



Бизнес  
Конструктор

# УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

для собственников бизнеса

# Бонус!

ДОЛЖНОСТНАЯ  
ИНСТРУКЦИЯ

ФИНАНСОВОГО

Взамен за публикацию с

ДИРЕКТОРА

хэштегом

#бизнесконструк

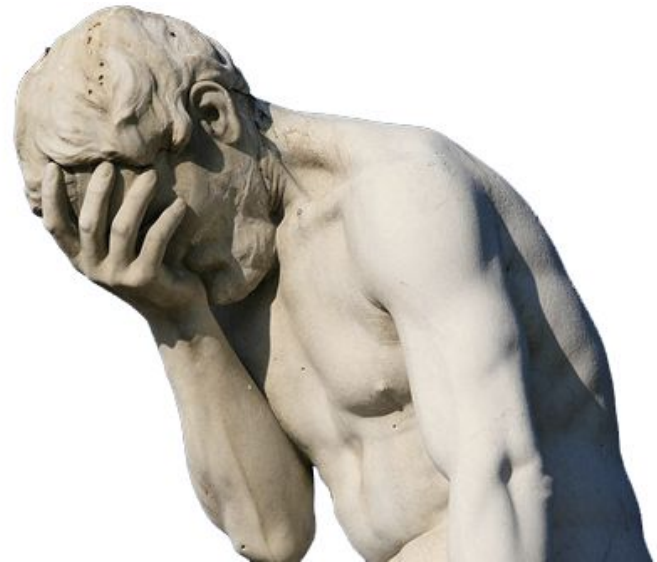
тор

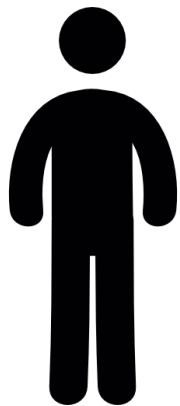


Бизнес  
Конструктор

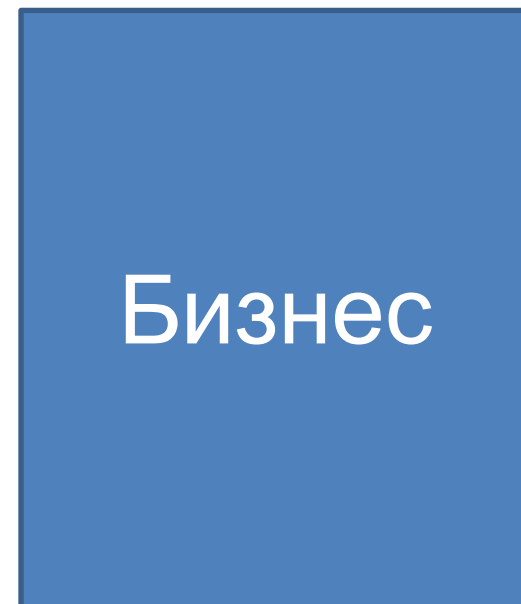
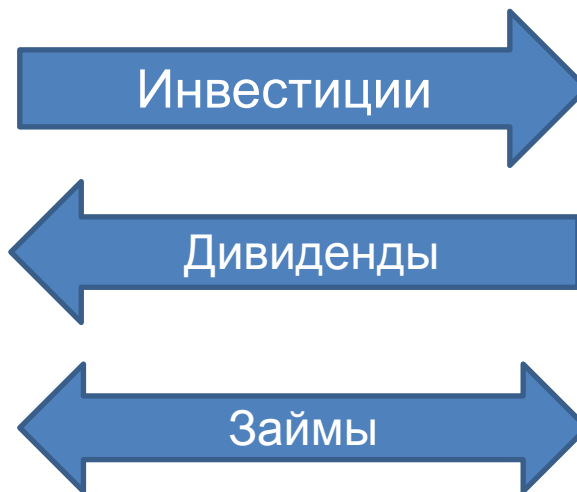
# ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ, СОВЕРШАЕМЫЕ СОБСТВЕННИКАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ:

1. Смешивание финансов собственника и финансов бизнеса.
2. Отсутствие управленческого учета.
3. Несистемное управление движением денежных средств.
4. Отсутствие анализа эффективности финансовых показателей.
5. Отсутствие финансового планирования.





Собственн  
ИК



# УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ



# НЕ НАДО ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД!



# ТИПЫ ОТЧЕТОВ

1. Интервальные
2. Моментные



# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

1. Баланс
2. Отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах, P&L, Income Statement)
3. Отчет о движении денежных средств (Cashflow)





