papatime
business

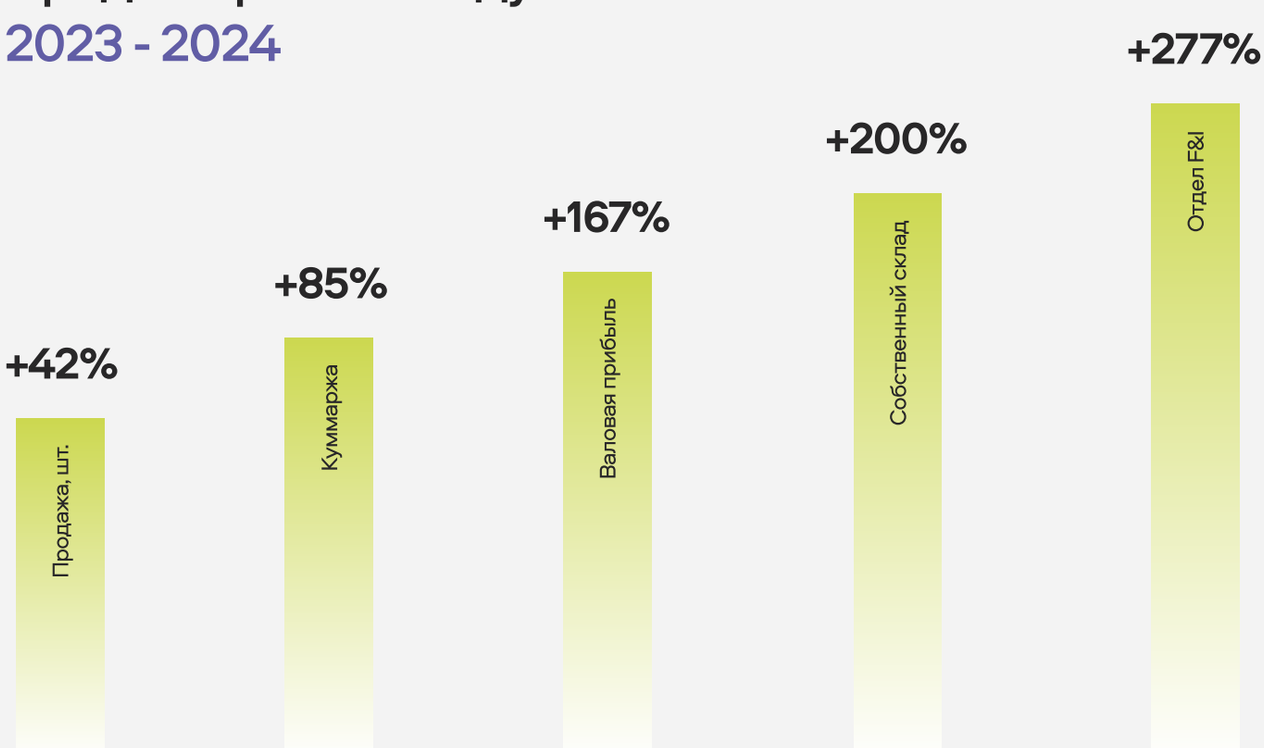


Основы управленческого учета в автобизнесе



Игорь Киверин
Основатель Papatime auto

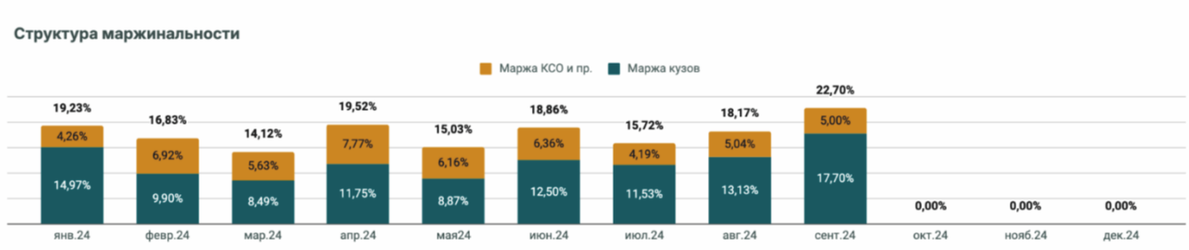
Средний рост по году
2023 - 2024

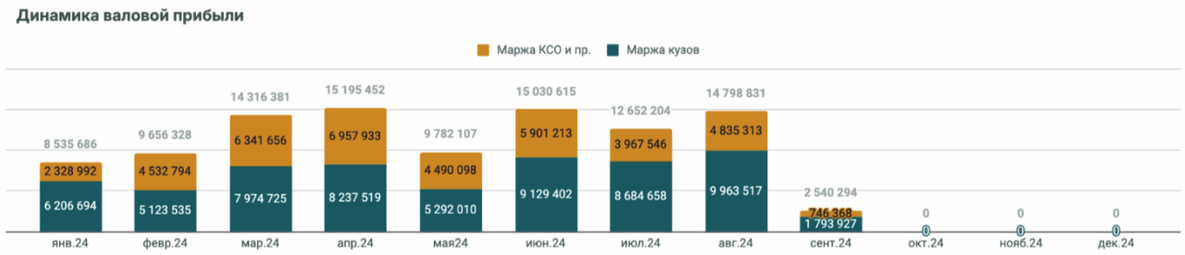


Главный дашборд

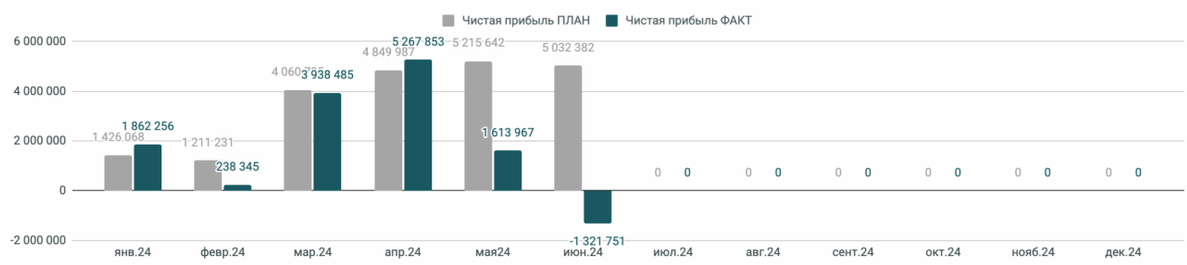


Структура маржинальности

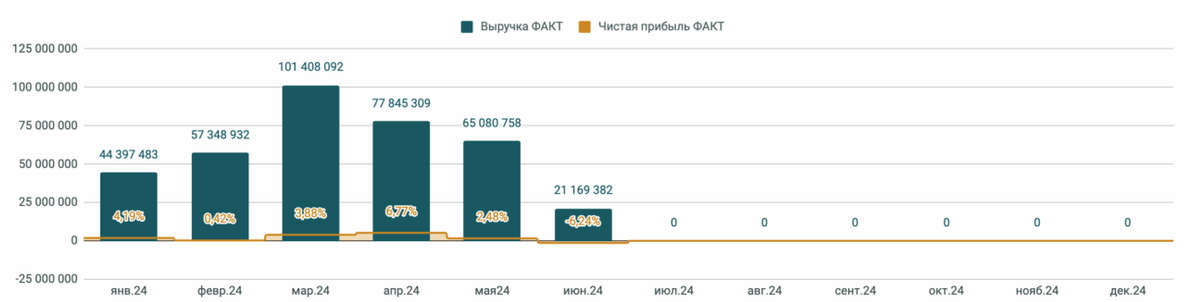




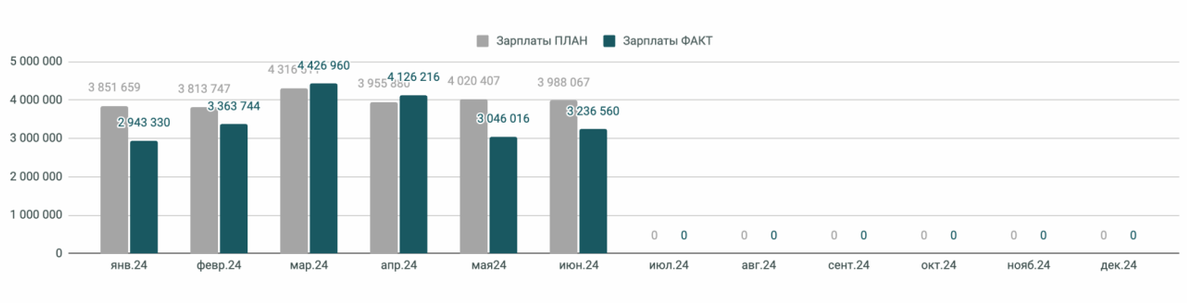
Чистая прибыль



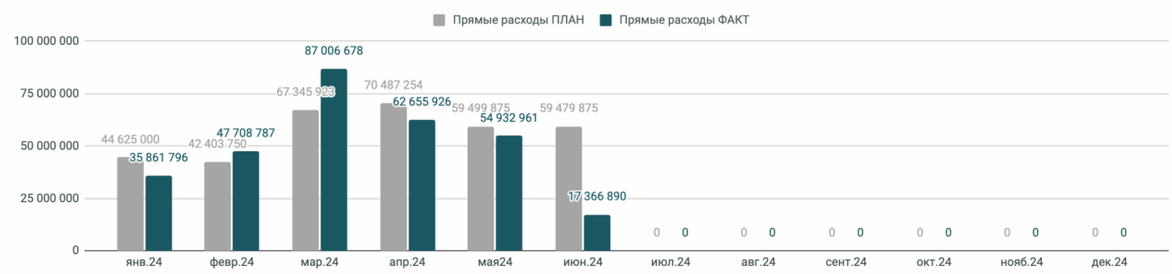
Соотношение выручки и прибыли



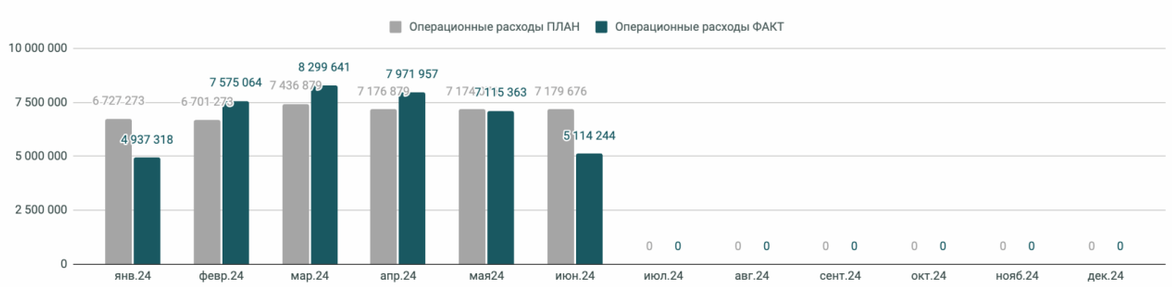
Расходы на зарплату



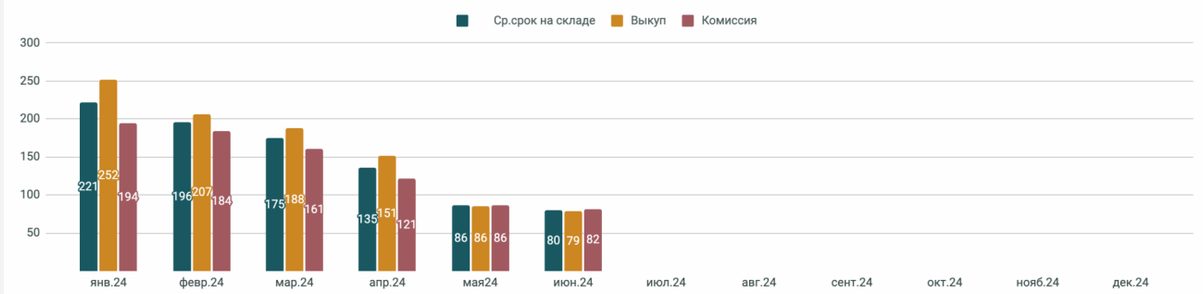
Прямые расходы



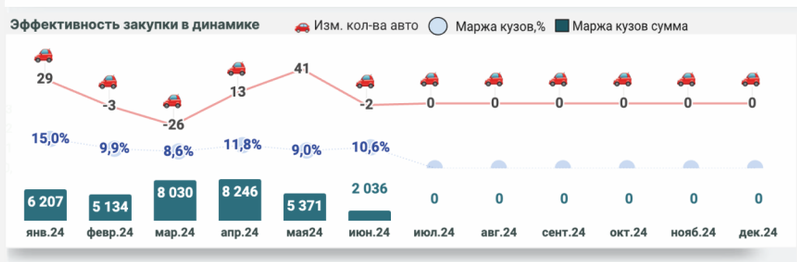
Операционные расходы



Средний срок хранения

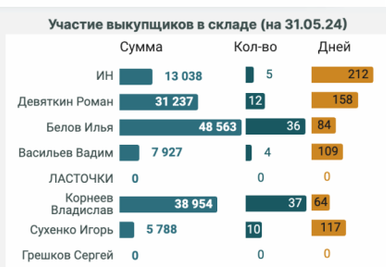


Эффективность закупки в динамике

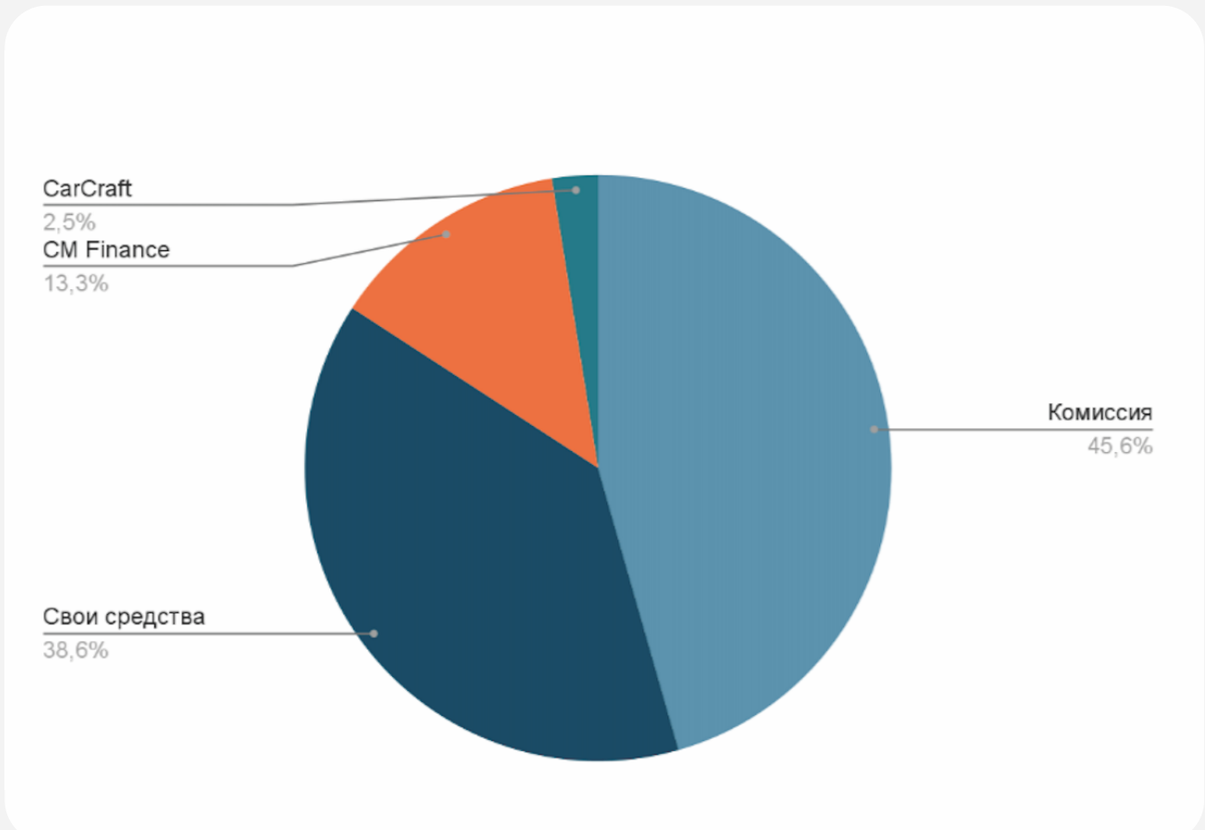


Авто на складе на текущую дату

	Авто	Тип расчетов	Оплачено	Дней на скл.	Сб.Стоимость
1	CHEVROLET Lanos Y6DTF69Y080132717	НАЛ	да	24	70 000
2	DAEWOO NEXIA XWB3D31UD6A085525	НАЛ	да	19	70 000
3		НАЛ	да	2	100 000
4	IZH JUPITER 5 084755	НАЛ	да	108	150 000
5	CHERY FORA XUVDC14B170000642	НАЛ	да	30	151 875
6	CHEVROLET Lanos Y6DTF69Y070100812	КОМИССИЯ	нет	171	200 000
7	CHEVROLET AVEO KL1SF48TJ7B767745	НАЛ	да	32	201 875



