по настоящему финансовую независимость благодаря самому себе, благодаря своему бизнесу?
- Или просто съездить в отпуск, ощутив свободу от гнёта обязательств, проблем?



Кто сегодня
подключился,
чтобы

- Узнать про способы расчёта себестоимости.
- Найти способ сделать свой бизнес более эффективным.
- Узнать неочевидные нюансы расчёта себестоимости в малом и среднем бизнесе.

Сейчас вы
узнаете

- Мою историю управления себестоимостью.
- Как благодаря мне и нашей команде сотни предприятий снизили свои затраты.
- Какие мифы, ошибки останавливают большинство предпринимателей на пути эффективного управления себестоимостью.



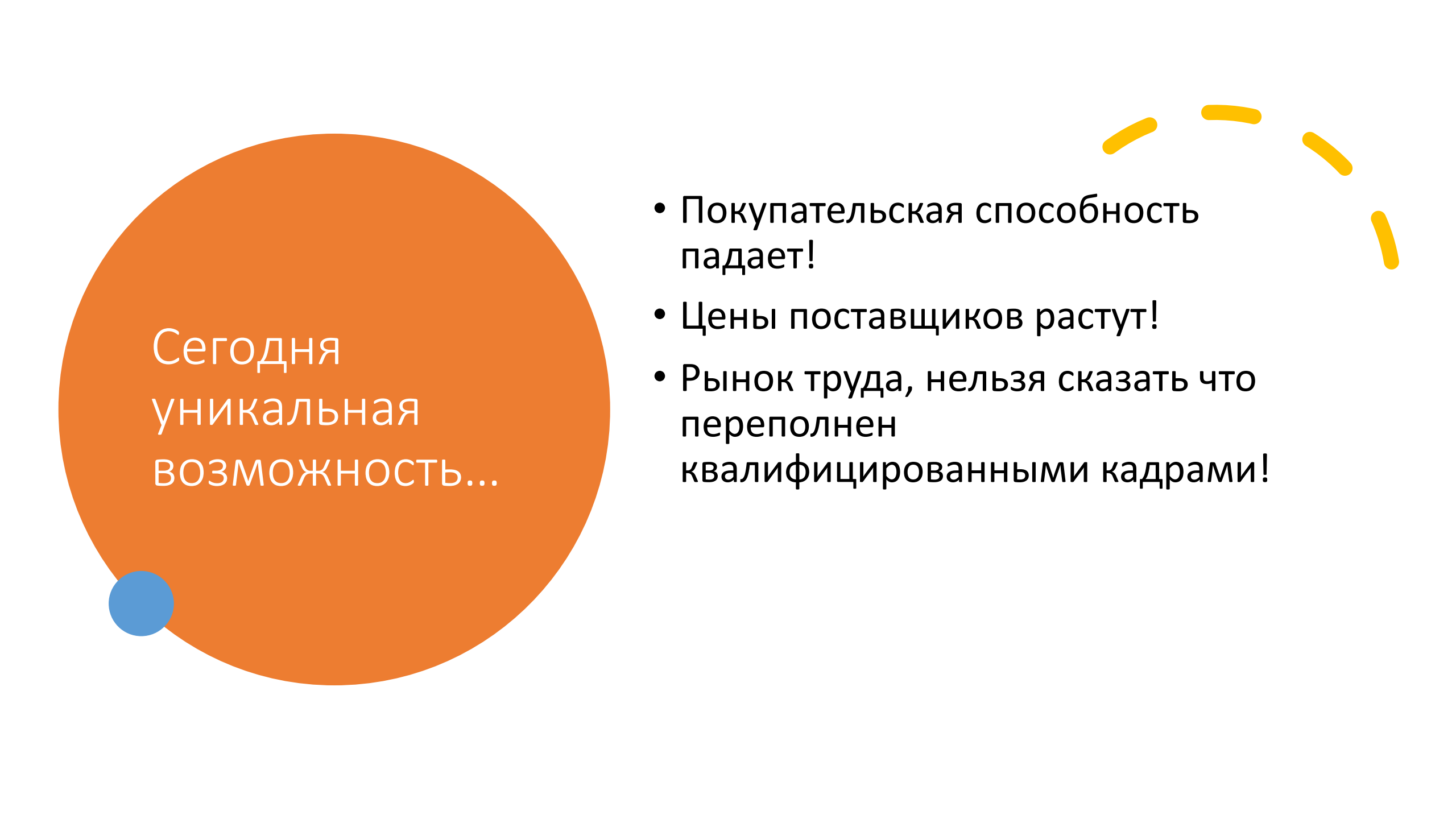
Обещание

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or commitment. The hand on the left is wearing a light-colored suit sleeve with four buttons. The background is blurred, showing a group of smiling people in an office setting.

Почему
управление
себестоимостью?

- Это основные затраты вашего бизнеса.
- Прибыль находится в «прямой» зависимости от себестоимости.
- Пожалуй это то, что находится в «вашей власти».





Сегодня
уникальная
ВОЗМОЖНОСТЬ...

- Покупательская способность падает!
- Цены поставщиков растут!
- Рынок труда, нельзя сказать что переполнен квалифицированными кадрами!

Кто говорит?

- ★ Управляющий партнёр ГК «С-Лига».
- ★ С 2002 года был сотрудником, руководителем, и собственником в консалтинговых компаниях.
- ★ Автор и спикер семинаров для руководителей по финансовому моделированию бизнеса и налоговой оптимизации.
- ★ 17 лет предприниматель, собственник и руководитель бизнесов по автоматизации бизнес-процессов, оптовой торговли, консалтинга.
- ★ Выпускник учебной программы ЕБРР по консалтинговому бизнесу.
- ★ Выпускник экономической аспирантуры.
- ★ 13 лет преподавал в высших учебных заведениях.