# БАЛ АНС



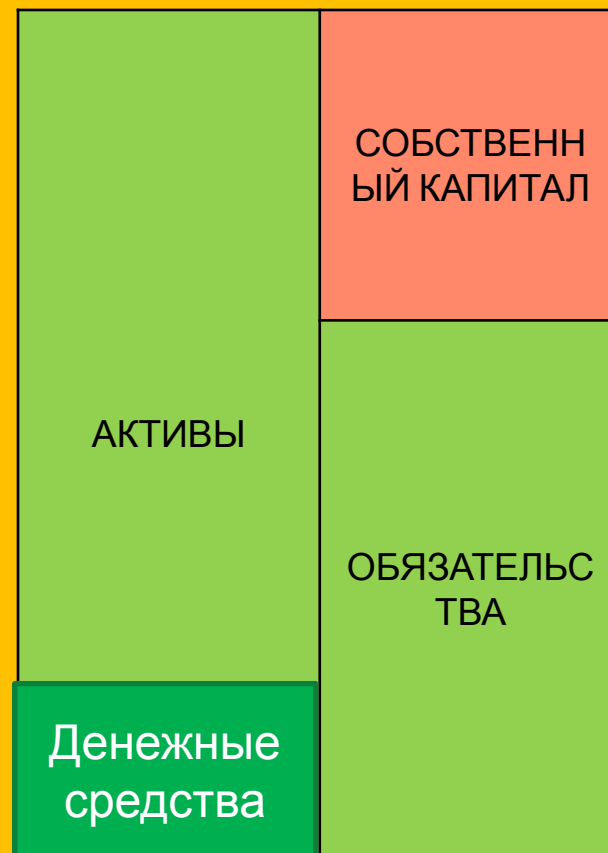
Бизнес  
Конструктор

ГЛАВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

# СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ = АКТИВЫ - ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

# СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ



# ЧТО ТАКОЕ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ?

**Баланс** – это отчет, показывающий имущественное и финансовое состояние компании на определенный момент времени.

Чем компания владеет?



**АКТИВЫ**

За чьи деньги куплены активы?

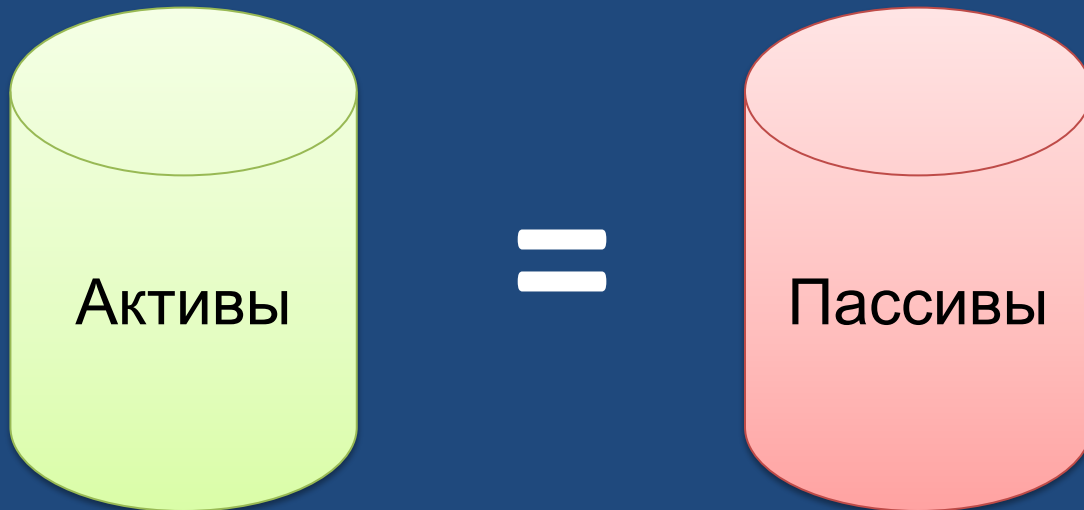


**ОБЯЗАТЕЛЬСТВА  
+  
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ**

**ПАССИВЫ**

**АКТИВЫ** – это имущество компании, включая дебиторскую задолженность (долги клиентов и других контрагентов), которое может быть в определенный срок превращено в деньги. Деньги также являются активом.