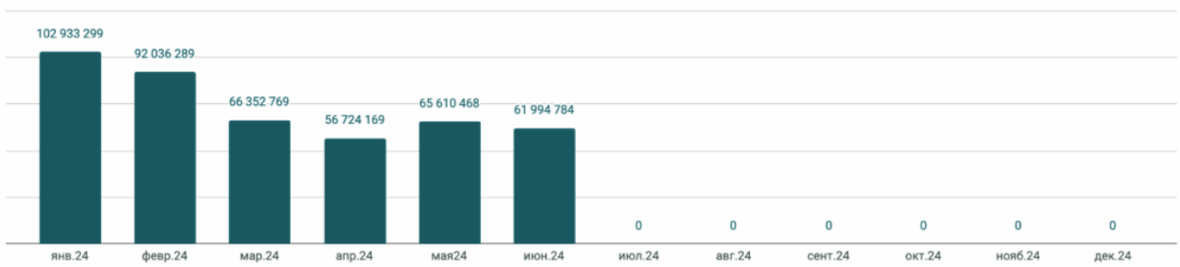
Тип расчета



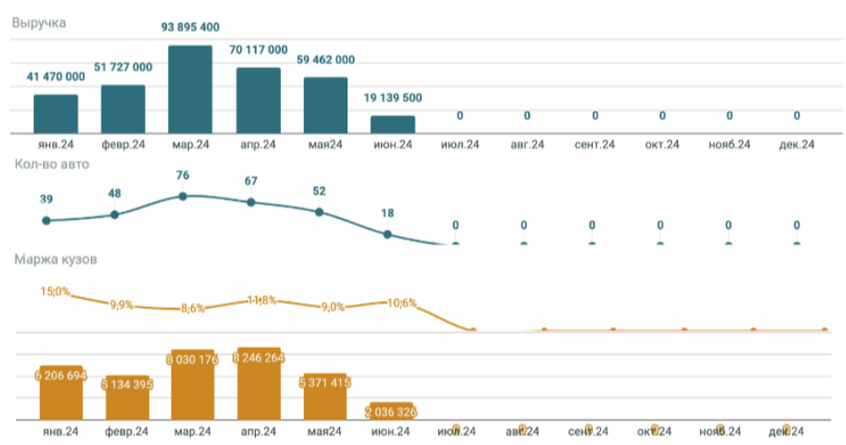
Стоимость хранения на складе

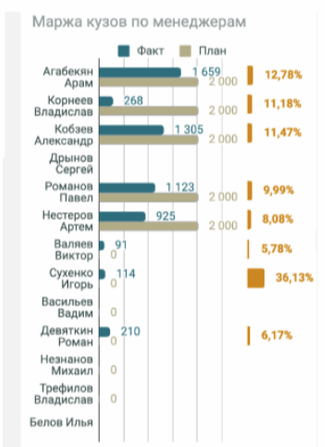
ФЕВРАЛЬ 2024	МАЙ 2024
21 358 руб.	13 906 руб.

Динамика склада выкупных авто

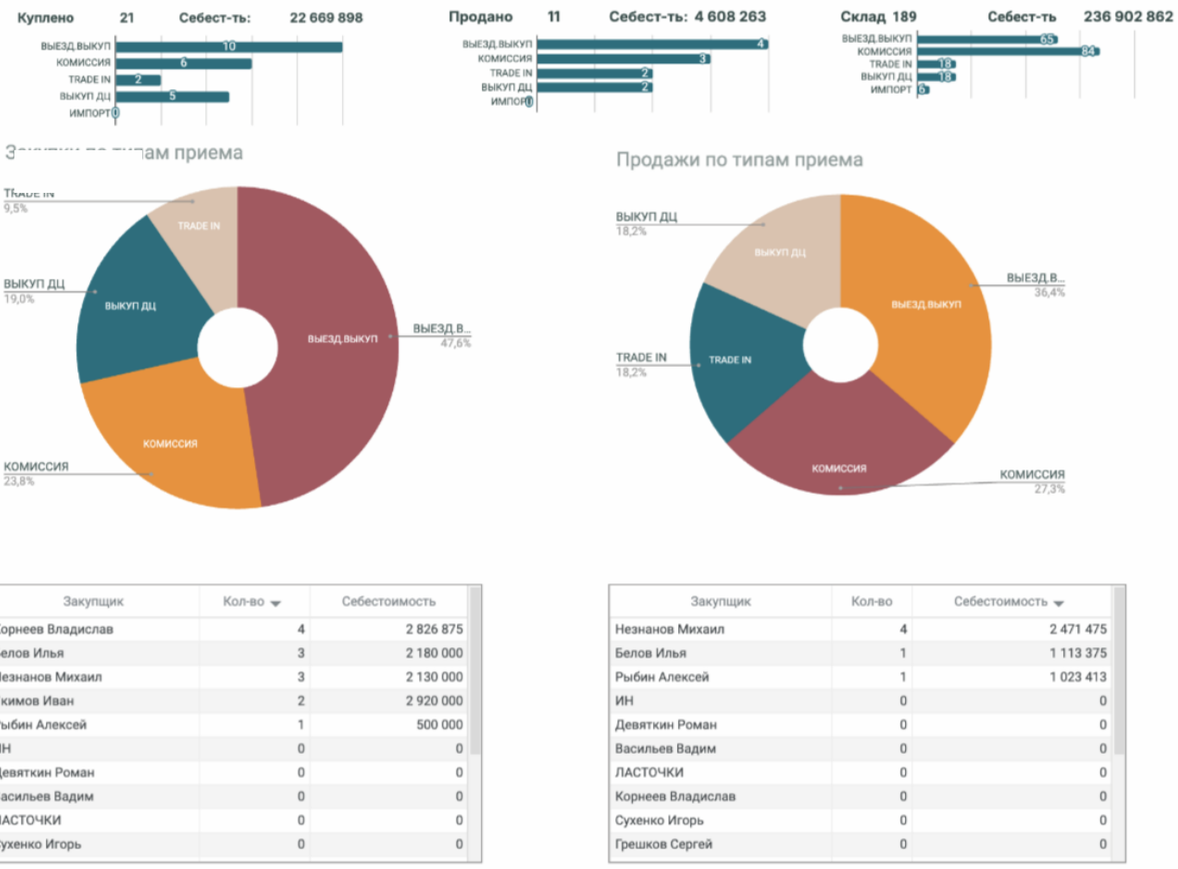


Выручка \ Маржа Кузов





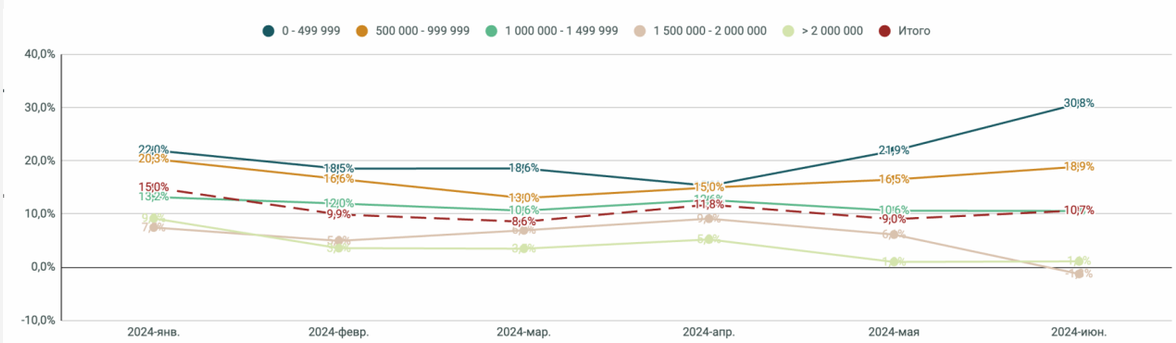
Движение авто по складам



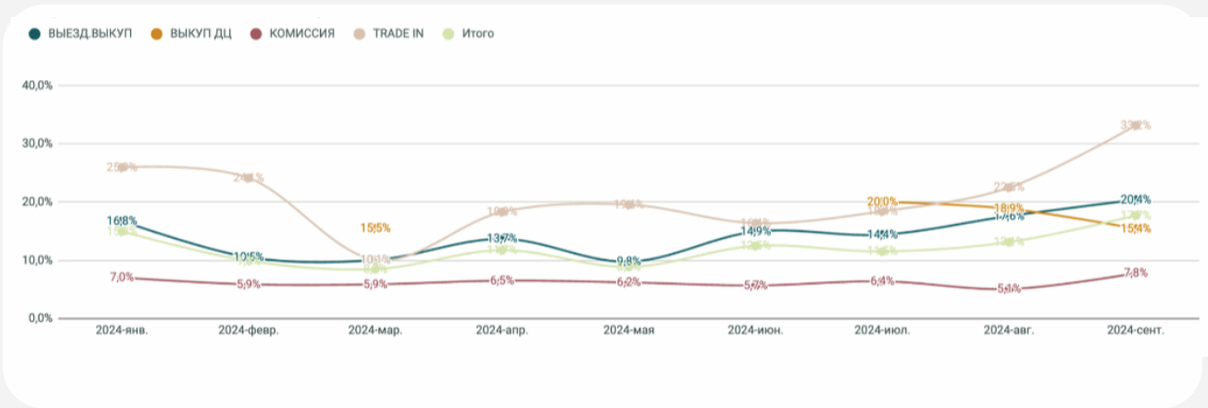
Закупщик	Кол-во	Себестоимость
Корнеев Владислав	4	2 826 875
Белов Илья	3	2 180 000
Незнанов Михаил	3	2 130 000
Якимов Иван	2	2 920 000
Рыбин Алексей	1	500 000
ИН	0	0
Девяткин Роман	0	0
Васильев Вадим	0	0
ЛАСТОЧКИ	0	0
Сухенко Игорь	0	0

Закупщик	Кол-во	Себестоимость
Незнанов Михаил	4	2 471 475
Белов Илья	1	1 113 375
Рыбин Алексей	1	1 023 413
ИН	0	0
Девяткин Роман	0	0
Васильев Вадим	0	0
ЛАСТОЧКИ	0	0
Корнеев Владислав	0	0
Сухенко Игорь	0	0
Грешков Сергей	0	0

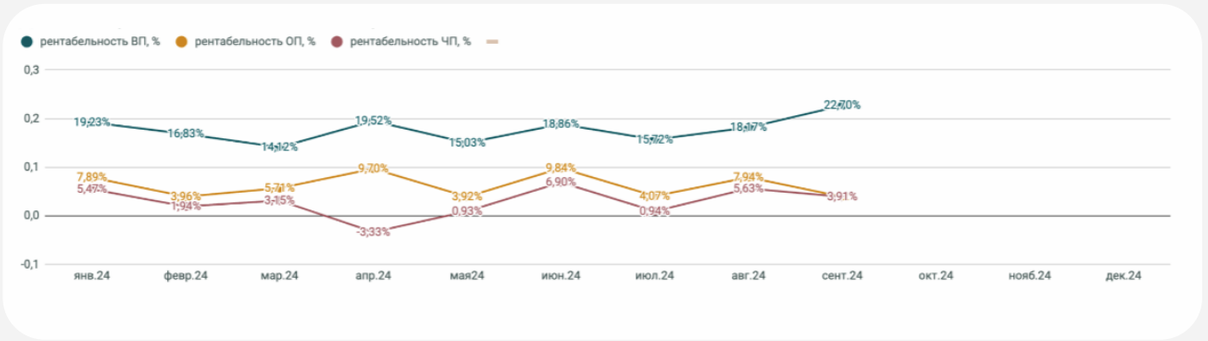
Маржинальность кузова по ценовым сегментам



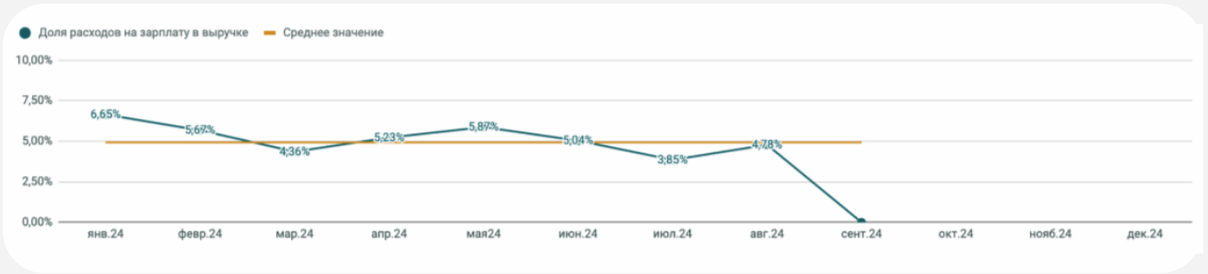
Маржинальность по типам выкупа



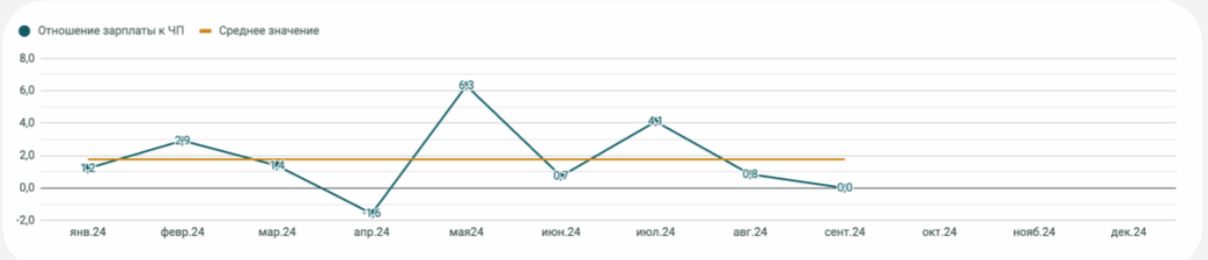
Динамика рентабельности по видам прибыли