Евгений
Турищев

Вырос, учился,
работал в
Кемерово,
поехал дальше...



Опыт с «1С: Франчайзинг»

- С 2003 года на рынке.
- 3 направления деятельности:
 - Продажа ПО.
 - Внедряем программы.
 - Обслуживаем программы.



Опыт с группой компаний «С-Лига»

- 21 год на рынке.
- Это группа компаний. 3 направления, 25 сотрудников.
- КЦ «С-Лига Аудит»: В 11 раз снижаем налоговые доначисления и уводим собственников и руководителей бизнеса от уголовного преследования.
- ЦБО «С-ЛИГА»: Профессиональное ведение бухгалтерского учёта. 100 абонентов на сопровождении.



С-ЛИГА АУДИТ
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вывод из личного опыта

Себестоимость – одно слово, но абсолютно разное содержание, если сравнивать разные бизнесы:

- Разные ключевые вопросы, за которыми нужно следить руководителю.
- Разные показатели, которые необходимо рассчитывать, для контроля прибыльности бизнеса.
- Разный характер у людей, которые участвуют в формировании себестоимости разных видов деятельности.

Механизмы разные, но иногда они повторяются:

- 1С Внедрение – С-Лига «Сопровождение налоговых проверок».
- Обновление 1С – С-Лига «Бухгалтерское обслуживание».



Обобщая личный ОПЫТ,

Мы оказали услуги более 1 400 клиентам
в вопросах:

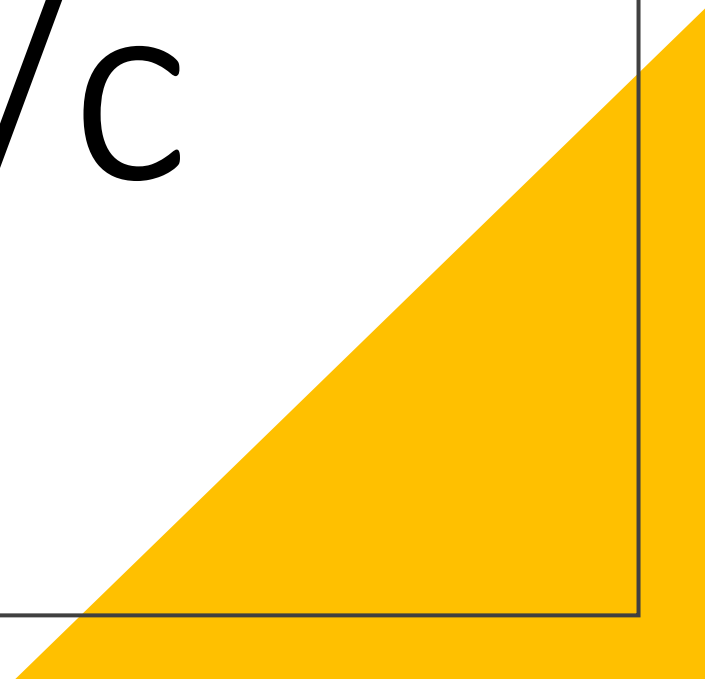
- оптимизации себестоимости,
- снижении налоговых доначислений,
- автоматизации бизнес-процессов,
- юридической помощи.

Мы создаём справедливые
условия для малого и
среднего бизнеса

Наша миссия

Почему столько «танцев» с с/с

Мифы и реальность



Понятие с/с

С/с – совокупность всех затрат, понесенных для производства товаров или услуг.

Понятие с/с – инструмент управления вниманием руководителя.

С помощью этого инструмента руководитель должен выделить именно ТО, на приобретение чего можно потратить меньше денег, при производстве и продажи товаров/услуг.

При этом сохранив или увеличив количество денег поступивших от продажи этих товаров/услуг.

Что это за «ТО», на что меньше будем тратить денег?

Это факторы производства:

1. Материалы.
2. Услуги сторонних организаций.
3. З.п. сотрудников.
4. Амортизация.
5. Прочие.

Одно из определений предпринимателя – это тот, кто использует факторы производства для достижения собственных целей.

Вольный пересказ



Другими словами

Себестоимость это у нас в голове.

В реальности нет себестоимости,
это абстракция, название.

В реальности есть:

1. Наши поставщики.
2. Материалы.
3. Сотрудники.
4. Оборудование.
5. Технология (способ производства/оказания услуг).
6. Надзорные органы.



Вывод

- Управлять придётся именно реальными объектами (поставщики, материалы, сотрудники, оборудование, технология).
- С/с и все другие показатели, как инструмент, должны нам помочь выделить, подсветить, какой реальный объект следует изменить:
 - Качественно.
 - Количественно.

Нет единого решения

Если задуматься, каждому предпринимателю необходимо обращать внимание на свои факторы производства, с учётом именно его технологии, и с учётом именно тех рыночных и административных условий в которых он находится.

Те факторы производства, на которые обращал внимание Иван Иванов занимающийся оптовой торговлей со своими складскими помещениями в 2018 году в Кемеровской области,

будут иными в сравнении, с теми факторами производства, на которые обращает внимание Пётр Петров занимающийся той же оптовой торговлей в 2021 году с арендованными торговыми площадями в Новосибирской области.

И уж точно факторы производства Кемеровчанина Иванова, будут отличаться от факторов Марии Максимовой, которая собирается открыть розничный магазин цветов в городе Москва сразу после новогодних праздников 2022 года.

