

Курс «Мастер управления финансами»

Урок 47. 19.12.24г. 08:25мск

Общие вопросы управления



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**».

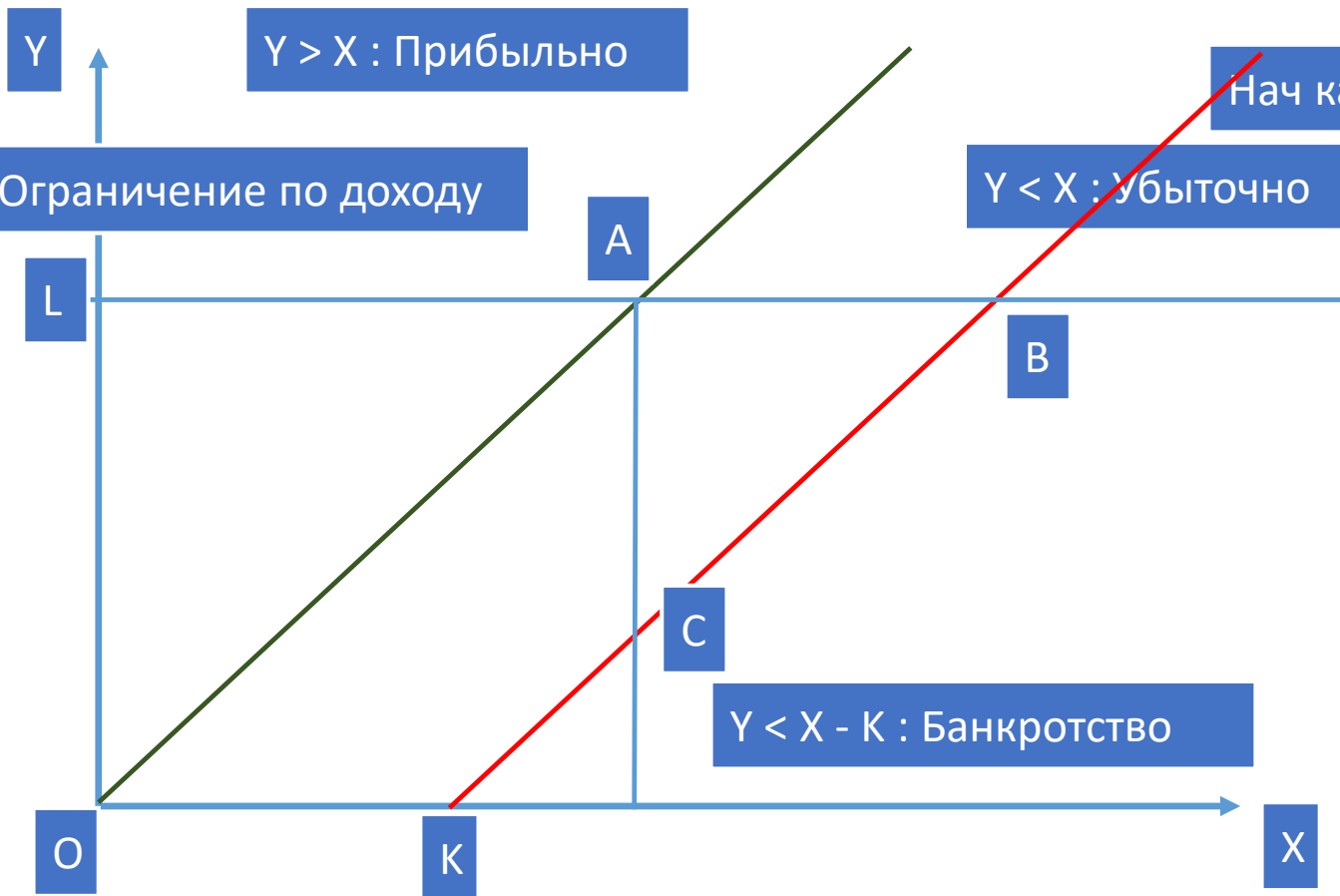
Если для продукции данного предприятия
существует рынок сбыта, а предприятие
убыточно, то проблемы в управленческом
персонале

$Y < X - K$: 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**».

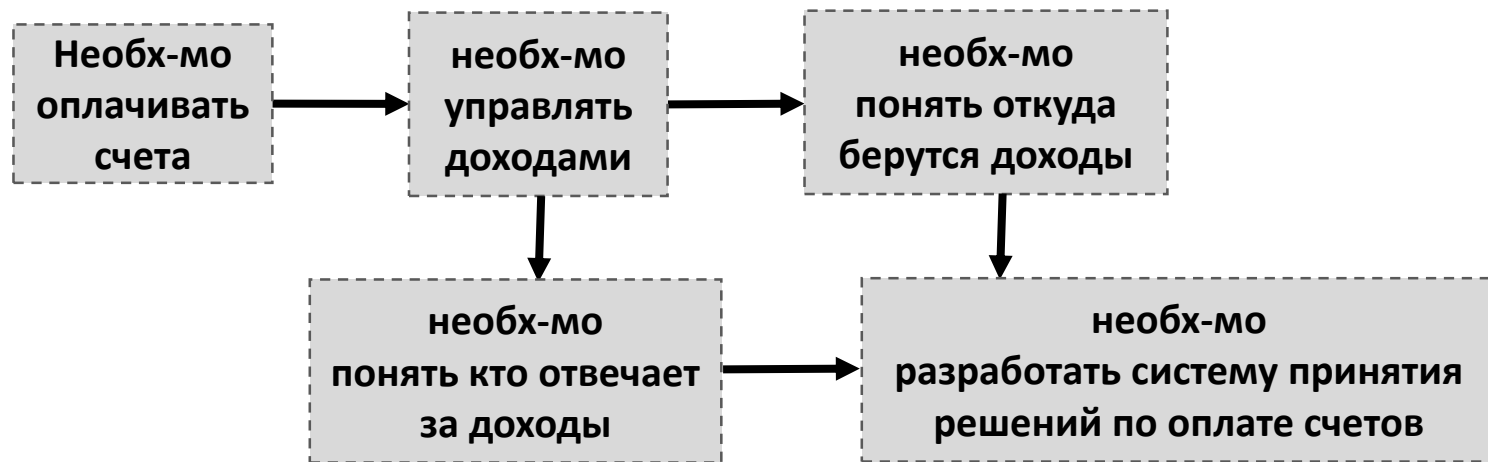
Ставка ЦБ: 16% - почему?

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!!!