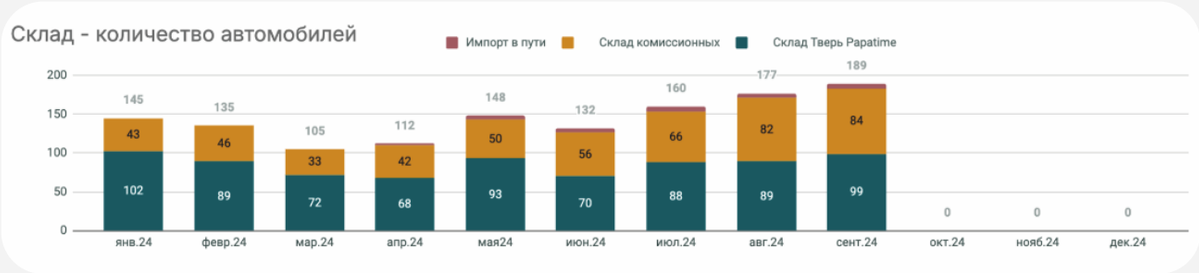
Динамика расходов на зарплату в выручке



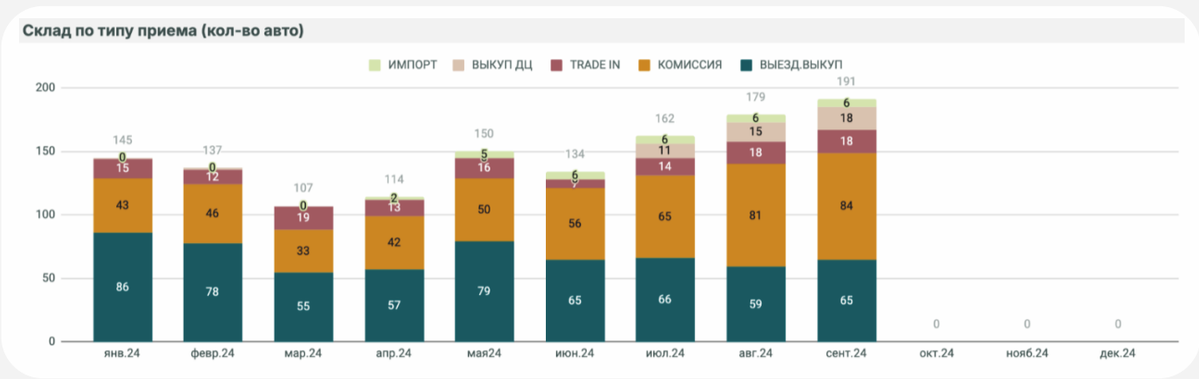
Соотношение расходов на ЗП к чистой прибыли

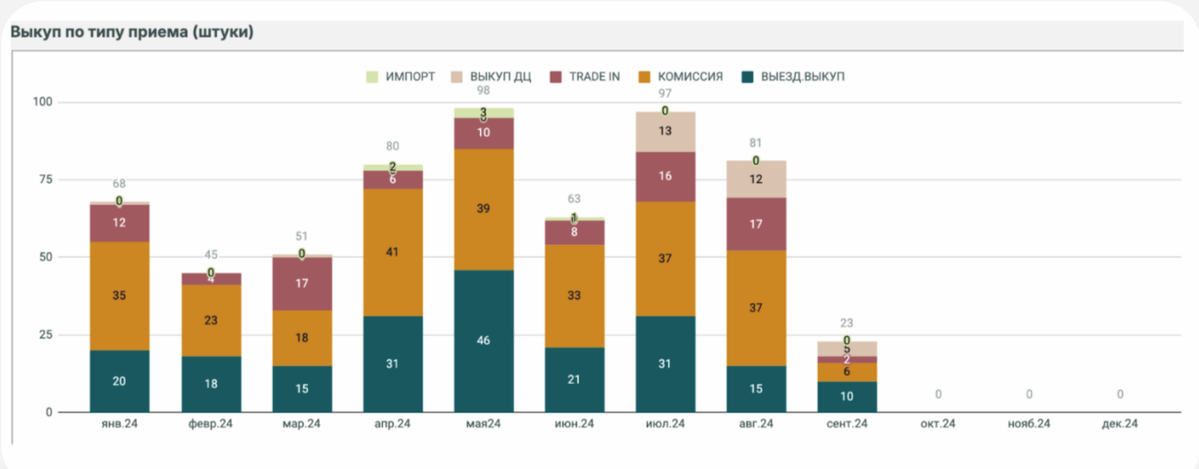


Склад

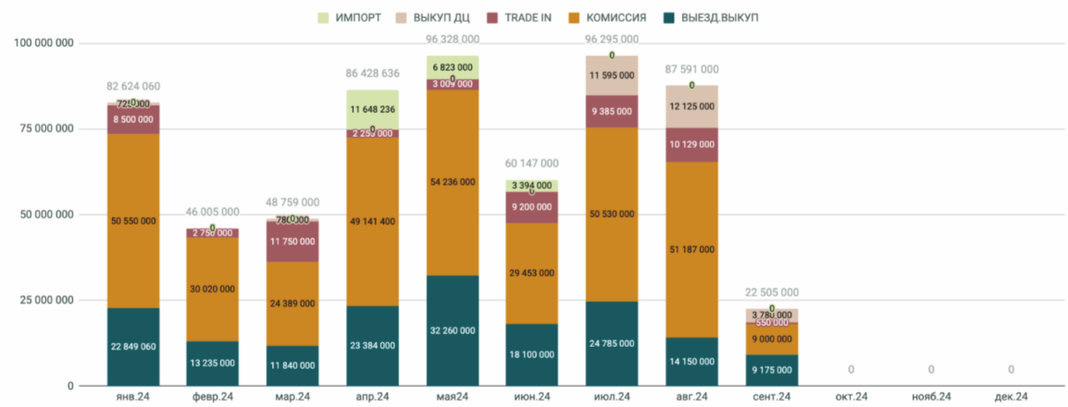

Склад - количество автомобилей
Импорт в пути
Склад комиссионных
Склад Тверь Papatime
200
150
100
50
0
145
43
102
135
46
89
105
33
72
112
42
68
148
50
93
132
56
70
160
66
88
177
82
89
189
84
99
0
0
0
янв.24
февр.24
мар.24
апр.24
мая24
июн.24
июл.24
авг.24
сент.24
окт.24
нояб.24
дек.24


Склад - себестоимость авто
Импорт в пути
Склад комиссионных
Склад Тверь Papatime
80 604 471
107 133 207
84 084 488
96 094 820
63 712 369
72 089 109
77 365 710
62 697 126
90 461 339
73 839 003
91 913 601
58 809 098
109 836 510
71 426 522
126 383 259
73 390 542
132 296 634
81 804 992
янв.24
февр.24
мар.24
апр.24
мая24
июн.24
июл.24
авг.24
сент.24
окт.24
нояб.24
дек.24

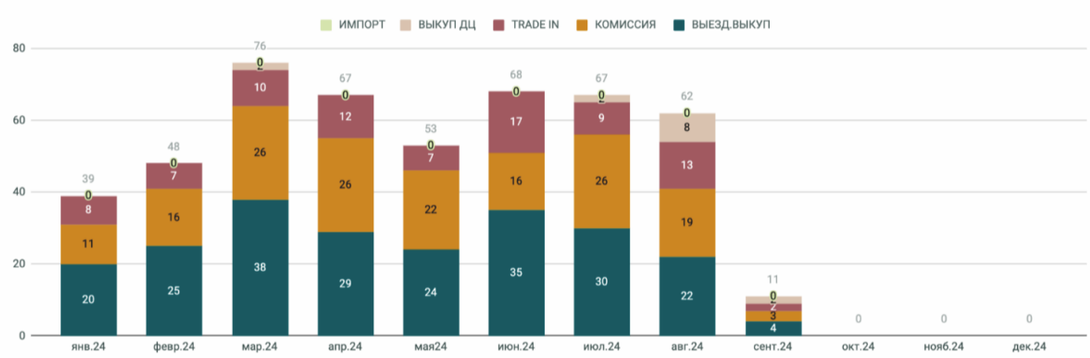

Склад по типу приема (кол-во авто)
ИМПОРТ
ВЫКУП ДЦ
TRADE IN
КОМИССИЯ
ВЫЕЗД.ВЫКУП
200
150
100
50
0
145
0
15
43
86
137
0
12
46
78
107
0
19
33
55
114
2
13
42
57
150
5
16
50
79
134
6
7
56
65
162
6
11
14
65
66
179
6
15
18
81
59
191
6
18
18
84
65
0
0
0
янв.24
февр.24
мар.24
апр.24
мая24
июн.24
июл.24
авг.24
сент.24
окт.24
нояб.24
дек.24


Выкуп по типу приема (штуки)
ИМПОРТ
ВЫКУП ДЦ
TRADE IN
КОМИССИЯ
ВЫЕЗД.ВЫКУП
100
75
50
25
0
68
0
12
35
20
45
0
4
23
18
51
0
17
18
15
80
2
6
41
31
98
3
10
39
46
63
1
8
33
21
97
0
13
16
37
31
81
0
12
17
37
15
23
0
5
2
6
10
0
0
0
янв.24
февр.24
мар.24
апр.24
мая24
июн.24
июл.24
авг.24
сент.24
окт.24
нояб.24
дек.24

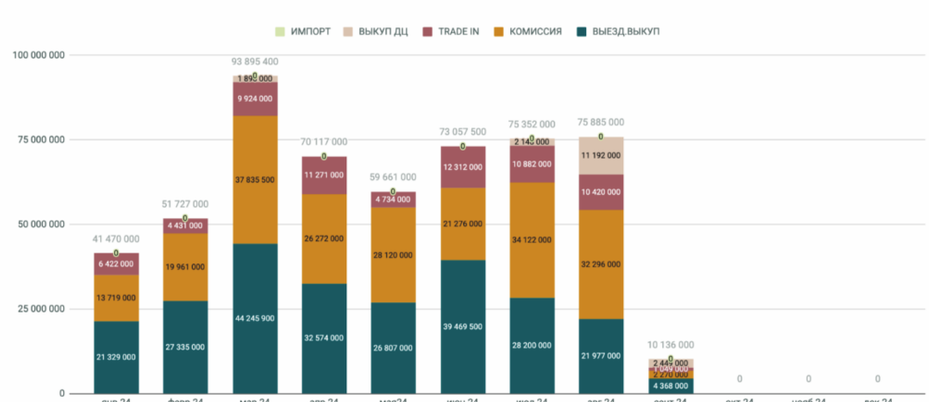
Выкуп по типу приема (стоимость закупа)



Продано по типу приема (штуки)



Продано по типу приема (стоимость авто)



Маржа по БАЕРАМ

SUM из Итого Маржа	Дата продажи - Год и месяц										
ФИО Закупщика	2023-дек.	2024-янв.	2024-февр.	2024-мар.	2024-апр.	2024-мая	2024-июн.	2024-июл.	2024-авг.	2024-сент.	Итого
Белов Илья	1 236 338	1 264 727	2 286 056	2 915 228	3 486 945	2 703 667	2 393 185	2 831 745	1 517 104	343 208	0 20 978 2
Корнеев Владислав	1 396 890	1 370 120	684 384	3 183 430	4 008 763	1 529 219	1 659 325	1 832 355	639 794		0 16 304 2
Незнанов Михаил	1 005 735	1 547 671	1 283 806	1 411 535	1 568 720	1 630 862	2 810 237	2 087 220	1 266 816	950 885	0 15 563 4
Девяткин Роман	1 956 901	1 062 427	1 895 728	1 849 143	1 284 924	337 675	331 155	212 350	37 785		0 8 968 08
Багаев Сергей							563 891	2 456 137	2 795 884	286 805	0 6 102 71
Климов Евгений							713 080	1 205 507	3 322 698	439 885	0 5 681 17
ИН	1 145 520	938 905	674 277	764 745	742 702	202 450	1 155 067				0 5 623 66
Рыбин Алексей						810 035	2 072 894	1 168 232	991 708	195 087	0 5 237 95
Сухенко Игорь	218 920	785 680	29 800	1 011 760	169 084	273 582	204 400		600 376		0 3 293 60
Васильев Вадим	452 492	266 408	470 100	580 316	757 249	194 555	133 111	35 199	331 332		0 3 220 76
Трефилов Владислав		107 317	85 000	473 112	216 060	328 050	917 945		656 474		2 783 95
Грешков Сергей	144 380	384 960		151 230	229 971						910 541
Якимов Иван						220 000	152 425	116 450	294 980		0 783 855
							106 650	448 210			0 554 860
Аскеров Ибрагим		194 000	233 547	98 125							0 525 672
ВЛАД ТУЛА	289 196										289 196
ИВАН	194 875										194 875
Холов Навруз					74 775						0 74 775
ЛАСТОЧКИ	39 380										39 380
Итого	**8 080 627**	**7 922 214**	**7 642 698**	**12 438 623**	**12 539 194**	**8 230 095**	**13 213 365**	**12 393 406**	**12 454 951**	**2 215 870**	**0 97 131 0**

Продано по типу приема (штуки)

Рассчитываемое поле 1	Дата продажи - Год и месяц								
ФИО Закупщика	2023-дек.	2024-янв.	2024-февр.	2024-мар.	2024-апр.	2024-мая	2024-июн.	2024-июл.	Итого
Якимов Иван						9,8%	27,7%	30,6%	15,4%
Незнанов Михаил	17,4%	18,3%	13,1%	15,3%	17,0%	16,7%	20,3%	26,7%	17,6%
Климов Евгений							15,5%	25,7%	20,1%
Багаев Сергей							37,1%	20,8%	25,1%
Рыбин Алексей						16,5%	19,6%	19,8%	18,8%
Белов Илья	12,7%	18,8%	25,7%	19,3%	20,1%	18,8%	18,9%	18,6%	19,1%
Корнеев Владислав	8,6%	17,1%	11,9%	11,5%	18,6%	12,8%	19,5%	17,8%	14,2%
Девяткин Роман	15,9%	18,5%	11,3%	9,8%	15,1%	10,0%	10,9%	11,6%	12,6%
							3,8%	7,6%	6,2%
Холов Навруз					8,5%				8,5%
Трефилов Владислав		11,4%	31,5%	15,7%	20,6%	17,8%	17,3%		17,1%
Сухенко Игорь	10,6%	21,9%	6,6%	17,3%	11,1%	12,6%	24,7%		16,3%
ЛАСТОЧКИ	8,3%								8,3%
ИН	28,3%	15,8%	15,3%	8,9%	15,3%	2,5%	15,6%		12,3%
ИВАН	15,3%								15,3%
Грешков Сергей	25,3%	43,8%		14,4%	24,3%				26,4%
ВЛАД ТУЛА	19,0%								19,0%
Васильев Вадим	18,9%	48,0%	11,5%	14,3%	18,1%	21,6%	9,9%		16,3%
Аскеров Ибрагим		32,3%	18,7%	21,1%					22,7%
Итого	**13,84%**	**19,10%**	**14,78%**	**13,25%**	**17,88%**	**13,79%**	**18,09%**	**19,15%**	**15,91%**

