

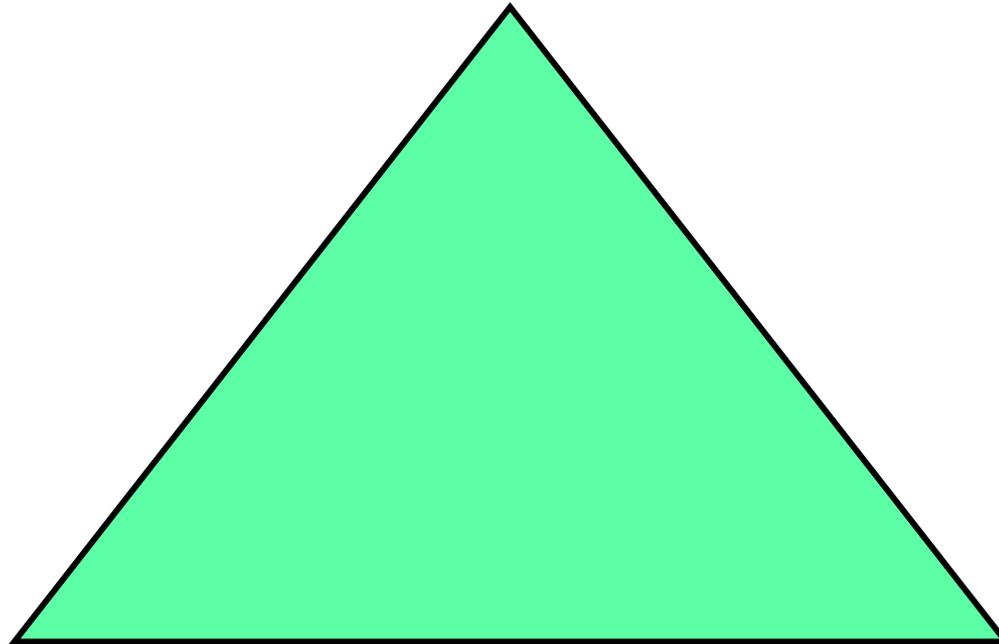
**Российская академия предпринимательства
Центр «Экономика. Инновации. Развитие»**

**Управление денежным потоком.
Занятие 1**

Непомнящий Анатолий Васильевич, к.э.н.



Т – время



М – деньги

Е – энергия

Треугольник ресурсов

Чтобы ***управлять денежным потоком***,
нужно уметь читать и анализировать
бухгалтерскую отчетность.

Этому легко научиться!

Труднее понять – кто мы?

Что сможем мы сделать?

Какова наша энергия?

Денежный поток

Финансовые события

Пара $(t; S)$, состоящая из момента времени (даты) t и значения суммы S , называется **финансовым событием**.

Денежные потоки

Последовательность $\{(t_1; S_1), (t_2; S_2), \dots, (t_n; S_n)\}$ финансовых событий называется **денежным потоком** и обозначается символом **CF** (от английского Cash Flow).

Cash Flow (Кэш Фло)

$$CF = ЧП + А + ОН$$

где:

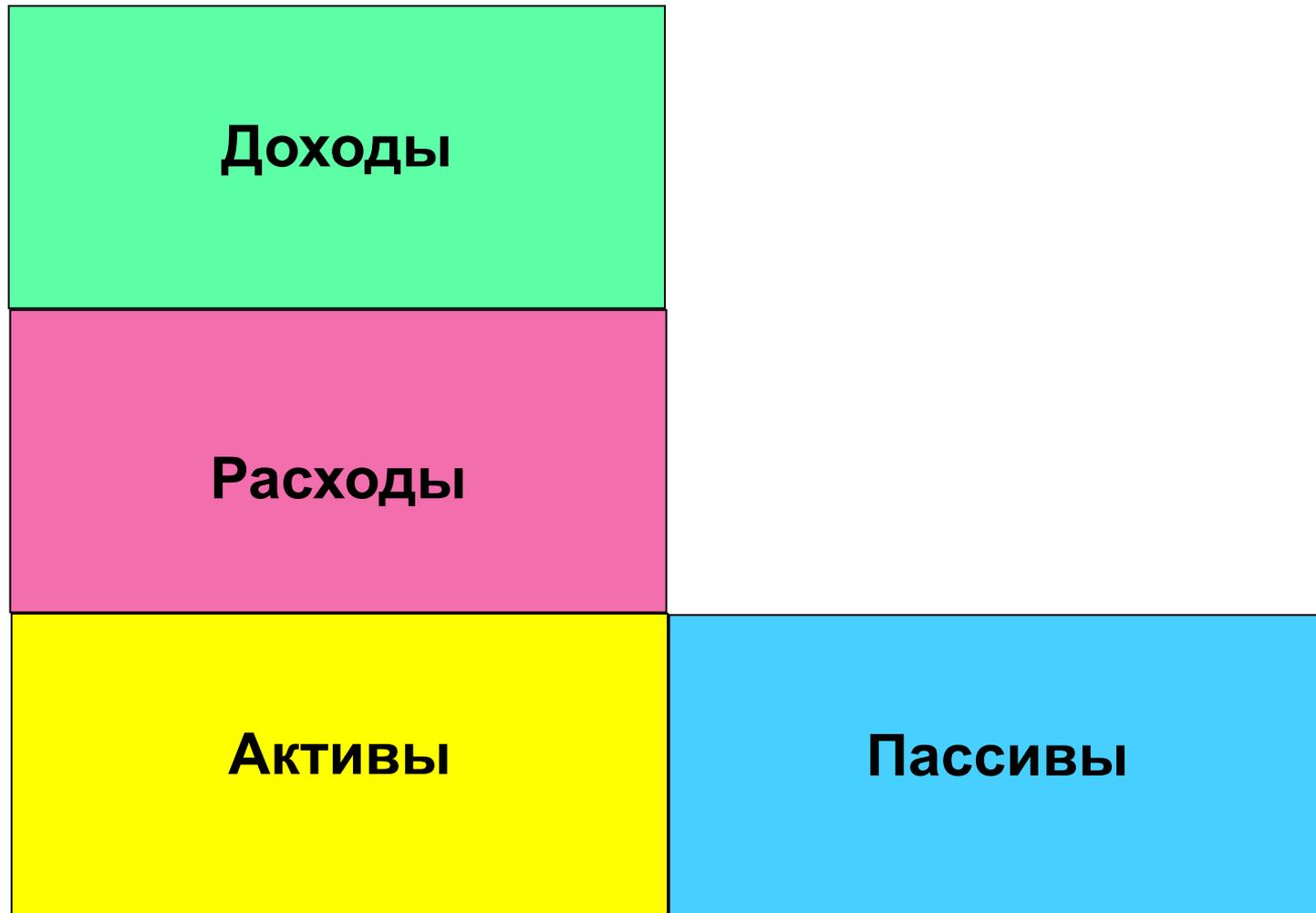
CF – чистый денежный поток;

ЧП – чистая прибыль;

А – амортизация;