**ПАССИВЫ** – это источники капитала компании. Пассивы отвечают на вопрос «За чьи деньги компания приобрела активы?».

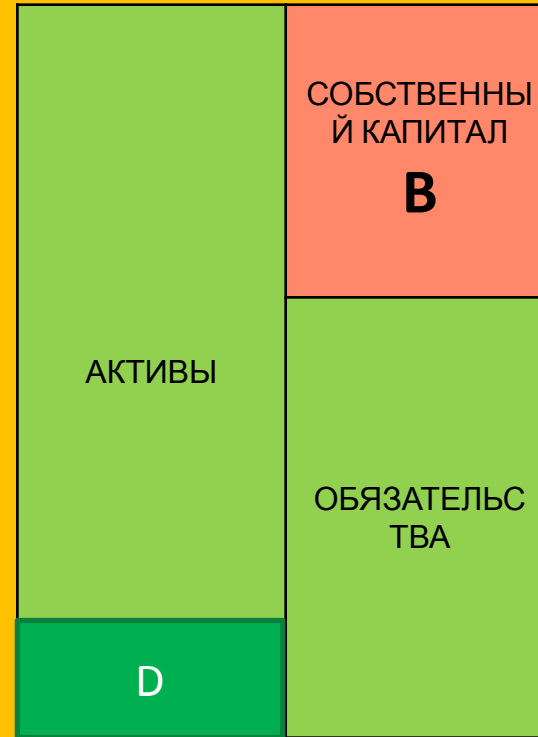


# ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Баланс на 1 ноября



Баланс на 1 декабря



Чистая прибыль за ноябрь =  $B - A$

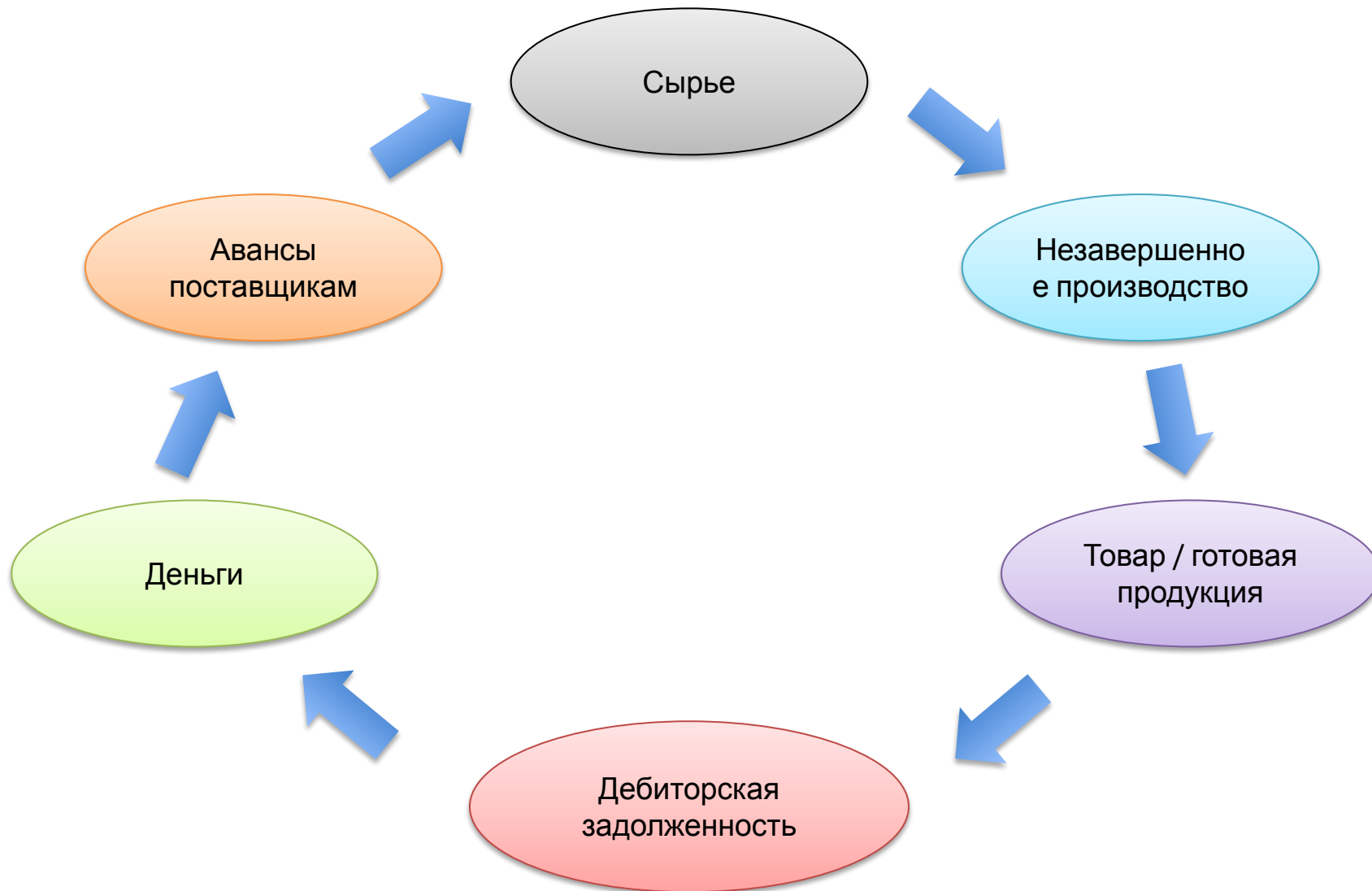
Чистый денежный поток =  $D - C$

# БАЛАНС

Дата	1.10	1.11	1.12
Текущие активы	100 000	125 000	140 000
Необоротные активы	120 000	130 000	110 000
<b>Итого активы:</b>	<b>220 000</b>	<b>255 000</b>	<b>250 000</b>
Текущие обязательства	90 000	110 000	80 000
Долгосрочные обязательства	100 000	100 000	100 000
Собственный капитал	30 000	45 000	70 000
<b>Итого пассивы:</b>	<b>220 000</b>	<b>255 000</b>	<b>250 000</b>

Месяц	Октябрь	Ноябрь
<b>Чистая прибыль:</b>	15 000	25 000

# Текущие активы





# Детальная структура баланса

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
<b>АКТИВЫ</b>				
<b>Текущие активы</b>				
Денежные средства				
Дебиторская задолженность				
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				
Деньги в подотчете				
Товар / готовая продукция				
Незавершенное производство				
Сырье				
Прочие активы				
<b>Итого текущие активы</b>				
<b>Необоротные активы</b>				
Основные средства				
Нематериальные активы				
<b>Итого необоротные активы:</b>				
<b>Итого АКТИВЫ:</b>				
<b>ПАССИВЫ</b>				
<b>Текущие обязательства</b>				
Краткосрочные кредиты				
Задолженность перед поставщиками				
Аванс покупателей				
Задолженность по заработной плате				
Задолженность по аренде				
Задолженность по налогам				
Прочие текущие обязательства				
<b>Итого текущие обязательства:</b>				
<b>Долгосрочные обязательства</b>				
Кредит				
Частный долгосрочный заем				
<b>Итого долгосрочные обязательства:</b>				
<b>Собственный капитал</b>				
Уставный капитал				
Дополнительный капитал				
Нераспределенная прибыль/убыток				
<b>Итого собственный капитал:</b>				
<b>Итого ПАССИВЫ:</b>				