Получается что с/с – это опять же **абстрактное** понятие.

Так как у каждого своя ситуация, у каждого в голове абсолютно своё понятие как управлять: материалами, отношениями с поставщиками, сотрудниками и т.д..

Тогда о чём мы тут собрались говорить?!?!?

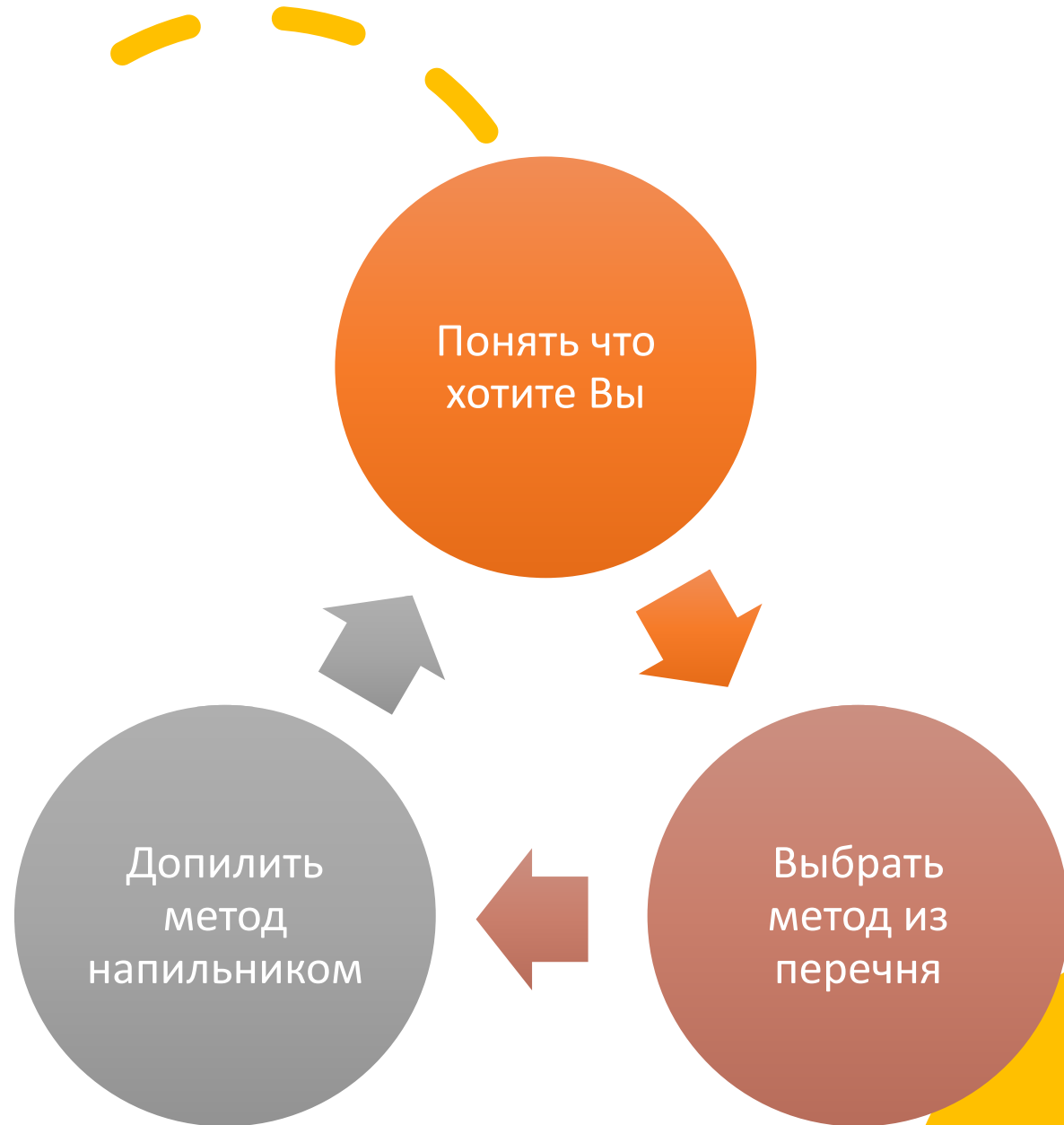
Нужно
ТОЧНО
ПОНИМАТЬ...