Маржинальность ЖЕЛЕЗО по БАЕРАМ

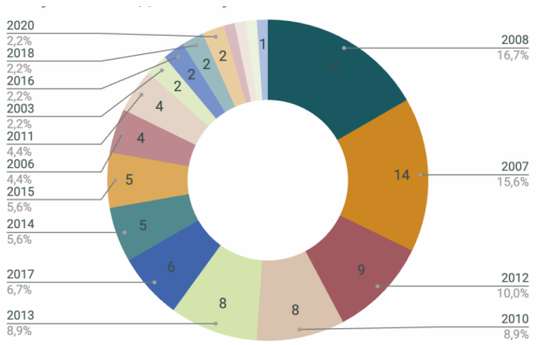
Рассчитываемое поле 1	Дата продажи - Год и месяц								
ФИО Закупщика	2023-дек.	2024-янв.	2024-февр.	2024-мар.	2024-апр.	2024-мая	2024-июн.	2024-июл.	Итого
Якимов Иван						-0,1%	15,1%	30,6%	6,2%
Климов Евгений							6,7%	18,0%	11,8%
Незнанов Михаил	17,4%	13,8%	8,4%	11,1%	9,6%	12,1%	14,4%	15,9%	12,5%
Рыбин Алексей						13,6%	14,4%	15,9%	14,4%
Белов Илья	12,6%	14,9%	17,5%	13,9%	13,8%	13,4%	13,5%	14,8%	14,1%
Корнеев Владислав	7,8%	15,1%	11,7%	7,2%	11,4%	6,9%	15,2%	14,0%	10,0%
Багаев Сергей							27,93%	11,7%	16,0%
							-1,8%	6,29%	3,2%
Девяткин Роман	15,8%	16,4%	6,4%	4,3%	10,3%	10,1%	6,4%	6,2%	8,8%
Холов Навруз					8,7%				8,7%
Трефилов Владислав		9,5%	32,0%	10,6%	12,9%	13,6%	8,6%		10,8%
Сухенко Игорь	10,6%	14,1%	10,3%	10,6%	6,4%	6,0%	18,8%		10,8%
ЛАСТОЧКИ	8,2%								8,2%
ИН	28,0%	10,6%	9,1%	5,7%	11,9%	-2,2%	12,0%		8,3%
ИВАН	15,3%								15,3%
Грешков Сергей	25,3%	29,6%		4,4%	20,7%				18,8%
ВЛАД ТУЛА	19,0%								19,0%
Васильев Вадим	18,8%	36,2%	8,2%	11,6%	12,6%	16,0%	10,0%		12,9%
Аскеров Ибрагим		32,6%	10,4%	21,4%					18,4%
Итого	**13,52%**	**14,97%**	**9,90%**	**8,49%**	**11,75%**	**8,87%**	**12,50%**	**13,76%**	**11,30%**

Маржинальность ЖЕЛЕЗО по ТИПАМ ВЫКУПА

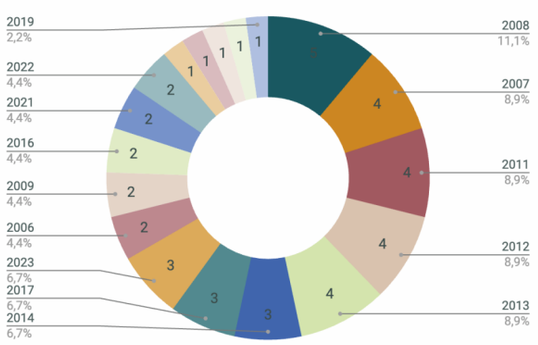
Рассчитываемое поле 1	Дата продажи - Год и месяц										
Тип приема	2023-дек.	2024-янв.	2024-февр.	2024-мар.	2024-апр.	2024-мая	2024-июн.	2024-июл.	2024-авг.	2024-сент.	Итого
ВЫЕЗД.ВЫКУП - ОТ ПЕРЕКУПА						20,5%	9,8%	14,6%	15,8%		0,1456954334
ВЫЕЗД.ВЫКУП - ОТ ФИЗ.Л	17,5%	16,8%	10,9%	10,3%	14,6%	9,4%	16,2%	14,35%	17,7%	20,4%	0,1405130235
ВЫЕЗД.ВЫКУП - ОТ ЮР.ЛИ	32,8%		5,0%	1,4%	-0,2%		7,4%				0,07503164677
ВЫЕЗД.ВЫКУП - ЧАСТИЧН	14,3%			13,6%		7,8%					0,1321992368
ВЫКУП ДЦ - АУКЦИОН				15,5%							0,1549184339
ВЫКУП ДЦ - ОТ ПЕРЕКУПА									33,2%		0,3316312277
ВЫКУП ДЦ - ОТ ФИЗ.ЛИЦА								20,0%	17,7%	15,4%	0,1766064174
КОМИССИЯ - ЛАСТОЧКИ	-1,7%							8,89%			0,04711600551
КОМИССИЯ - ОТ ПЕРЕКУП	6,8%	7,0%	5,9%	5,7%	6,5%	6,4%	6,9%	5,7%	5,1%	12,3%	0,06192361496
КОМИССИЯ - ОТ ФИЗ.ЛИЦА				10,3%	8,7%	5,1%	1,1%	8,0%	5,0%	5,4%	0,05553094668
TRADE IN - ОТ ФИЗ.ЛИЦА	8,6%	25,9%	24,1%	10,1%	18,3%	19,6%	16,4%	18,4%	22,5%	33,2%	0,1777813722
Итого	**13,5%**	**15,0%**	**9,9%**	**8,5%**	**11,7%**	**8,9%**	**12,5%**	**11,5%**	**13,1%**	**17,7%**	**0,1151378796**

Сравнение выкупа и продаж по годам выпуска

Куплено

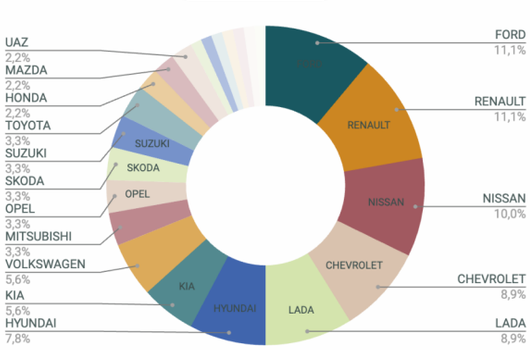


Продано

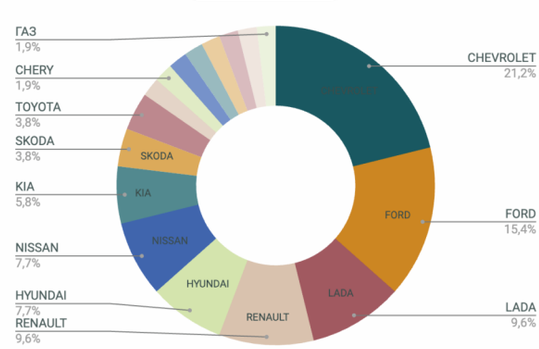


Сравнение выкупа и продаж по брендам

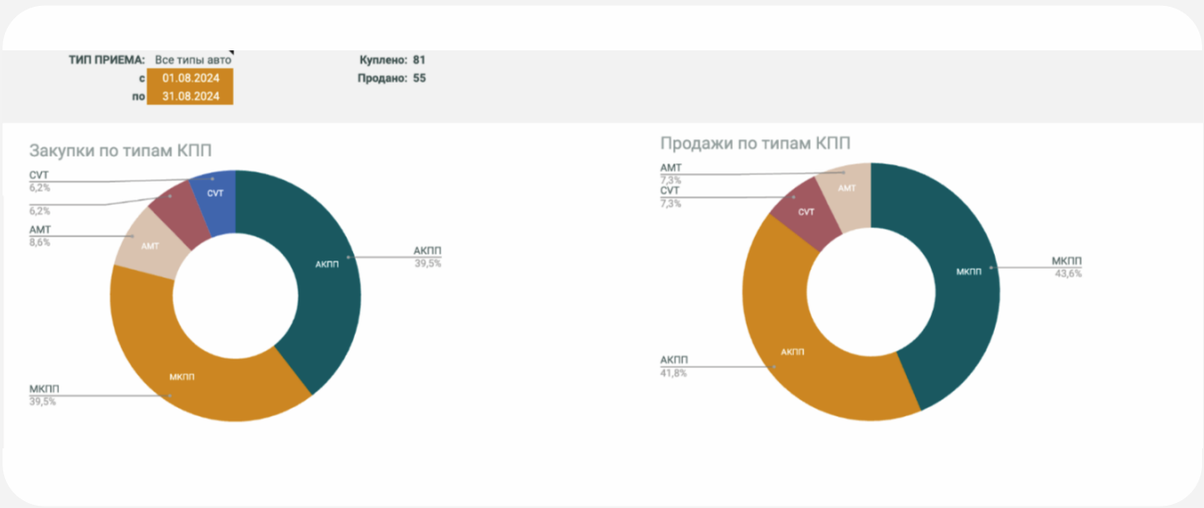
Куплено



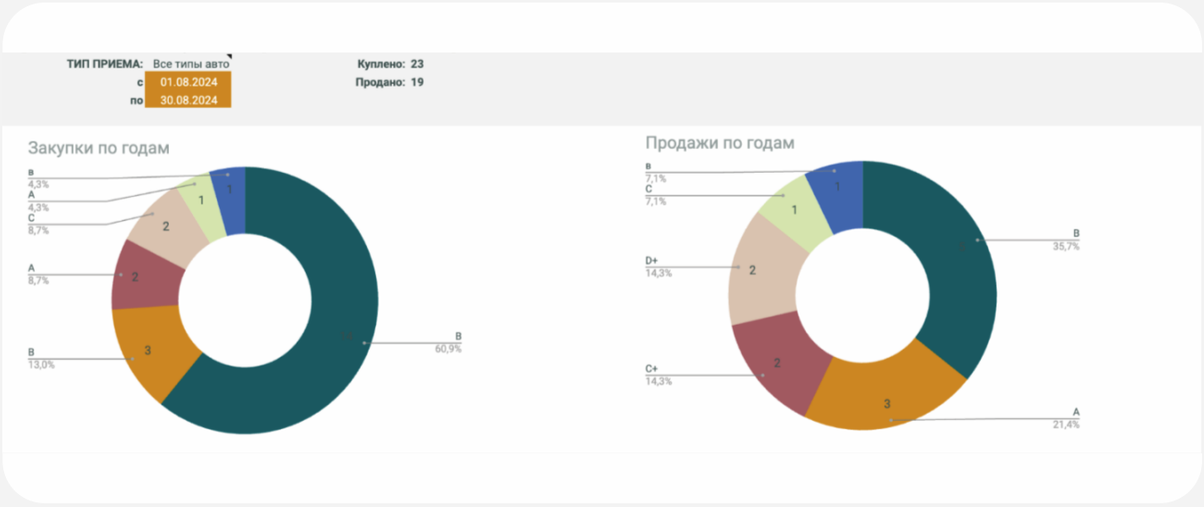
Продано



Сравнение выкупа и продаж по типам КПП



Сравнение выкупа и продаж по категории «Автохаба»



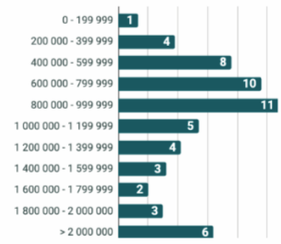
ТЗ на покупку авто

Параметры идеального авто	
Год выпуска	2011
Цена продажи	920 000

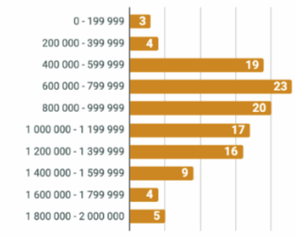
ВЫКУП			
Кол-во	Ср.срок хранения	Ср.цена продажи	Ср.год

КОМИССИЯ			
Кол-во	Ср.срок хранения	Ср.цена продажи	Ср.год

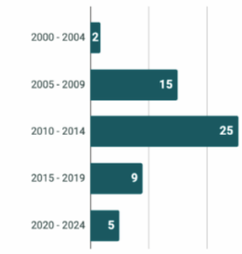
Ср.мес продажи по ценам продажи



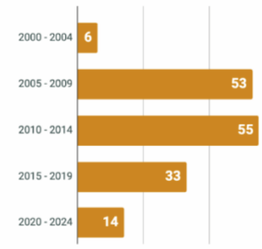
Структура склада по цене продажи



Ср.мес продажи по годам выпуска



Склад по годам выпуска



**норматив склада по сегментам и годам = x2 к ср мес продажам*

Расчет зарплаты Руководителя отдела внутреннего выкупа

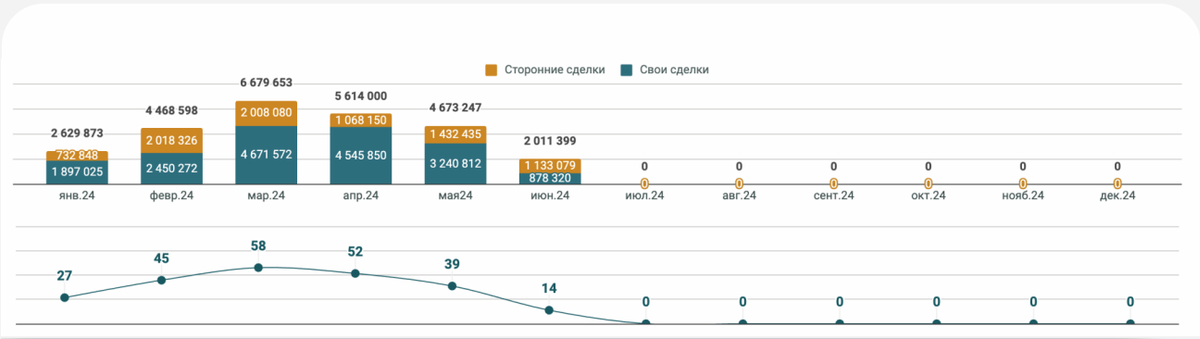
сент.2024

KPI	План	Факт	Вып
Средний KPI ППП	110%	127%	115,2%
% маржа кузов +ППП	18%	24,2%	134,4%
Средний KPI байеров	90%	102,0%	113,3%
Доля ТрейдИн из всех проданных авто	22%	18,2%	82,6%
Срок хранения		30	
Итого ср.значение выполнения KPI			**111,4%**
размер максимального вознаграждения	200 000,0	221 045,2	
ОКЛАД	15 000,0	15 000,0	
БОНУС	**185 000,0**	**206 045,2**	