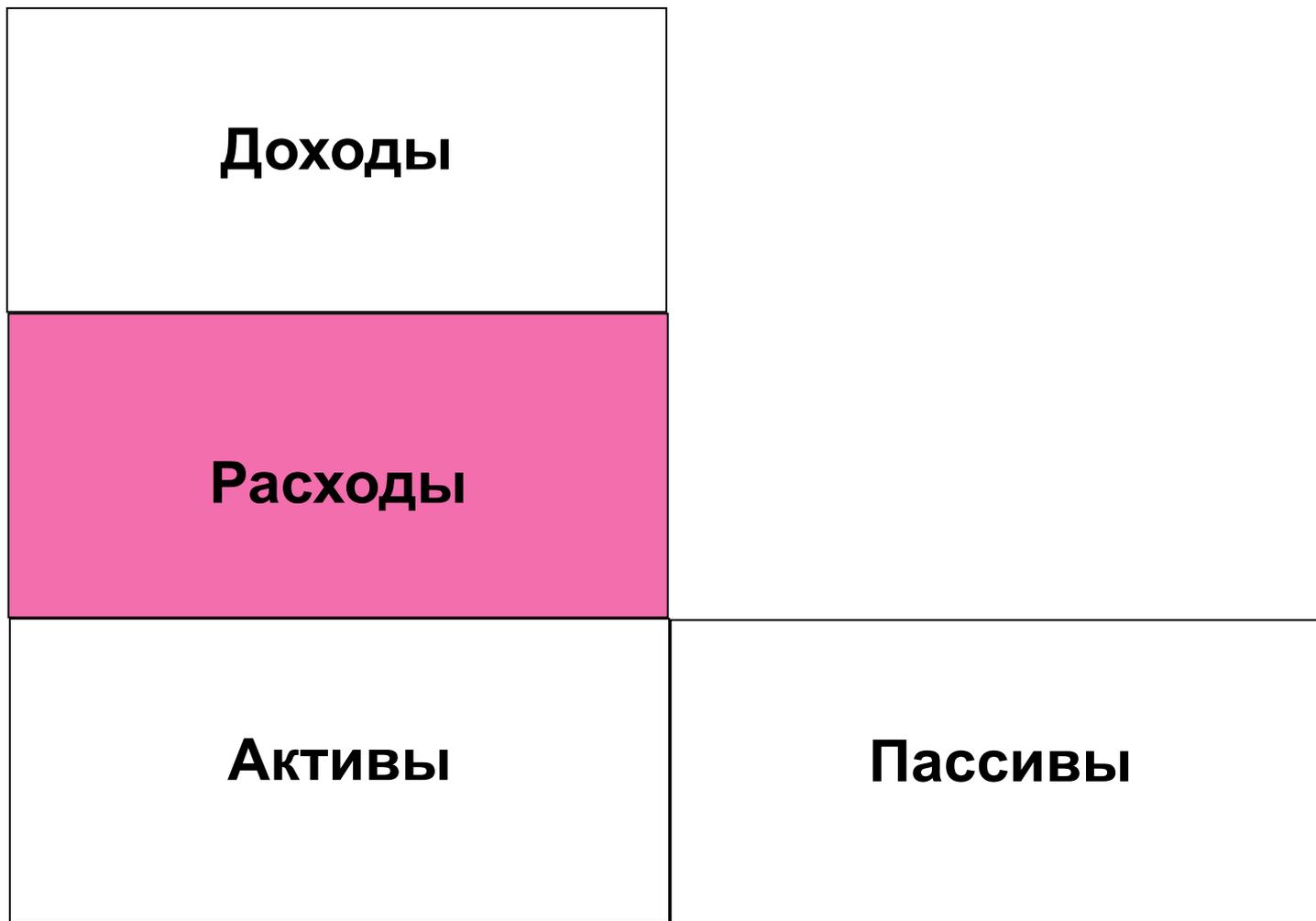
ОН – отложенные налоги.

Схема денежного потока



Активы – это то, что увеличивает наш доход.
Пассивы – это то, что уменьшают наш доход.