# АКТИВЫ В БАЛАНСЕ

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
<b>АКТИВЫ</b>				
<b>Текущие активы</b>				
Денежные средства				
<i>Деньги на расчетном счету</i>				
<i>Деньги в кассе</i>				
<i>Деньги в валюте</i>				
<i>Деньги у собственника</i>				
Дебиторская задолженность				
<i>Срочная дебиторская задолженность</i>				
<i>Просроченная дебиторская задолженность</i>				
<i>Безнадежная дебиторская задолженность</i>				
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				
Деньги в подотчете				
Товар / готовая продукция				
Незавершенное производство				
Сырье				
Прочие активы				
<b>Итого текущие активы</b>				
<b>Необоротные активы</b>				
Основные средства				
<i>Транспорт</i>				
<i>Оборудование</i>				
<i>Орг.техника</i>				
<i>Мебель</i>				
Нематериальные активы				
<b>Итого необоротные активы:</b>				
<b>Итого АКТИВЫ:</b>				

# ПАССИВЫ В БАЛАНСЕ

	01.01.16	01.02.16	01.03.16	01.04.16
<b>ПАССИВЫ</b>				
<b>Текущие обязательства</b>				
Краткосрочные кредиты				
<i>овердрафт</i>				
<i>кредитная линия</i>				
Задолженность перед поставщиками				
Аванс покупателей				
Задолженность по заработной плате				
Задолженность по аренде				
Задолженность по налогам				
Прочие текущие обязательства				
<b>Итого текущие обязательства:</b>				
<b>Долгосрочные обязательства</b>				
Кредит				
Частный долгосрочный заем				
<b>Итого долгосрочные обязательства:</b>				
<b>Собственный капитал</b>				
Уставный капитал				
Дополнительный капитал				
Нераспределенная прибыль/убыток				
<b>Итого собственный капитал:</b>				
<b>Итого ПАССИВЫ:</b>				

# ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Ниже приведена пустая форма упрощенного управленческого баланса предприятия «Х». Также приведена хронология событий на предприятии. Заполните, пожалуйста, состояние баланса после проведения каждой операции.

## 1.04

Учредитель внес в уставный фонд предприятия на расчетный счет 50 000 USD

## 2.04

Компания купила (оплатила и получила) мебель и орг.технику на общую сумму 20 000 USD

## 3.04

Компания заключила контракт на поставку товара на сумму 70 000 USD и получила 100% предоплаты

## 4.04

Компания оплатила заказанный клиентом товар поставщику (закупочная стоимость товара 60 000 USD)

## 5.04

Компания получила товар у поставщика и отгрузила клиенту.

# Правильный ответ

	01.04.	02.04.	03.04.	04.04.	05.04.
<b>АКТИВЫ</b>					
<b>Текущие активы</b>					
Денежные средства	50 000	30 000	100 000	40 000	40 000
<i>Деньги на расчетном счету</i>	<i>50 000</i>	<i>30 000</i>	<i>100 000</i>	<i>40 000</i>	<i>40 000</i>
Дебиторская задолженность					
Предоплаты поставщикам / подрядчикам				60 000	
Деньги в подотчете					
Товар / готовая продукция					
Незавершенное производство					
Сырье					
Прочие активы					
<b>Итого текущие активы</b>	<b>50 000</b>	<b>30 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>40 000</b>
<b>Необоротные активы</b>					
Основные средства	0	20 000	20 000	20 000	20 000
<i>Орг.техника</i>	<i>0</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>
<i>Мебель</i>	<i>0</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>
Нематериальные активы					
<b>Итого необоротные активы:</b>	<b>0</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>
<b>Итого АКТИВЫ:</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>120 000</b>	<b>120 000</b>	<b>60 000</b>
<b>ПАССИВЫ</b>					
<b>Текущие обязательства</b>					
Краткосрочные кредиты					
Задолженность перед поставщиками					
Аванс покупателей			70 000	70 000	
Задолженность по заработной плате					
Прочие текущие обязательства					
<b>Итого текущие обязательства:</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>70 000</b>	<b>70 000</b>	<b>0</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>					
<b>Итого долгосрочные обязательства:</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Собственный капитал</b>					
Уставный капитал	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Дополнительный капитал					
Нераспределенная прибыль/убыток					10 000
<b>Итого собственный капитал:</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>60 000</b>
<b>Итого ПАССИВЫ:</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>120 000</b>	<b>120 000</b>	<b>60 000</b>

# ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ



**Отчет о прибылях и убытках** (*Income Statement, Profit & Loss Statement, IS, P&L*) - это отчет, который показывает финансовый результат деятельности организации за отчетный период (прибыль или убыток) и структуру его формирования (доходы и расходы).



# ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (P&L)

Период	Октябрь	Ноябрь
Валовой доход:	300 000	350 000
Себестоимость:	215 000	245 000
Валовая (маржинальная) прибыль/убыток:	85 000	105 000
Постоянные операционные расходы:	70 000	80 000
<b>Чистая прибыль:</b>	<b>15 000</b>	<b>25 000</b>