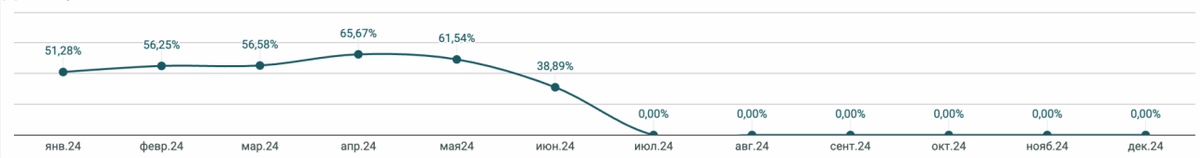
Расчет зарплаты Руководителя отдела ТРЕЙД-ИН

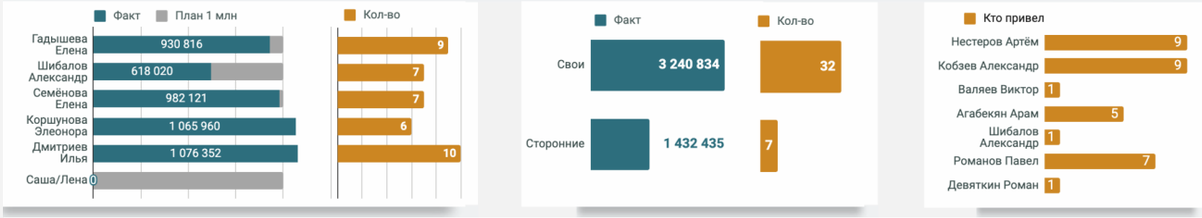
сент.2024			
Итого показатели по отделу выкупа:			
ФИО	Маржа	Исп. KPI	
Багаев Сергей			
	трейд-ин	20000	100000
KPI	План	Факт	откл
SR из визита в диагностику	45%	66,7%	148,15%
SR из диагностик в сделку	60%	22,2%	37,04%
Штуки trade	7	1	14,29%
Штуки Выкуп ДЦ	4	3	75,00%
Ср.показатель выполнения			68,62%
Бонус			68 617,72
ЗП			88 617,72
Багаев Сергей			

F&I



Доля проникновения





F&I

РКСО	План	Факт	%	Премия План	Премия Факт
Подача	140	123			
Одобрение	80	65			
kpi (подача/одобрение)	50%	53%			
Выдача	50	39			
kpi (выдача/одобрение)	60%	60%		₽.15 000	₽.15 000
Ушедшие		12			
Вернувшиеся		5			
kpi (Вернувшиеся/ушедшие)	30%	41,67%		₽.15 000	15000
Деньги	₽.3 500 000	₽.3 166 692	90%	₽.70 000	
Партнеры	₽.1 500 000	₽.1 433 435	96%		₽.64 402
ИТОГО	₽.5 000 000	₽.4 600 127	92,0%		₽.119 402

МКСО	План	Факт	%	Премия План	Премия Факт
Подача		25			
Одобрение	20	8	40%		
Выдача	10	6	60%		
kpi(выдача/одобрение)	50%	75%	150%		
Ушедшие клиенты		0			
Вернувшиеся клиенты		0			
kpi (Вернувшиеся/Ушедшие)	30%	#DIV/0!			
Деньги ДЦ	₽.600 000	₽.536 750,00	89%	₽.55 000	₽.57 157
Партнеры	₽.350 000	₽.450 500,00	129%		
ИТОГО	₽.950 000	₽.987 250,00	103,92%		₽.72 157

Анализ продаж по типам выкупа

Тип приема	Ср. дней	Кол-во	Ср. чек	Цена продажи	Маржа (кузов+ППП), руб.	Маржа КСО	ИТОГО Маржа	Маржа %	Доля в выручке	Доля в марже
ВЫКУП	26	118	1 164 524,58	137 413 900,00	14 884 411,80	7 357 198,81	22 088 610,61	16,07%	40,92%	42,41%
КОМИССИЯ	5	93	1 316 467,74	122 431 500,00	7 446 509,62	6 234 317,10	13 609 826,72	11,12%	36,46%	26,13%
ТРЕЙДИН	20	47	832 276,60	39 117 000,00	7 241 900,93	1 392 986,36	8 582 387,29	21,94%	11,65%	16,48%
ВЫКУП ВЫЕЗДНОЙ	14	18	806 638,89	14 519 500,00	2 688 638,80	823 043,88	3 517 682,68	24,23%	4,32%	6,75%
КОМИССИЯ ОТ ПАРТНЕРА	1	9	853 555,56	7 682 000,00	558 425,00	434 530,00	979 455,00	12,75%	2,29%	1,88%
ВЫКУП ДЦ	9	6	870 333,33	5 222 000,00	1 223 040,00	398 376,00	1 612 416,00	30,88%	1,56%	3,10%
КОМИССИЯ ПОДБОР	1	1	2 250 000	2 250 000	-2 750	223 700	219 450	9,75%	0,67%	0,42%
АУКЦИОН	31	2	945 000	1 890 000	292 796	7 000	296 796	15,70%	0,56%	0,57%
ВЫКУП ОТ ПЕРЕКУПА	16	2	919 500	1 839 000	360 975	132 955	490 930	26,70%	0,55%	0,94%
ЛАСТОЧКИ КОМИССИЯ	2	2	899 000	1 798 000	118 725	175 410	299 135	16,64%	0,54%	0,57%
ЧАСТИЧНЫЙ ВЫКУП	44	2	824 000	1 648 000	212 600	179 615	389 215	23,62%	0,49%	0,75%
Итого	**17**	**300**	**1 119 370**	**335 810 900**	**35 025 272**	**17 359 132**	**52 085 904**	**15,51%**		

Анализ продаж по году выпуска

Интервалы	*Количество продаж каждый месяц*						
Группа данных "Год"	1	2	3	4	5,00	6 Итого	
< 2000		1	1			1	3
2000 - 2004	2	3		1	1		7
2005 - 2009	10	11	21	19	15	5	81
2010 - 2014	18	20	33	35	21	7	134
2015 - 2019	8	8	13	8	8	1	46
2020 - 2024	1	5	8	4	7	4	29
Итого	**39**	**48**	**76**	**67**	**52**	**18**	**300**

Анализ продаж по маркам

Марка	Модель	Ср. дней	Кол-во	Ср. чек	Цена продажи	Маржа (кузов+ППП), руб.	Маржа КСО	ИТОГО Маржа	Маржа %	Доля в выручке	Доля в марже
⊞ Всего (FORD)		14	25	786 560	19 664 000	3 475 408,51	1 229 509,49	4 670 418,00	23,75%	5,86%	8,97%
⊞ Всего (CHEVROLET)		20	39	844 564	32 938 000	3 405 411,44	1 884 763,52	5 287 174,96	16,05%	9,81%	10,15%
⊞ Всего (RENAULT)		12	22	1 012 773	22 281 000	3 077 272,58	1 020 379,33	4 075 651,91	18,29%	6,63%	7,82%
⊞ Всего (HYUNDAI)		9	29	1 037 931	30 100 000	2 897 156,77	1 902 101,93	4 760 758,70	15,82%	8,96%	9,14%
⊞ Всего (KIA)		13	21	1 391 524	29 222 000	2 826 191,00	1 740 385,21	4 540 076,21	15,54%	8,70%	8,72%
⊞ Всего (NISSAN)		14	21	1 259 852	26 456 900	2 490 479,65	1 323 020,95	3 814 000,60	14,42%	7,88%	7,32%
⊞ Всего (LADA)		12	24	750 417	18 010 000	2 160 308,68	689 904,00	2 820 212,68	15,66%	5,36%	5,41%
⊞ Всего (VOLKSWAGEN)		15	15	1 144 800	17 172 000	2 041 886,85	788 408,88	2 810 795,73	16,37%	5,11%	5,40%
⊟ TOYOT.	CAMRY	13	6	2 951 500	17 709 000	643 537,11	1 207 780,00	1 842 317,11	10,40%	5,27%	3,54%
	LC PRADO	2	2	2 944 500	5 889 000	93 936,20	261 914,65	352 850,85	5,99%		
	LC 200	5	1	3 950 000	3 950 000	46 940,00	0,00	46 940,00	1,19%		
	RAV4	2	1	3 550 000	3 550 000	150 250,00	0,00	150 250,00	4,23%		
	RUSH	1	1	2 599 000	2 599 000	96 950,00	0,00	95 450,00	3,67%		
	AVENSIS	7	1	870 000	870 000	270 000,00	0,00	268 500,00	30,86%		
	COROLLA	12	1	799 000	799 000	219 725,00	0,00	218 225,00	27,31%		
	AURIS	1	1	775 000	775 000	75 000,00	92 500,00	166 000,00	21,42%		
	IST	2	1	615 000	615 000	64 000,00	0,00	62 500,00	10,16%		
Всего (TOYOTA)		7	15	2 450 400	36 756 000	1 660 338,31	1 562 194,65	3 203 032,96	8,71%	10,95%	6,15%
⊞ Всего (SKODA)		7	10	1 319 750	13 197 500	1 104 151,83	544 909,04	1 642 060,87	12,44%	3,93%	3,15%
⊞ Всего (AUDI)		10	5	1 653 600	8 268 000	1 021 675,00	790 412,80	1 804 587,80	21,83%	2,46%	3,46%
⊞ Всего (SUZUKI)		34	5	960 600	4 803 000	925 111,48	0,00	917 611,48	19,10%	1,43%	1,76%
⊞ Всего (MITSUBISHI)		10	7	995 429	6 968 000	734 614,06	384 812,20	1 110 426,26	15,94%	2,07%	2,13%
⊞ Всего (OPEL)		22	9	716 556	6 449 000	672 596,57	286 710,00	950 306,57	14,74%	1,92%	1,82%
⊞ Всего (МТЗ)		251	1	1 650 000	1 650 000	600 000,00	83 280,00	681 780,00	41,32%	0,49%	1,31%
⊞ Всего (PEUGEOT)		6	4	679 750	2 719 000	538 425,00	104 141,23	636 566,23	23,41%	0,81%	1,22%
⊞ Всего (CITROEN)		83	3	524 167	1 572 500	417 647,35	67 200,00	480 347,35	30,55%	0,47%	0,92%
⊞ Всего (UAZ)		27	3	813 333	2 440 000	410 940,00	26 239,13	432 679,13	17,73%	0,73%	0,83%
⊞ Всего (MAZDA)		3	5	1 491 600	7 458 000	387 232,91	424 225,97	803 958,88	10,78%	2,22%	1,54%
⊞ Всего (SSANG YONG)		13	3	1 026 000	3 078 000	349 386,74	252 850,00	597 736,74	19,42%	0,92%	1,15%
⊞ Всего (LEXUS)		2	1	2 500 000	2 500 000	345 725,00	253 238,20	597 463,20	23,90%	0,74%	1,15%
⊞ Всего (GREATWALL)		10	2	859 000	1 718 000	301 544,00	94 756,00	393 300,00	22,89%	0,51%	0,76%

Анализ по категории товара ABC

ABC по маркам

Марка	Модель	COUNTA из VIN	SUM из Цена пр	SUM из ФАКТ м	%Маржа кузов	Маржа с 1ед.	Доля по маркам	Доля наколл по	ABC марка	Доля по модели	Доля наколл по	ABC модель вн
CHEVROLET	CRUZE	9	7 749 000	1 311 435,0	16,9%	145 715,00	9,55%	9,55%	A	26,6%	26,6%	A
CHEVROLET	NIVA	6	3 777 000	790 489,0	20,9%	131 748,17	9,55%	9,55%	A	16,1%	42,7%	A
CHEVROLET	AVEO	7	3 614 000	771 155,0	21,3%	110 165,00	9,55%	9,55%	A	15,7%	58,3%	A
CHEVROLET	MONZA	5	9 895 000	631 925,0	6,4%	126 385,00	9,55%	9,55%	A	12,8%	71,2%	A
CHEVROLET	CAPTIVA	2	2 044 000	590 150,0	28,9%	295 075,00	9,55%	9,55%	A	12,0%	83,1%	A
CHEVROLET	LACCETTI	5	2 928 000	448 000,0	15,3%	89 600,00	9,55%	9,55%	A	9,1%	92,2%	B
CHEVROLET	Lanos	2	654 000	149 000,0	22,8%	74 500,00	9,55%	9,55%	A	3,0%	95,3%	C
CHEVROLET	LACETTI	2	920 000	119 000,0	12,9%	59 500,00	9,55%	9,55%	A	2,4%	97,7%	C
CHEVROLET	Orlando	1	1 379 000	59 000,0	4,3%	59 000,00	9,55%	9,55%	A	1,2%	98,9%	C
CHEVROLET	REZZO	1	575 000	55 000,0	9,6%	55 000,00	9,55%	9,55%	A	1,1%	100,0%	C
HYUNDAI	SOLARIS	17	16 771 000	2 779 139,0	16,6%	163 478,76	8,99%	18,53%	A	60,0%	60,0%	A
HYUNDAI	I30	2	2 525 000	475 000,0	18,8%	237 500,00	8,99%	18,53%	A	10,2%	70,2%	A
HYUNDAI	ELANTRA	4	3 232 000	423 847,0	13,1%	105 961,75	8,99%	18,53%	A	9,1%	79,3%	A
HYUNDAI	ix35	1	1 550 000	236 500,0	15,3%	236 500,00	8,99%	18,53%	A	5,1%	84,4%	A
HYUNDAI	GETZ	3	1 758 000	224 000,0	12,7%	74 666,67	8,99%	18,53%	A	4,8%	89,3%	B
HYUNDAI	MATRIX	1	499 000	214 000,0	42,9%	214 000,00	8,99%	18,53%	A	4,6%	93,9%	B
HYUNDAI	SANTA FE	2	3 829 000	159 000,0	4,2%	79 500,00	8,99%	18,53%	A	3,4%	97,3%	C
HYUNDAI	Starex	1	674 000	74 000,0	11,0%	74 000,00	8,99%	18,53%	A	1,6%	98,9%	C
HYUNDAI	Sonata	1	830 000	50 000,0	6,0%	50 000,00	8,99%	18,53%	A	1,1%	100,0%	C
FORD	FOCUS	16	12 657 000	2 403 109,0	19,0%	150 194,31	8,54%	27,08%	A	54,5%	54,5%	A
FORD	FUISION	4	2 449 000	903 850,0	36,9%	225 962,50	8,54%	27,08%	A	20,5%	75,0%	A
FORD	MONDEO	3	2 004 000	611 751,0	30,5%	203 917,00	8,54%	27,08%	A	13,9%	88,9%	B
FORD	ESCAPE	1	1 089 000	279 000,0	25,6%	279 000,00	8,54%	27,08%	A	6,3%	95,3%	C
FORD	FIESTA	1	945 000	159 000,0	16,8%	159 000,00	8,54%	27,08%	A	3,6%	98,9%	C
FORD	ECOSPORT	1	1 340 000	50 000,0	3,7%	50 000,00	8,54%	27,08%	A	1,1%	100,0%	C
KIA	RIO	7	6 790 000	1 652 500,0	24,3%	236 071,43	7,33%	34,40%	A	43,7%	43,7%	A
KIA	SPORTAGE	6	9 369 000	806 445.0	8.6%	134 407.50	7.33%	34.40%	A	21.3%	65.1%	A

В процессе анализа товарной продукции можно выделить три категории: A, B и C.
Категория A включает в себя такие товары, которые приносят максимальную прибыль компании. К ним относятся продукты, имеющие высокий спрос и стоимость, а также успешные новинки и выпуски ограниченной серии.