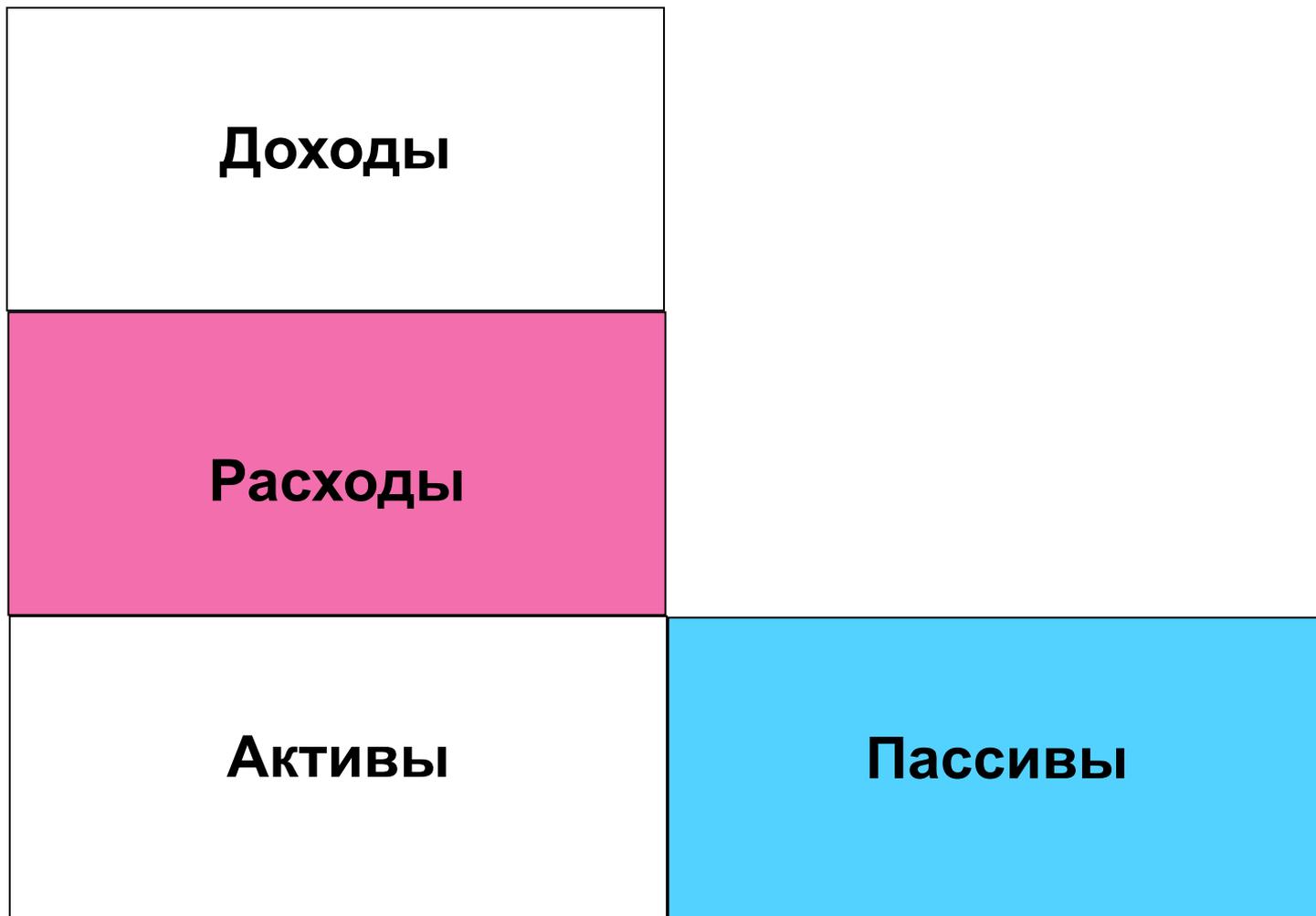
Пример денежного потока бедного человека



Бедный человек тратит каждый рубль, который зарабатывает, и не имеет активов, одни только пассивы.

Денежный поток ограничен доходами и расходами, образец денежного потока бедного отражает доход от работы, который тратится на аренду, еду, одежду, транспорт.

Пример денежного потока человека из среднего класса



Люди среднего класса, чем более они становятся успешными, тем больший долг накапливают. С ростом их квалификации возможность занимать больше денег в банке возрастает, поэтому они могут купить такие вещи как большие машины, загородные дома, яхты.

Их заработная плата тратится на текущие расходы и на погашение долгов. Их доход растет так же как и долг.

Пример денежного потока богатого человека



У богатых людей есть активы, которые работают на них.

Они контролируют свои расходы и сосредоточены на приобретении или создании активов.

Их бизнесы оплачивают большую часть расходов и у них мало, если вообще есть, пассивов.

В чем разница богатых, обеспеченных и состоятельных людей?

У **состоятельных** людей пассивный доход больше чем их расходы.

Обеспеченные люди могут позволить себе в течение длительного времени не работать и жить на сбережения и пассивный доход, поддерживая при этом привычный уклад и уровень жизни.

Ваш личный пример денежного потока может представлять из себя комбинацию из этих трех типов.

Какой пример похож на Ваш финансовый отчет?

Какую историю может рассказать Ваш финансовый отчет?

Вы контролируете свои расходы?

**Внутренние различия людей
(т.е. запас энергии)
вливают на способ получения
дохода!**

Квадрант денежного потока



Люди из квадранта «Е» – это наёмные работники, у них основная цель – финансовая защищенность.

Люди из квадранта «S» – это частные предприниматели (хорошие специалисты). Они считают: «Если хочешь, чтобы дело было сделано хорошо, то делай его сам».

Люди из квадрантов «Е» и «S» выбирают путь к защищенности. От них порой можно слышать: «Я не могу себе это позволить».