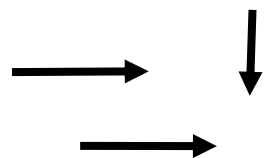
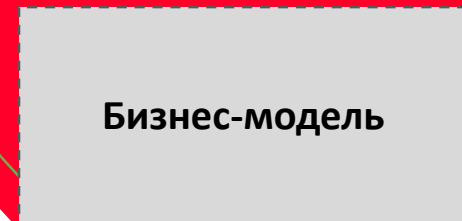
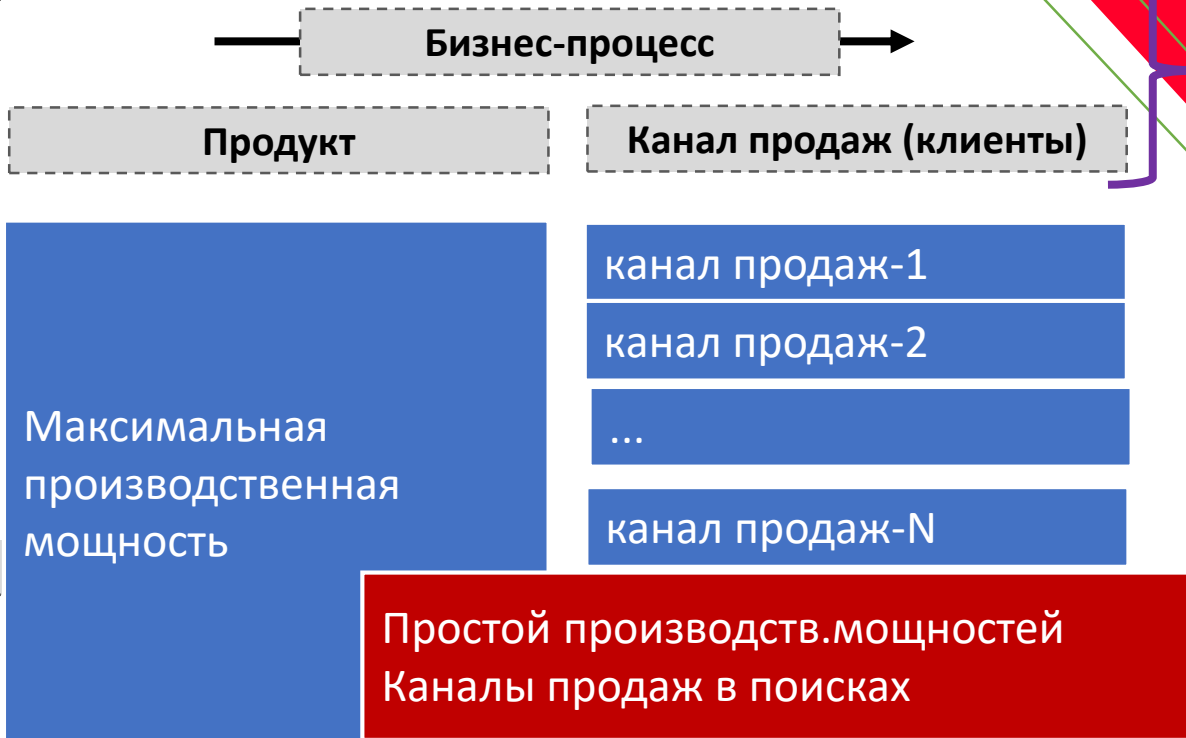
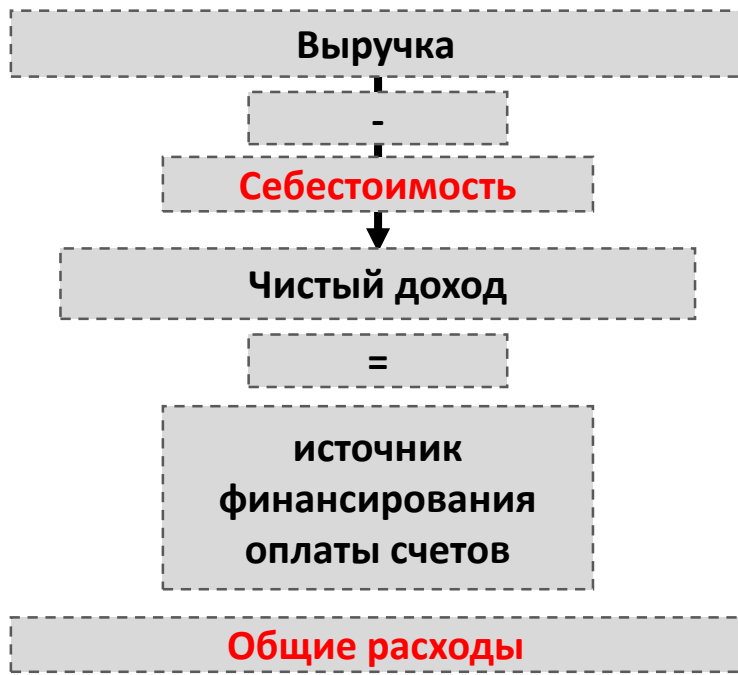
Пассивы

