

Курс «Мастер управления финансами»

Урок 13. 23.09.24г. 08:10мск

БАЗОВЫЕ

РАСЧЕТЫ И НАСТРОЙКИ - 3

Структура себестоимости и БАЛАНС



MNGMNT.RU

Управление ВСЕМ

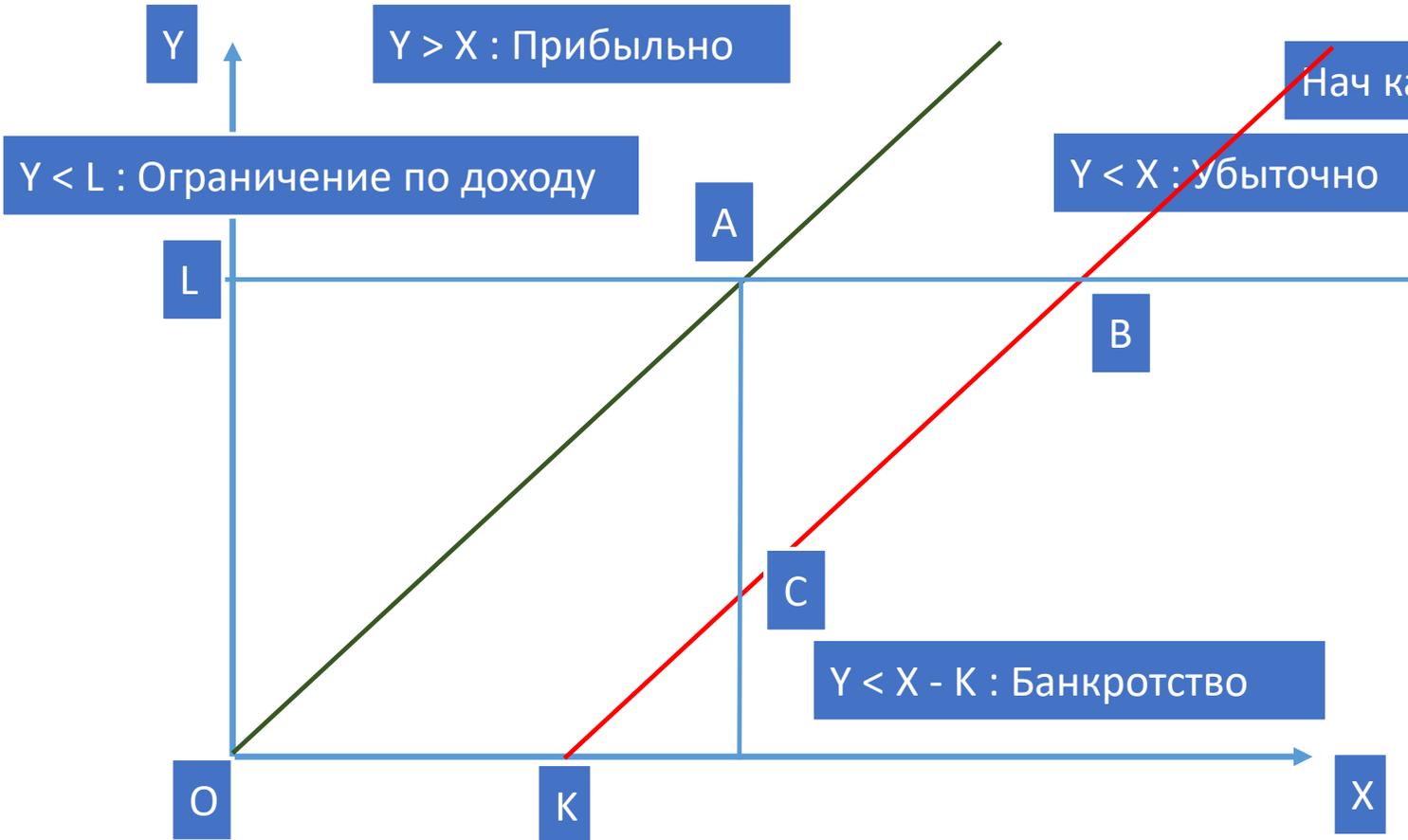
Управление

Расходы = X

Доходы = Y

Прибыль = Y - X

Точка Безубыт (Самоокуп-ть): Y = X



Нач капитал (K) : $Y - X > -K \Rightarrow Y > X - K$

Что значит «Успешное предприятие»?
Успешное предприятие – это предприятие существующее более 70 лет.

Основная функция финансового управления – это «**оплата счетов**».

Если для продукции данного предприятия существует рынок сбыта, а предприятие убыточно, то проблемы в управленческом персонале

Активы

Пассивы

Долгосрочное планирование

Продолжительность жизни «ученых»

Это чтобы перейти
на ускоренное
развитие

Основная функция финансового управления
– это «**оплата счетов**».

Важная задача финансового управления
– это «найти **источники финансирования**».

Возникает потребность в
БЮДЖЕТИРОВАНИИ

Главный и единственный источник
финансирования – это «**будущие доходы**».

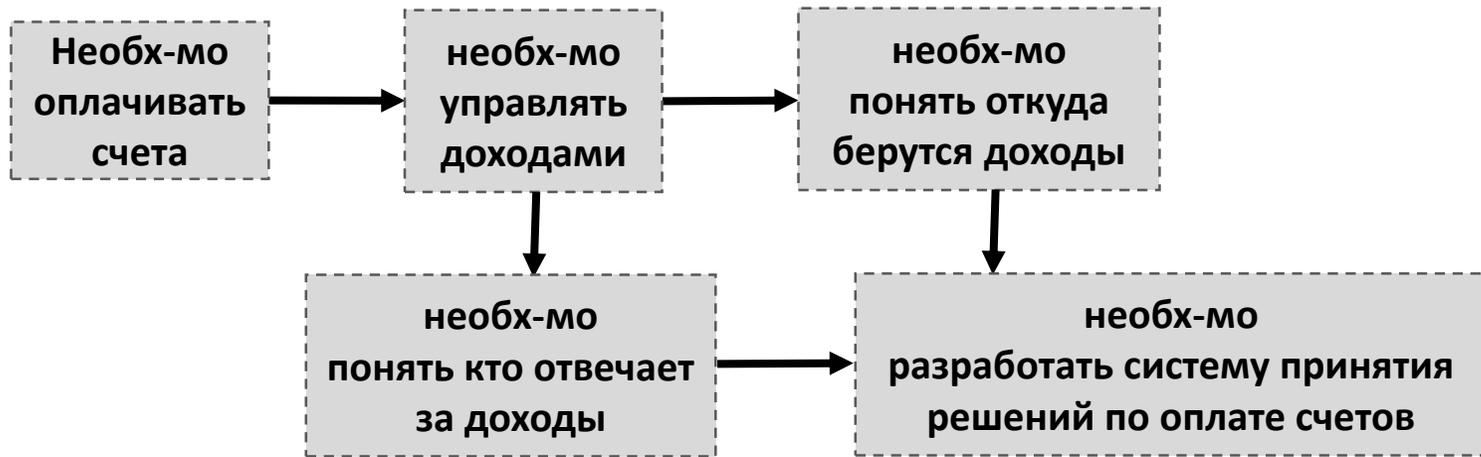
Ставка ЦБ: 16% - почему?

