

Курс «Мастер управления финансами»

Урок 23. 07.10.24г. 08:10мск

АЛГОРИТМЫ УПРАВЛЕНИЯ - 2

Типы учета данных. PL



MNGMNT.RU

Управление **ВСЕМ**

Управление

Расходы = X

Доходы = Y

Прибыль = $Y - X$

Точка Безубыт (Самоокуп-ть): $Y = X$

$Y > X$: Прибыльно

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

$Y < L$: Ограничение по доходу

$Y < X$: Убыточно

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

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

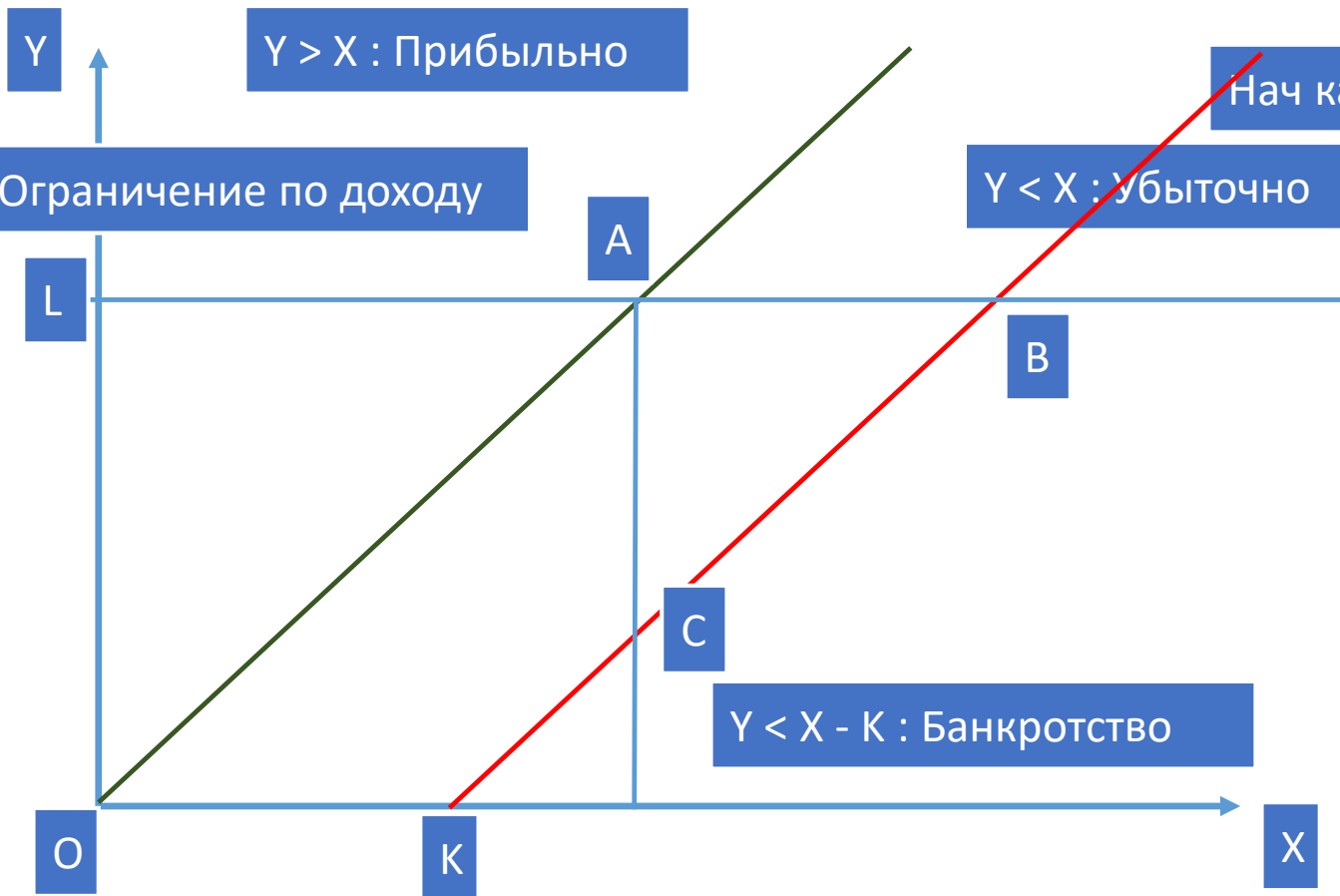
Если для продукции данного предприятия
существует рынок сбыта, а предприятие
убыточно, то проблемы в управленческом
персонале

$Y < X - K$: Банкротство

Активы

Пассивы

Управление



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**».

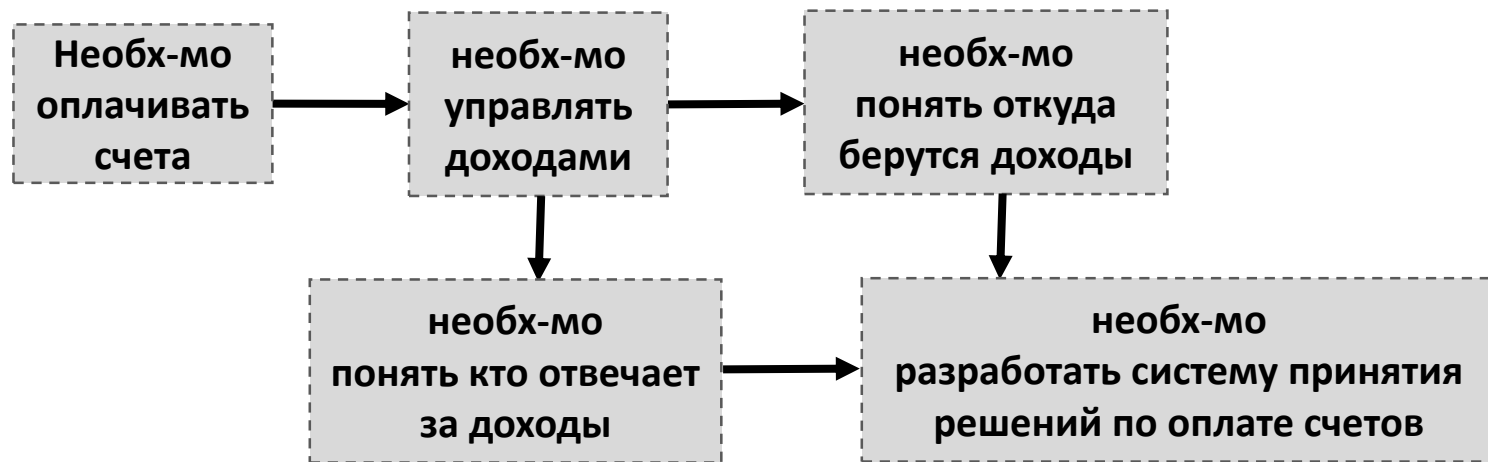
Ставка ЦБ: 16% - почему?

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!!!

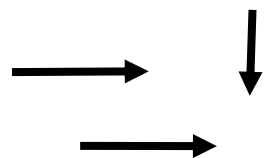
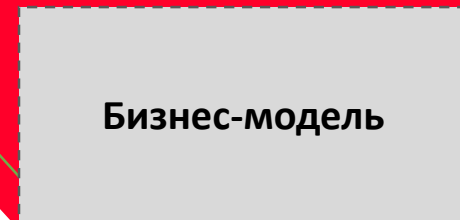
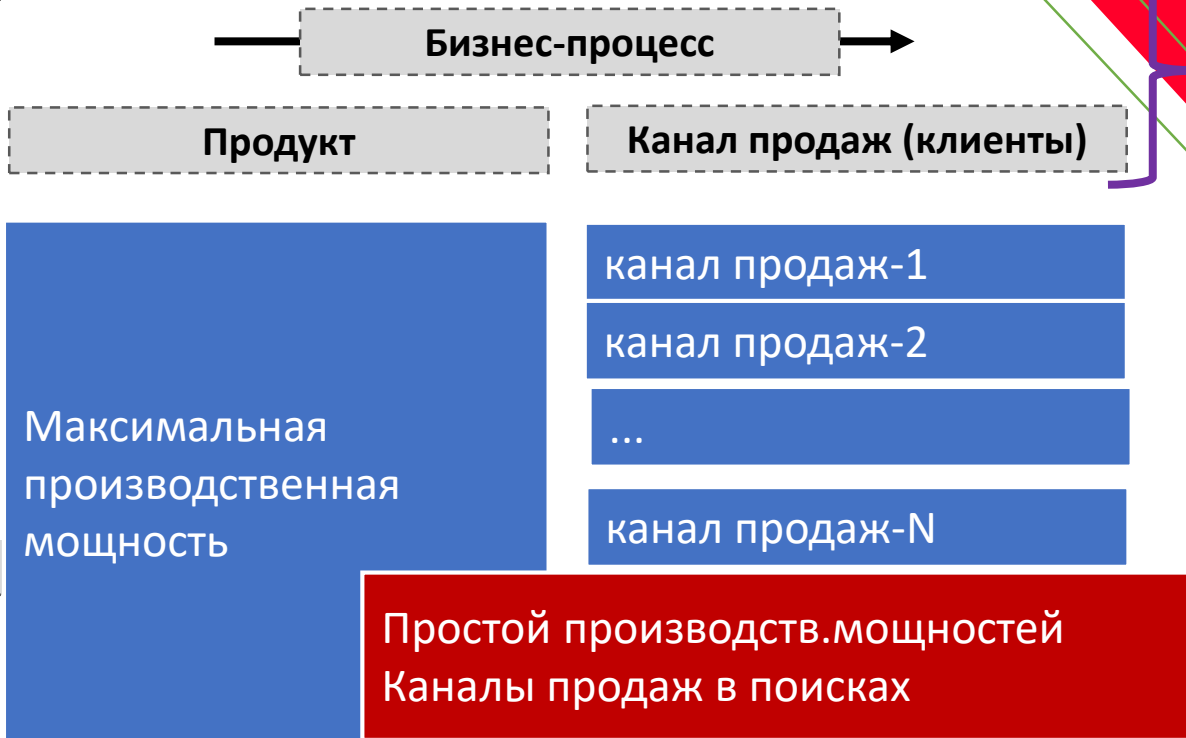
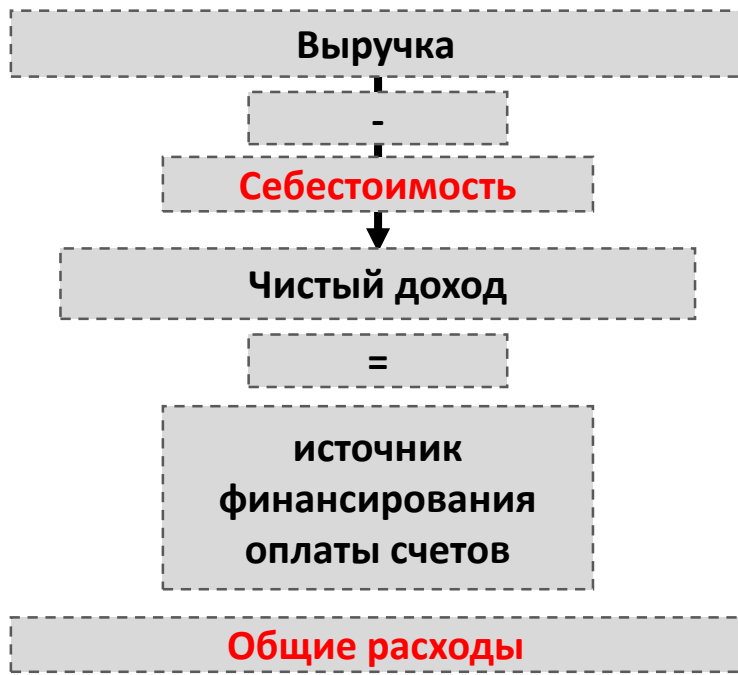
Пассивы