	янв.16	фев.16	мар.16	1q2016
<b>Валовой доход</b>				
Смеси	10 000	12 000	16 000	38 000
Краски	3 000	4 000	6 000	13 000
<b>Итого валовой доход:</b>	<b>13 000</b>	<b>16 000</b>	<b>22 000</b>	<b>51 000</b>
<b>Себестоимость</b>				
Закупочная стоимость смесей	-7 000	-8 000	-10 000	-25 000
Доставка	-1 000	-1 200	-2 000	-4 200
<b>Итого себестоимость смесей</b>	<b>-8 000</b>	<b>-9 200</b>	<b>-12 000</b>	<b>-25 000</b>
Закупочная стоимость красок	-900	-1 000	-1 500	-3 400
Доставка	-300	-400	-500	-1 200
<b>Итого себестоимость красок</b>	<b>-1 200</b>	<b>-1 400</b>	<b>-2 000</b>	<b>-4 600</b>
<b>Итого себестоимость:</b>	<b>-9 200</b>	<b>-10 600</b>	<b>-14 000</b>	<b>-29 600</b>
<b>Валовая прибыль / убыток</b>				
Валовая прибыль по смесям	2 000	2 800	4 000	8 800
Валовая прибыль по краскам	1 800	2 600	4 000	8 400
<b>Итого валовая прибыль / убыток:</b>	<b>3 800</b>	<b>5 400</b>	<b>8 000</b>	<b>17 200</b>
<b>Постоянные расходы</b>				
Аренда	-1 000	-1 000	-1 000	-3 000
Ставки сотрудникам	-3 000	-3 000	-3 000	-9 000
Налоги на заработную плату	-1 000	-1 000	-1 000	-3 000
Реклама	-300	-400	-400	-1 100
<b>Итого операционные постоянные расходы:</b>	<b>-5 300</b>	<b>-5 400</b>	<b>-5 400</b>	<b>-16 100</b>
НДС	-200	-600	-800	-1 600
Налог на прибыль			-400	-400
<b>Результат от операционной деятельности</b>	<b>-1 700</b>	<b>-600</b>	<b>1 400</b>	<b>-900</b>
Процентные доходы				0
Процентные расходы				0

**Валовый доход** – сумма, на которую компания продала товаров или предоставила услуг.

**Себестоимость** – стоимость предоставленных товаров или услуг, или другие расходы, напрямую связанные с объемом проданных товаров или услуг.

**Валовая (маржинальная) прибыль** – разница между валовым доходом и себестоимостью, т.е. заработок компании от проданных товаров и услуг.

**Постоянные расходы** – расходы, которые компания несет независимо от объема продаж товаров или услуг.

**Чистая прибыль / убыток** – разница между валовой прибылью и постоянными расходами, т.е. чистый заработок / убыток компании.

# Практическое задание

Предприятие, предоставляющее услуги дизайна, заключило в отчетном месяце 20 договоров на разработку дизайна. Каждый договор на сумму 1000 USD. Из общего количества договоров 10 предполагают работу на условиях 100% предоплаты, а 10 – на условиях оплаты по факту выполнения работ. По первым 10 договорам была сделана 100%-ая предоплата, однако ни по одному из них в отчетном месяце не были завершены работы. По 7 из 10 договоров второй группы (без предоплаты) в отчетном месяце были завершены работы и подписаны акты выполненных работ, однако деньги получены не были. Кроме этого, в этом же месяце была получена сумма в размере 5000 USD по заказам, по которым акты выполненных работ были подписаны еще в прошлом месяце.

За каждый заказ дизайнер, выполняющий работу, получает бонус в размере 30% стоимости выполненной работы (бонус начисляется в момент подписания актов выполненных работ с клиентом). В отчетном месяце дизайнерам всего было выплачено 4000 USD. Кроме этого компания ежемесячно несет такие расходы:

аренда офиса – 1000 USD

связь и интернет – 200 USD

ставки сотрудникам – 2000 USD

прочие расходы – 500 USD

Примечание: Для простоты расчета налоги не учитываются.

# Правильный ответ

	Отчетный месяц
<b>Валовый доход</b>	
Доход от услуг дизайна	7 000
<b>Итого валовый доход:</b>	<b>7 000</b>
<b>Себестоимость</b>	
Выплата бонусов дизайнерам	-2 100
<b>Итого себестоимость:</b>	<b>-2 100</b>
<b>Валовая прибыль / убыток</b>	<b>4 900</b>
<b>Постоянные расходы</b>	
Аренда офиса	-1 000
Связь и интернет	-200
Ставки сотрудникам	-2 000
Прочие расходы	-500
<b>Итого операционные постоянные расходы:</b>	<b>-3 700</b>
<b>ИТОГО ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ / УБЫТОК:</b>	<b>1 200</b>

# ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ



Бизнес  
Конструктор

**Отчет о движении денежных средств**  
(*Cashflow Statement*) отвечает на вопросы

**ОТКУДА ВЗЯЛИСЬ ДЕНЬГИ?**

И

**КУДА ДЕЛИСЬ ДЕНЬГИ?**

# ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (CASHFLOW)

Период	Октябрь	Ноябрь
Денежный поток от операционной деятельности	50 000	50 000
Денежный поток от инвестиционной деятельности	- 20 000	0
Денежный поток от финансовой деятельности	10 000	- 20 000
<b>Чистый денежный поток</b>	<b>40 000</b>	<b>30 000</b>
Начальный остаток денежных средств	25 000	65 000
Конечный остаток денежных средств	65 000	95 000