95% предприятий обречены на банкротство, даже когда в течение 10-15 лет они кажутся успешными!!!

у этих 95% предприятий собственники и топ-менеджеры
изымают деньги из операционного оборота!!!

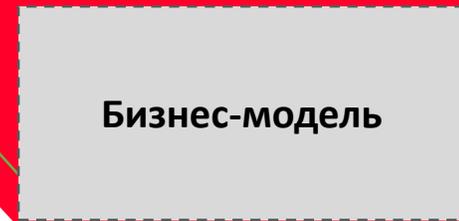
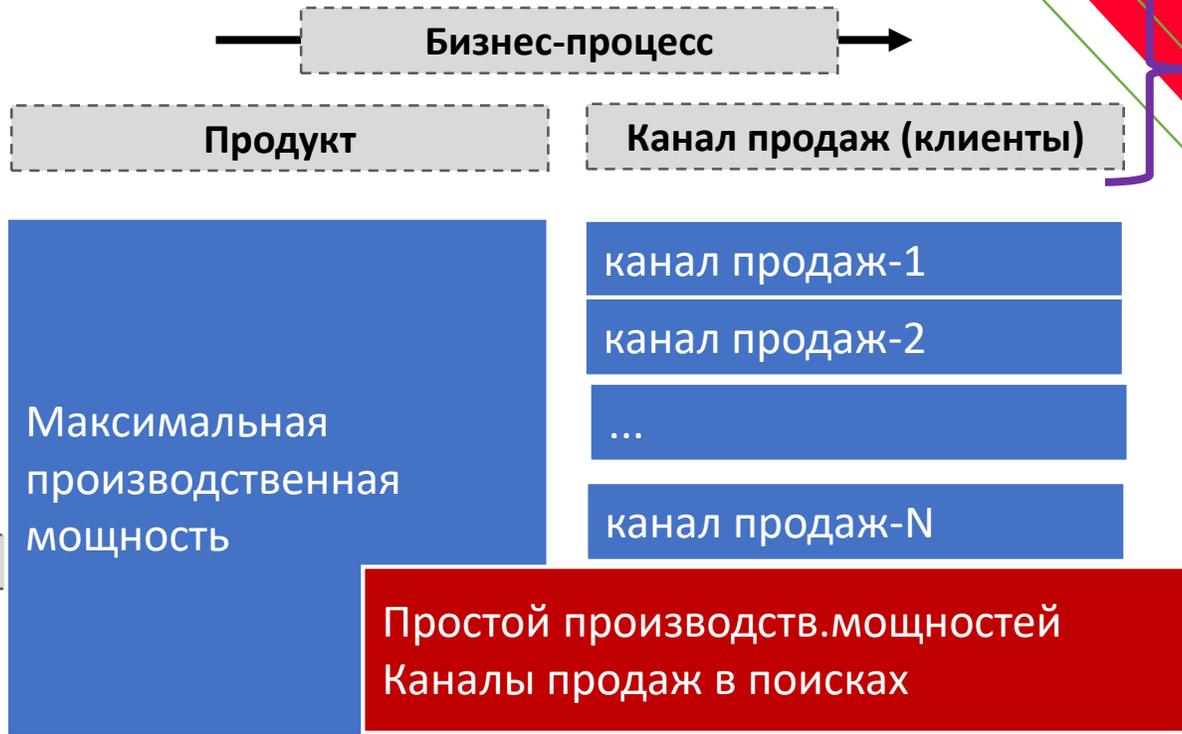
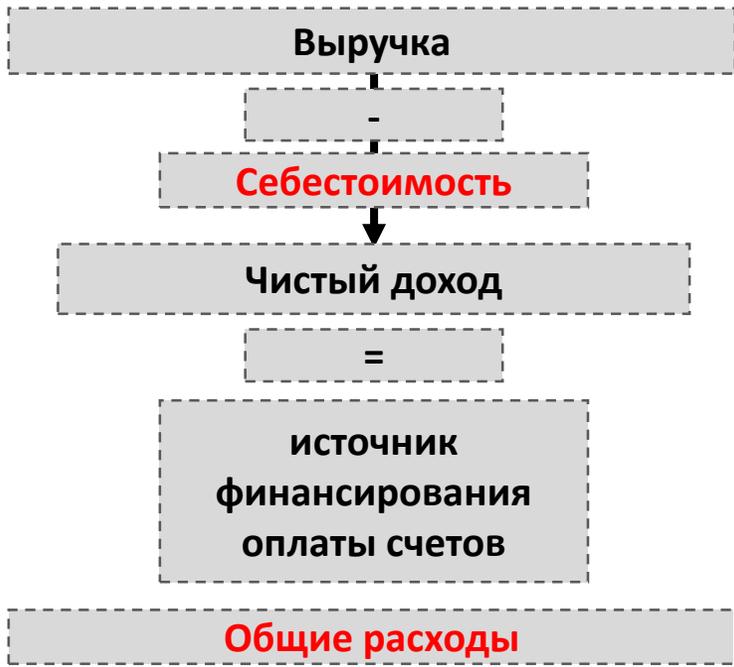
Пассивы