ИЭК Операции



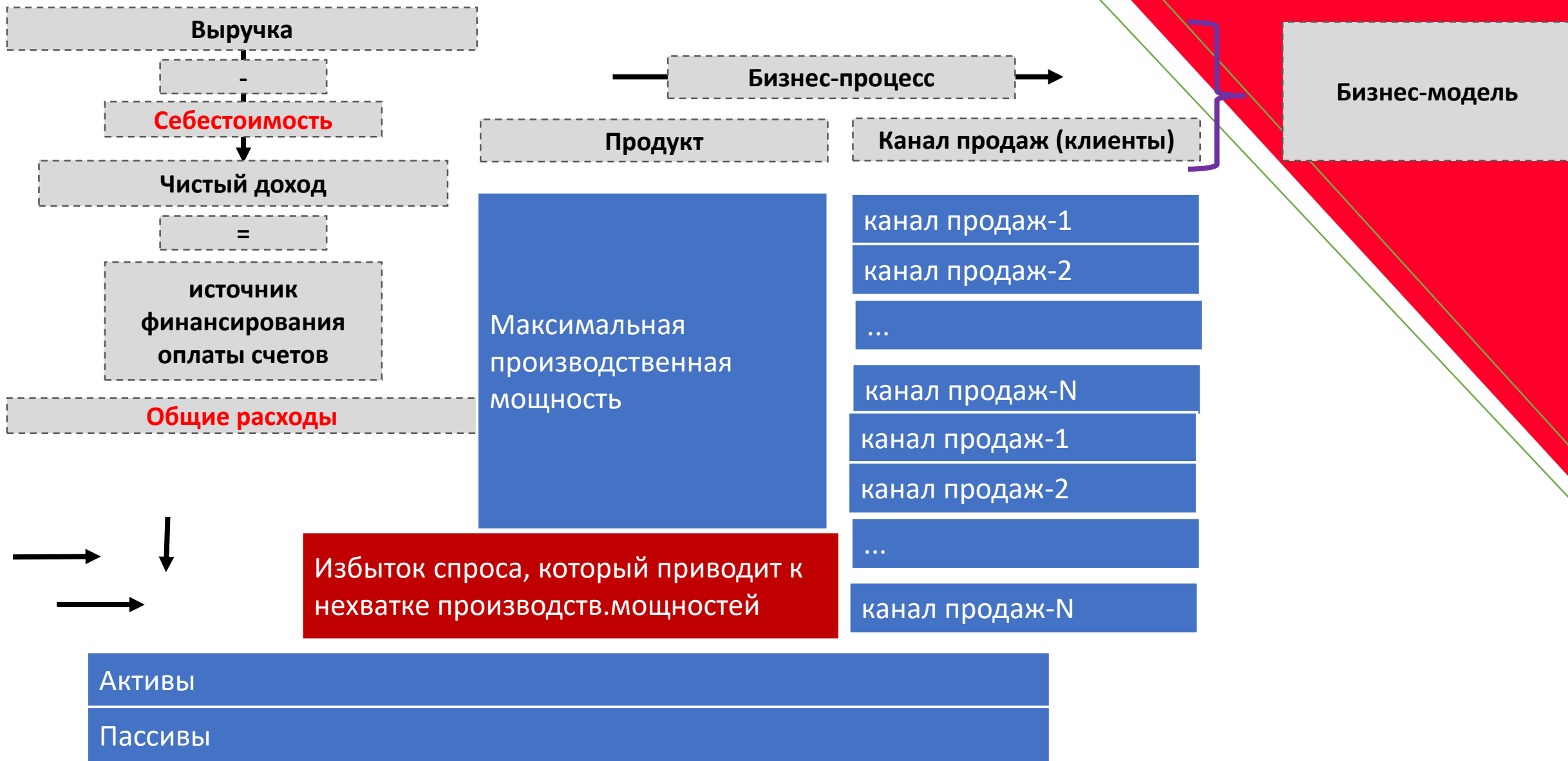
Активы

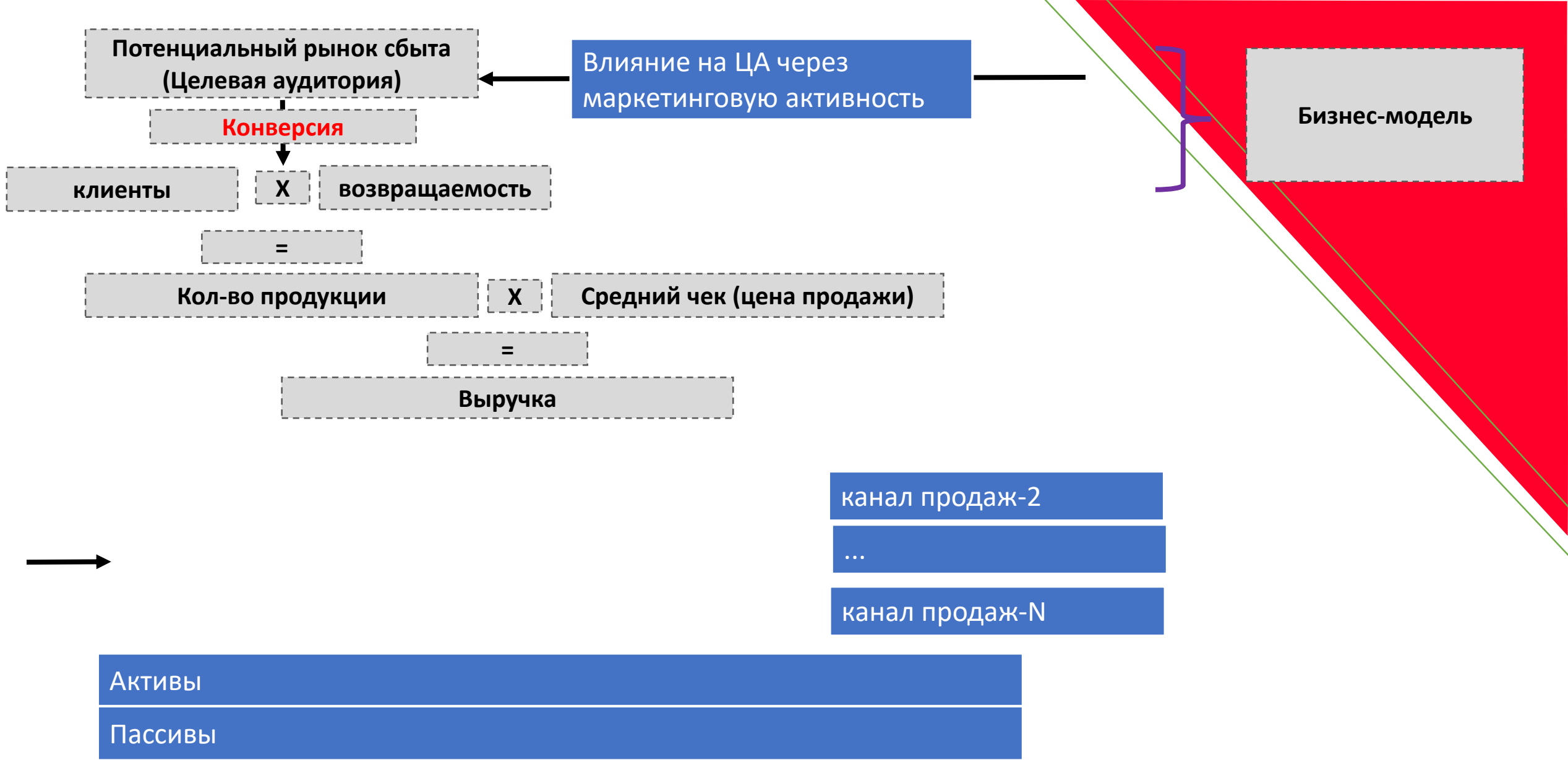
Пассивы



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