Категория B представляет собой промежуточные товары, которые не являются настолько прибыльными, как товары из категории A, но все же существенно увеличивают доход компании.

Категория C включает товары, которые практически не приносят выгоды, но все же продолжают производиться из соображений полного ассортимента и удовлетворения спроса отдельных клиентов. Обычно компании уделяют большее внимание развитию товаров из категории A, чтобы максимизировать прибыль.

Анализ продаж машин по менеджерам

Менеджер	Ср. дней	Кол-во	Ср. чек	Цена продажи	Маржа (кузов+ППП), руб.	Маржа КСО	ИТОГО Маржа	Маржа %	Доля в выручке	Доля в марже
Кобзев Александр	10	51	1 170 931,37	59 717 500,00	7 112 378,63	4 629 599,63	11 685 478,26	19,57%	17,78%	22,44%
Агабекян Арам	27	63	991 998,41	62 495 900,00	7 805 545,86	2 998 880,75	10 734 426,61	17,18%	18,61%	20,61%
Романов Павел	25	49	1 108 142,86	54 299 000,00	5 999 981,45	2 977 279,46	8 938 760,91	16,46%	16,17%	17,16%
Нестеров Артем	8	40	1 126 950,00	45 078 000,00	4 689 592,66	2 375 727,46	7 026 820,12	15,59%	13,42%	13,49%
Валяев Виктор	10	28	1 007 500,00	28 210 000,00	2 660 593,91	1 632 865,62	4 276 459,53	15,16%	8,40%	8,21%
Девяткин Роман	16	21	1 114 500,00	23 404 500,00	2 355 586,92	813 002,00	3 138 588,92	13,41%	6,97%	6,03%
Корнеев Владислав	6	19	1 342 105,26	25 500 000,00	1 938 898,30	243 320,84	2 164 219,14	8,49%	7,59%	4,16%
Дрынов Сергей	11	6	1 905 500,00	11 433 000,00	1 085 664,00	444 366,39	1 521 030,39	13,30%	3,40%	2,92%
Незнанов Михаил	5	7	1 057 000,00	7 399 000,00	724 683,26	324 200,00	1 041 383,26	14,07%	2,20%	2,00%
Сухенко Игорь	43	10	678 400,00	6 784 000,00	710 802,00	311 540,00	1 017 842,00	15,00%	2,02%	1,95%
Васильев Вадим	7	1	1 200 000,00	1 200 000,00	100 000,00	105 000,00	203 500,00	16,96%	0,36%	0,39%
	3	3	3 070 000,00	9 210 000,00	-274 500,00	413 150,00	134 150,00	1,46%	2,74%	0,26%
Белов Илья	6	1	630 000,00	630 000,00	38 315,00	90 200,00	127 015,00	20,16%	0,19%	0,24%
Трефилов Владислав	5	1	450 000,00	450 000,00	77 730,00	0,00	76 230,00	16,94%	0,13%	0,15%
Итого	**17**	**300**	**1 119 369,67**	**335 810 900,00**	**35 025 271,99**	**17 359 132,15**	**52 085 904,14**	**15,51%**		

Анализ скидок по менеджерам

SUM из СКИДКА	*Месяц продажи*						
Менеджер	1	2	3	4	5,00	6	Итого
Агабекян Арам	190 000	433 000	718 000	388 000	100 000	0	1 829 000
Романов Павел	169 000	178 000	188 000	207 000	15 000	0	757 000
Валяев Виктор	95 000	319 000	219 000	49 000	0	0	682 000
Кобзев Александр	175 000	183 000	97 000	149 000	69 000	0	673 000
Девяткин Роман	0		35 500	562 000	20 000		617 500
Нестеров Артем	79 000	39 000	169 999	29 000	0	0	316 999
Дрынов Сергей	60 000	50 000	119 000				229 000
Корнеев Владислав	100 000	0	65 000 Текст	39 000	0	0	204 000
Незнанов Михаил		24 000	34 000	0			58 000
Сухенко Игорь		0	49 000	0	0		49 000
Васильев Вадим	25 000						25 000
Трефилов Владислав			0				0
Белов Илья				0			0
					0	0	0
Итого	**893 000**	**1 226 000**	**1 694 499**	**1 423 000**	**204 000**	**0**	**5 440 499**

Показатели

ПЕРИОД	янв.2024	февр.2024	мар.2024	апр.2024	мая2024	июн.2024	июл.2024	авг.2024	сент.2024	окт.2024	нояб.2024	дек.2024
1. ОТДЕЛ ПРОДАЖ												
Продано выкуп ДЦ	0,0%	0,0%	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	3,0%	12,9%	18,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Продано Trade in	20,5%	14,6%	13,2%	17,9%	13,2%	25,0%	13,4%	21,0%	18,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Продано комиссионных	28,2%	33,3%	34,2%	38,8%	41,5%	23,5%	38,8%	30,6%	27,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Продано выкуп выездной	51,3%	52,1%	50,0%	43,3%	45,3%	51,5%	44,8%	35,5%	36,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Доля GM1 от валовой прибыли	70,2%	53,3%	54,5%	59,4%	54,6%	60,1%	65,1%	66,1%	64,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Доля F&I от валовой прибыли	21,5%	25,5%	31,7%	32,9%	30,6%	27,7%	27,9%	66,1%	64,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Доля Партнерских сделок F&I	8,3%	21,3%	13,7%	7,7%	14,8%	12,3%	7,0%	66,1%	64,7%	0,0%	0,0%	0,0%
GM1 по типу приема (среднее)	15,0%	9,9%	8,5%	11,7%	8,9%	12,5%	11,5%	13,1%	17,7%	0,0%	0,0%	0,0%
- GM1 Выкуп ДЦ	0,0%	0,0%	15,5%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	18,9%	15,4%	0,0%	0,0%	0,0%
- GM1 Выкуп выездной	25,9%	24,1%	10,1%	18,3%	19,6%	16,4%	18,4%	22,5%	33,2%	0,0%	0,0%	0,0%
- GM1 Trade in	7,0%	5,9%	5,9%	6,5%	6,2%	5,7%	6,4%	5,1%	7,8%	0,0%	0,0%	0,0%
- GM1 Комиссия	16,8%	10,5%	10,1%	13,7%	9,8%	14,9%	14,4%	17,6%	20,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Куммаржа по типу приема (среднее)	19,1%	14,8%	13,2%	17,9%	13,8%	18,1%	16,4%	16,4%	21,9%	0,0%	0,0%	0,0%
- Куммаржа выкуп ДЦ	0,0%	0,0%	15,7%	0,0%	0,0%	0,0%	26,2%	21,8%	15,3%	0,0%	0,0%	0,0%
- Куммаржа выкуп выездной	31,0%	25,1%	12,4%	23,3%	23,5%	22,2%	22,5%	26,0%	33,0%	0,0%	0,0%	0,0%
- Куммаржа Trade in	10,6%	10,4%	11,5%	11,5%	11,1%	11,8%	10,8%	8,2%	12,7%	0,0%	0,0%	0,0%
- Куммаржа комиссия	21,0%	16,3%	14,8%	21,1%	14,9%	20,2%	20,2%	21,2%	27,6%	0,0%	0,0%	0,0%
Доля F&I по типу приема:												
- F&I Выкуп	54,0%	57,6%	47,0%	54,2%	47,3%	52,1%	48,6%	42,1%	61,4%	0,0%	0,0%	0,0%
- F&I Trade in	17,9%	1,9%	5,2%	12,8%	6,5%	17,3%	11,6%	14,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
- F&I Комиссия	26,2%	37,1%	47,7%	29,5%	46,3%	30,5%	39,8%	38,1%	22,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Разбивка по КВ:												
- КВ банков	19,0%	28,3%	34,3%	31,6%	43,7%	40,4%	33,6%	38,7%	28,2%	0,0%	0,0%	0,0%
- Помощь на дорогах	56,4%	42,6%	23,9%	42,3%	37,9%	47,7%	47,5%	54,2%	71,8%	0,0%	0,0%	0,0%
- Pro гарантия	15,9%	23,8%	34,2%	19,5%	4,1%	3,4%	2,1%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
- СЖ	2,8%	0,9%	0,0%	1,2%	6,3%	1,8%	4,1%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
- Каско	5,9%	4,5%	7,6%	5,4%	8,0%	6,8%	12,7%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3. ОТДЕЛ TRADE IN												
Доля Trade in	20,5%	14,6%	13,2%	17,9%	13,2%	25,0%	13,4%	21,0%	18,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Продано в месяц приема												
Средний GM1 Trade IN	7,0%	5,9%	5,9%	6,5%	6,2%	5,7%	6,4%	5,1%	7,8%	0,0%	0,0%	0,0%
ONLINE												
- ONLINE оценка												
- % из онлайн оценки во встречу												
- % из онлайн оценки в сделку												
Конверсии ДЦ												
- % из визита в диагностику				45,5%	29,6%	21,9%	34,3%	44,4%	34,4%	0,0%	0,0%	0,0%
- % из диагностики в сделку				100,0%	100,0%	56,0%	64,7%	37,5%	63,6%	0,0%	0,0%	0,0%
- % из визита в сделку				45,5%	29,6%	12,3%	22,2%	16,7%	21,9%	0,0%	0,0%	0,0%

Оптимизация



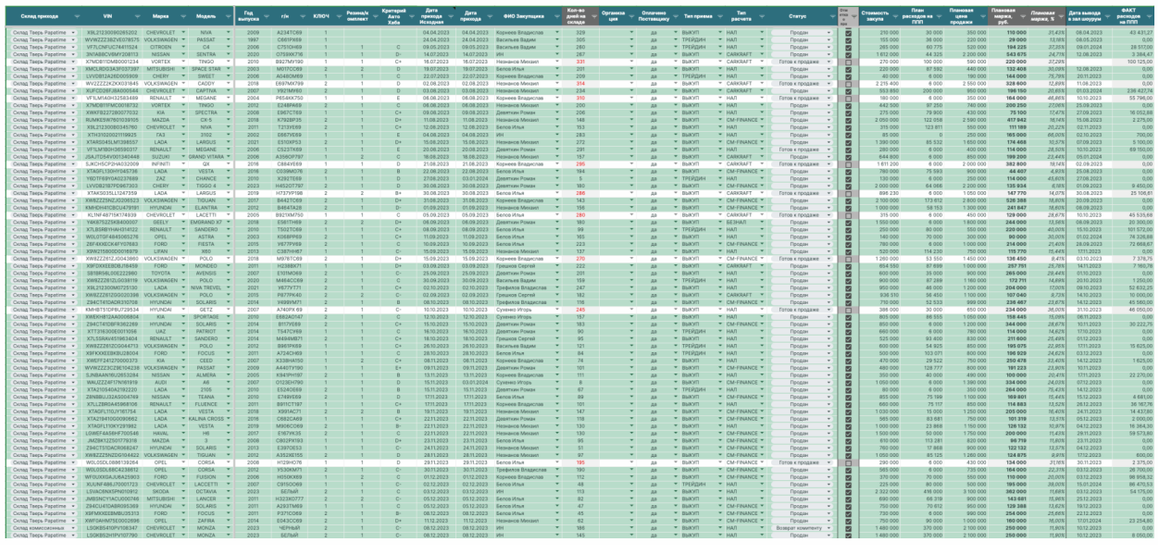
Павел Становов

Коммерческий директор Papatime auto

В операционной системе занесения данных “ЗАКУПКА - ПРОДАЖА” задействован 1 человек - **Коммерческий директор.**

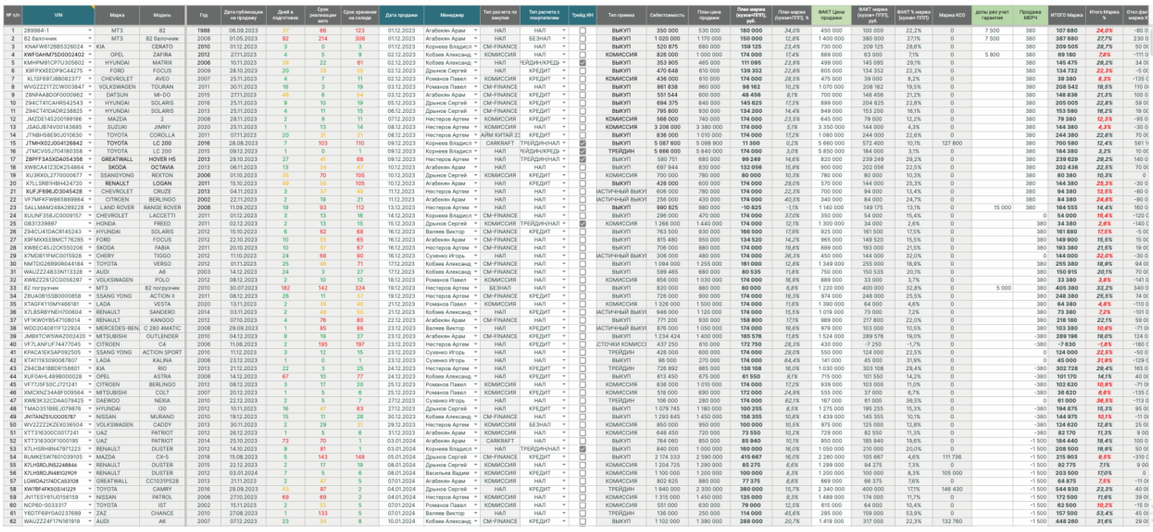
Для отдела продаж разработан специальный лист согласования для фиксирования данных по продаже.