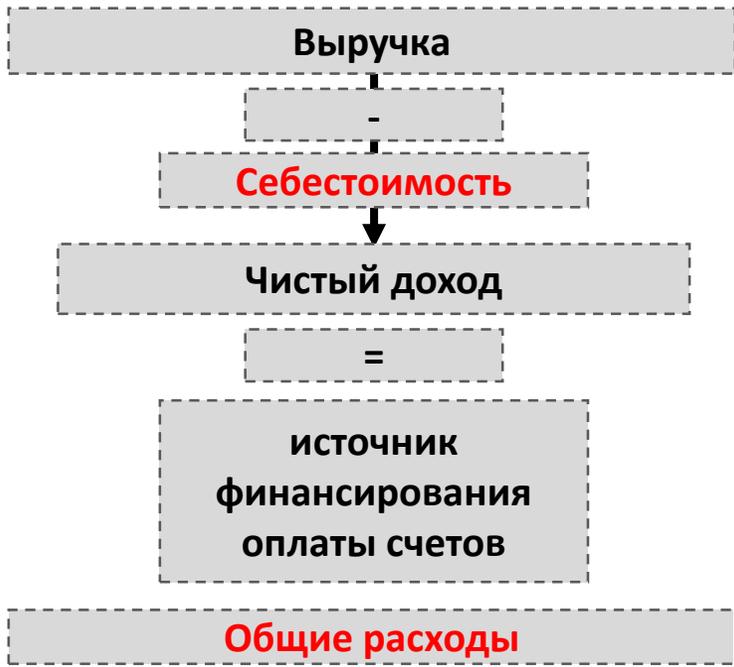
ЭК Операции



Активы

Пассивы





Бизнес-процесс

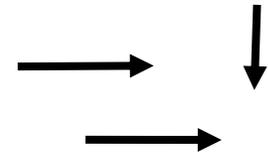
Продукт

Канал продаж (клиенты)

Максимальная производственная мощность

- канал продаж-1
- канал продаж-2
- ...
- канал продаж-N
- канал продаж-1
- канал продаж-2
- ...
- канал продаж-N

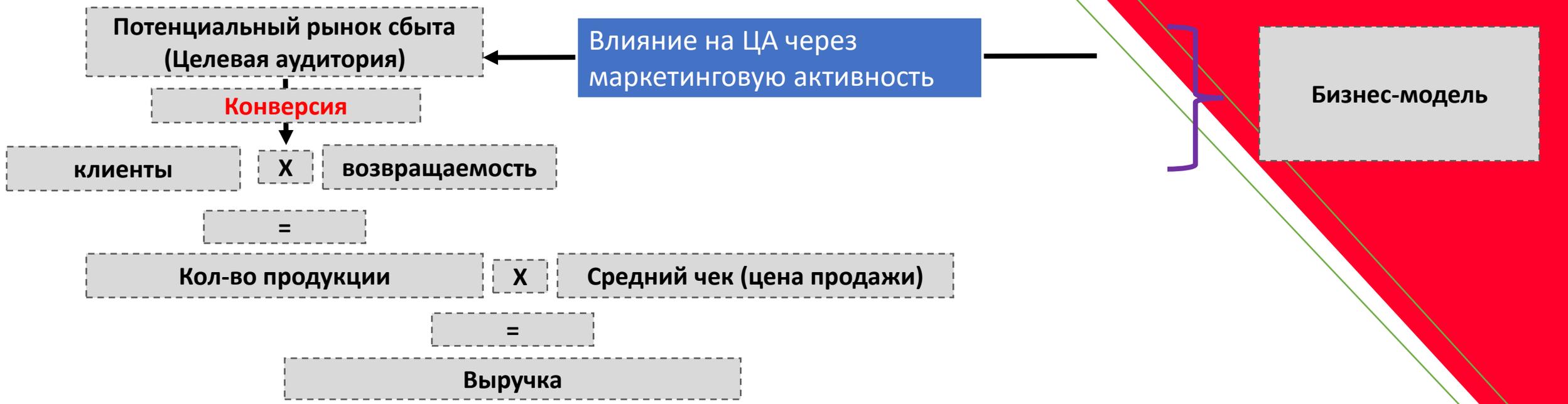
Бизнес-модель



Избыток спроса, который приводит к нехватке производств. мощностей

Активы

Пассивы



- канал продаж-2
- ...
- канал продаж-N

Активы

Пассивы

4 психотипа людей (типы темперамента):
Холерик/Флегматик/Меланхолик/Сангвиник
У Компании может быть: 1 или 2 или 3 инициатора

1 инициатор => 4 психотипа

2 инициатора => 6 комбинаций психотипа

3 инициатора => 4 комбинации психотипа

ИТОГО: 14 комбинаций

50%/50% - восприятие качества (контента)

$(100 \text{ из трафика} / 14 \text{ ПТ}) * 50\% = 3,6\%$

50%/50% - восприятие уровня цен

$3,6\% * 50\% = 1,8\%$ - НО ЭТО ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО

ПОПАДАЕМ В ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ ПРИ МА

если в цель не попадаем, то делим еще раз на 2:

0,9% - золотая конверсия e-Comm

400млн.руб.

:

50 номеров, отеля 4*

=

8млн.руб./номер

наша цель: за 10 лет вернуть 400м.р. и заработать сверху еще 400м.р.

=> наша цель: в год получать 40м.р.

необходимо обеспечить 80млн.руб. в год или 1,6млн.руб. в год с 1 номера

1,6млн.руб. в год с 1 номера = **4'400руб./номер*сут – реально!!!**

как построить такой отель 4* (50ном) без собств. и заемных средств?

Ответ: **необходимо найти 50 человек (семей), которые оплатят по 16млн.руб. свой будущий всесезонный отдых в этом отеле**

получаем 800млн.руб., из которых
400млн.руб. – строим отель
400млн.руб. кладем на депозит в банк

Потенциальный рынок сбыта
(Целевая аудитория)
< 100'000 млн.чел.

Конверсия = 0,05%

50 чел.