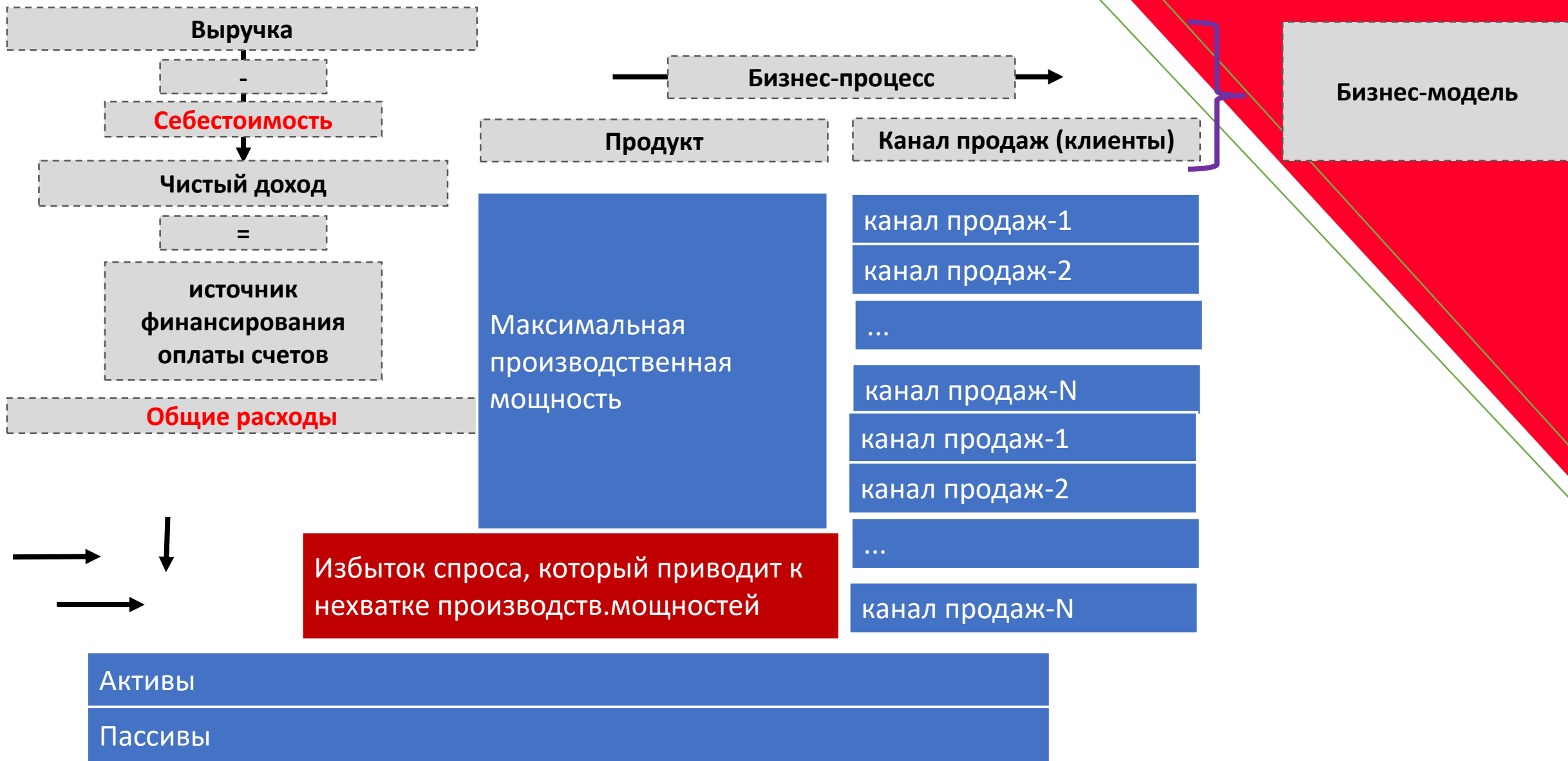
ИЭК Операции

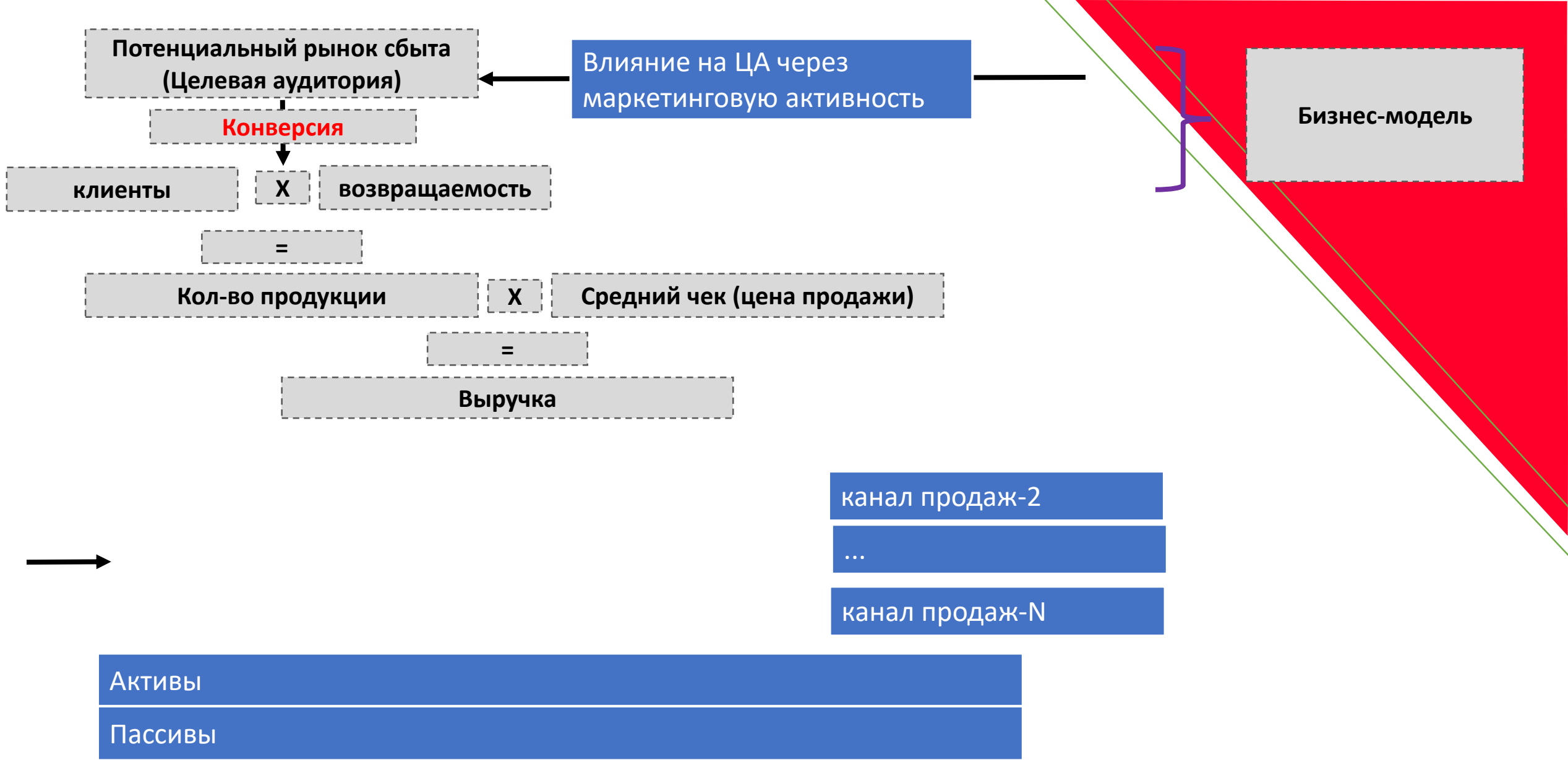


Активы

Пассивы







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