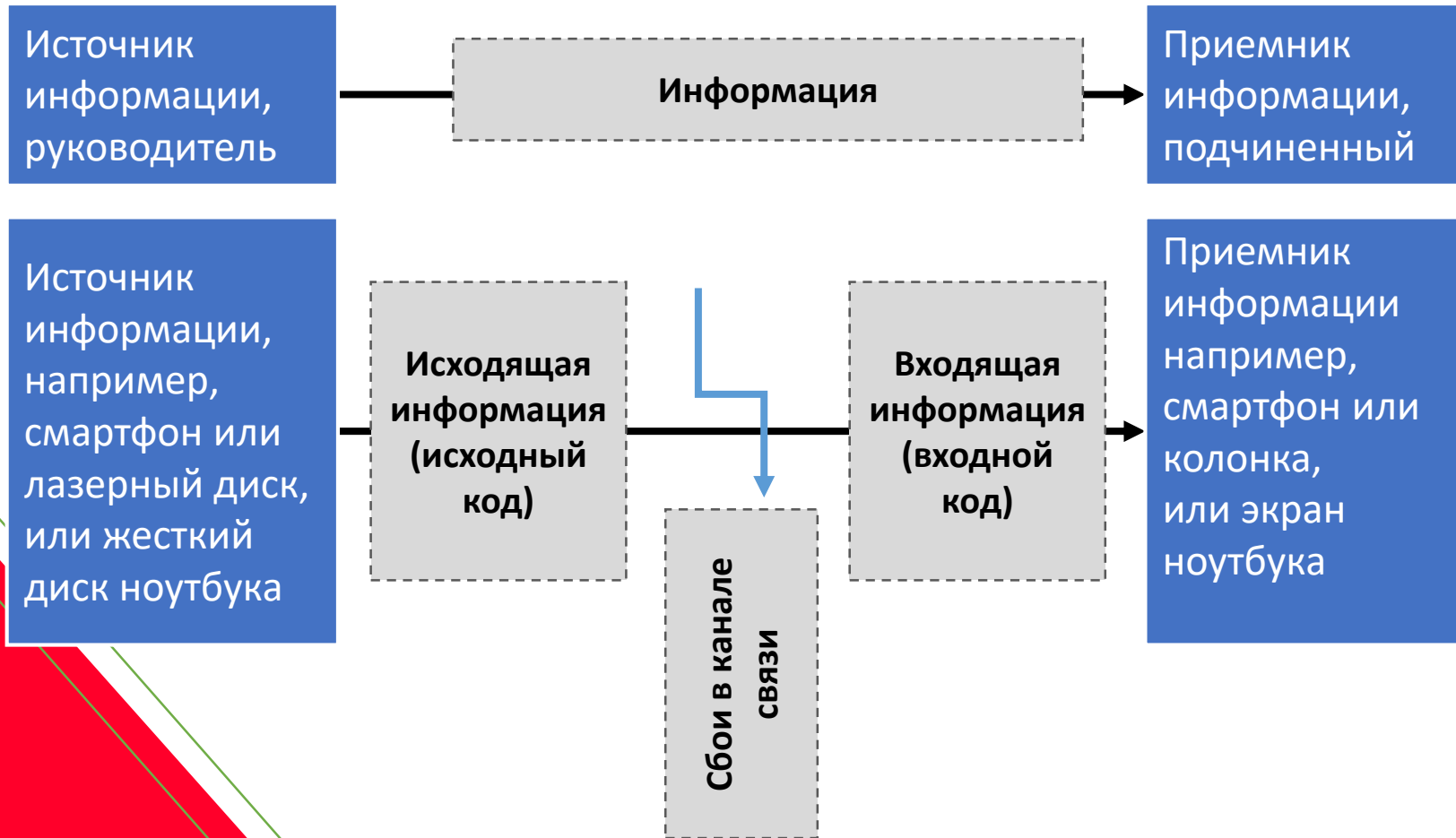
Пассивы

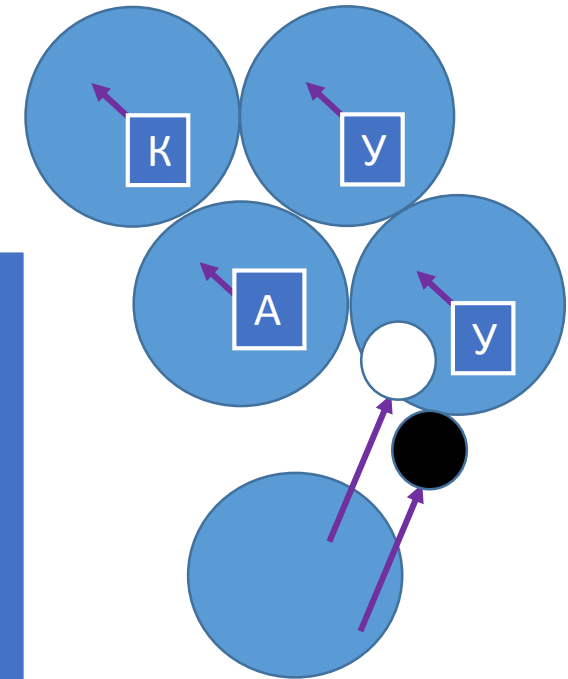
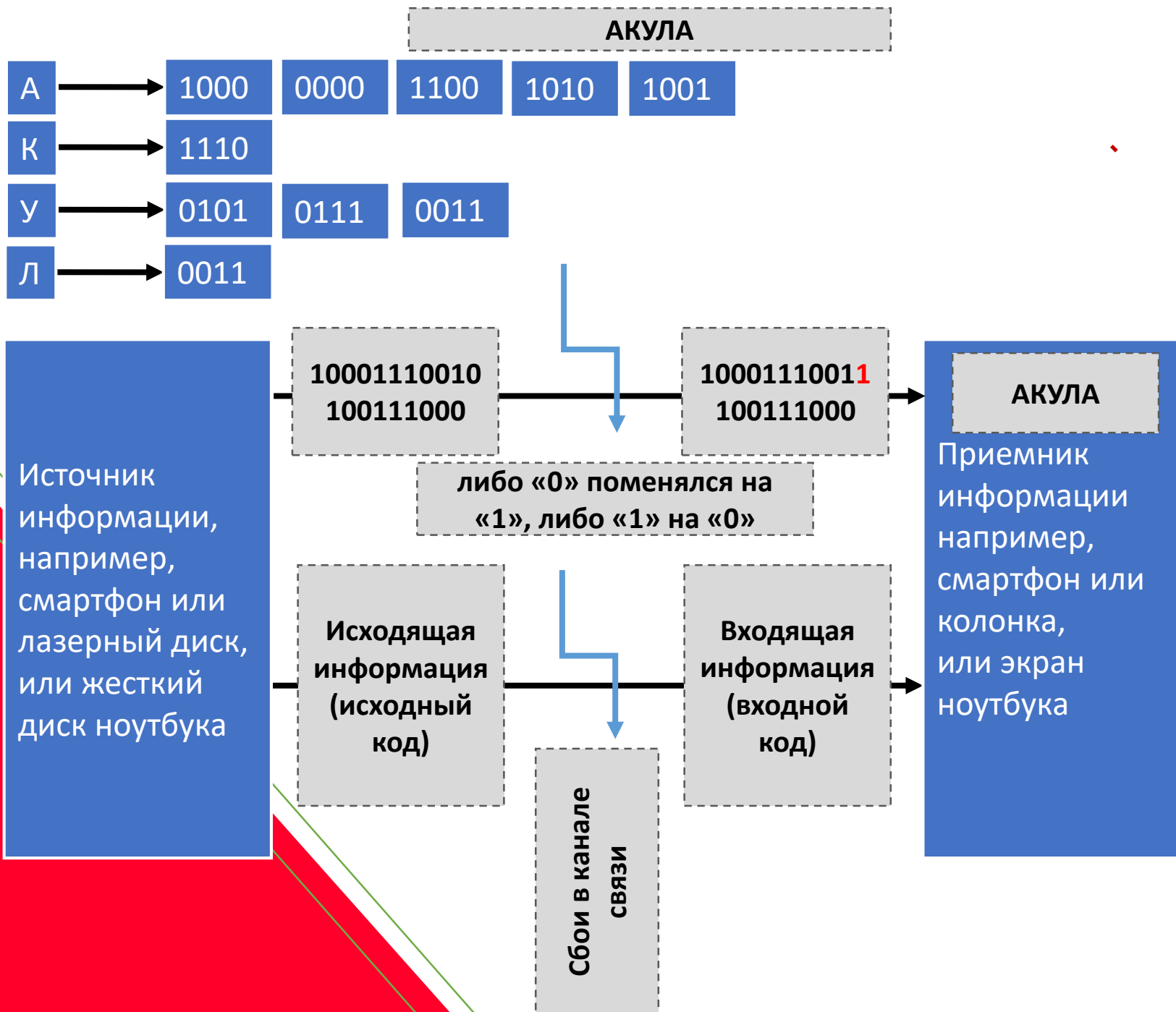
Хрючить