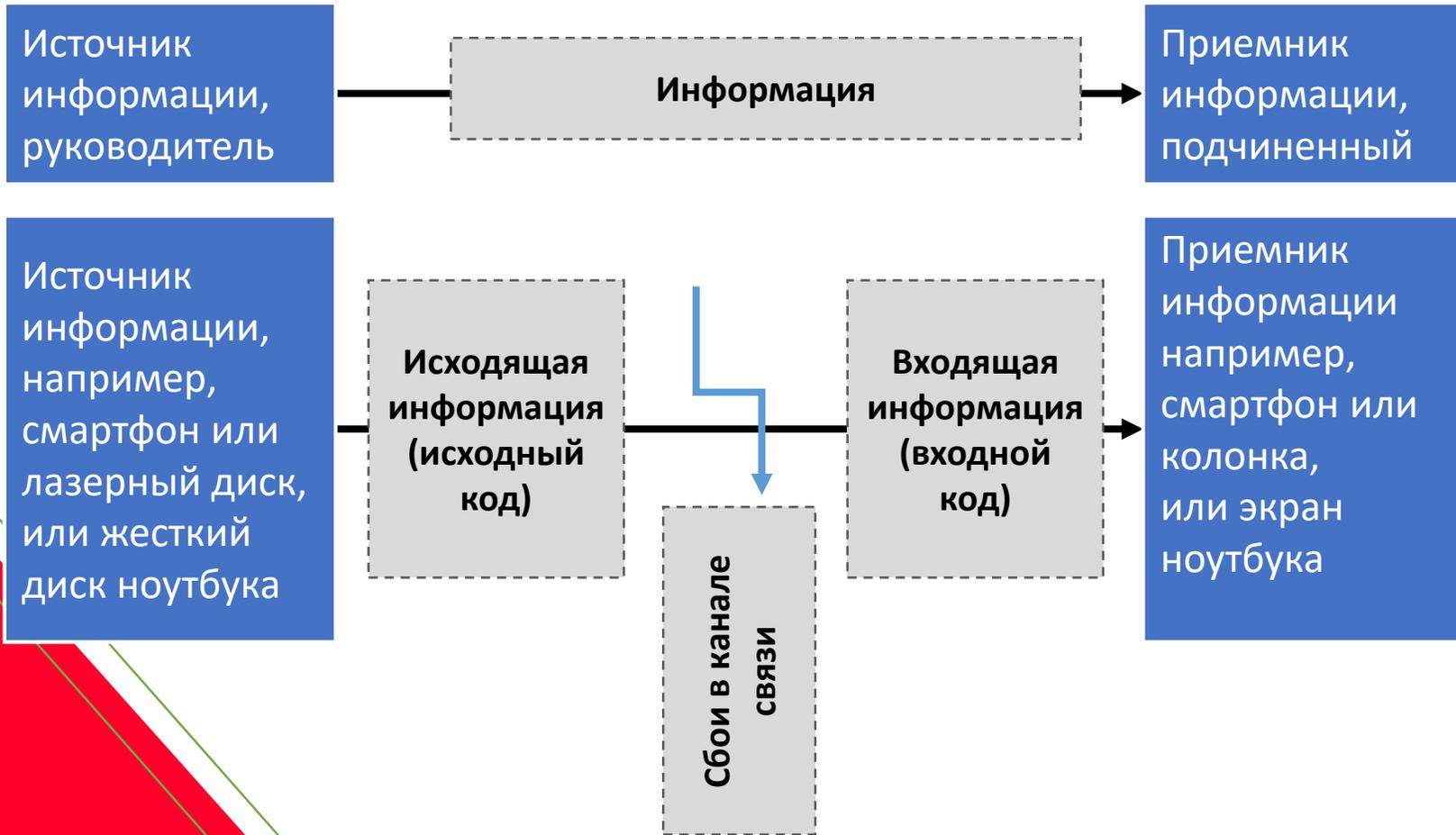
Активы

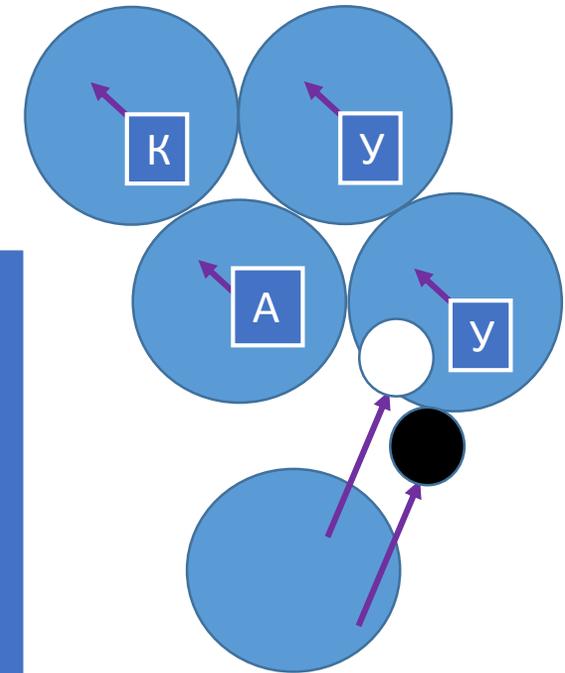
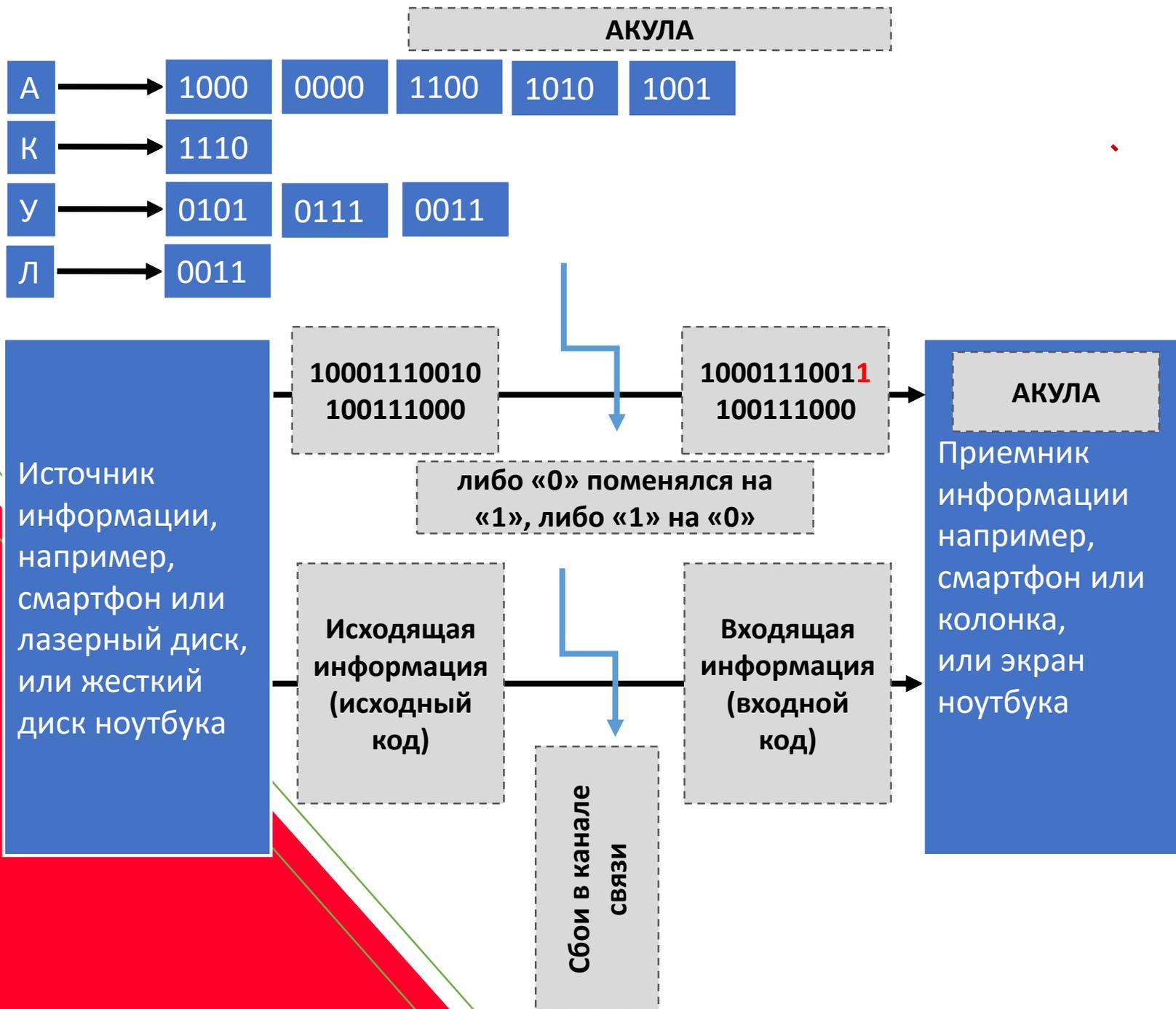