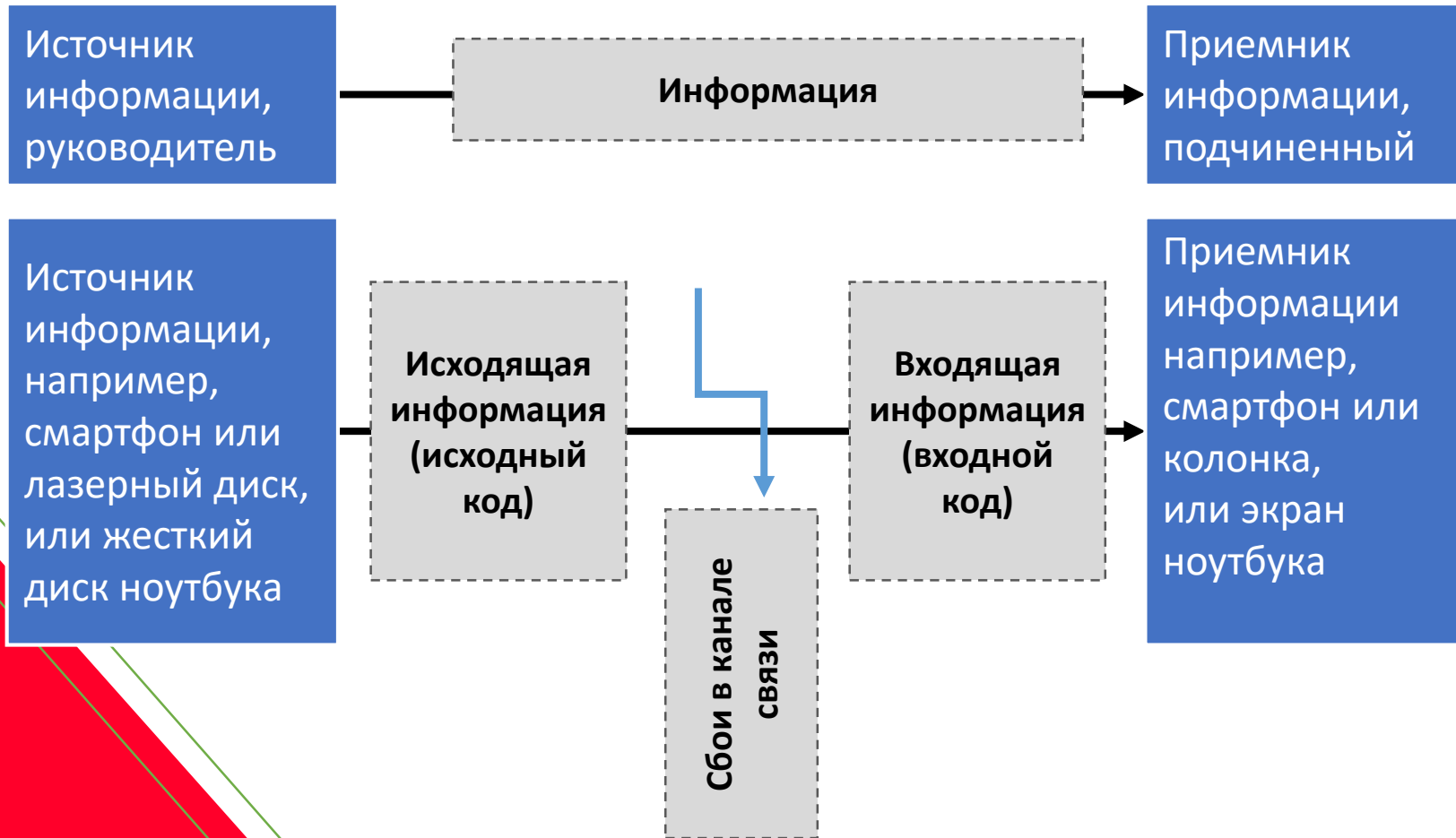
Пассивы

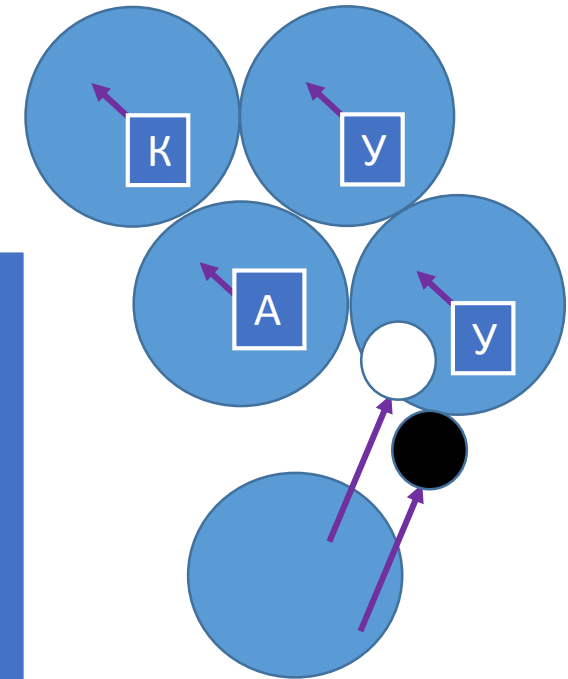
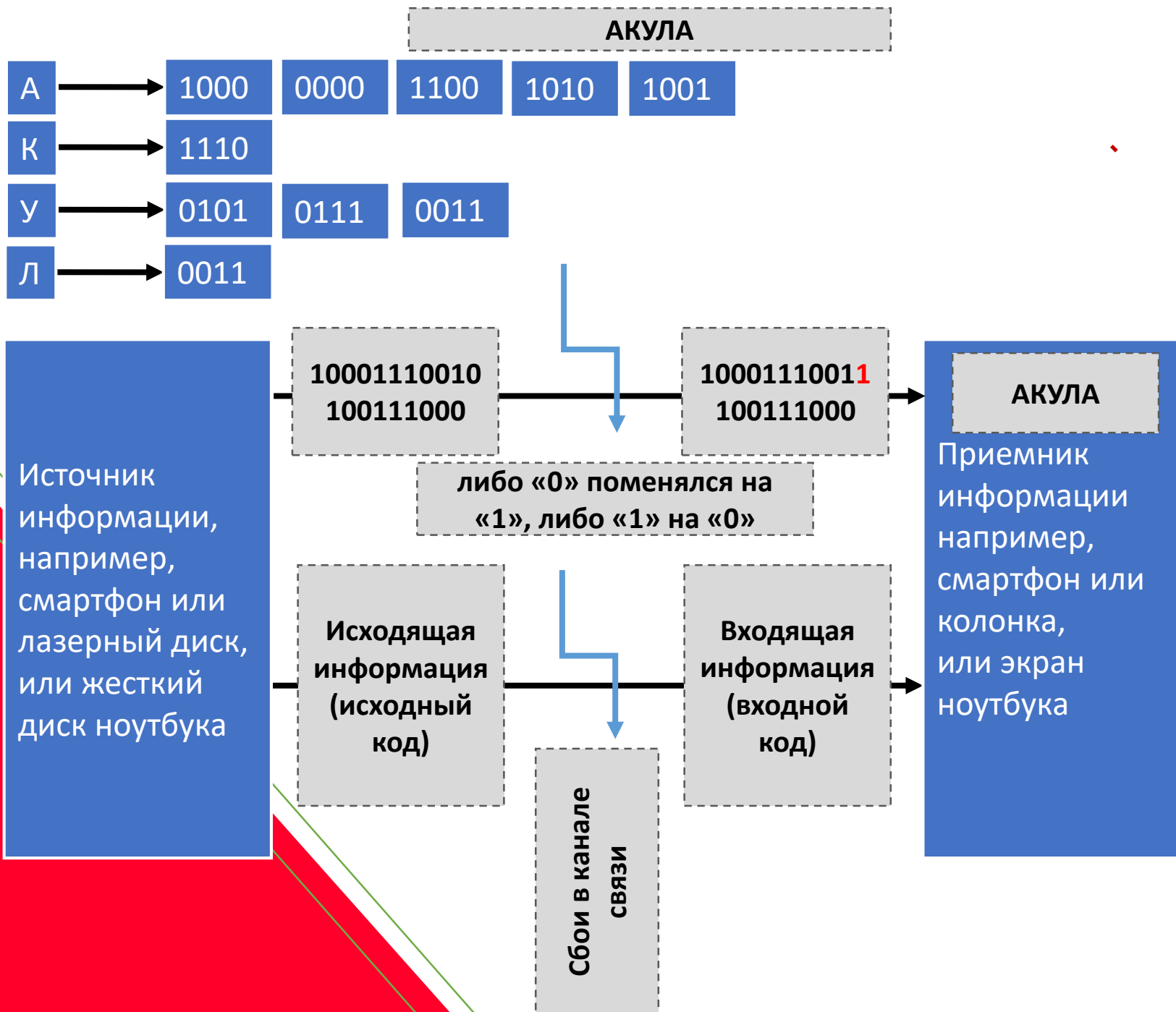
Хрючить