Люди из квадранта «В» – это бизнесмены, владельцы предприятий. Они ищут лучшие системы и строят сети. Эти люди не работают в компаниях, а делают так, чтобы компании работали на них.

Люди из квадранта «I» – это люди, имеющие деньги, которые работают на них, т.е. приносят пассивный доход.

Люди из квадрантов «В» и «I» выбирают путь к свободе. Эти люди обычно говорят: «Как я могу это сделать?»

Для них важно быть свободными, чтобы:

1. Иметь время для воспитания детей или внуков.
2. Иметь время и деньги для реализации намеченных проектов.
3. Обеспечить работой и финансовой стабильностью нанятых работников.
4. Иметь время и деньги для поддержания собственного здоровья.
5. Иметь возможность путешествовать с семьей по всему миру.

Треугольник «В – I»



Треугольник «В-І» соответствует квадрантам «В» и «І». Он имеет восемь составляющих:

- 1) Миссия;
- 2) Команда;
- 3) Лидерство;
- 4) Товар;
- 5) Законы;
- 6) Системы;
- 7) Коммуникации;
- 8) Чистая прибыль.

Благодаря этим составляющим денежный поток большой и непрерывный.

Каждый человек имеет личностные ценности, исходящие из глубины души. Распознать эти ценности можно в процессе коммуникаций с ним. Обычно определить человека к какому он относится квадранту можно определить по произносимым им словам.

Например, слова «я ищу надежную, гарантированную работу с хорошей зарплатой и большими льготами» характеризуют человека из квадранта «Е».

Слова «моя услуга стоит столько то, или моя комиссия составляет столько то %, или прейскурент моих расценок отражает то-то» характеризуют человека из квадранта «S».

Слова «я ищу президента, управляющего или директора для моего предприятия» характеризуют человека из квадранта «В».

Слова «мои денежные поступления основаны на внутренней норме доходности и чистой приведенной стоимости» характеризуют человека из квадранта «I».

Сущность людей, относящихся квадранту «Е»

Когда от людей часто слышатся слова «гарантия», «пособие», «льгота», то возникает представление о том, кем могут быть эти люди по своей сути.

Они подсознательно подвержены чувству страха.

Эти люди хотят свою тревожность каким то образом компенсировать чем-то (стабильностью, дополнительным доходом и др.)

Для людей из квадранта «Е» на первом месте стоит защищенность, безопасность, стабильность.

Сущность людей, относящихся квадранту «S»

Эти люди живут по принципу «делай всё сам». Они не терпят, чтобы их доход зависел от других людей; не любят, чтобы сумму денег, которую они зарабатывают, определял кто-то другой; они понимают, что если не будут усердно работать, то не получат хороший заработок. Чувство страха или опасности берут под свой контроль и справляются с ними собственными силами.

Их любимая фраза: «Никто не сделает это лучше меня!». Или, «Я сделал это по-своему».

Для таких людей на первом месте стоит независимость, делать работу по-своему и вызывать уважение к себе, как к знатокам своего дела.

Эти люди при найме к себе на работу испытывают проблемы, т.к. они требуют от других такой же работы как у них. А если они нанимаются в другие компании, то им нужно сказать, что от них требуется и предоставить им свободу творчества.

Сущность людей, относящихся квадранту «В»

Эти люди любят окружать себя умными людьми, делегировать им свои полномочия.

Их девиз: «Зачем это делать самому, когда можно нанять другого, который это сможет сделать лучше меня». Они считают, что их разум должен быть свободным для других задач, типа размышления.

Бизнесмены из квадранта «В» считают самой тяжелой работой – работу с людьми. Они в отличие от предпринимателей из квадранта «S» могут оставить свой бизнес на продолжительное время, а бизнес будет продолжать работать и приносить доход.

Причина: люди из квадранта «S» владеют работой, а люди из квадранта «В» владеют системой и нанимают компетентных специалистов, для приведения этой системы в движение.

Для того, чтобы быть преуспевающим в квадранте «В» требуется:

- а) право собственности и право на управление системой.
- б) способность руководить (управлять) людьми.

Сущность людей, относящихся квадранту «I»

Инвесторы делают деньги с помощью денег.

Им нет необходимости работать, потому что на них работают их деньги.