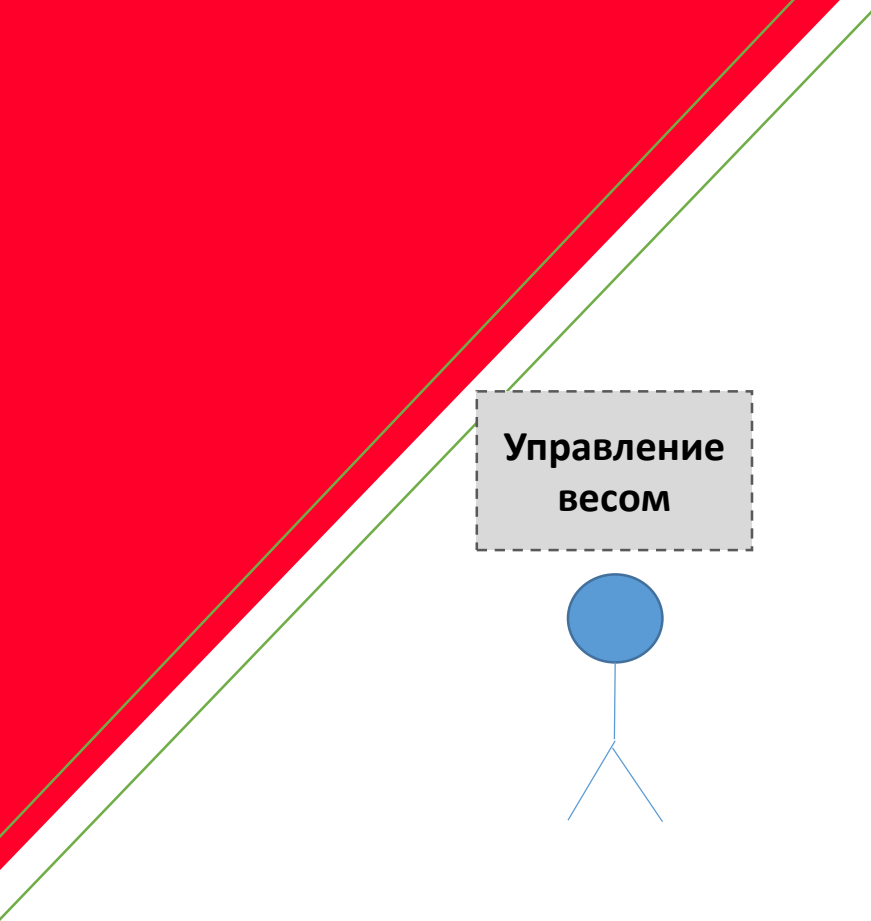
Крысить

Копытить

ФинЭк Операции



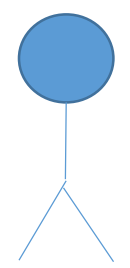




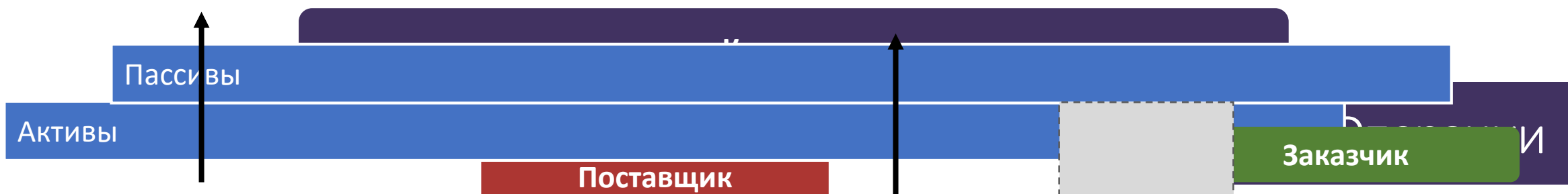
Общее
управление

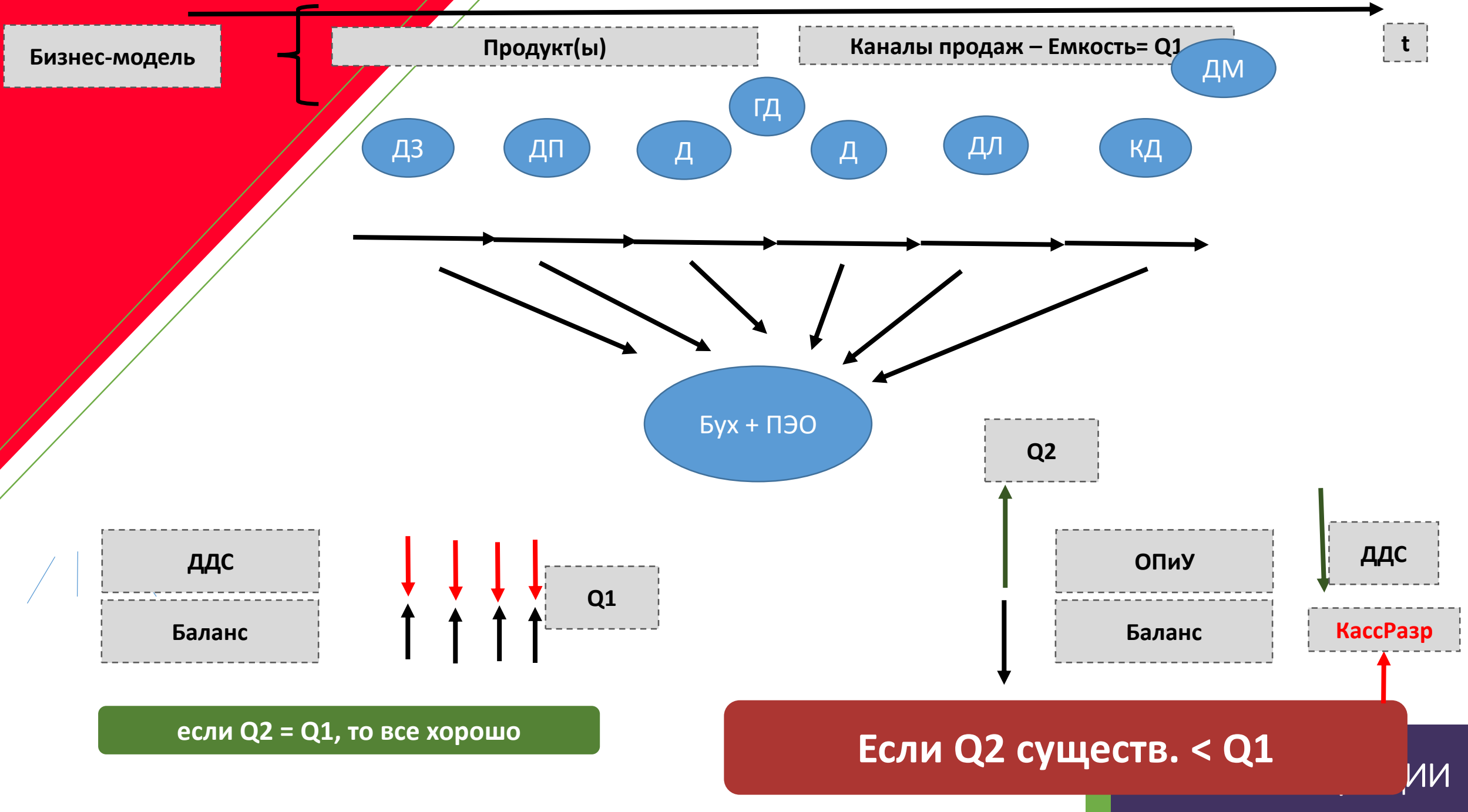
Управление
финансами

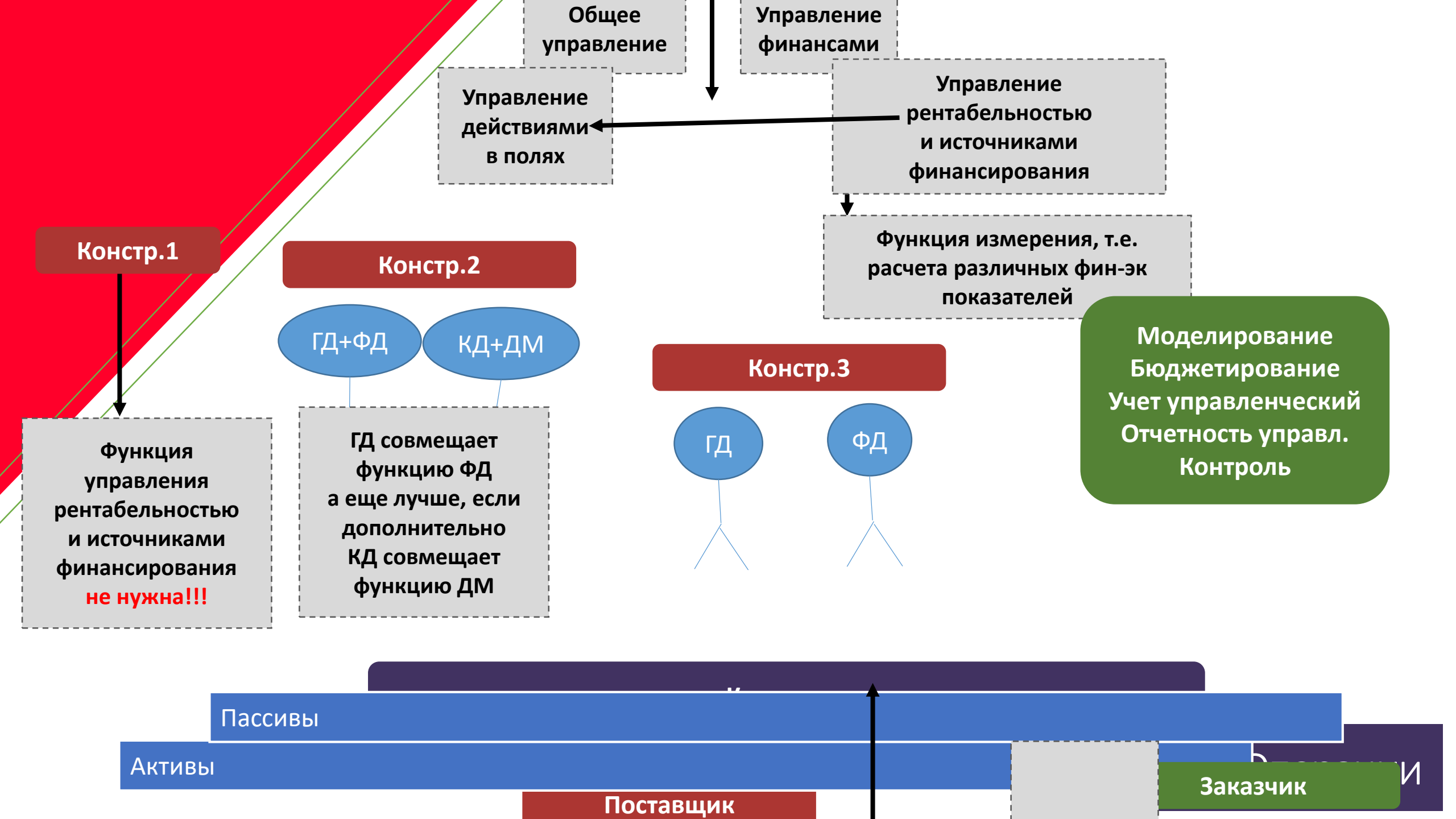
Управление
весом

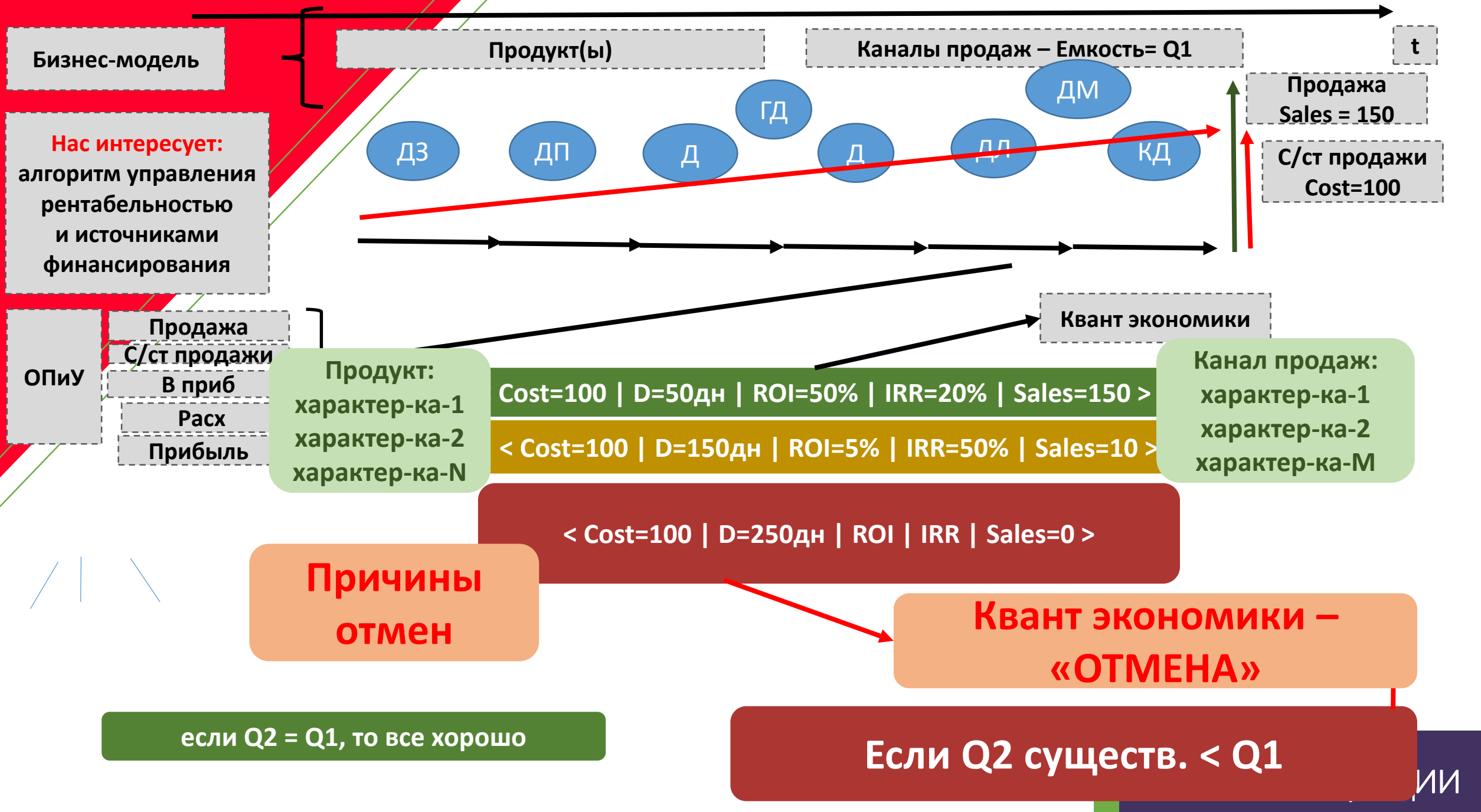


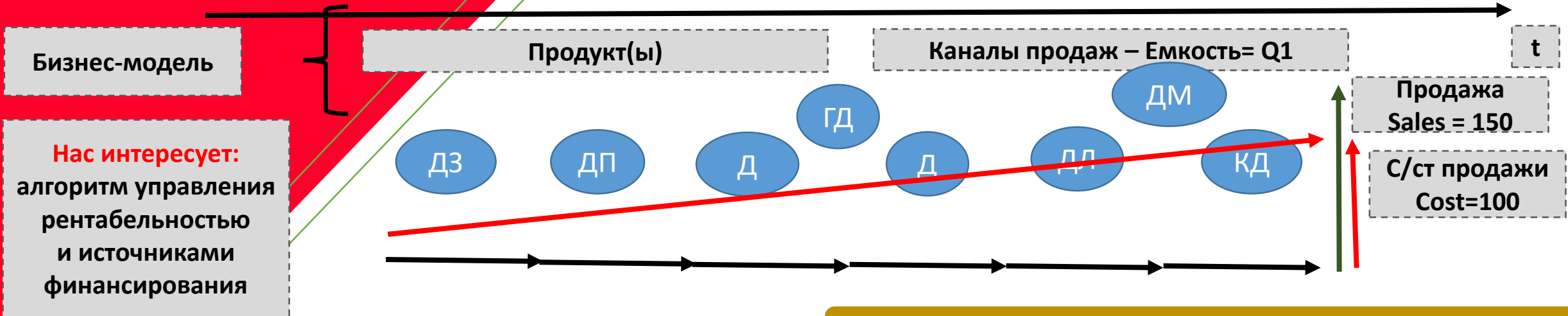
Функция
измерения, т.е.
расчета
различных фин-
эк показателей











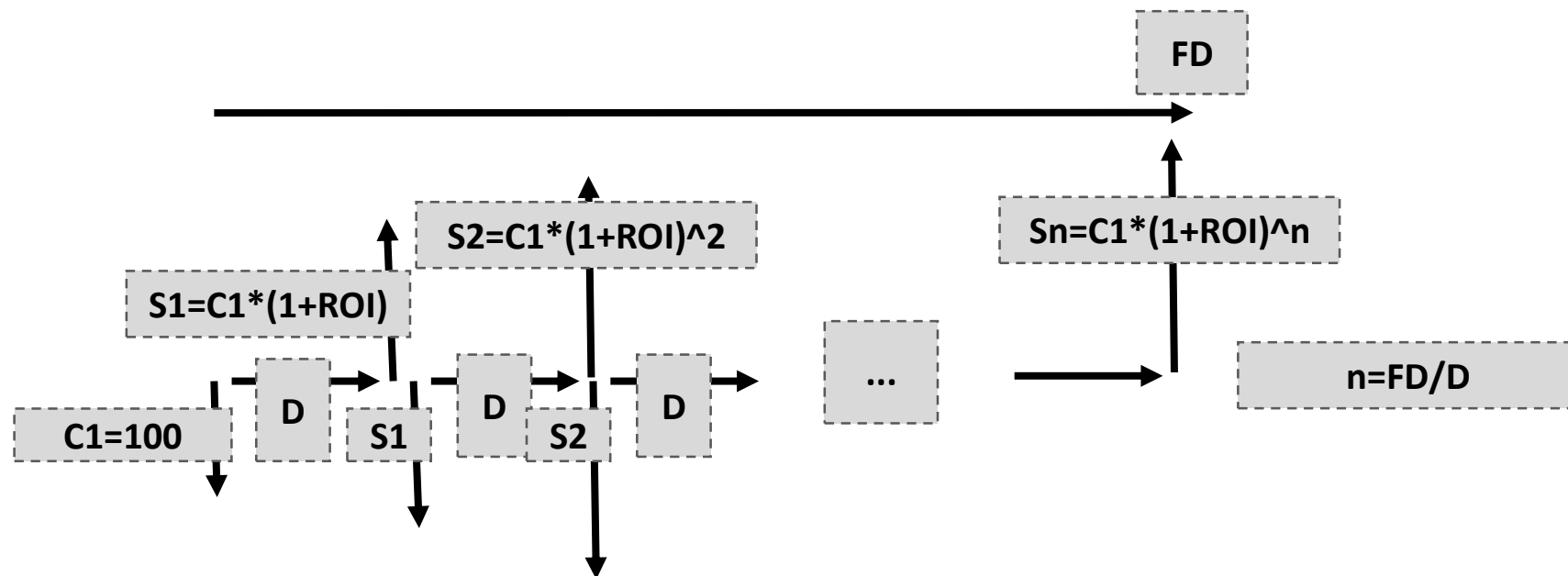
Итого Sales=750 ФАКТ	
3-1 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >
3-2 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Sales=0 >
3-3 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >
3-4 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Sales=0 >
3-5 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Sales=0 >
Итого Sales=750 ПЛАН	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >
3-6,7,8 < Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >
	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >