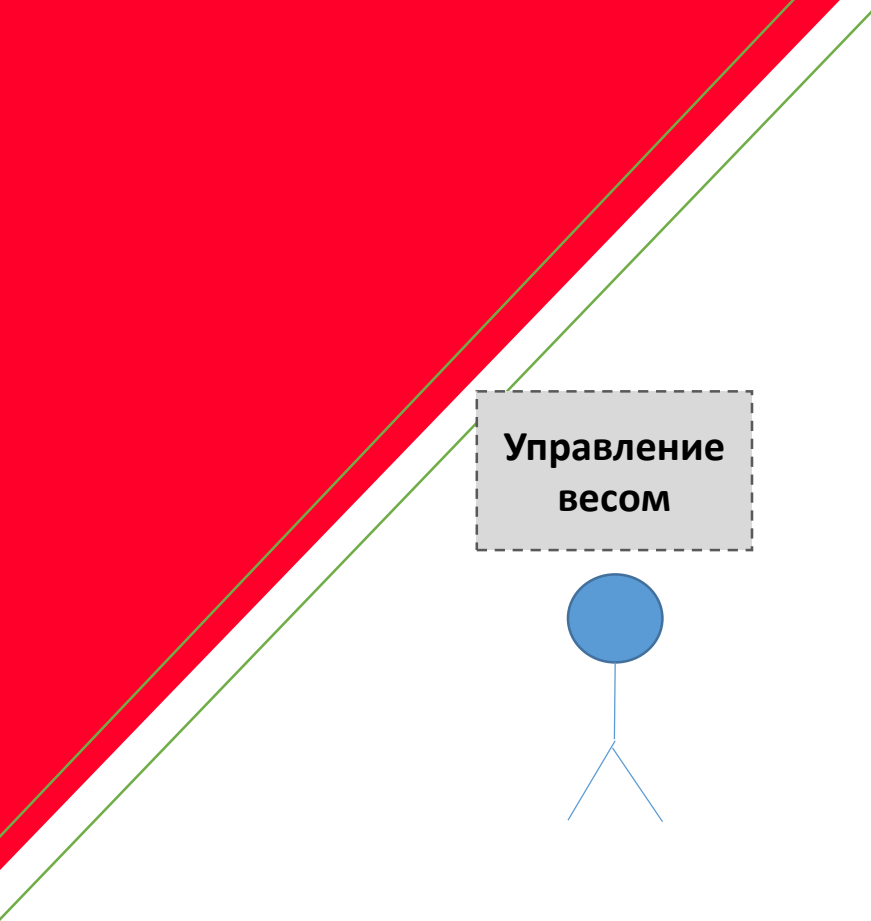
Крысить

Копытить

ФинЭк Операции







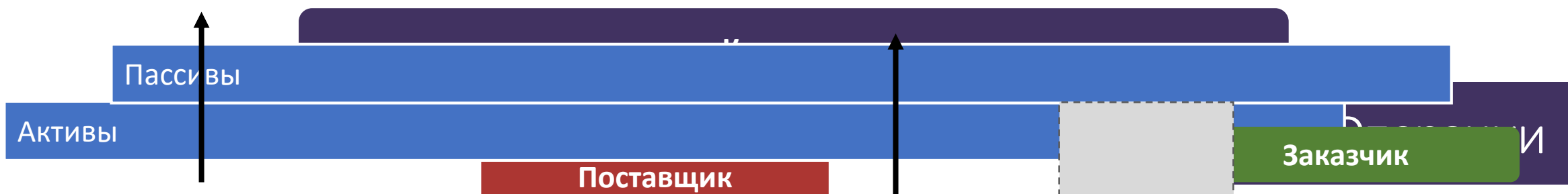
Общее
управление