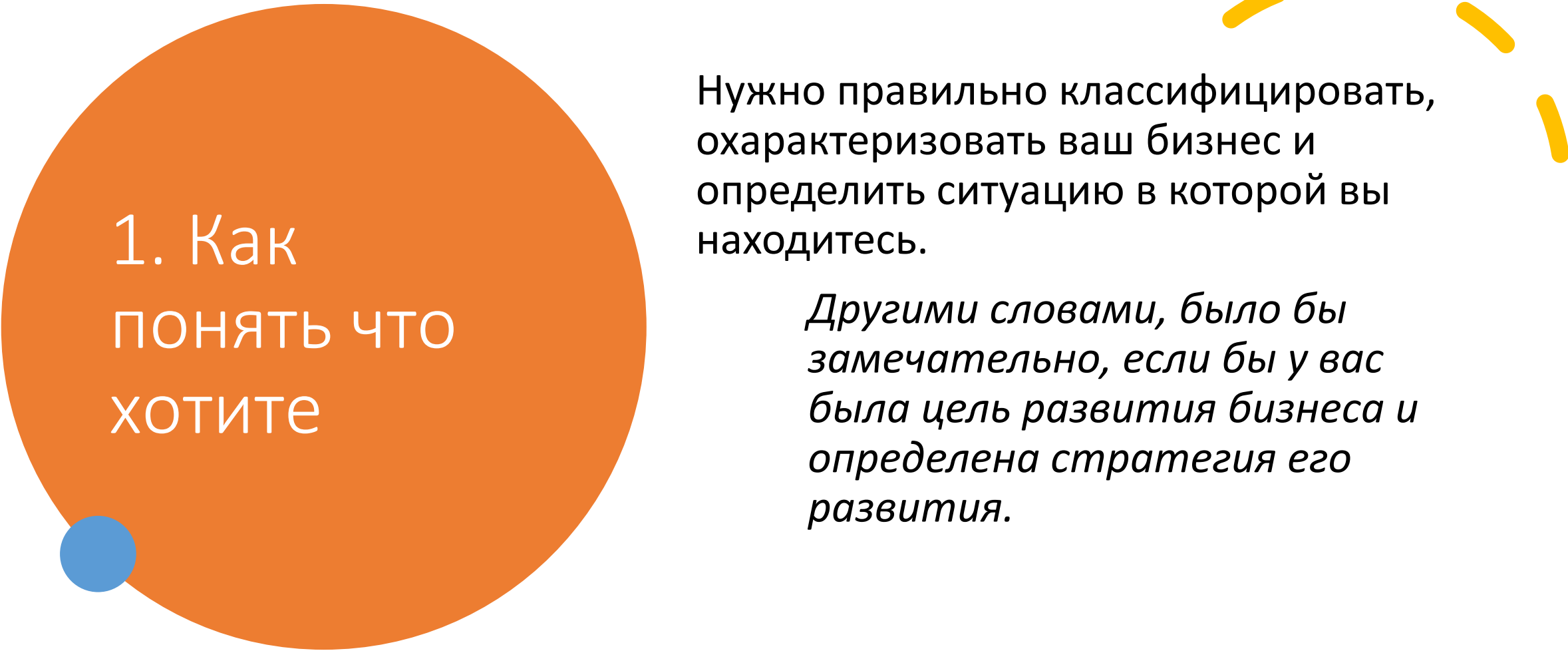
1. Нет готовых решений, об этом вам скажет любой опытный предприниматель:
«Что дают эти курсы??? Нужно руками, нужно самим...».
2. Однако, есть **проверенные методы**. Но! Любые методы это «теория», опять же абстракция. Их нельзя воспринимать как готовое решения для применения.

«Но они же проверенные! Абсурд?»

Всё дело в том...

Все методы требуют 3-х действий от вас:





1. Как ПОНЯТЬ ЧТО ХОТИТЕ

Нужно правильно классифицировать, охарактеризовать ваш бизнес и определить ситуацию в которой вы находитесь.

Другими словами, было бы замечательно, если бы у вас была цель развития бизнеса и определена стратегия его развития.

2. Как выбрать метод расчёта с/с

Нужно иметь доступ к перечню известных методов расчёта и управления себестоимостью.

Желательно чтобы перечень содержал описание для каких бизнесов, нужен тот или иной метод.

3. Зачем «допиливать напильником»


- Любой метод даёт общие рекомендации, направления «куда копать». Это уже многое, с точки зрения потери времени вас как руководителя, предпринимателя. Отсечёте много лишнего, не будете отвлекаться.
- Однако, любой метод требует доработки, чтобы учесть конкретные условия:
 - цели вашего бизнеса,
 - условия вашей внешней среды,
 - доступные для бизнеса ресурсы.

А иногда приходится признать, что поставленные цели не могут быть достигнуты известными методами. Следовательно требуется разработка уникального метода, конкретно под вас. Ну или поменять вводные...