# Структура отчета о движении денежных средств

	янв.16	фев.16
<b>Остаток денежных средств на начало периода:</b>	0	9 500
<b>Денежный поток от операционной деятельности:</b>		
<b>Поступления денежных средств</b>	12 000	15 000
Поступления от продажи смесей	10 000	12 000
Поступления от продажи красок	2 000	3 000
<b>Выплаты денежных средств</b>	-60 500	-10 500
Закупка смесей	-50 000	0
Закупка красок	-5 000	-5 000
Оплата доставки		
Платежи за аренду	-1 000	-1 000
Выплаты ставки сотрудникам	-3 500	-3 500
Платежи налогов на заработную плату	-1 000	-1 000
<b>Итого ДП от операционной деятельности:</b>	<b>-48 500</b>	<b>4 500</b>
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности:</b>		
<b>Поступления денежных средств</b>	0	0
Продажа основных средств		
<b>Выплаты денежных средств</b>	-2 000	0
Покупка основных средств	-2 000	
<b>Итого ДП от инвестиционной деятельности:</b>	<b>-2 000</b>	<b>0</b>
<b>Денежный поток от финансовой деятельности:</b>		
<b>Поступления денежных средств</b>	60 000	0
Взносы в уставный фонд	60 000	
Поступления заемных средств		
<b>Выплаты денежных средств</b>	0	0
Возврат заемных средств		
Выплата дивидендов		
<b>Итого ДП от финансовой деятельности:</b>	<b>60 000</b>	<b>0</b>
<b>Чистый денежный поток:</b>	<b>9 500</b>	<b>4 500</b>
<b>Остаток денежных средств на конец периода:</b>	<b>9 500</b>	<b>14 000</b>

# АВТОМАТИЗ АЦІЯ



Бизнес  
Конструктор



# Автоматизация управленческого

## учета

Первичны

е

документ

Расходная  
накладная

Акт  
выполненны  
х работ

Банковская  
выписка

Начисление  
зарботной  
платы



Отчет

ы

Баланс

P&L

Cashflow



Бизнес  
Конструктор

# ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА АВТОМАТИЗАЦИЮ УЧЕТА

1. Формат отчетов верхнего уровня
2. Формат детализированных отчетов
3. Перечень первичных документов
4. Структура форм для внесения первичных документов
5. Пользовательские права и интерфейсы пользователей
6. График разработки и внедрения



# ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ



Бизнес  
Конструктор

# Прибыльность собственного капитала (RETURN ON EQUITY)

$ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$

# КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

**CURRENT RATIO = Текущие активы / Текущие обязательства**

**> 1,3**

# КОЭФФИЦИЕНТ БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ

**QUICK RATIO =**

**= Высоколиквидные текущие активы / Текущие обязательства**

**> 0,7**

# КОЭФФИЦИЕНТ АБСОЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

**CASH RATIO =**  
**= Денежные средства / Текущие обязательства**

**> 0,2**

# КОЭФФИЦИЕНТ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ

$$\text{DEBT TO EQUITY RATIO} =$$

= Обязательства / Собственный капитал

Значение данного коэффициента более 1 рассматривается как рискованное. Рекомендованное значение данного коэффициента не должно превышать 0,75.



# Управление оборотными средствами



# ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАПАСОВ

**INVENTORY TURNOVER PERIOD =**

**= (Средние товарные остатки / Себестоимость проданных товаров) \* 365**

# ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

**COLLECTION PERIOD =**

**= (Среднее значение дебиторской задолженности / Выручка) \* 365**

# ПЕРИОД ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

**PAYABLES TURNOVER PERIOD =**

**= (Среднее значение кредиторской задолженности / Себестоимость) \* 365**

# График подачи финансовой отчетности

## Еженедельные

отчеты	Отчет	Срок подачи
	Еженедельный баланс	Каждый понедельник до 12:00
	Прогноз движения денежных средств на неделю	Каждый понедельник до 12:00

## Ежемесячные

отчеты	Отчет	Срок подачи
	Отчет о прибылях и убытках	5 число каждого месяца до 12:00
	Баланс на 1-е число месяца	5 число каждого месяца до 12:00
	Отчет о движении денежных средств	5 число каждого месяца до 12:00
	Ведомость начисления заработной платы	5 число каждого месяца до 12:00
	Прогноз налогов	Третий рабочий день, считая с конца месяца, до 12:00

# ФИНАНСОВО Е ПЛАНИРОВА НИЕ



Бизнес  
Конструктор

# Отчеты для финансового планирования

## Еженедельно:

1. Прогноз движения денежных средств на неделю.

## Ежемесячно:

1. Прогноз движения денежных средств на месяц.
2. Прогноз продаж на месяц вперед.
3. Бюджет постоянных расходов.

## Ежегодно:

1. Прогноз отчета о прибылях и убытках на год.
2. Прогноз отчета о движении денежных средств на год.
3. Прогноз баланса на год.

# Прогноз движения денежных средств на неделю





# Прогноз движения денежных средств на неделю

	03.04.2017	04.04.2017	05.04.2017	06.04.2017	07.04.2017
<b>Остаток денежных средств на начало периода:</b>	189 000	214 000	116 800	6 800	-89 200
<b>Денежный поток от операционной деятельности:</b>					
<b>Поступления денежных средств</b>	30 000	156 000	101 000	234 000	180 000
Поступления от продажи смесей	30 000	156 000	70 000	234 000	180 000
Поступления от сдачи недвижимости в аренду	0	0	31 000	0	0
Возврат подотчетных средств					
<b>Выплаты денежных средств</b>	-5 000	-253 200	-211 000	-330 000	-40 000
Закупка смесей		-250 000	-11 000	-130 000	-40 000
Закупка красок	-5 000				
Оплата доставки		-2 000			
Платежи за аренду			-150 000		
Выплаты ставки сотрудникам				-150 000	
Платежи налогов на заработную плату				-50 000	
Платежи з телефон		-200			
Платежи за интернет		-1 000			
Платежи по НДС			-50 000		
<b>Итого ДП от операционной деятельности:</b>	25 000	-97 200	-110 000	-96 000	140 000
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности:</b>					
<b>Итого ДП от инвестиционной деятельности:</b>	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности:</b>					
<b>Итого ДП от финансовой деятельности:</b>	0	0	0	0	0
<b>Чистый денежный поток:</b>	25 000	-97 200	-110 000	-96 000	140 000
<b>Остаток денежных средств на конец периода:</b>	214 000	116 800	6 800	-89 200	50 800

