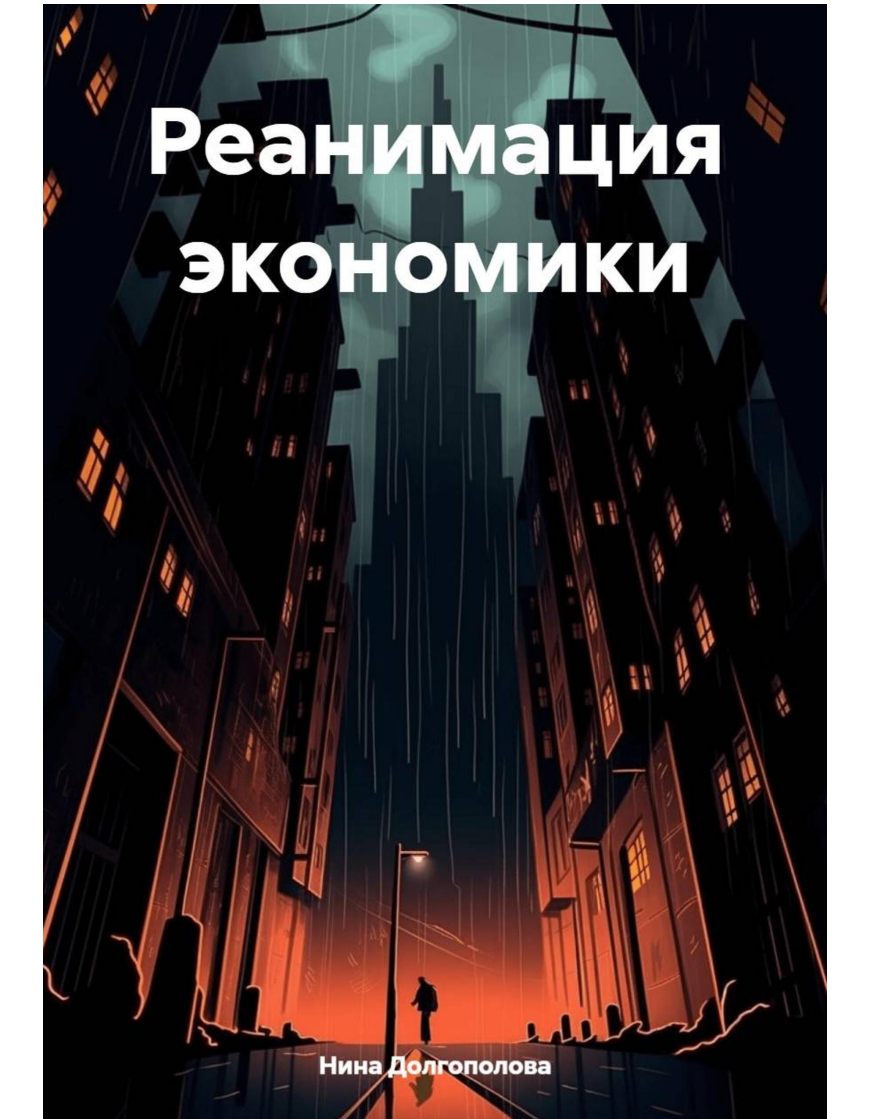




Реанимация ЭКОНОМИКИ

Нина Долгополова

Нина Долгополова

Реанимация экономики

<https://litres.ru/73539118>

SelfPub; 2026

Аннотация

Мои личные ошибки, примеры и обретение финансовой независимости. Философия свободы для получения желаемого .

Содержание

Предпосылки создания книги	4
Подход к личным финансам	7
С чего начать собственнику для приведения экономики бизнеса в порядок?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Нина Долгополова

Реанимация экономики

Предпосылки создания книги

В мире превалирующего подхода к успешности бизнеса - валового объема и просто объемов - подход к оценке рентабельности - как бы и не главный.

Что характеризует нынешний мир , так это жизнь не по средствам. Жизнь не по средствам стала девизом, основанием, и возможностью для существования капиталистического мира. Человек ориентируется не на свои возможности - текущие и перспективные, а на ощущения, эмоции, на то что подогревается примерами усредненных людей, соседей, родственников, друзей, рекламой. Но надо же заглушить муки совести и ощущение, что ты живёшь не своей жизнью. Что такое жизнь по средствам?