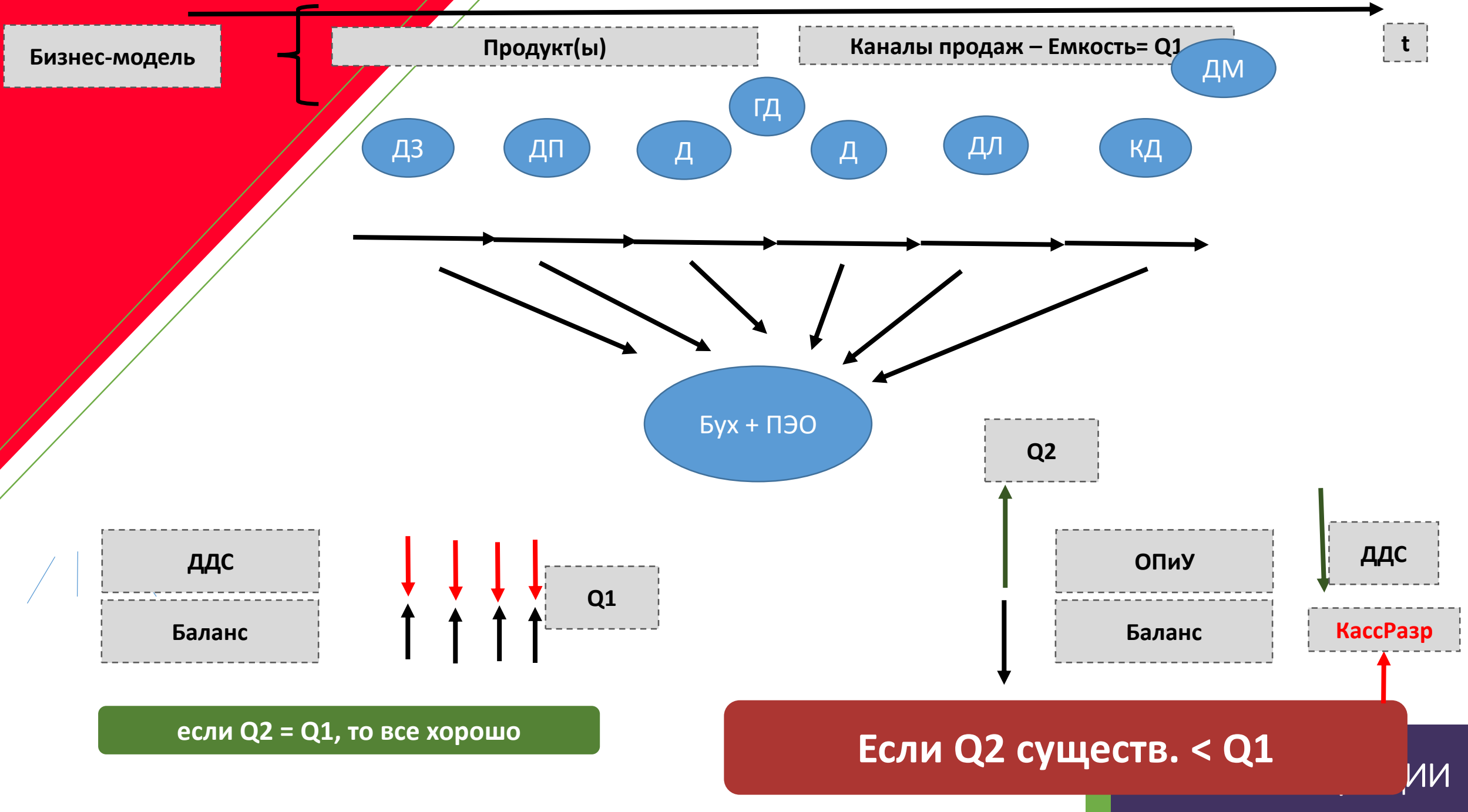
Управление
финансами

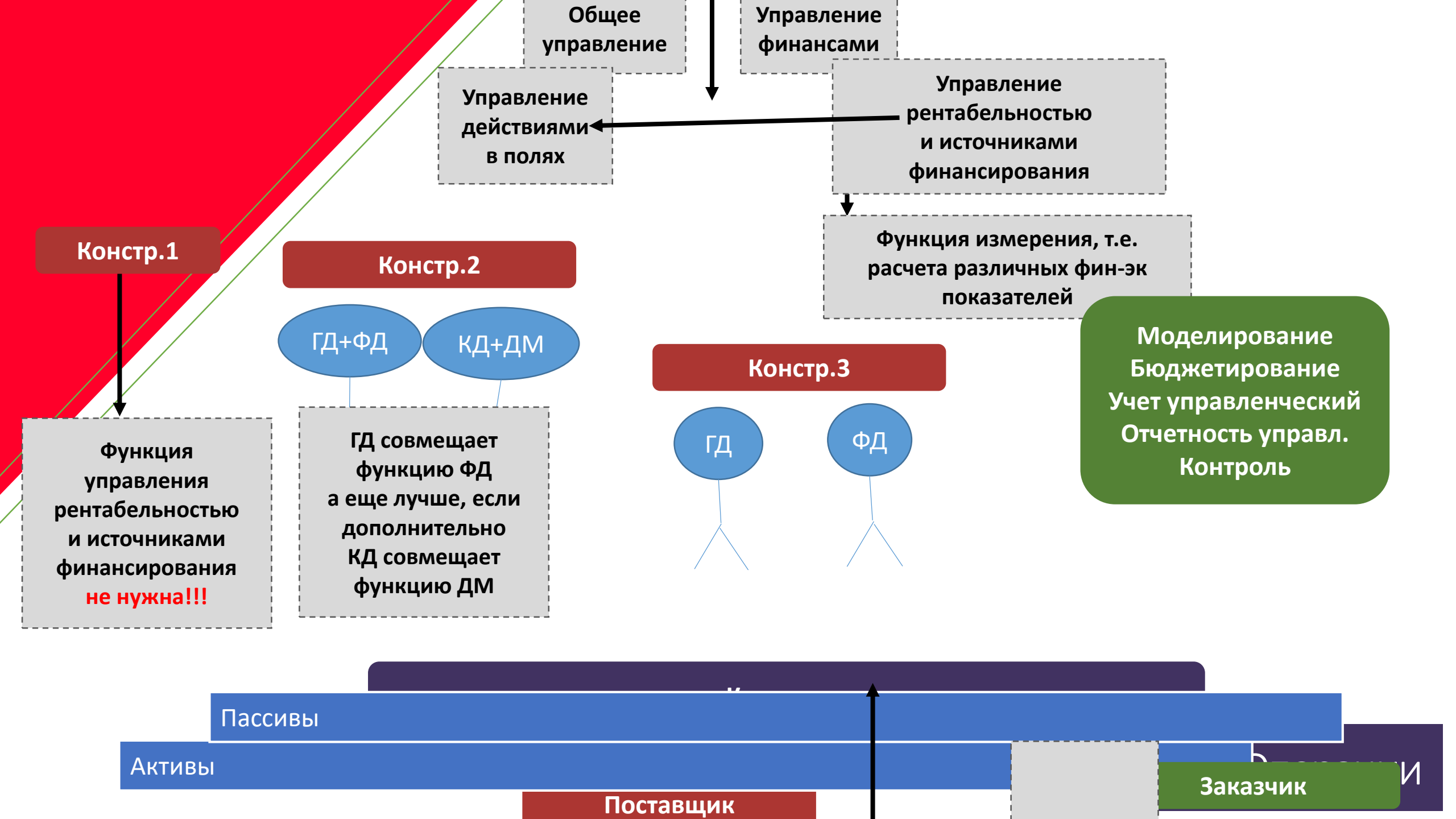
Управление
весом