Внесение данных по закупкам



Склад прихода	Стоимость закупки
Vin	
Марка	План расходов на ППП
Модель	
Год выпуска	Плановая цена продажи
Гос номер	
Ключей	Плановая маржа
Резина	
Дата прихода	Дата вывода в шоурум
Фио закупщика	
Кол-во дней на складе	Фактическая себестоимость
Организация	
Оплата поставщику	Дата продажи
Тип приема	
Тип расчета	Срок ППП
Статус	
Отметка о продаже	Дней хранения с вывод

Внесение данных по продажам



Vin	Себестоимость
Марка	План цена продажи
Модель	План GM1
Год выпуска	План GM1 %
Дата публикации в продажу	Факт GM1
Дней в подготовке	Факт GM1 %
Срок реализации авто	Маржа КСО
Срок хранения на складе	Допы
Дата продажи	Мерч
Менеджер	Итого маржа
Тип расчета по закупке	Итого маржа %
Тип расчета с покупателем	Отклонения от плана GM1
Трейд Ин	Скидка
Тип приема	

Чек-лист согласования продажи

«____» _____ 20__г.
Время ___:___

КАС ☐ ФИЗ/ФИЗ ☐

Papatime auto

Менеджер	
Клиент	
Телефон	
Марка/модель/год	
Канал трафика	
VIN	

Стоимость авто	
Скидки	
Кредит	
TRADE IN	
Стоимость авто в 1с	

TRADE IN	А/М	Цена	Склад
Задаток сумма		Тип оплаты: Нал ☐ ПНК ☐ Б/Н ☐	
Дата		ФИО (получателя средств на карту)	

ПВ (Сумма указывается без учета задатка)	А/М	Тип оплаты: Нал ☐ ПНК ☐ Б/Н ☐ ЭКВ ☐	
ФИО получателя перевода на карту		ФИО (получателя средств на карту)	
Сумма кредита за автомобиль		КВ от кредита	

Услуги	Стоимость продукта	КВ от услуг	Наличные	Эквайринг	Перевод на карту	Кредит	В подарок
Замена масла							
Шины							
Учет							
Экспертиза							
Осаго							
Каско							
Гарантия							
СЖ							
Защита от потери работы							
Car Assistance							

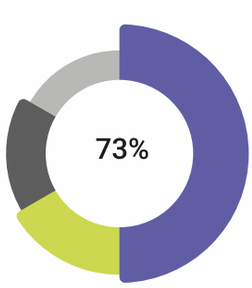
ОТМЕТКА КАССИРА

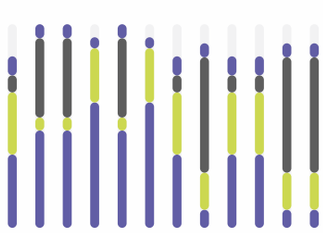
Принял/выдал наличными _____
Чек (нал) пробит на сумму _____
Дата и подпись кассира _____
Принял/выдал наличными _____

Чек (нал) пробит на сумму _____
Дата и подпись кассира _____
Чек (банк. выпис) пробит на сумму _____
Дата и подпись кассира _____

Пример отчета, продажи

45% Продано выкупных авто	**12%** Продано Trade IN	**43%** Продано комиссионных
52,4% Доля GM1 от ВП	**32%** Доля F&I от ВП	**14%** Доля партнерских сделок F&I
17,6% GM1 Выкуп	**23,2%** GM1 Trade IN	**7,3%** GM1 Комиссия
22,5% Куммаржа выкуп	**25,3%** Куммаржа Trade In	**14,1%** Куммаржа Комиссия





Пример отчета, F&I

45% Доля F&I	**12%** SR% подача - выдача	**43%** SR% одобрение - выдача
61,5% Доля F&I Выкуп	**31,7%** Доля F&I Trade IN	**60%** Доля F&I Комиссия

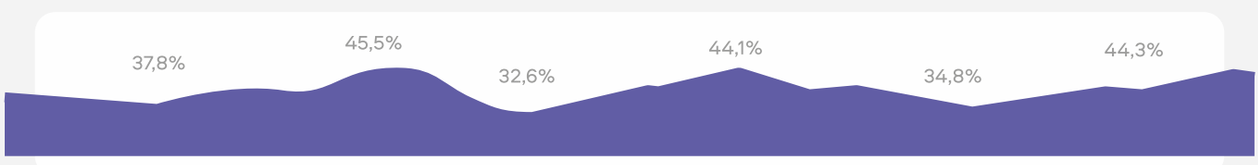
47,9% КВ от банков	**33,8%** CarAssistance	**11%** Pro Гарантия	**5,8%** СЖ	**1,5%** Каско

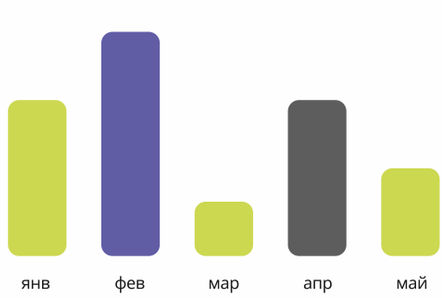
60 000 руб.

Отказ от дополнительных услуг - 1

Пример отчета, trade in

19,2% Доля Trade IN	**30%** Продано в месяц приема	**28,5%** Ср. GM1 Trade IN
26,6% Online оценка	**8,3%** SR% online - встреча	**100%** SR% online - сделка
33,4% SR% визит - диагностика	**77,2%** SR% диагностика - выкуп	**30%** SR% визит - выкуп







Отчет по общему количеству авто поступившие в ППП по выбранному периоду и по байеру

Байер	В работе	Прошли ППП	Всего поступило за период
Иванов	4	6	10
Петров	2	6	8
Итого	6	12	18

Отчет по стоимости в разрезе вид работы и подрядчик

Вид работ	Подрядчик	Кол-во авто	Сумма выплненных работ
Слесарные	Подрядчик 1	1	10 000,00
	Подрядчик 2	3	105 000,00
	Подрядчик 3	2	30 000,00
Кузовные	Подрядчик 1	1	200 000,00
	Подрядчик 2	5	1 000 000,00
	Подрядчик 3	2	68 000,00

papatime business

Отчет по таймингу

Тайминг не нарушен	Вид работ	Подрядчик
	Слесарные	Подрядчик 1
		Подрядчик 2
		Подрядчик 3
	Кузовные	Подрядчик 1
		Подрядчик 2
		Подрядчик 3
Тайминг нарушен	Слесарные	Подрядчик 1
		Подрядчик 2
		Подрядчик 3
	Кузовные	Подрядчик 1
		Подрядчик 2
		Подрядчик 3

Отчет по ЗЧ

Авто	ЗЧ	Стоимость
KIA VIN	колодки	6 000,00
	ступичные подшипники	8 000,00
Toyota	фильтр топливный	12 000,00
	фильтр салона	2 000,00

План / Факт по времени работы

(сколько было запланировано на выполнение
работы / сколько работа занимала выполнение по факту)

Авто	Работы	Планируемое время на выполнение	Фактическое время на выполнение	Дельта
KIA	колодки	3	2	-1
	ремонт стекла	1	4	3

Отчет в моменте по местанахождению автомобилей с полями: вид работы, подрядчик, дедлайн, фактическое время нахождения на этапе воронки

Авто	Работы	Подрядчик	Дедлайн	Фактическое время нахождения на этапе воронки
Ford Focus 2013 X9FKXXEEBKBU28004	ремонт подвески	Свой сервис	10.05	2

KPI сотрудника ППП

сент.2024

KPI	План	Факт	Вып
Срок входа на подготовкку	3	1	100,00%
отклонение от планируемой ср.суммы подго	10%	-54,75%	100,00%
Срок ППП	14	5	120,00%
кол-во подготовленных авто	22	9	280,00%
Итого ср.значение выполнения KPI			**150,00%**
размер максимального вознаграждения			
ОКЛАД			
БОНУС	80 000,0	**120 000,0**	

*считается по дате факт.окончания ппп из данных сервис

ЧАСТЬ 2

8. ОПиУ
9. ОДДС
10. Управленческий баланс
11. Касса
12. Фонды

Введение

Бизнес по купле-продаже автомобилей относится к торговой отрасли, так как **основной юнит – это товар (автомобиль),** параметры оборачиваемости которого определяют экономику.

Сюда относятся:



Автосалоны



Дилеры



Мелкие и крупные импортеры



Розничные точки и т.д.

С учетом специфики учет и контроль денег должен быть выстроен по следующей логике:

01





Когда авто поступает на склад (за счет любого источника финансирования) начинается формироваться актив компании (Управленческий баланс).
Покупка авто – это еще не расход

02





Когда авто продается – возникает формирование доходов и расходов (Отчет о прибылях и убытках)

03







При всех этих действиях формируется денежный поток (движение денег), учет которого ведется в Отчете о движении денег

papatime business

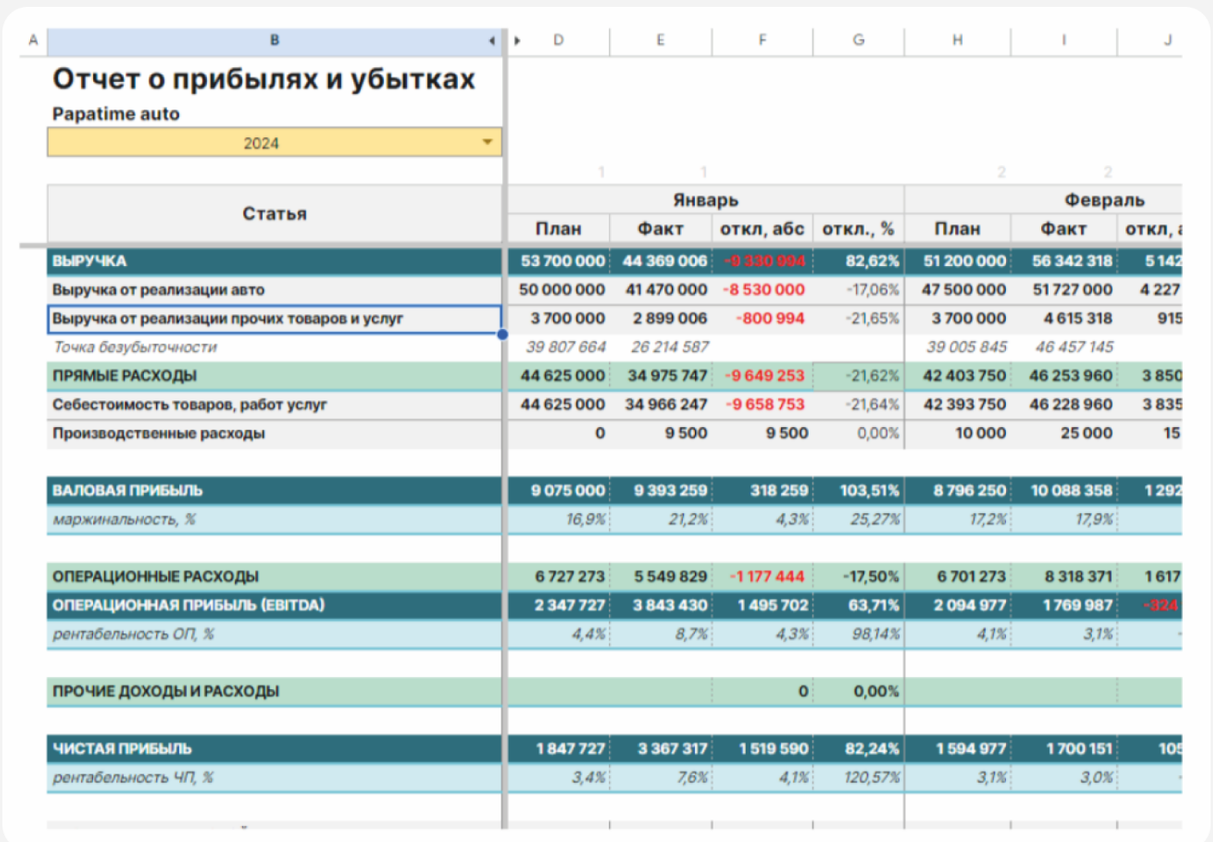
ОПиУ | Отчет о прибыли и убытках

01 Один из главных отчётных документов компании, в котором отражается эффективность и результативность её работы.

02 Именно этот отчёт используют аналитики и инвесторы, когда нужно узнать объёмы выручки и затрат, а также величину чистой прибыли.

03 В отчёте показывается сколько компания смогла заработать денежных средств за отчётный период.

Отчет о движении денежных средств
Papatime auto



Отчет о прибылях и убытках

Papatime auto

2024

Статья	Январь				Февраль		
	План	Факт	откл, абс	откл., %	План	Факт	откл,
ВЫРУЧКА	53 700 000	44 369 006	-9 330 994	82,62%	51 200 000	56 342 318	5 142
Выручка от реализации авто	50 000 000	41 470 000	-8 530 000	-17,06%	47 500 000	51 727 000	4 227
Выручка от реализации прочих товаров и услуг	3 700 000	2 899 006	-800 994	-21,65%	3 700 000	4 615 318	915
Точка безубыточности	*39 807 664*	*26 214 587*			*39 005 845*	*46 457 145*	
ПРЯМЫЕ РАСХОДЫ	44 625 000	34 975 747	-9 649 253	-21,62%	42 403 750	46 253 960	3 850
Себестоимость товаров, работ услуг	44 625 000	34 966 247	-9 658 753	-21,64%	42 393 750	46 228 960	3 835
Производственные расходы	0	9 500	9 500	0,00%	10 000	25 000	15
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	9 075 000	9 393 259	318 259	103,51%	8 796 250	10 088 358	1 292
маржинальность, %	*16,9%*	*21,2%*	*4,3%*	*25,27%*	*17,2%*	*17,9%*	
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	6 727 273	5 549 829	-1 177 444	-17,50%	6 701 273	8 318 371	1 617
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ (EBITDA)	2 347 727	3 843 430	1 495 702	63,71%	2 094 977	1 769 987	-324
рентабельность ОП, %	*4,4%*	*8,7%*	*4,3%*	*98,14%*	*4,1%*	*3,1%*	
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			0	0,00%			
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 847 727	3 367 317	1 519 590	82,24%	1 594 977	1 700 151	105
рентабельность ЧП, %	*3,4%*	*7,6%*	*4,1%*	*120,57%*	*3,1%*	*3,0%*	

Составляющие отчета ОПиУ

Выручка	Верхняя строка ОПиУ — доход, который компания получает при продаже продукции, товаров, работ, услуг;
Прямые расходы	Себестоимость и производственные расходы при продаже авто
Валовая прибыль	Прибыль, полученная при разности выручки и себестоимости продаж;
Операционные расходы	Все расходы компании, кроме прибыли (дивидендов) собственника и вложений на развитие
Операционная прибыль (EBITDA)	Доход от основной деятельности предприятия за вычетом операционных расходов.
Прочие доходы и расходы	Доходы, которые не связаны с основной деятельностью компании Расходы, которые не связаны с основной деятельностью компании
Чистая прибыль	Чистая прибыль — это все доходы компании за вычетом всех расходов и налогов
Распределение чистой прибыли	Наполнение фондов компании

papatime business

С чего начать внедрение?

01 Определить центры получения доходов - направления выручки.

02 Составить справочник расходов (с учетом категорий - прямые/косвенные, постоянные/переменные).

03 Создать таблицы внесения данных, куда на протяжении месяца необходимо вносить все операции по доходам и расходам, которые потом будут перенесены в ОПиУ и не отражены в отчете ДДС.

04 Вести заполнение листа учета сделок (закупки, продажи авто), зарплатную ведомость, учет основных средств, учет финансовой деятельности.

05 Операционные таблицы должны заполняться ежедневно по мере необходимости.