Я давно заметила очень странную вещь, когда ещё была молодой и ездила по заграницам, была в Вене, Барселоне, ходила по люксовым бутикам. И в какой-то момент меня стало удивлять одна вещь - в бутиках Louis Vuitton толкаются все – богатые, не очень богатые. Понятно, что не очень богатые не смогут зайти и кинуть кредитку на стол, купить себе пальто, сумку, платок разом. Есть категория вещей, тем не менее,

которые покупают и очень богатые и очень бедные - ну , например, шали Louis Vuitton. В общем-то и сумки просто богатые и бедные покупают , но богатые из текущих доходов , бедные либо в кредит - ну кредитка же это не кредит - подумаешь, либо купят на полную зарплату за месяц. Но по итогу оказывается одно и то же - и те у кого есть на это деньги у те кого на это денег нет они в равной степени покупают эти самые бренды. Это как пример . А человек богатый покупает все эти шмотки - люксовые бренды, но он ещё параллельно может купить себе машину и квартиру , бедный этого не может. Зачастую он так и остается со своим платком Louis Vuitton в съемной квартире. Но в эру равенства в части доступа к кредитам - это равенство и простимулировало этот самый перекося возможностей из разряда мираж.

У меня был небольшой консалт проект. Мелкие предприятие, помогала поднять рентабельность. В конце концов поняла, что для малых предприятий нет на рынке финансовых директоров.

Часто в последнее время мы видим, как в процессе роста бизнеса он перерастает своих же сотрудников

Главный по финансам маленькой компании знает маленькие секреты фирмы, знает компанию изнутри, ее историю и собственников.

Но брали его когда фирма имела десяток контрактов, когда не было сложной системы координации постоянно растущего производства и денежных потоков.

И - вуаля! Главный по тарелочкам барахтается в океане, хотя у него сложились навыки плавать в маленьком водоеме.

Собственник (как и большинство) вообще не видит значимость и потенциал финансовой службы как в принципе предмета для инвестиции.

В результате не бьются денежные потоки, срываются контракты, происходит удорожание проектов, реализуется кредитные и налоговые риски.

Так с чего начать собственнику, чтобы навести порядок в финансах

Подход к личным финансам

Если вы копите и у вас есть подушка безопасности - есть правила владения и расходования этой подушкой

Можно - тратить на непредвиденные важные вопросы - ремонт базовой техники - машины (стиральные в т ч), холодильник, зубы и еще любые важные расходы на здоровье

Нельзя - отдых, шубы и прочие шмотки, покупка дорогостоящей техники для улучшения комфорта, в общем все - без чего можно обойтись.

Как копить ? правило 10%. Что бы не случилось - откладываем ежемесячно 10%.

Правило второе - не тратим отложенное на капитальные цели на текущие расходы - отдых, одежда, рестораны. В накопления не заходим - ужимаемся.

В новые виды инвестиций заходить надо подготовленным. Но если все же решили эмпирическим путем нащупать возможность заработка на брокерском рынке, вложениях в валюту, драгметаллы - тратьте не более 1-5% сбережений - для неопытных участников финансовых операций это все равно что казино.

С чего начать собственнику для приведения экономики бизнеса в порядок?

В процессе встреч и анализа нескольких малых предприятий я задавала в начале работы один вопрос - а сколько в итоге вам надо прибыли? Ответы были разные - чем больше, тем лучше, чтобы хватало на все обязательства, но никто не назвал точную цифру.

Это меня удивляло, и дело было не в жадности, а непонимании главной цели собственника - как вообще понять сколько надо денег для счастья и как настроить бизнес на понятую цель.

Приведу один самых распространенных примеров - участие компании в тендерах. В моей подборке кейсов есть несколько показательных :

1. И самый безответственный - организация общепита на арендованных площадях в колледже без опыта работы в этом самом общепите по принципу - а что тут сложного? Без финансового плана, без сведения калькуляции и продаж в единый свод, без контроля. Итог - срыв тендера, убыток, судебный иск.

2. Принцип - чем больше выигранный контракт по объему, тем круче. По сути компания не определила точку без-

убыточности (о ней - расскажу в отдельной главе), не просчитывала предварительно маржинальность контракта - а зачем? Больше контакт - больше денег. По итогу собственник подошел к закрытию компании и только совместная работа с консультантом, определение реального потенциала для исполнения, перестройка работы помогла ему выбраться из убытка и наладить новую работу.

3. Отсутствие контроля акционера и использование этого наемным директором в личных целях. Создание подставной фирмы, принадлежавшей директору для перебивания цены на тендерах. Так компания имела стабильный рост выручки, но при этом такой же стабильный убыток под вздохи директора - ах, сколько конкурентов и какой демпинг! Вмешательство консультанта позволило через 1С привязать нижнюю планку по рентабельности тендеров и ограничить выигрыш , если это было невыгодно. Конечно, упали объемы, но появилась прибыль.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.