# Прогноз движения денежных средств на неделю

	03.04.2017	04.04.2017	05.04.2017	06.04.2017	07.04.2017
<b>Остаток денежных средств на начало периода:</b>	189 000	214 000	116 800	6 800	40 800
<b>Денежный поток от операционной деятельности:</b>					
<b>Поступления денежных средств</b>	30 000	156 000	101 000	234 000	180 000
Поступления от продажи смесей	30 000	156 000	70 000	234 000	180 000
Поступления от сдачи недвижимости в аренду	0	0	31 000	0	0
Возврат подотчетных средств					
<b>Выплаты денежных средств</b>	-5 000	-253 200	-211 000	-200 000	-170 000
Закупка смесей		-250 000	-11 000		-170 000
Закупка красок	-5 000				
Оплата доставки		-2 000			
Платежи за аренду			-150 000		
Выплаты ставки сотрудникам				-150 000	
Платежи налогов на заработную плату				-50 000	
Платежи з телефон		-200			
Платежи за интернет		-1 000			
Платежи по НДС			-50 000		
<b>Итого ДП от операционной деятельности:</b>	25 000	-97 200	-110 000	34 000	10 000
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности:</b>					
<b>Итого ДП от инвестиционной деятельности:</b>	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности:</b>					
<b>Итого ДП от финансовой деятельности:</b>	0	0	0	0	0
<b>Чистый денежный поток:</b>	25 000	-97 200	-110 000	34 000	10 000
<b>Остаток денежных средств на конец периода:</b>	214 000	116 800	6 800	40 800	50 800

```
graph TD; D[Директор] --- DM[Директор по маркетингу]; D --- ROP[Руководитель отдела продаж]; D --- ROPR[Руководитель производства]; D --- ROPZ[Руководитель отдела закупок];
```

Директор

Директор по  
маркетингу

Руководитель  
отдела  
продаж

Руководитель  
производства

Руководитель  
отдела  
закупок

# Финансовый директор

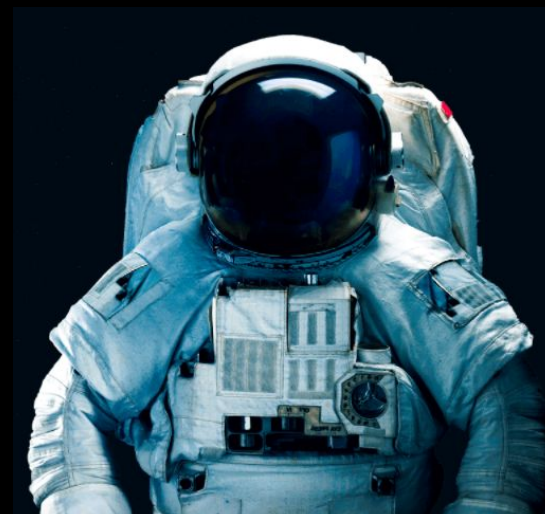
ДВУХМЕСЯЧНАЯ ПРОГРАММА

СТАРТ: 21 ФЕВРАЛЯ

1. Основы управленческого учёта. Cashflow
2. Ключевые управленческие отчёты. P&L и Баланс.
3. Внедрение управленческого учета
4. Финансовый анализ
5. Планирование и моделирование
6. Управление финансами
7. Оценка стоимости бизнеса и оценка инвестиционных проектов
8. Взаимодействие финансового директора с собственником бизнеса

## Премиум-пакет:

1. Дополнительный блок: управление рисками
2. Настольная книга финансового директора



# Финансовый директор

ДВУХМЕСЯЧНАЯ ПРОГРАММА

СТАРТ: 21 ФЕВРАЛЯ

Стоимость участия:

Стандарт  
**1 500 USD**

Премиум  
**1 950 USD**

Акционная цена для участников  
Стандарт практикума премиум  
**900 USD** **1 350 USD**

При предоплате 500 грн. сегодня и оплате до 9 февраля

# СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМНОГО БИЗНЕСА



ПРОГРАММА ПО СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

# СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

КОМПЛЕКСНОЕ ОБУЧЕНИЕ СОБСТВЕННИКА БИЗНЕСА С  
ОДНОВРЕМЕННЫМ ВНЕДРЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ В КОМПАНИИ



# ЗА 3 МЕСЯЦА ВЫ:

1. Построите конкурентную бизнес-модель своей компании
2. Построите систему привлечения и удержания клиентов
3. Повысите эффективность работы продаж в вашей компании
4. Разработаете эффективную организационную структуру компании
5. Значительно повысите качество вашей команды
6. Возьмете под контроль финансы вашего бизнеса
7. Внедрите инструменты стратегического планирования и операционного управления



# СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

## САМЫЕ ВАЖНЫЕ 3 МЕСЯЦА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

1. Принципы системного бизнеса
2. Бизнес-модель и конкурентная стратегия
3. Организационная структура, типовые центры ответственности и бизнес-процессы
4. Управление персоналом и рекрутинг
5. Интернет-маркетинг
6. Отдел продаж и CRM-система
7. Управление маркетингом и продажами
8. Система адаптации, оценка и развитие персонала
9. Система финансовой мотивации
10. Управление финансами
11. Операционное управление и развитие руководителей
12. Стратегическое планирование

**+ Аттестация по итогам  
обучения**

# ТАК ИНТЕНСИВНО НАД СВОИМ БИЗНЕСОМ ВЫ ЕЩЕ НЕ РАБОТАЛИ!

- РАБОТА В ОНЛАЙН-СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ НОВОГО МОДУЛЯ
- БИБЛИОТЕКА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
- ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ
- ПРОВЕРКА ЗАДАНИЙ КУРАТОРОМ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ЖИВЫЕ ВСТРЕЧИ
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ОНЛАЙН МАСТЕР-ГРУППА ДЛЯ РАЗБОРА ВОЗНИКАЮЩИХ ВОПРОСОВ





## Организационная процессы

Михаил Шелемба  
СЕО, «Датагруп»








**Бизнес  
Конструктор**








 Структура программы

- I. Введение в программу
- II. Бизнес-модель и конкур...
- III. Организационная струк...
- IV. Управление персонало...
- V. Интернет-маркетинг
- VI. Отдел продаж и CRM-си...
- VII. Управление маркетинг...
- VIII. Система адаптации, оц...
- IX. Система финансовой мо...
- X. Управление финансами
- XI. Операционное управле...
- XII. Стратегическое планир...

 Календарь

## Программа «СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0»















Текущая Степень систематизации вашего бизнеса: 35%

 Актуализировать

### Структура программы

- I. ВВЕДЕНИЕ В ПРОГРАММУ
  - Модель системного бизнеса
  - Жизненные циклы компании
  - Основы эффективного управления персоналом
- II. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ
  - Бизнес-модель и ее структура
  - Целевые сегменты клиентов
  - Концепция идеального продукта
  - Конкурентная стратегия
- III. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ



 Структура программы I. Введение в программу Модель системного бизнеса Жизненные циклы компании Основы эффективного управления персоналом II. Бизнес-модель и конкурент... III. Организационная структу... IV. Управление персоналом и... V. Интернет-маркетинг VI. Отдел продаж и CRM-систе... VII. Управление маркетингом ... VIII. Система адаптации, оцен... IX. Система финансовой моти... X. Управление финансами XI. Операционное управлени... XII. Стратегическое планиров... Календарь

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0 → I. Введение в программу → Основы эффективного управления персоналом

 **Основы эффективного управления персоналом**

Крайне важно построить правильное взаимодействие собственника с командой на самом старте внедрения изменений. При значительной включенности собственника бизнеса в активное управление компанией, необходимо выработать правильный подход к работе с командой.





**Структура программы**

- I. Введение в программу
- II. Бизнес-модель и конкурент...
- III. Организационная структу...
- IV. Управление персоналом и...
- V. Интернет-маркетинг
- VI. Отдел продаж и CRM-систе...
- VII. Управление маркетингом...
- VIII. Система адаптации, оцен...
- IX. Система финансовой моти...
- X. Управление финансами
- XI. Операционное управлени...
- XII. Стратегическое планиров...

Календарь

Задать вопрос эксперту

СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0 → Список участников программы

**Участники**

Поиск участника

Имя участника	Страна	Сфера деятельности	Прогресс	Средняя оценка
43  Кирилл Куницкий	Украина	Услуги для бизнеса	8%	5
1  Вячеслав Мищенко	Украина	Импорт насосного оборудования. Производство и монтаж промышленных насосных станций	41%	5
2  Александр Овчаренко	Украина	Сельское хозяйство	33%	5
4  Дмитрий Мирошник	Украина	Образование	31%	5
3  Сергей Малецкий	Украина	Шоу-бизнес, культура	31%	5
6  Максим Топчий	Украина	Производство	28%	5
5  Александр Белицкий	Украина	IT	28%	5
7  Андрей Овчаренко	Украина	Строительство	26%	5
8  Виктор Коваль	Украина	IT	23%	5

# ПОДГОТОВКА К ПРОГРАММЕ

СТАРТ: 12 ФЕВРАЛЯ

- Психология, личная эффективность и тайм-менеджмент собственника бизнеса
- Принципы эффективной работы с командой (включая аудит команды)
- Модель эффективного обучения на программе
- Обучение работе с программным обеспечением, необходимым на программе (XMind, Visio, Excel, PowerPoint, Google-инструменты)

СТАРТ ПРОГРАММЫ: 24 АПРЕЛЯ

3 МЕСЯЦА, НАЧИНАЯ С 24 АПРЕЛЯ + ПОДГОТОВКА С 12 ФЕВРАЛЯ

# СОБСТВЕННИК БИЗНЕСА 2.0

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

Пакет  
«СТАНДАРТ»

~~5 000 USD~~

2 900 USD

Пакет «ONLINE»

~~4 500 USD~~

2 400 USD

Пакет  
«ПРЕМИУМ»

~~12 000 USD~~

8 900 USD

Специальная цена для участников ПРАКТИКУМА:

+ скидка 50%

на программы ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ТОП-МЕНЕДЖЕР, HR-директор, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

Цены действительны при **предоплате 500 грн.** сегодня и оплате **до 9 февраля**, включительно.