06 Остается следить, чтобы это соблюдалось, а вам запланировать даты для отслеживания и принятия управленческих решений

papatime business

Фонды

Резервные фонды

Наименование	01.01.2024	31.01.2024	29.02.2024	31.03.2024	30.04.2024	31.05.2024	30.06.2024	31.07.2024	31.08.2024	30.09.2024	31.10.2024	30.11.2024	31.12.2024
ВСЕ ФОНДЫ КОМПАНИИ	**0**	**1 683 658**	**2 533 734**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**	**5 417 862**
Фонд на риски													
Остаток по фонду	0	336 732	506 747	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572
Фонд на развитие													
Остаток по фонду	0	336 732	506 747	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572	1 083 572
Фонд на Бонусы и вознаграждения													
Остаток по фонду	0	505 098	760 120	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359
Фонд на Налоги													
Остаток по фонду	0	505 098	760 120	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359	1 625 359

ОДДС
Отчет о движении денежных средств

Основное назначение ОДДС

Показать
достаточно ли поступлений
на осуществление задуманного
или вас ожидают
«кассовые разрывы».

Кассовый разрыв

это период, в который платеж необходимо обязательно произвести, а поступлений в этот период не запланировано.

ОДДС

Остаток ДС на начало / конец периода	Показывает, какие потоки денег проходили через компанию
Операционная деятельность	Основная приносящая доход деятельность предприятия и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой деятельности
Финансовая деятельность	Деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств предприятия
Инвестиционная деятельность	Приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к эквивалентам денежных средств

Для чего нужен отчет ОДДС?

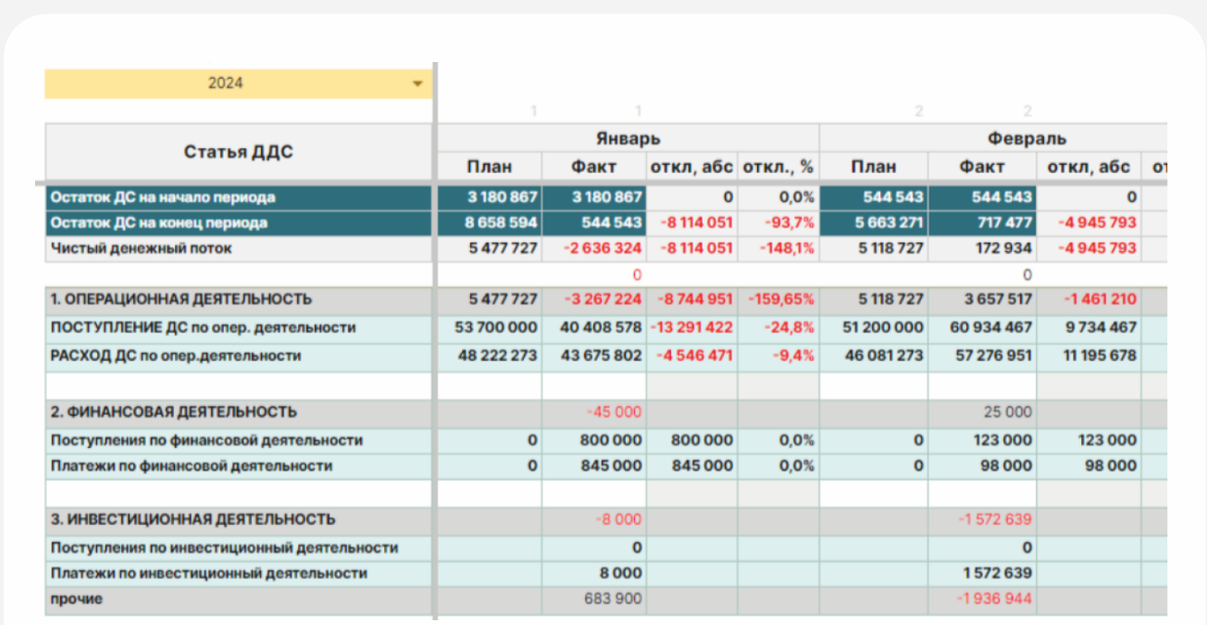
01 Какой объем денежных средств есть у компании на данный момент?

02 Что происходит с денежными потоками на данный момент?

03 Какой реальный объем финансов производит компания?

04 Как избежать кассового разрыва?

Отчет о движении денежных средств
Papatime auto



2024

Статья ДДС	Январь				Февраль			
	План	Факт	откл, абс	откл., %	План	Факт	откл, абс	от
Остаток ДС на начало периода	3 180 867	3 180 867	0	0,0%	544 543	544 543	0	
Остаток ДС на конец периода	8 658 594	544 543	-8 114 051	-93,7%	5 663 271	717 477	-4 945 793	
Чистый денежный поток	5 477 727	-2 636 324	-8 114 051	-148,1%	5 118 727	172 934	-4 945 793	
		0				0		
1. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	5 477 727	-3 267 224	-8 744 951	-159,65%	5 118 727	3 657 517	-1 461 210	
ПОСТУПЛЕНИЕ ДС по опер. деятельности	53 700 000	40 408 578	-13 291 422	-24,8%	51 200 000	60 934 467	9 734 467	
РАСХОД ДС по опер.деятельности	48 222 273	43 675 802	-4 546 471	-9,4%	46 081 273	57 276 951	11 195 678	
2. ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		-45 000				25 000		
Поступления по финансовой деятельности	0	800 000	800 000	0,0%	0	123 000	123 000	
Платежи по финансовой деятельности	0	845 000	845 000	0,0%	0	98 000	98 000	
3. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		-8 000				-1 572 639		
Поступления по инвестиционный деятельности		0				0		
Платежи по инвестиционный деятельности		8 000				1 572 639		
прочие		683 900				-1 936 944		

papatime business

С чего начать внедрение?

01 Сформировать справочник статей

02 Разделить денежные потоки по видам деятельности

03 Собрать все счета и посчитать остатки

04 Назначить ответственных за заполнение данных

05 Регулярно вносить и сверять данные раз в неделю

Управленческий баланс

Отвечает на самый главный вопрос
ГДЕ ДЕНЬГИ?



papatime business

Для чего нужен отчет Управленческий баланс?



papatime business

Что вам даст баланс?

01 Понимание того, сколько денег заморожено в дебиторской задолженности и складских запасах, а сколько свободных на счетах и в кассе

02 Сколько вложено личных средств, куда потрачены деньги кредиторов

03 Поможет контролировать долги перед кредиторами: поставщиками, инвесторами, банками, государством

04 Понимание, каким имуществом располагаете, что можно продать, если нужны деньги для расчетов с кредиторами

05 Данные для подсчёта показателей фин анализа: платежеспособности бизнеса, ликвидности активов, оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей и др

Управленческий Баланс (ДЕНЬГИ)

Статья	01.01.2024	31.01.2024	29.02.2024	31.03.
АКТИВЫ	**188 314 475**	**257 298 366**	**224 015 276**	**190 7**
Оборотные активы	**99 256 475**	**168 232 366**	**133 376 637**	**95 8**
Деньги	3 180 867	544 543	717 477	6
Дебиторская задолженность	4 195 000	9 757 766	2 151 264	14 0
Запасы	91 880 608	157 930 057	130 507 896	81 2
Внеоборотные активы	**89 058 000**	**89 066 000**	**90 638 639**	**94 8**
Основные средства	89 058 000	89 066 000	90 638 639	94 8
Нематериальные активы				

ПАССИВЫ	**188 314 475**	**257 298 366**	**224 015 276**	**190 7**
Капитал	**143 299 475**	**200 962 824**	**158 175 550**	**170 3**
Уставной и добавочный капитал	0	0	0	
Нераспределенная прибыль "+" / непок	143 299 475	200 962 824	158 175 550	170 3
Обязательства	**45 015 000**	**56 335 542**	**65 839 726**	**20 3**
Займы	0	0	0	
Кредиторская задолженность	45 015 000	56 335 542	65 839 726	20 3

Касса, Банк, Операции по сделкам

Дата	Кассир, который вносит	Назначение платежа, описание	Контрагент (С кем проводится расчет)	Приход	Расход	Остаток	Статья ДДС	Направление	Сумма для отчета	Месяц	ГОД	Вид движ
03.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 1000 рублей на гсм получатель Л	Легащев Г		1 000,00	556 779,04	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-1 000,00	1	2024	Расход
04.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 10.000Р на гсм под отчет по чека	Легащев Г	644,00	10 000,00	607 423,04	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-9 356,00	1	2024	Расход
04.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 3800 рублей на стартер УАЗ патр	Легащев Г	1 500,00	5 000,00	327 273,04	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-3 500,00	1	2024	Расход
05.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 10.000Р под отчет получатель Ва	Васильев В	4 620,00	10 000,00	1 821 893,04	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-5 380,00	1	2024	Расход
08.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 10000 рублей на гсм получатель	Легащев Г	2 389,60	10 000,00	3 650 482,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-7 610,40	1	2024	Расход
08.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 12.000Р на покупку резины для а	Девяткин Р	1 700,00	12 000,00	3 640 182,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-10 300,00	1	2024	Расход
09.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 500р заправка бензин 300Р такс Получатель Заманов Амил внести в заказ наряд	Заманов А		800,00	36 989,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-800,00	1	2024	Расход
12.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 1700р гсм Лада Приора Vin: 002	Заманов А		1 700,00	1 920 621,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-1 700,00	1	2024	Расход
13.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства в размере5000 руб на бензин. Получатель : Агабекян Арам	Агабекян А		5 000,00	164 621,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-5 000,00	1	2024	Расход
13.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства в размере5000 руб на бензин. ПО Получатель : Агабекян Арам	Агабекян А		5 010,00	159 611,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-5 010,00	1	2024	Расход
15.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 1500Р ГСМ Haval F7x 2021 vin: XZ	Корнеев В		1 500,00	1 038 211,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-1 500,00	1	2024	Расход
15.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 2.000Р гсм Toyota rav 4 2021 vin:	Девяткин Р		2 000,00	2 436 211,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-2 000,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 21200 рублей на зимние шины ч	Легащев Г		21 220,00	844 963,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-21 220,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 1.500р заправка бензин Киа Рио	Заманов А		1 500,00	515 573,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-1 500,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 2100Р заправка гсм поездки на с	Якимов И		2 100,00	484 473,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-2 100,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 2000 рублей на болты,саморезы	Легащев Г	1 900,00	2 000,00	484 373,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-100,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 1000 рублей на изготовление кл	Легащев Г	200,00	1 000,00	483 573,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-800,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 500 рублей на топливо на поезд	Легащев Г		500,00	483 073,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-500,00	1	2024	Расход
16.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства в размере 3.000Р на покупку мул	Белов И		3 000,00	473 073,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-3 000,00	1	2024	Расход
17.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 2670Р покупка запчастей Ford fu	Корнеев В		2 670,00	1 020 919,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-2 670,00	1	2024	Расход
18.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 7.000р покупка аккумулятора на Получатель Заманов Амил внести в заказ наряд	Заманов А	1 710,00	7 000,00	155 629,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-5 290,00	1	2024	Расход
18.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 16384 рублей на шины Шевроле	Легащев Г		40 792,00	119 137,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-40 792,00	1	2024	Расход
18.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства 10630 рублей на бак газель эвак	Легащев Г		10 630,00	198 927,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-10 630,00	1	2024	Расход
18.01.2024	Чукарова	Выдать денежные средства выкуп колес в сборе r16 OPEL дл	Валяев В		10 000,00	94 277,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-10 000,00	1	2024	Расход
19.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства на ГСМ для склада , в размере 5	Тучин К	748,00	5 000,00	40 625,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-4 252,00	1	2024	Расход
19.01.2024	Килькеева	Выдать денежные средства 2500р Тойота Камри ремонт пер	Заманов А		2 500,00	38 125,64	Оплата поставщику на закупку за	Тверь	-2 500,00	1	2024	Расход

papatime business

Касса, Банк, Операции по сделкам

01 Для автоматизации и сокращения ручного ввода необходимо использовать преднастроенные справочники, из которых необходимо указывать реквизиты операции

02 Создать цепочку интеграции данных из разных таблиц в единую базу учет

03 Использовать структурированные “плоские” реестры ввода данных, на основании которых можно “вытягивать” данные для отчетов в простой и понятной форме

04 Использовать единые форматы таблиц и отчетов для быстрого формирования финансовых результатов.

papatime business

Тип автобизнеса	Автосалон L	Автосалон XL	Несколько направлений XXL	Импорт авто	Дашборды Power BI
Бизнес - модель	Продажа автомобилей; Склад до 50 авто	Продажа автомобилей; Склад более 50 авто	Продажа автомобилей + смежные продукты (сервис, запчасти и др)	Поставка авто под заказ (B2B), отложенные расчеты с контрагентами	любая
Штат компании	до 10 чел	10-50 чел	любое	любое	любое
Сложности компании	Сложности с учетом, занесением и оцифровкой финансовых показателей. Проблемы с организацией процесса управленческого учета.	Сложности с учетом, занесением и оцифровкой финансовых показателей. Проблемы с организацией процесса управленческого учета	Сложности с прогнозированием; Точной оцифровкой всех направлений; Проблемы с учетом смежных товаров и услуг; Возможные недочеты в точках контроля за бизнес-показателями.	Сложности с учетом растянутой прибыли. Оцифровка всех денежных потоков: авансы поставщикам, неоплаченные долги, затянувшиеся поставки и операционной прибыли.	
Решение	Готовый управленческий учет с процессами занесения данных. Базовый набор отчетов для принятия управленческих решений. **Закупка, Продажа, Склад, F&I, Касса, ДДС.**	Оцифрованные показатели бизнеса. Полноценные управленческие отчеты по всем стандартам. Автоматизированное разнесение данных со всех отделов. **Закупка, Продажа, Склад, Анализ склада, Маркетинг, F&I, KPI, Касса, ОПиУ, ДДС, УБ.**	Автоматизированная оцифровка и разнесение данных со всех отделов с учетом сервиса и запчастей. **Закупка, Продажа, Склад, Анализ склада, Маркетинг, F&I, KPI, Касса, ОПиУ, ДДС, УБ, Фонды, Остатки, Отчет по марже, Сервис.**	Оцифровка всех этапов длинных сделок, детализация и процесс заполнения данных. **Закупка, Продажа, Сделки, Операции, Маркетинг, F&I, KPI, Касса, ОПиУ, ДДС, УБ, Фонды, Анализ должников, Остатки, Отчет по марже.**	Коммерческие отчеты в Power BI.
Сроки внедрения	Готовый продукт "Управленческий учет" на платформе Google. Оцифровка 85% данных. Срок проекта до 1 мес.	Готовая продукт "Управленческий учет" на платформе Google. Оцифровка 95% данных. Срок проекта до 2 мес.	Готовая продукт "Управленческий учет" на платформе Google. Оцифровка 95% данных. Срок проекта до 2 мес.	Готовая продукт "Управленческий учет" на платформе Google. Детализация отчетности под каждую сделку (авто). Срок проекта до 2 мес.	Кастомизированный дашборд в PowerBI. Срок проекта 2-3 мес.

papatime business



Игорь Киверин

Основатель Papatime auto

+7 905 128 5279

TG: @Igor_Kiverin