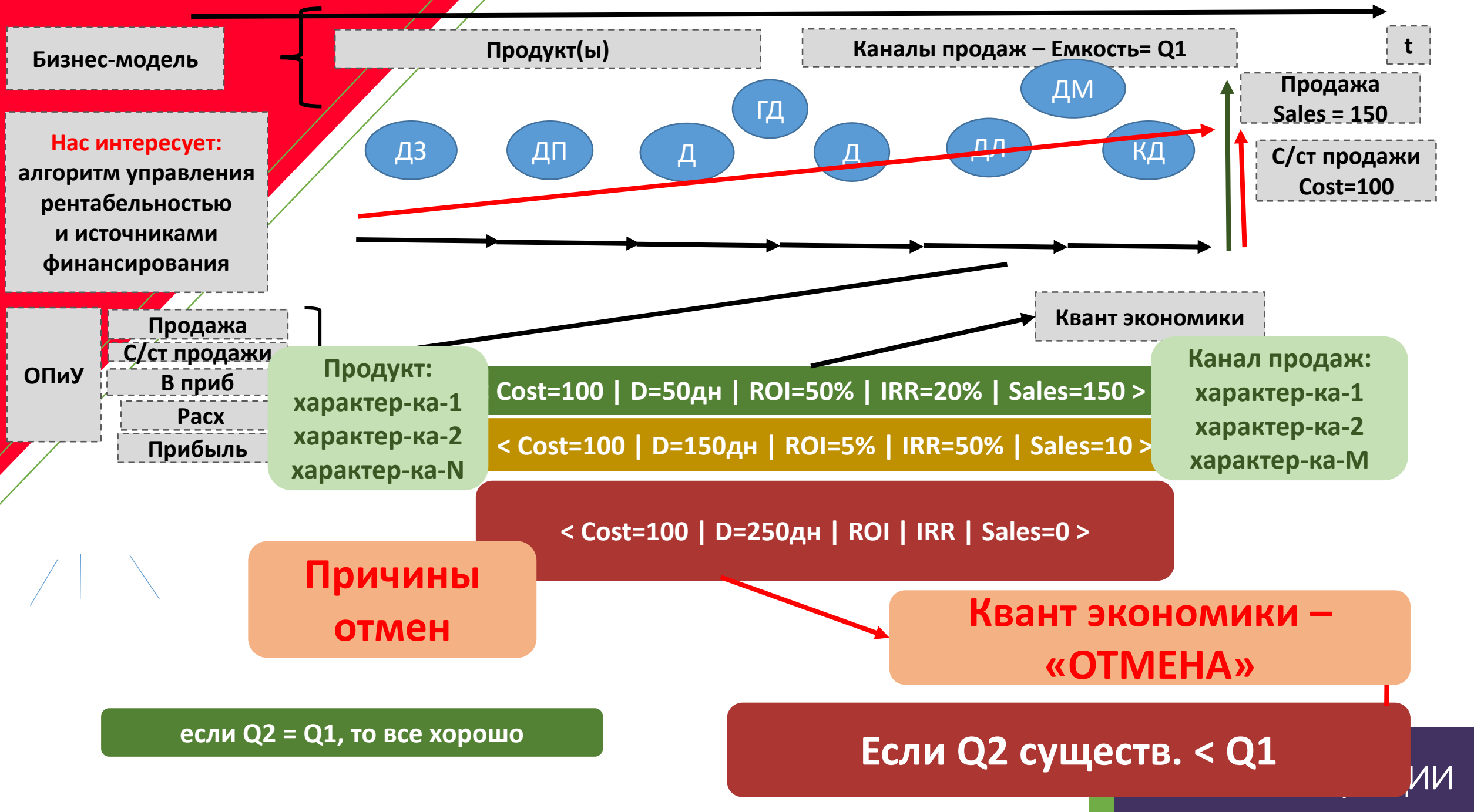


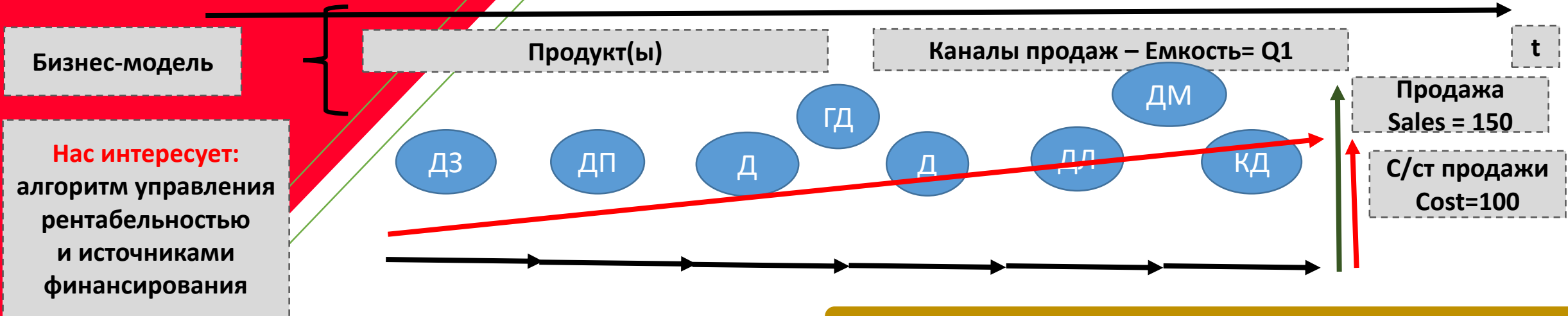
Функция
измерения, т.е.
расчета
различных фин-
эк показателей