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

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

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

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

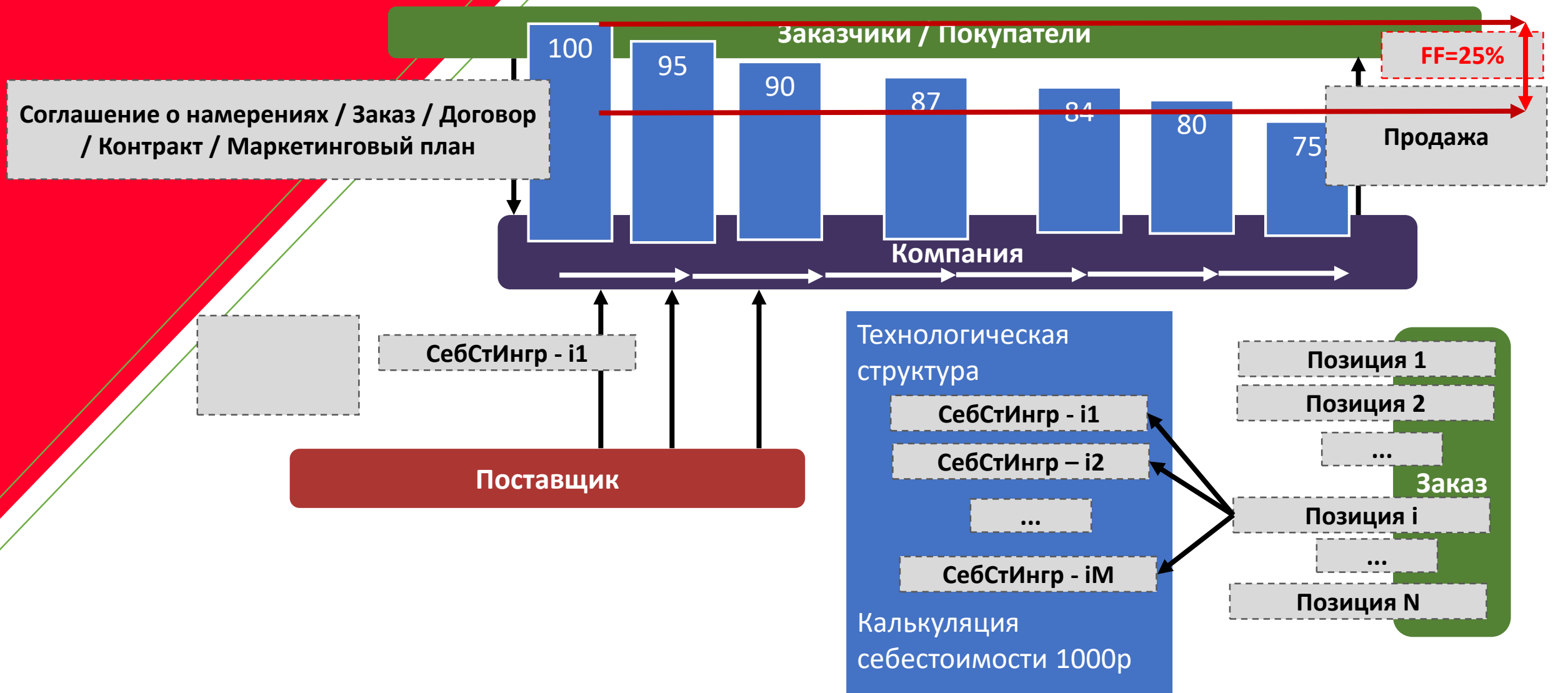


Поставщик

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

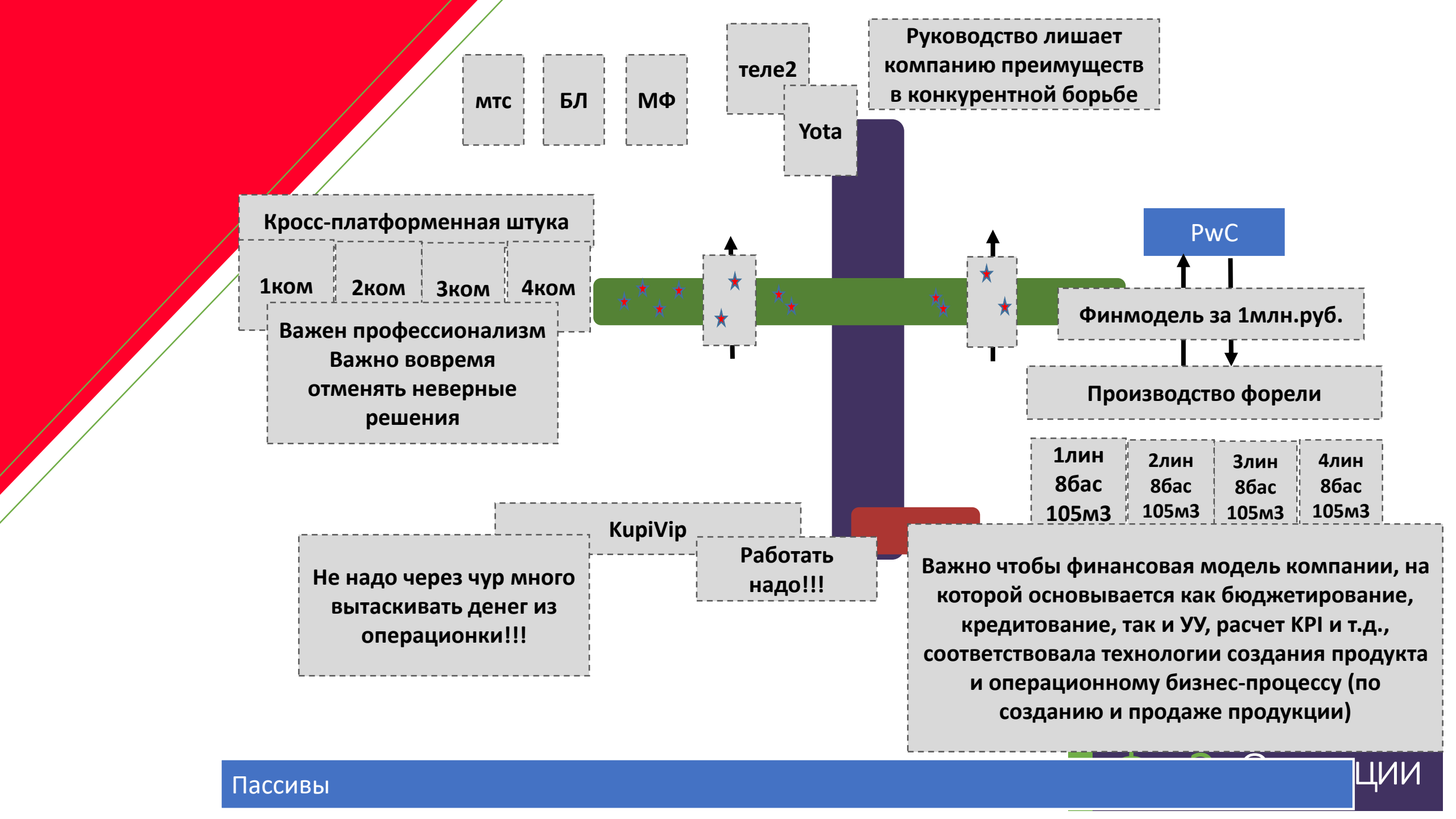
ДМ

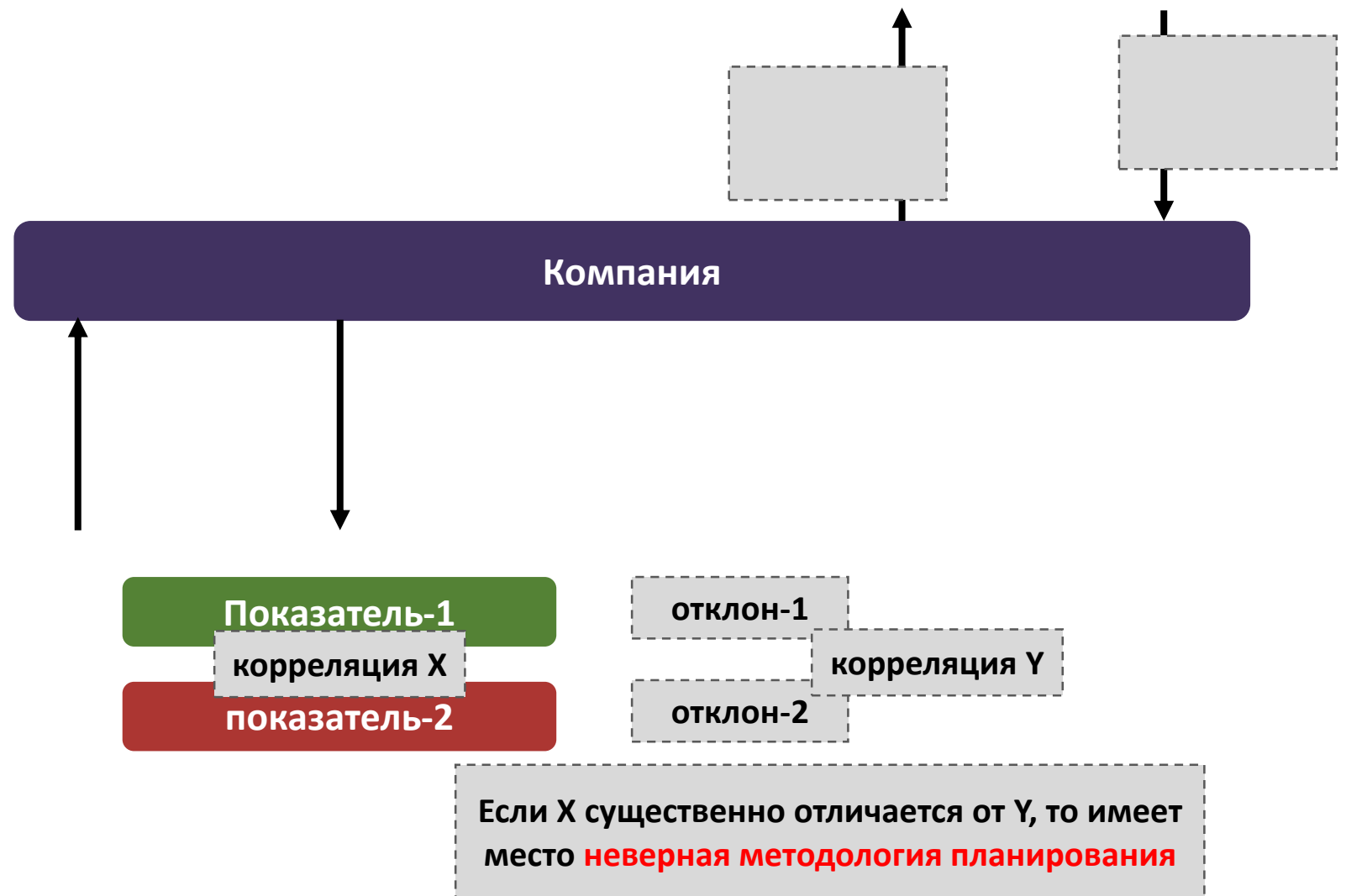
Собственник + ГД

Определение цены продажи продукции

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

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

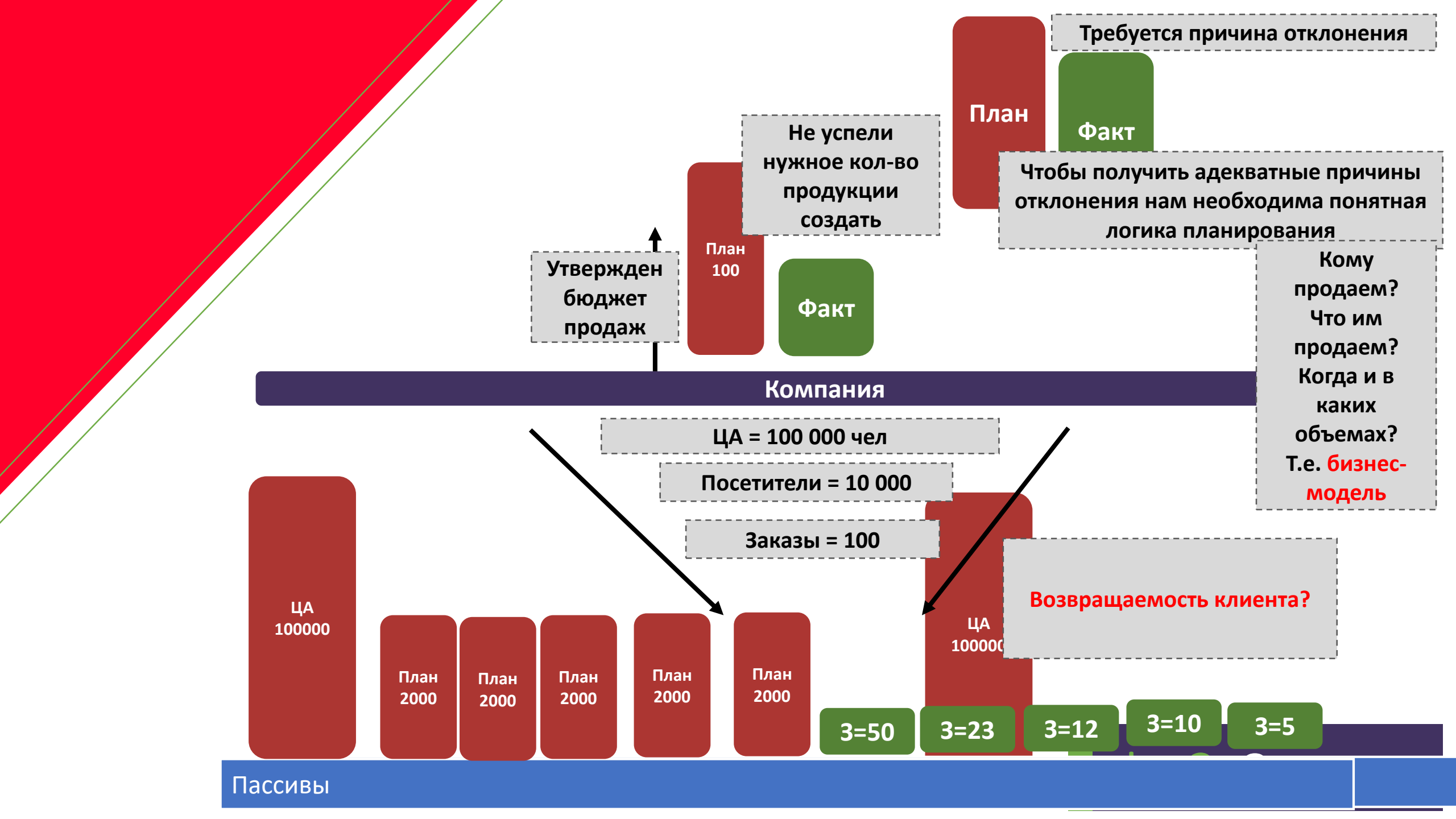


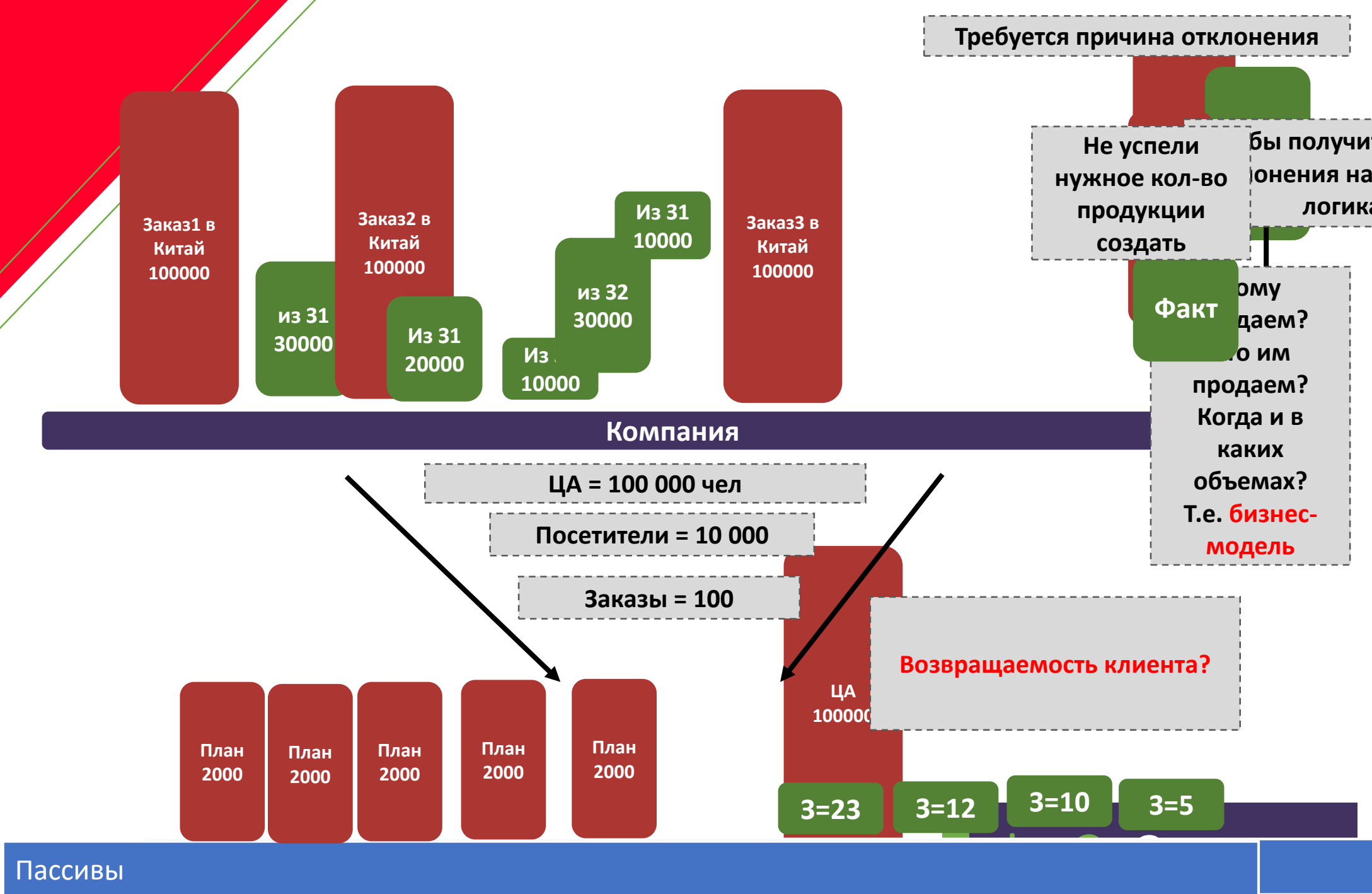