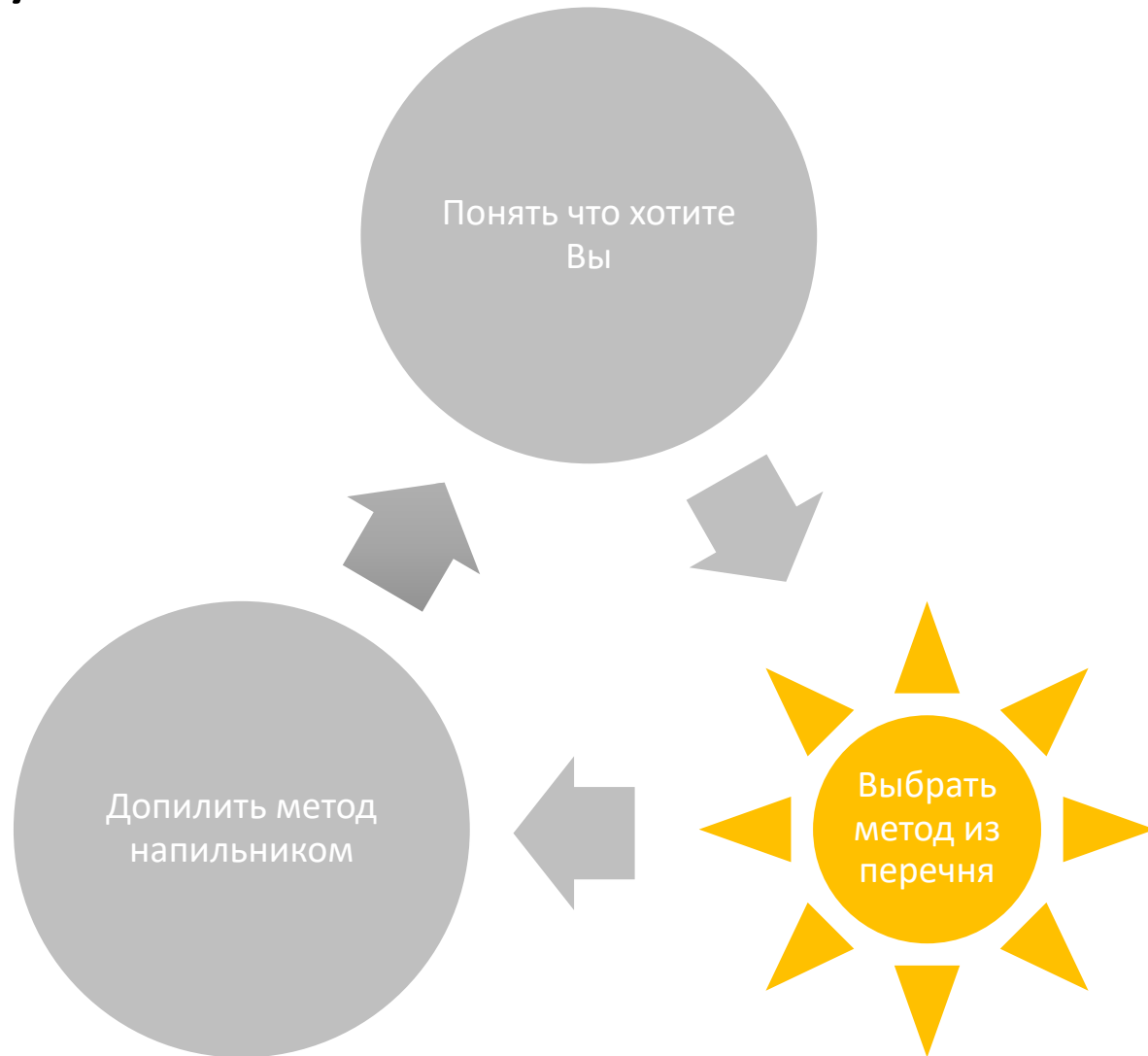


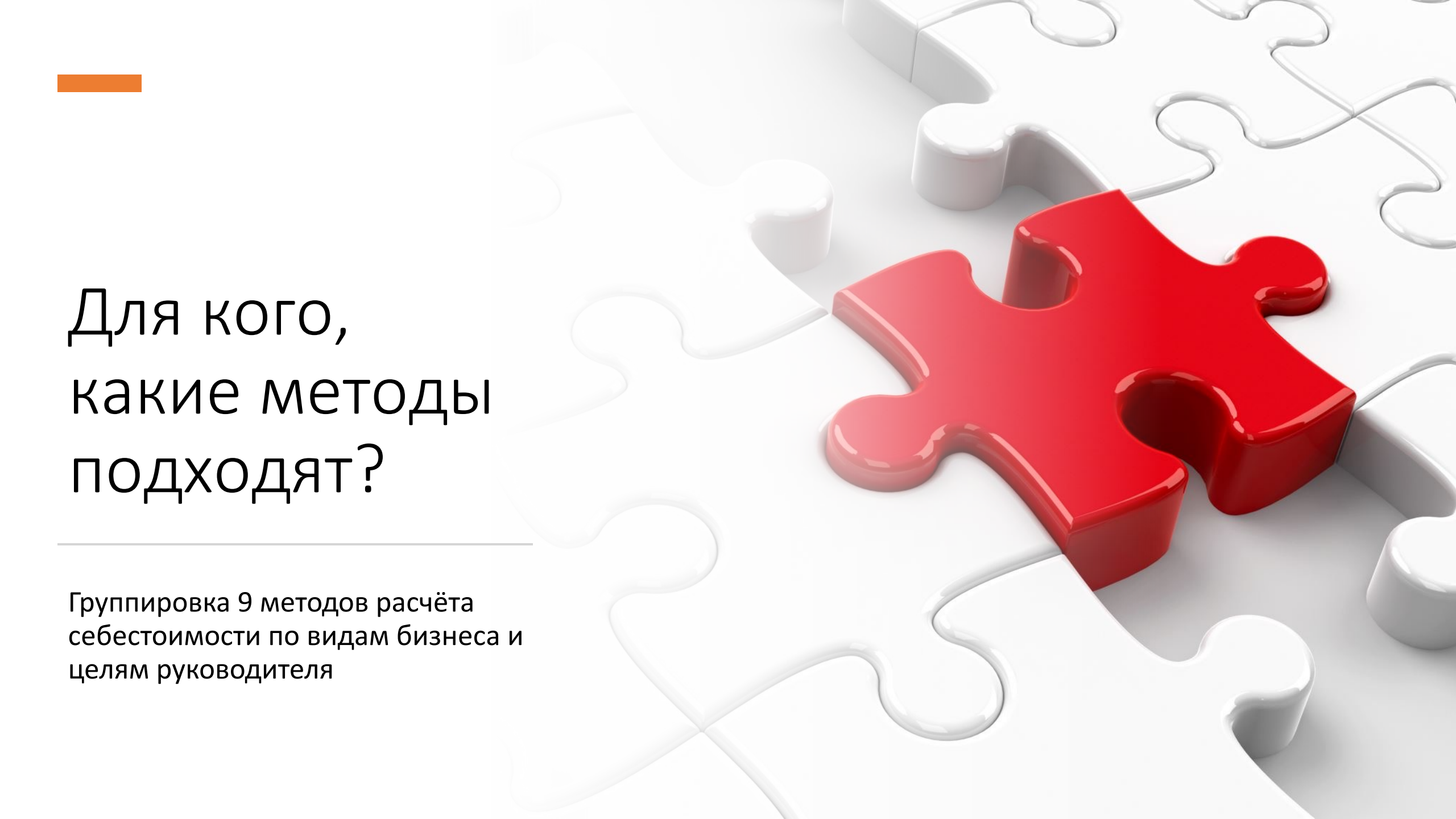
Как
«допиливать
напильником»?