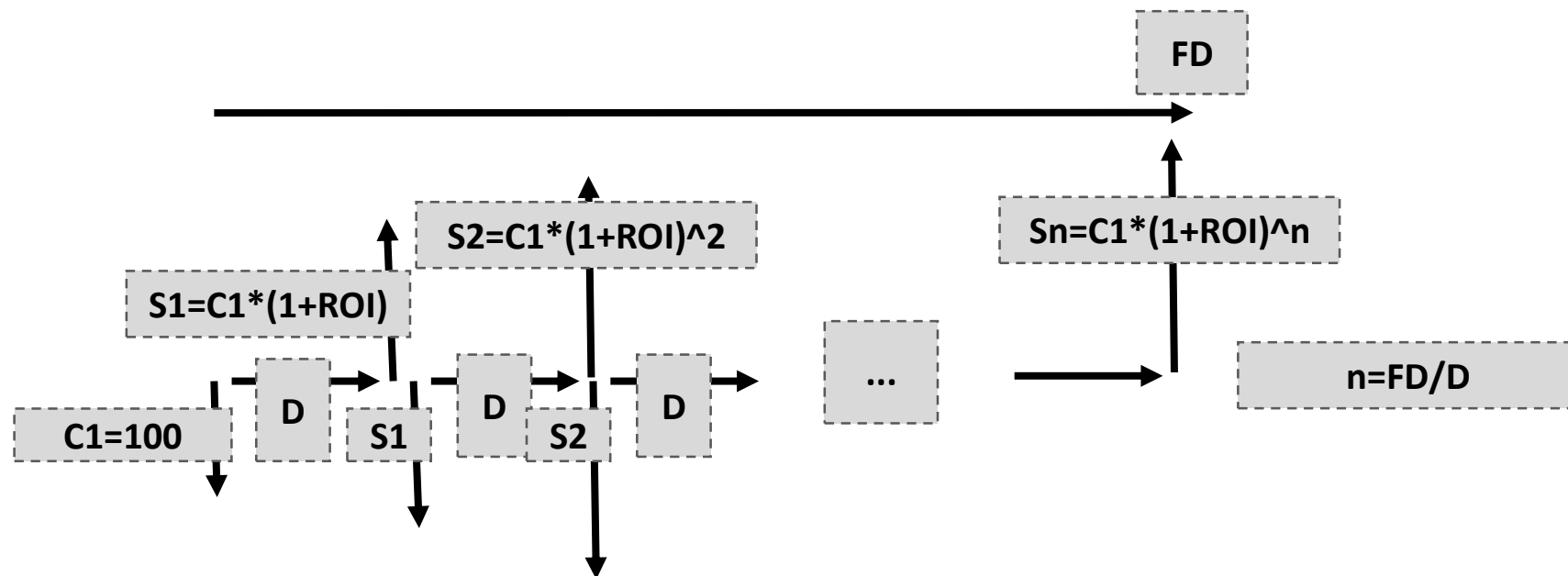
Итого Sales=750 ПЛАН		Итого Sales=750 ФАКТ	
< Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	3-1	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >	
< Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	3-2	< Sales=0 >	
< Cost=100 D=50дн ROI=50% IRR=? Sales=150 >	3-3	< Cost=100 D=150дн ROI=5% IRR=? Sales=150 >	
< Cost=100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

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

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

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

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

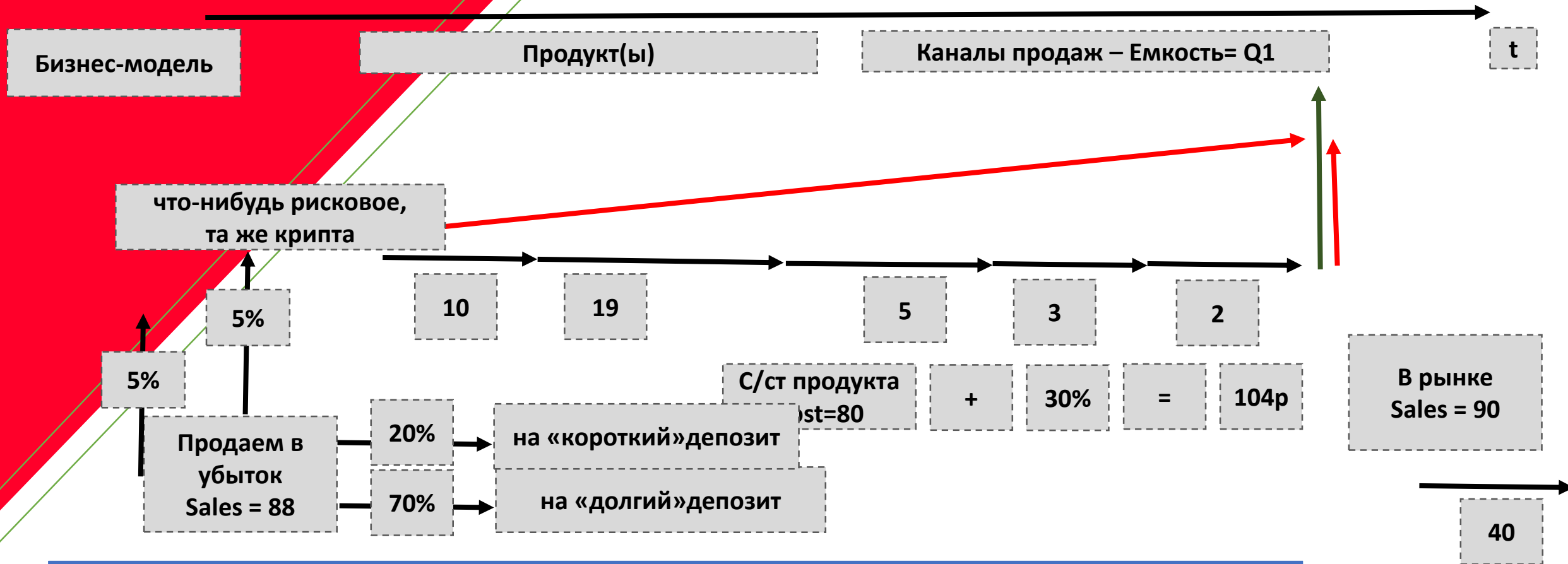


Поставщик

Заказчик

Активы

Пассивы



Активы
Запасы СиМ

- категория (от 0 до 30 дн) - 30%
- категория (от 30 до 45 дн) – 50%
- ...
- категория (от 180 до 270 дн) - >5%

Поставщик

Главная проблема коммуникации состоит в том,
что человек не может прочесть мысли другого человека

Коммуникация с руководством

Коммуникация с подчиненными

Коммуникация линейная

Я думаю

Я говорю

Я делаю

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