Активы

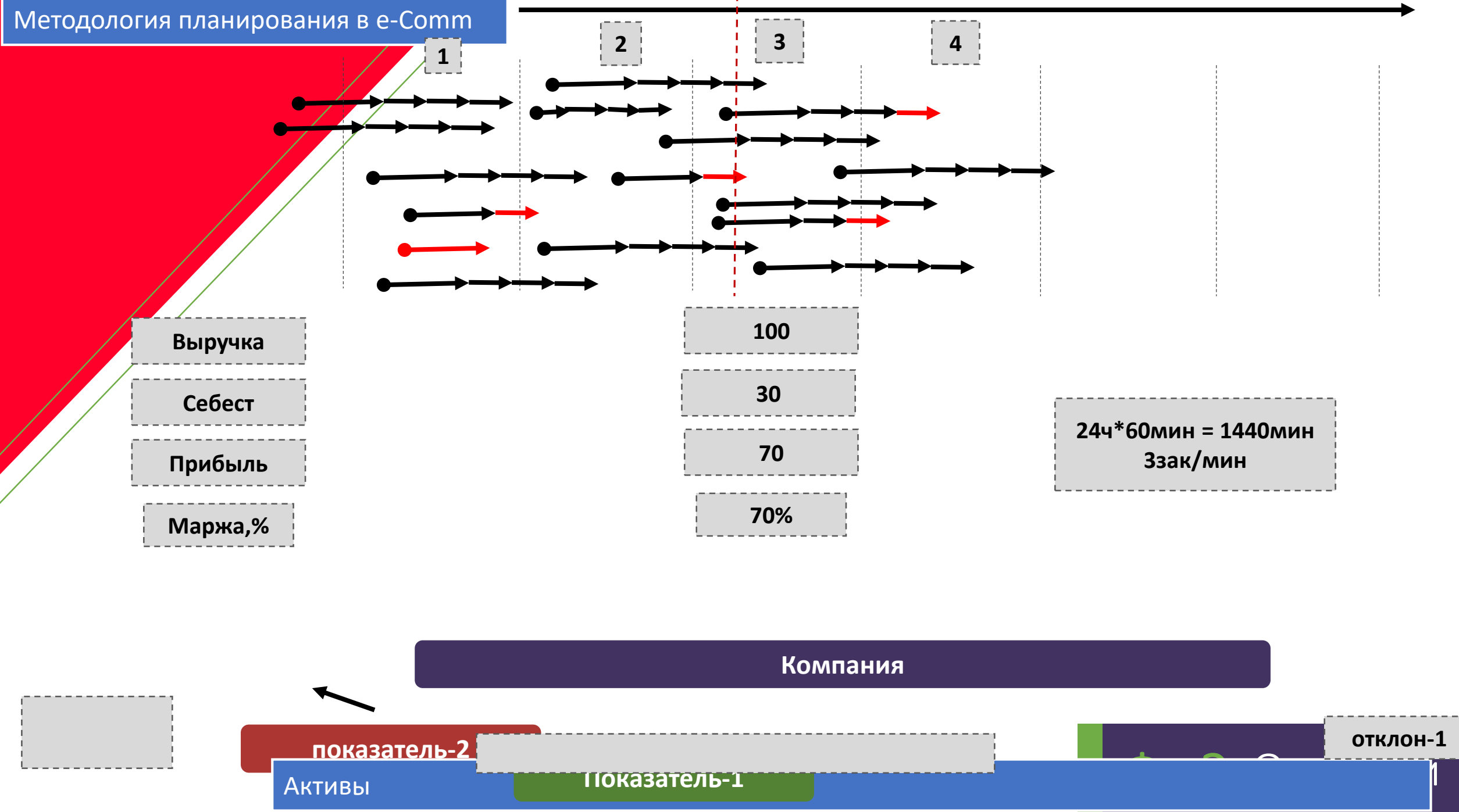
Пассивы

ДИТИ





Методология планирования в e-Comm



Методология планирования в e-Comm

должны
были быть

Выручка

Себест

Прибыль

Маржа, %

Отчетность за прошлый период рассматривается ровно на том множестве заказов (договоров), которые естественным образом внутри этого периода были завершены (либо статус «Продано», либо статус «Отмена»)

А что делать с заказами (договорами), которые должны были быть «проданными» внутри предыдущего периода???!!!

В компании необходимо ввести систему временных регламентов

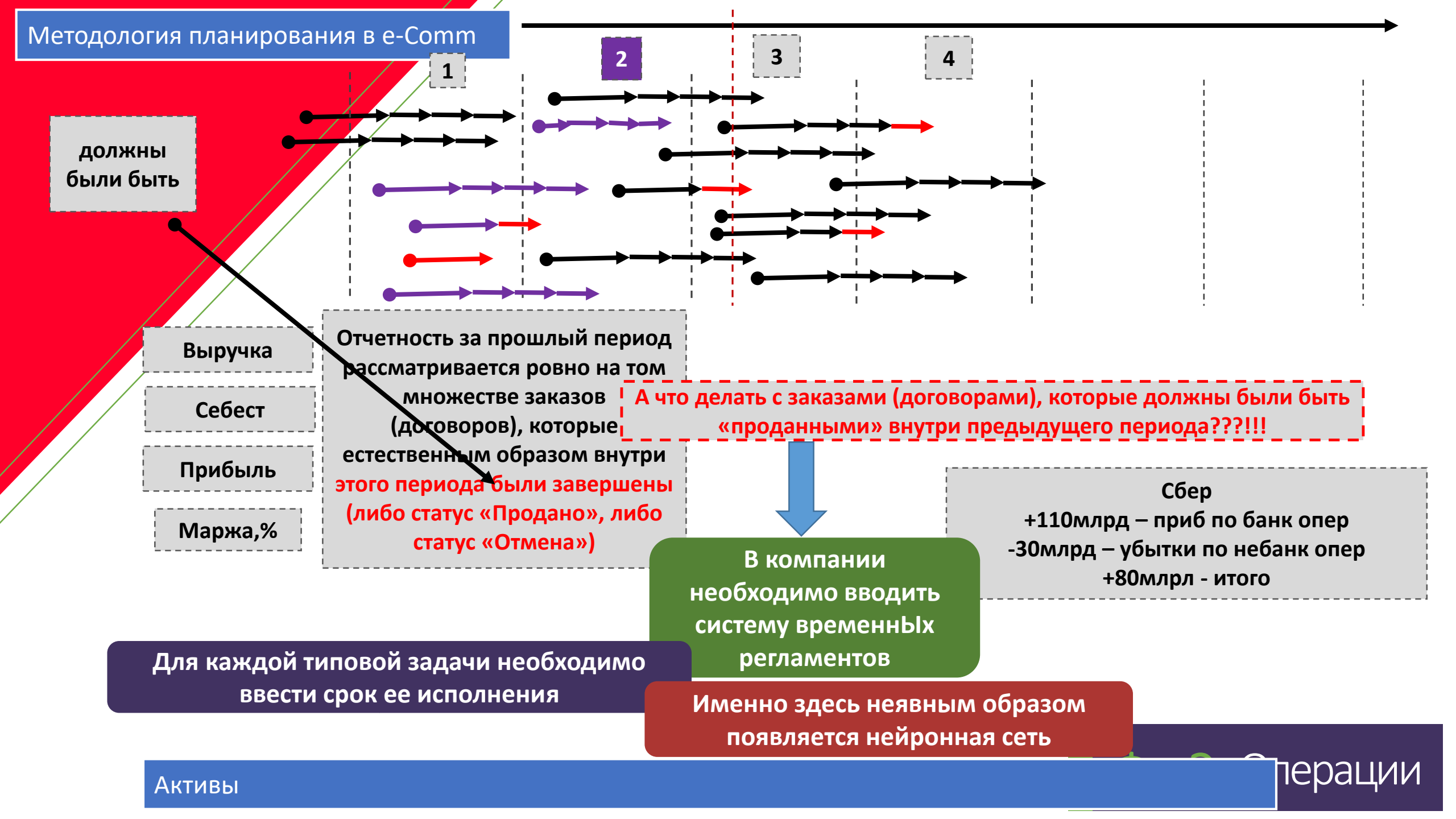
Для каждой типовой задачи необходимо ввести срок ее исполнения