- 1. Сделать всё самим:**
«Мне повезёт... и всё само-собой получится. Не вчера родились».
Вариация на эту тему: *«Отдам главному бухгалтеру. Она у меня умница.»*
 - 2. Отдать всё профессионалам:**
Системный подход, заказать услуги в консалтинговой компании. Обычно дорого. Консалтинг как инструмент появился для крупного бизнеса. Дорого для малого бизнеса.
 - 3. Совместить:**
Win-win! Доступно и всерьёз:
Месячный марафон
«Оптимизирую себестоимость!».
- 

Сегодня расскажу...

Все методы требуют 3-х действий от вас:





Для кого,
какие методы
подходят?

Группировка 9 методов расчёта себестоимости по видам бизнеса и целям руководителя

1. Если отсутствует высокий уровень постоянных затрат и результат работы можно легко определить и измерить

Пример:

- Вы выпускаете продукцию, оказываете услуги, но как таковой «Дирекции» у вас нет, все заняты производством.

Метод:

- Директ-костинг
 - Есть в «1С: Бухгалтерии 8»

2. Позаказное и мелкосерийное производство

Пример:

- Нефтепереработка.
- Пищевая промышленность.
- Текстильная промышленность.

Метод:

- Позаказный
 - Есть в «1С: Бухгалтерии 8»

3. С небольшой номенклатурой продукции, и там, где нет незавершенного производства

Пример :

- Добывающая промышленность.
- Разлив воды.
- Производство пластмасс, муки, шуропов и т.д.

Метод:

- Попроцесный (простой)
 - Есть в 1С: УНФ
 - Можно настроить в «1С: Бухгалтерии 8»

4. Серийное производство с последовательной переработкой сырья

Пример :

- Производство металлоконструкций.
- Пищевая промышленность.
- Текстильная промышленность.

Метод:

- Попередельный
 - Есть в «1С: Бухгалтерии 8»

5. Массовое и серийное производство разнообразной и сложной продукции

Пример:

- машиностроение,
- металлообработка,
- швейное,
- обувное,
- мебельное производство

Метод:

- Нормативный
 - Можно реализовать в «1С: Бухгалтерии 8»

6. В сфере услуг, где большую часть затрат составляют накладные расходы

Пример:

- Гостиницы

Метод:

- Функционально-стоимостной анализ ФСА

7. Если попробовали всё предыдущее и нужна большая точность, или ориентируетесь на долгосрочную работу

Пример:

- Как правило начиная от среднего бизнеса.
- Ну или квалифицированный малый и делать особо нечего 😊

Метод:

- ABC-констинг.
 - 1С:"1С-ВИП Анатех: ABIS.ABC. Управленческий учет и расчет себестоимости"

8. Если выходите на рынок с новой услугой/товаром

Пример:

- применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции.

Метод:

- Таргет-констинг.
 - MS Excel

9. Если хотите управлять оборотным капиталом, и ваши сотрудники похожи на японцев

Пример:

- использовать можно практически в любой отрасли производства и в совокупности с другими методами управления затратами.

Метод:

- Кайзен-констинг.

Универсальный инструмент против «кризисов»

Теория ограничений — популярный инструмент управления, в том числе бизнесом, разработанный [Элияху Голдраттом](#) и базирующийся на поиске и управлении ключевым ограничением бизнеса, которое предопределяет успех и эффективность всей системы в целом.

Основной особенностью является то, что делая усилия над управлением очень малым количеством аспектов системы, достигается эффект, намного превышающий результат одновременного воздействия на все или большинство проблемных областей системы сразу или поочерёдно.

Универсальный инструмент «КРИЗИСОВ»