Пассивы

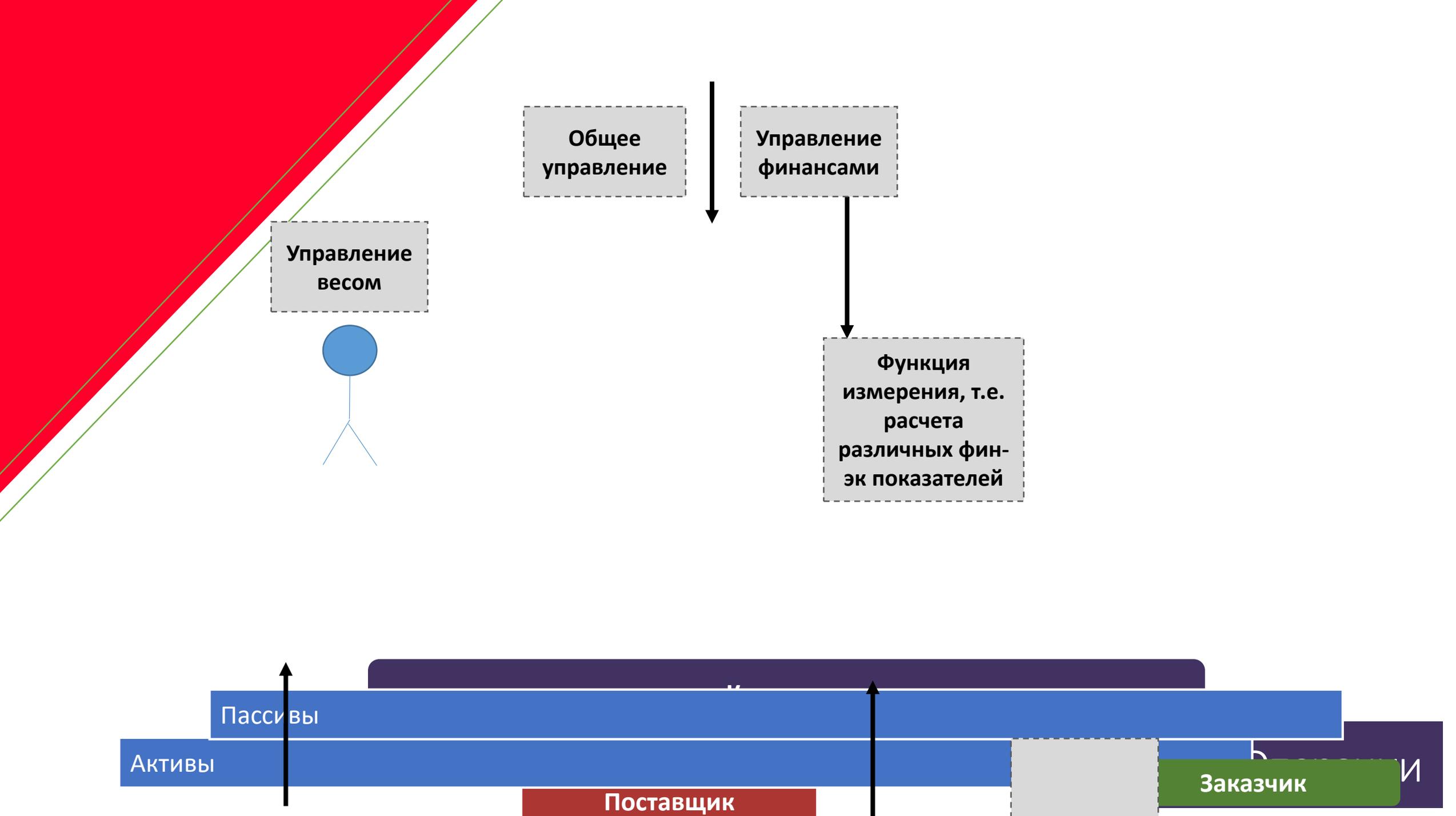
Хрючить

Крысить

Копытить







Бизнес-модель

Продукт(ы)