В квадранте «I» деньги конвертируются в богатство.

Источником богатства являются:

ВДЛ – время других людей;

ДДЛ – деньги других людей.

Эти источники используются людьми из квадрантов «B» и «I».

А люди из квадрантов «E» и «S» являются ДЛ – другими людьми, время и деньги которых используется.

Почему большинство людей не становятся инвесторами?

Большинство людей боятся риска, не идут на него.

Страх разделяет людей на 4 группы:

- 1) Люди, которые против риска ничего не предпринимают, полагаются на судьбу, сохраняя свои деньги в банке.
- 2) Люди, которые передают заботы по инвестированию кому то другому (финансовый консультант, брокер или дилер).
- 3) Авантюристы.
- 4) Инвесторы.

Разница между авантюристом и инвестором состоит в том, что для авантюриста инвестирование – это игра на удачу, а для инвестора инвестирование – это игра мастерства.

Советы начинающим предпринимателям

Совет 1. Приучайте себя откладывать 10% от дохода на благотворительность.

Совет 2. Самый могучий и ценный актив, который у нас есть, – это ум. Если он хорошо натренирован, то способен быстро создавать настоящее богатство. Никогда не пренебрегайте возможностью учиться и повышать свою финансовую грамотность.

Совет 3. Навыки управления необходимые для успеха:

- Управление денежным потоком.
- Управление системами (в том числе собой и своим временем в семье).
- Управление людьми.

Совет 4. Задумайтесь о том факте, что большинство людей, при возможности вкладывать деньги, обычно сразу же начинают делать инвестиции, вместо того, чтобы сначала вложить свои деньги в приобретение знаний об инвестировании.

Совет 5. В наши дни деньги делаются на информации. А значит, вам нужны богатые друзья и квалифицированные консультанты, чтобы знать о следующем буме на рынке и воспользоваться им раньше остальных.

Совет 6. Важнейшие специальные навыки – это умение продавать и знание приемов маркетинга. Если вы умеете продавать, значит, вы умеете общаться с людьми, будь то клиент, начальник, подчиненный, супруг или ребенок. Это основное умение, необходимое для успеха. Искусство коммуникации – разговоры, переговоры, письма – очень важно. Эти умения нужно совершенствовать, посещая семинары и тренинги, и покупая книги и диски с лекциями.

Совет 7. Каждый человек, который чего-то сам добился в жизни, начинал с малого – с идеи, которая затем превращалась в нечто большее. Если вы хотите иметь больше денег, измените свой образ мышления и начните действовать.

Совет 8. По мере роста притока денег вы сможете приобрести кое-какие предметы роскоши. Представители среднего класса покупают большие дома, бриллианты, меха, яхты, потому что хотят жить или выглядеть не хуже, чем все. Это им удастся, но они влезают в долги. Богатые сначала создают прочную колонку активов, а лишь затем приобретают предметы роскоши.

Совет 9. В бизнесе встречается два типа людей – Специалисты и Инвесторы. Специалисты – продают свой опыт, свои знания за деньги, Инвесторы – создают активы. Овладевайте умению различать активы и пассивы, и практикуйте создание активов.

Совет 10. Цель нужно писать на бумаге, потому что это первая стадия материализации нашей цели. Если Вы смогли ее выразить на бумаге, смогли ее сформулировать, значит, Вы точно знаете, чего хотите. А если знать, чего именно желаешь, то именно этого можно достичь.

Совет 11. Занимаясь любимым делом, вы выполняете свое предназначение. А любимым является то дело, к которому у вас есть желание. Отсюда можно сделать вывод, что самое большое ваше желание – самое важное дело в вашей жизни на Земле.

Совет 12. Планирование – это управление временем. А время, как известно, – единственный фактор, который невозможно накапливать, покупать и обменивать.

Время можно лишь тратить: либо тратить разумно и эффективно, либо неразумно и неэффективно. Успешные люди, по-видимому, делают первое.

Прописные истины любого бизнеса:

- Нужно создавать *активы*, которые приносят положительный *денежный поток*!
- Нужно покупать то, что увеличивает *денежный поток*!
- Нужно жить на *денежный поток*, а не на зарплату!
- Нужно инвестировать *денежный поток* в то, что создает положительный *денежный поток*!

Спасибо за внимание!