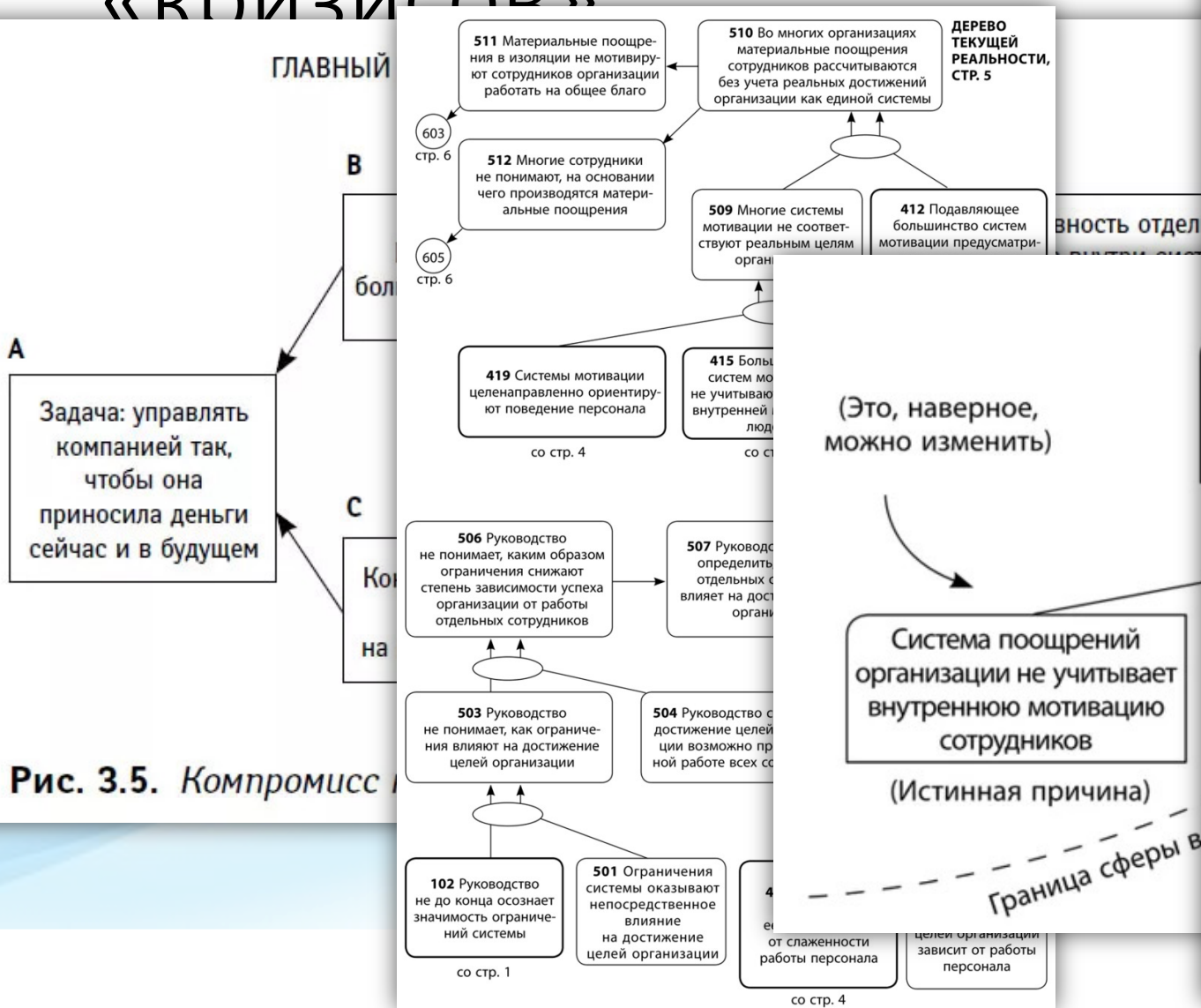
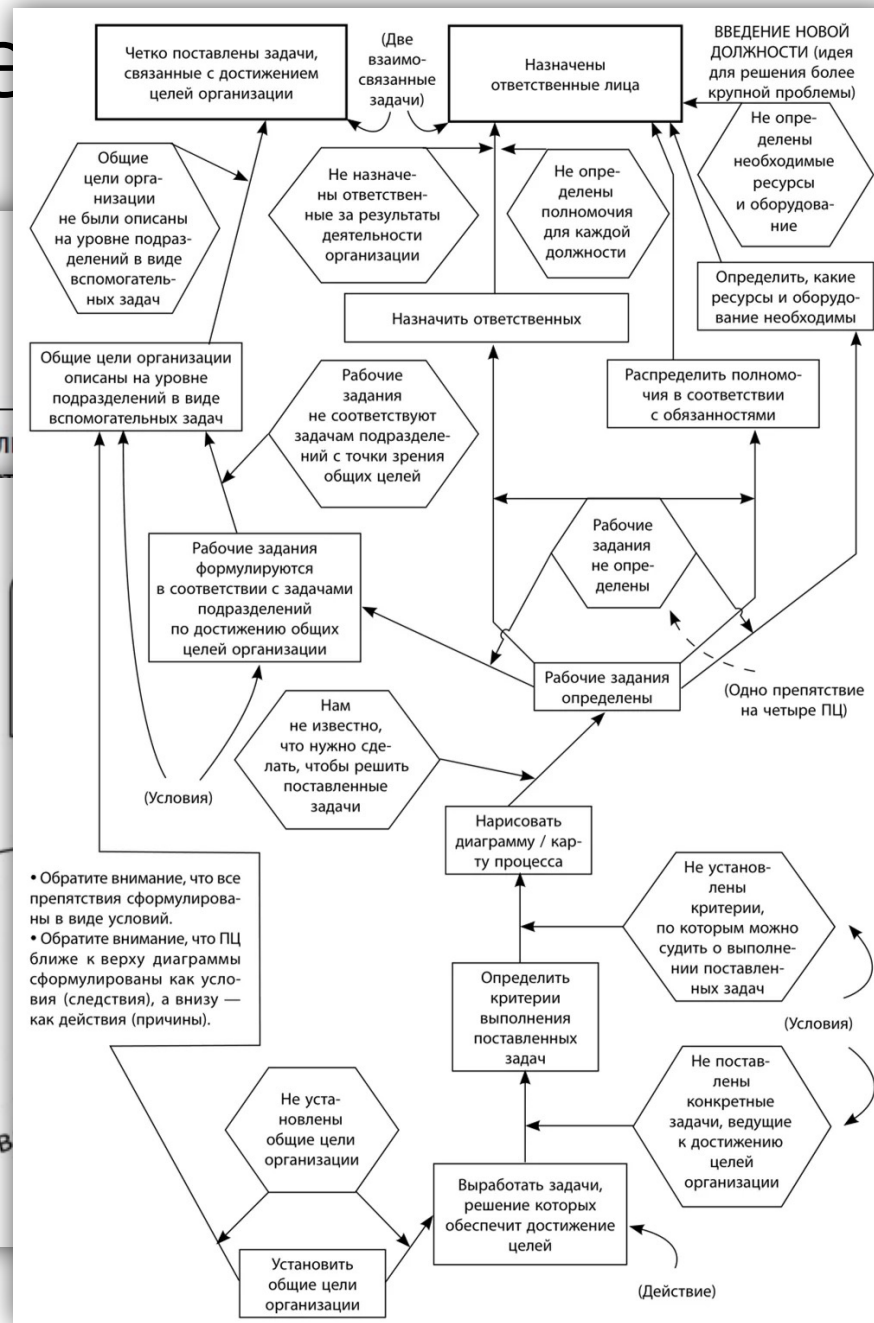
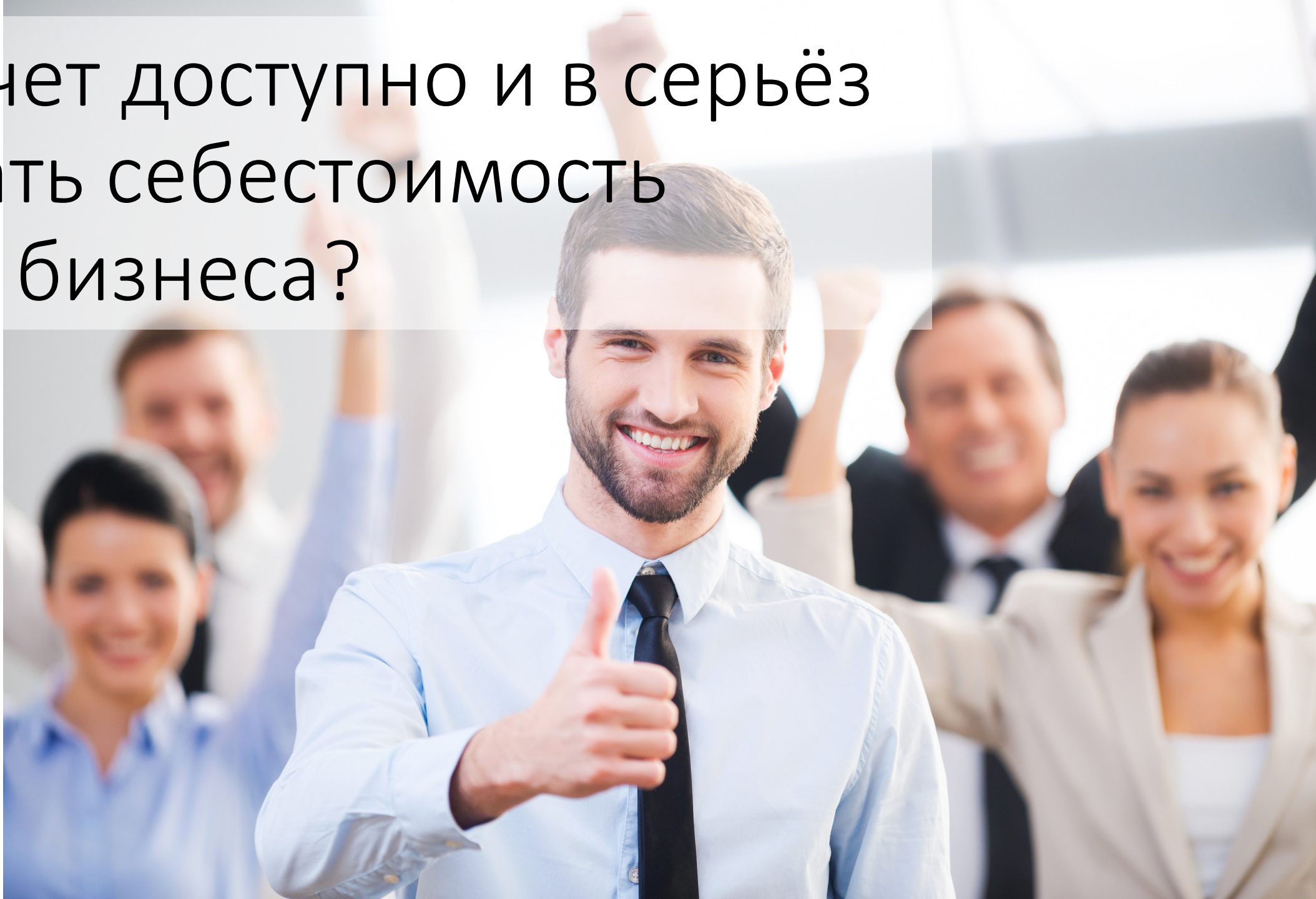


Рис. 3.5. Компромисс



Кто хочет доступно и в серьёз
обуздать себестоимость
своего бизнеса?



Записывайтесь на
месячный марафон
«Оптимизирую
себестоимость»!

- Выберите метод расчёта и управления себестоимостью:
 - что считать: какие показатели, какие таблицы будут удобны именно для Вас.
 - Как считать:
 - Как рассчитать плановые показатели, как собрать фактические показатели.
- Найдёте кто у вас в бизнесе будет это делать на постоянной основе.
- Подберёте программу с помощью, которой будете считать.
- Научимся анализировать с/с: Поймёте что делать глядя на конкретные цифры.

Как будет проходить?

- Всего 7 человек!
- Еженедельные материалы онлайн. Остаются у вас на всегда.
- Еженедельные, персональные встречи со мной онлайн. Уточнения, разъяснения, пояснения.
- Шаблоны документов, бесплатные демо-доступы к программам для расчёта.