Каналы продаж – Емкость= Q1

t

ДЗ

ДП

Д

ГД

Д

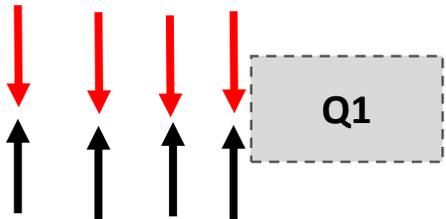
ДЛ

КД

ДМ

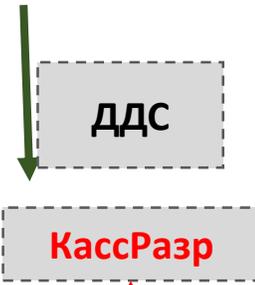


Бух + ПЭО



если Q2 = Q1, то все хорошо

Q2



Если Q2 существ. < Q1

Общее управление

Управление финансами

Управление действиями в полях

Управление рентабельностью и источниками финансирования

Функция измерения, т.е. расчета различных фин-эк показателей

Констр.1

Констр.2

Констр.3

Функция управления рентабельностью и источниками финансирования **не нужна!!!**

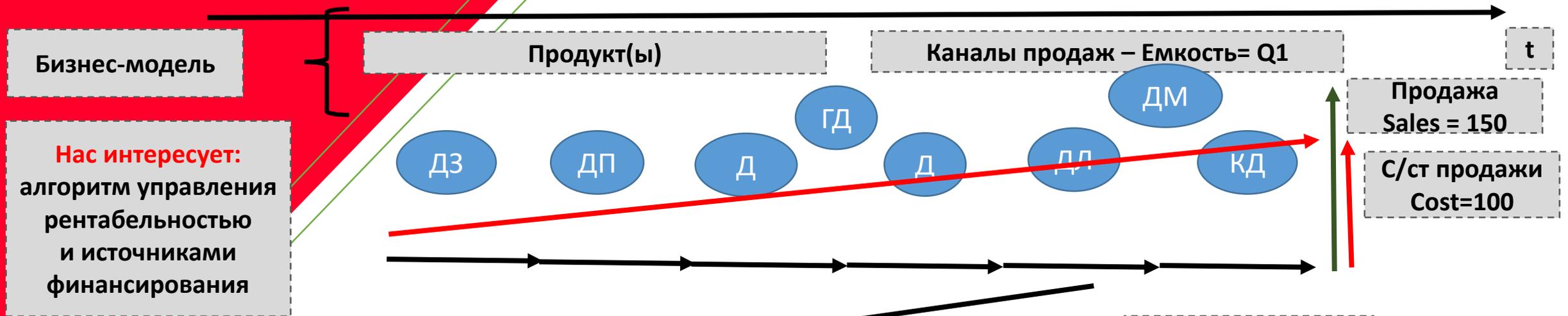
ГД+ФД КД+ДМ

ГД совмещает функцию ФД а еще лучше, если дополнительно КД совмещает функцию ДМ

ГД ФД

Моделирование
Бюджетирование
Учет управленческий
Отчетность управл.
Контроль





- ОПиУ**
- Продажа
 - С/ст продажи
 - В приб
 - Расх
 - Прибыль

Продукт:
 характер-ка-1
 характер-ка-2
 характер-ка-N

$\langle \text{Cost}=100 \mid \text{D}=50\text{дн} \mid \text{ROI}=50\% \mid \text{IRR}=20\% \mid \text{Sales}=150 \rangle$

$\langle \text{Cost}=100 \mid \text{D}=150\text{дн} \mid \text{ROI}=5\% \mid \text{IRR}=50\% \mid \text{Sales}=10 \rangle$

$\langle \text{Cost}=100 \mid \text{D}=250\text{дн} \mid \text{ROI} \mid \text{IRR} \mid \text{Sales}=0 \rangle$

Канал продаж:
 характер-ка-1
 характер-ка-2
 характер-ка-M

Квант экономики

Причины отмен

Квант экономики – «ОТМЕНА»

если $Q2 = Q1$, то все хорошо

Если $Q2$ существ. $< Q1$

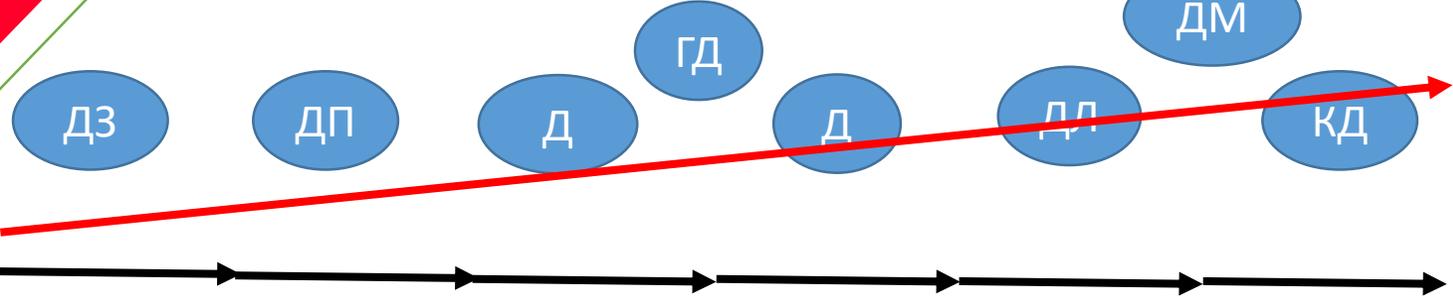
Бизнес-модель

Нас интересует:
алгоритм управления
рентабельностью
и источниками
финансирования

Продукт(ы)