Именно здесь неявным образом появляется нейронная сеть

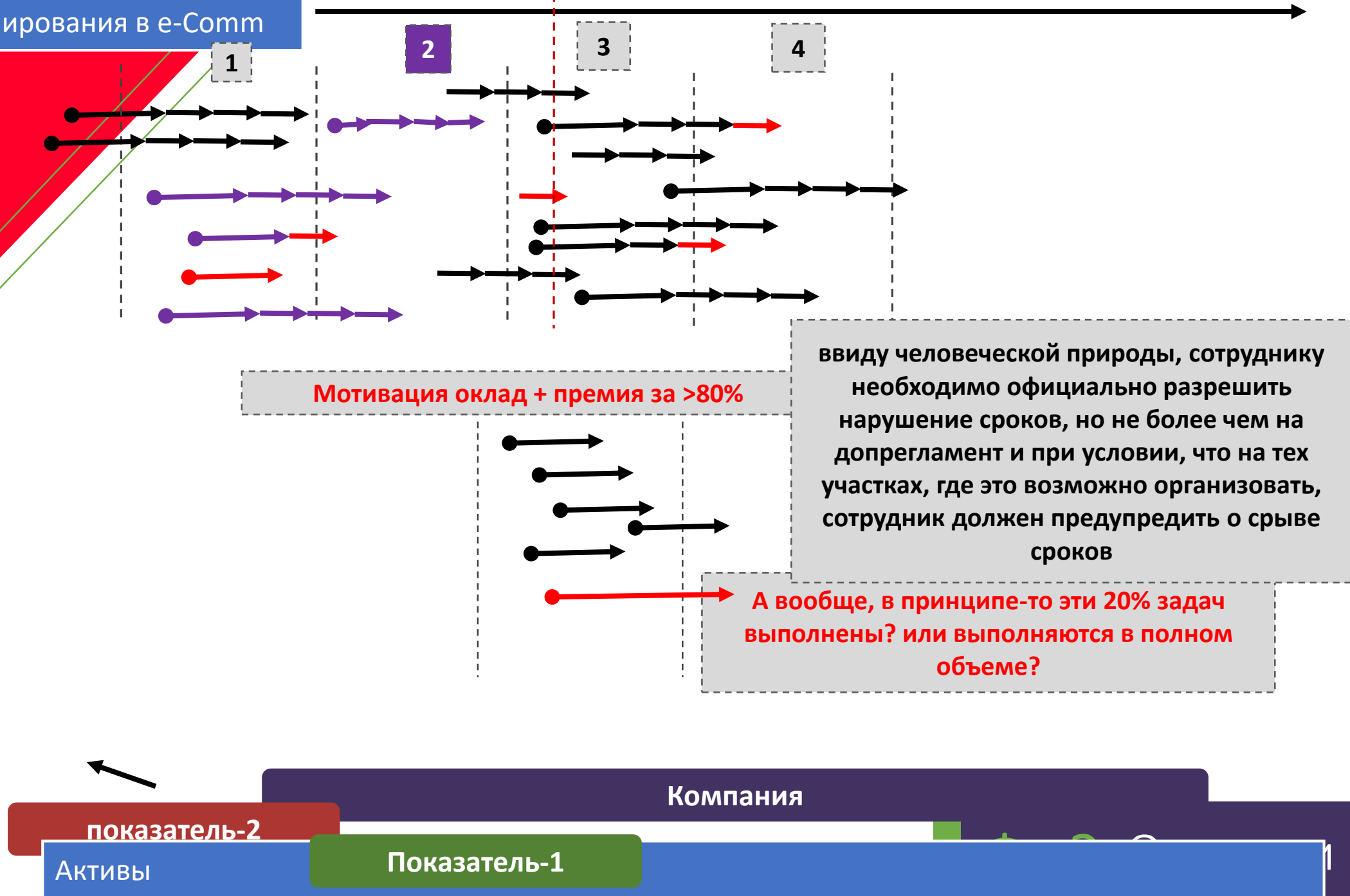
Сбер
+110млрд – приб по банк опер
-30млрд – убытки по небанк опер
+80млрд - итого

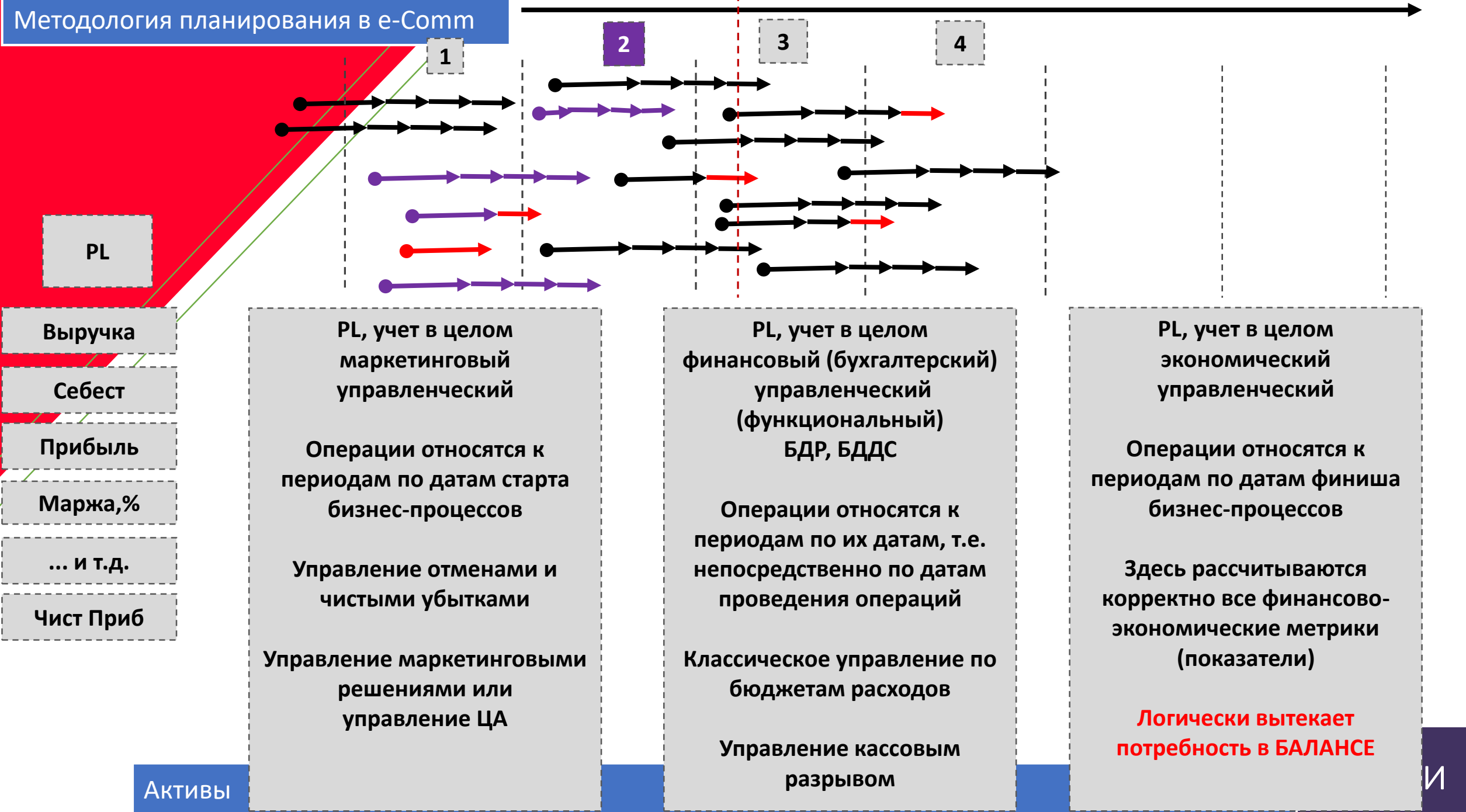
Активы

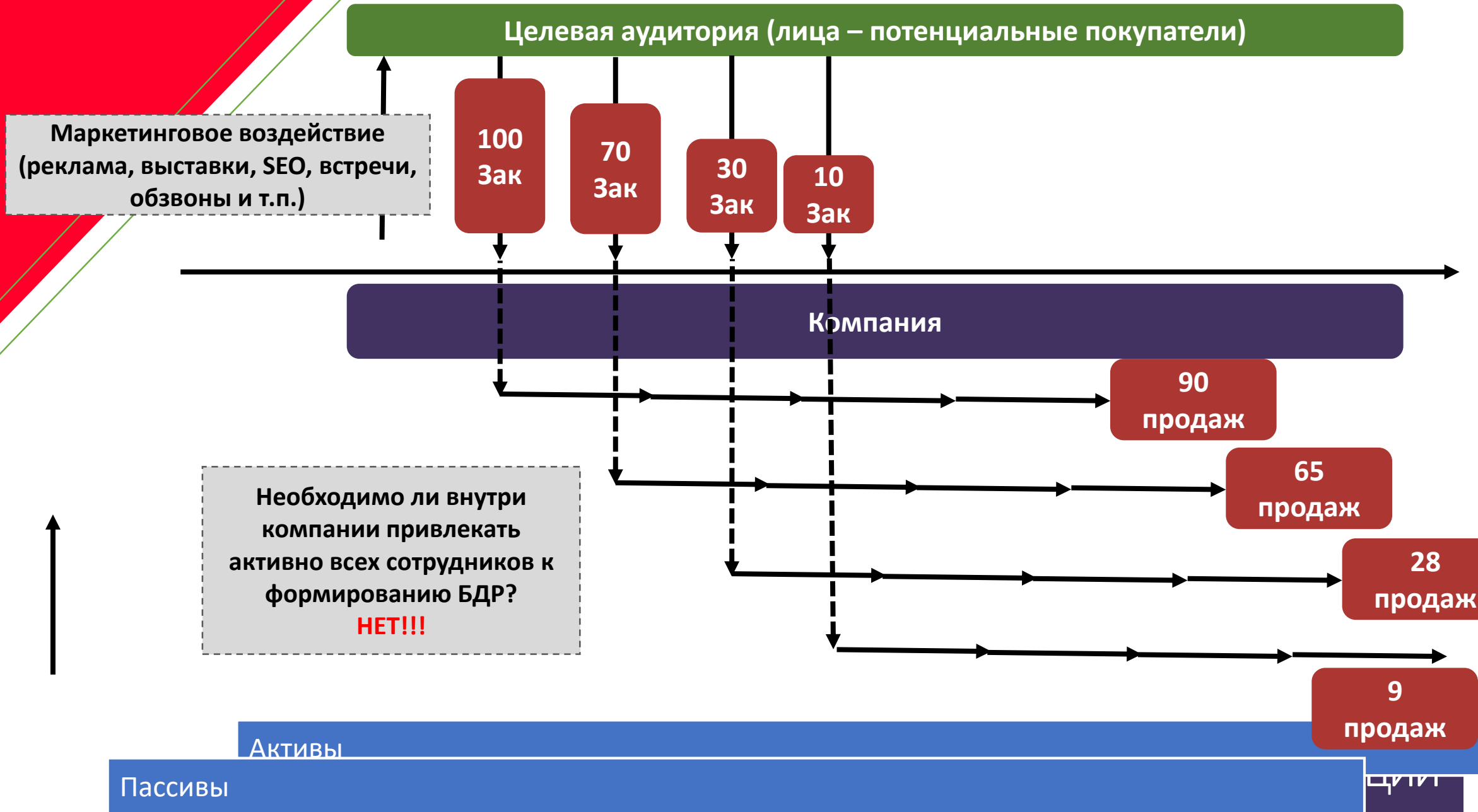
операции



Методология планирования в e-Comm







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