Каналы продаж – Емкость= Q1

t



< Cost=100 | D=50дн | ROI=50% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=50дн | ROI=50% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=50дн | ROI=50% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=50дн | ROI=50% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=50дн | ROI=50% | IRR=? | Sales=150 >

Итого Sales=750 ПЛАН

Итого Sales=750 ФАКТ

< Cost=100 | D=150дн | ROI=5% | IRR=? | Sales=150 >

< Sales=0 >

< Cost=100 | D=150дн | ROI=5% | IRR=? | Sales=150 >

< Sales=0 >

< Sales=0 >

< Cost=100 | D=150дн | ROI=5% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=150дн | ROI=5% | IRR=? | Sales=150 >

< Cost=100 | D=150дн | ROI=5% | IRR=? | Sales=150 >

3-1

3-2

3-3

3-4

3-5

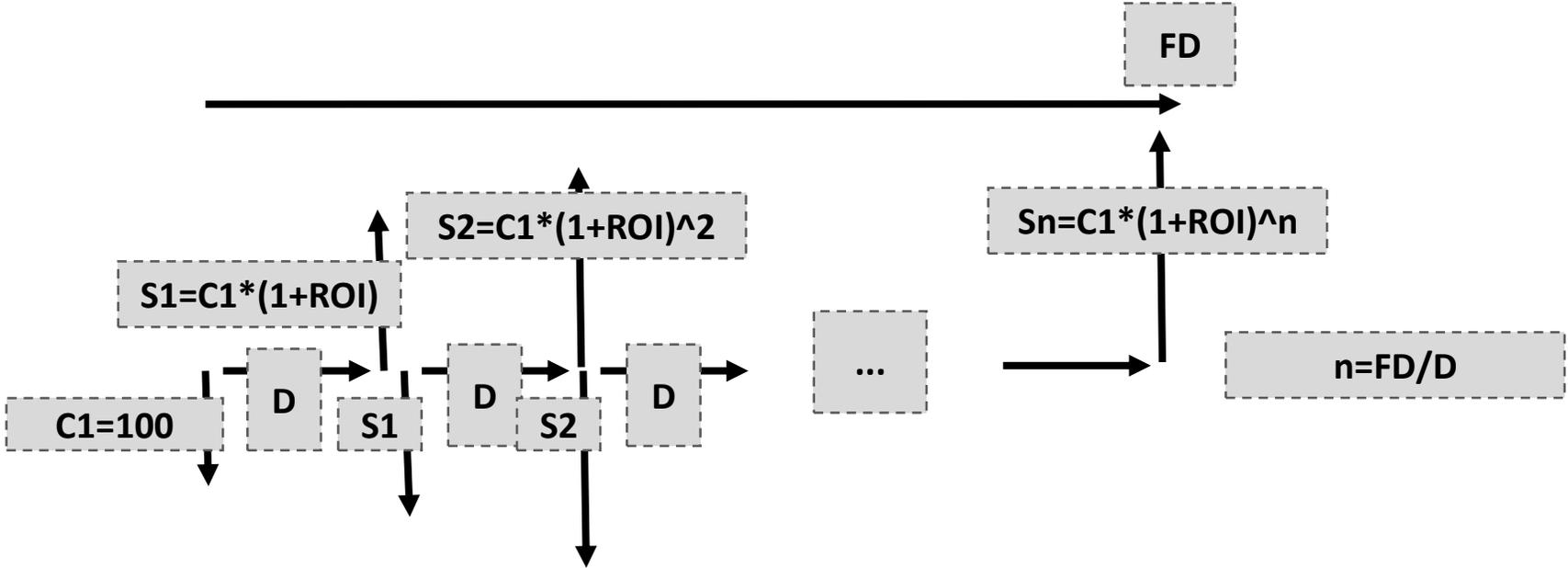
3-6,7,8

$$S_n = C_1 * (1 + ROI)^n$$

$$S_n = C_1 * (1 + IRR)$$

$$(1 + ROI)^{(FD/D)} = 1 + IRR$$

$$IRR = (1 + ROI)^{(FD/D)} - 1$$

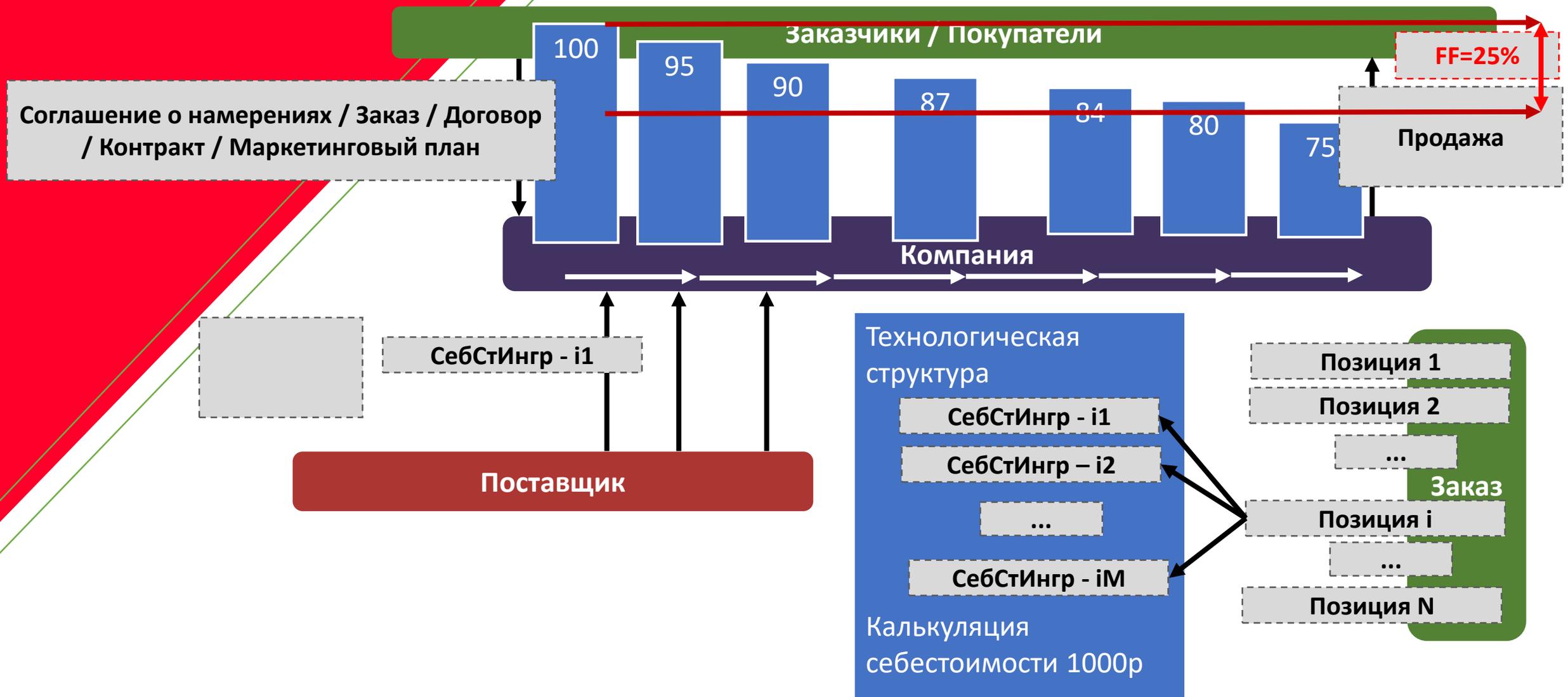


Поставщик

Заказчик

АКТИВЫ

ПАССИВЫ



Компания

Методология учета – прямая – это когда возможно производить съём данных о себестоимостных затратах со всех производственных и операционных участков (этапов) в процессе создания продукции для каждой ед.ГП

Методология учета – модельная – это когда производим «цифровую» инвентаризацию баланса в сравнении с модельной структурой себестоимости

Смешанная методология – это когда применяется и то и другое

Компания

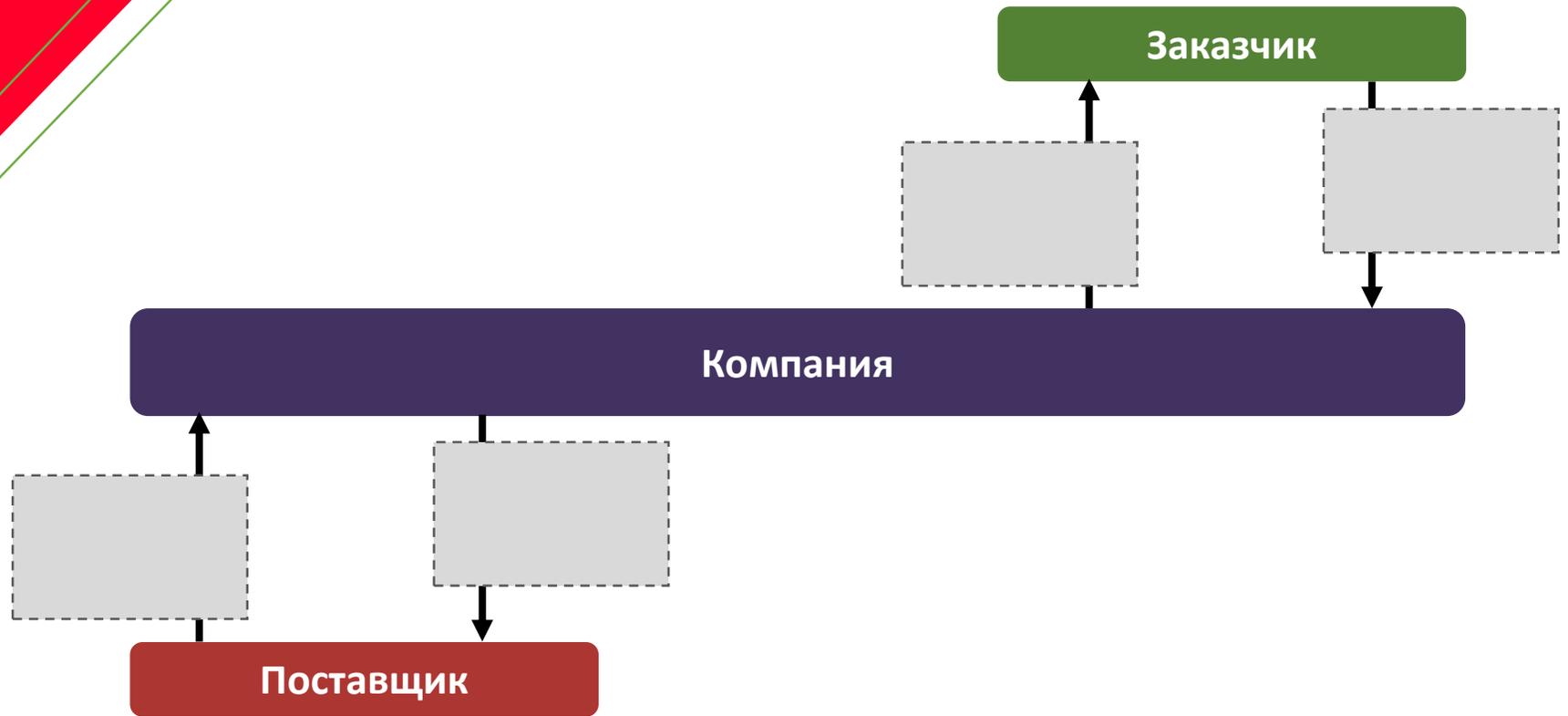
ДМ

Собственник + ГД

Определение цены продажи продукции

Рынок – рынок готов у нас это купить за
 $150p = Cб/ст(100) \times 1,5$

$Cб/ст + \text{наценка(маржа)}$ – хочу наценку 3
«икса» – т.е. $Cб/ст \times 3$



Активы

Пассивы

ПОЛИНОМУС

Мы
здесь!

Москва, Научный пр-д, д.8, стр.7

+7(985)201-6607

+7(905)760-1717

i@mngmnt.ru

mngmnt.ru

СПАСИБО
за внимание!

ПОЛИНОМУС