

ЧАСТЬ 1

Личное финансовое планирование

БОГАТЫЙ ПАПА

БЕДНЫЙ ПАПА

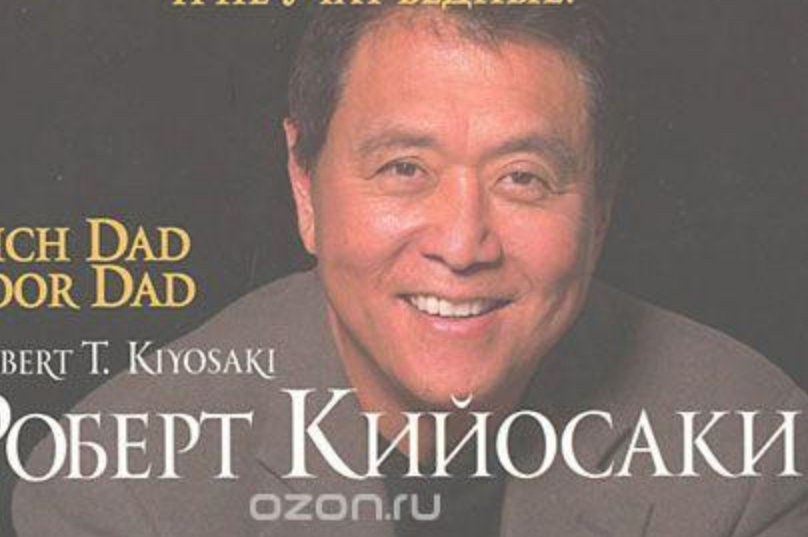
ЧЕМУ УЧАТ ДЕТЕЙ БОГАТЫЕ РОДИТЕЛИ —
И НЕ УЧАТ БЕДНЫЕ!

RICH DAD
POOR DAD

ROBERT T. KiyOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

ozon.ru





Доход





Доход



```
graph TD; A[Доход] --> B[Потребление]; A --> C[Сбережение];
```

Потребление

Сбережение

Доход (Income)

**Потребление
(Consumption)**

**Сбережение
(Saving)**

Доход (I_{income})

Потребление
(Consumption)

Сбережение
(Saving)

Склонность к потреблению = C / I

Склонность к сбережению = S / I



Доход



```
graph TD; A[Доход] --> B[Потребление]; A --> C[Сбережение];
```

Потребление

Сбережение

Доход

Потребление

**Текущие
расходы**

Сбережение

Кубышка

Инвестиции

Доход

Потребление

Сбережение

**Текущие
расходы**

**Долгосрочные
покупки**

Кубышка

Инвестиции

Текущие расходы -

100% потеря денег

**Долгосрочные покупки
(квартира, машина, дача) -**

Износ, содержание

Кубышка -

Инфляция

Инвестиции -

Доходы

Инвестиции

Прямые
(вложения в
собственный бизнес)

- Инвестиционные активы
- Бизнес

Портфельные
(вложения в чужой
бизнес)

- Акции
- Облигации
- Паи
- Векселя и т.д.

Инвестиции

Прямые
(вложения в
собственный бизнес)

- Инвестиционные активы
- Бизнес

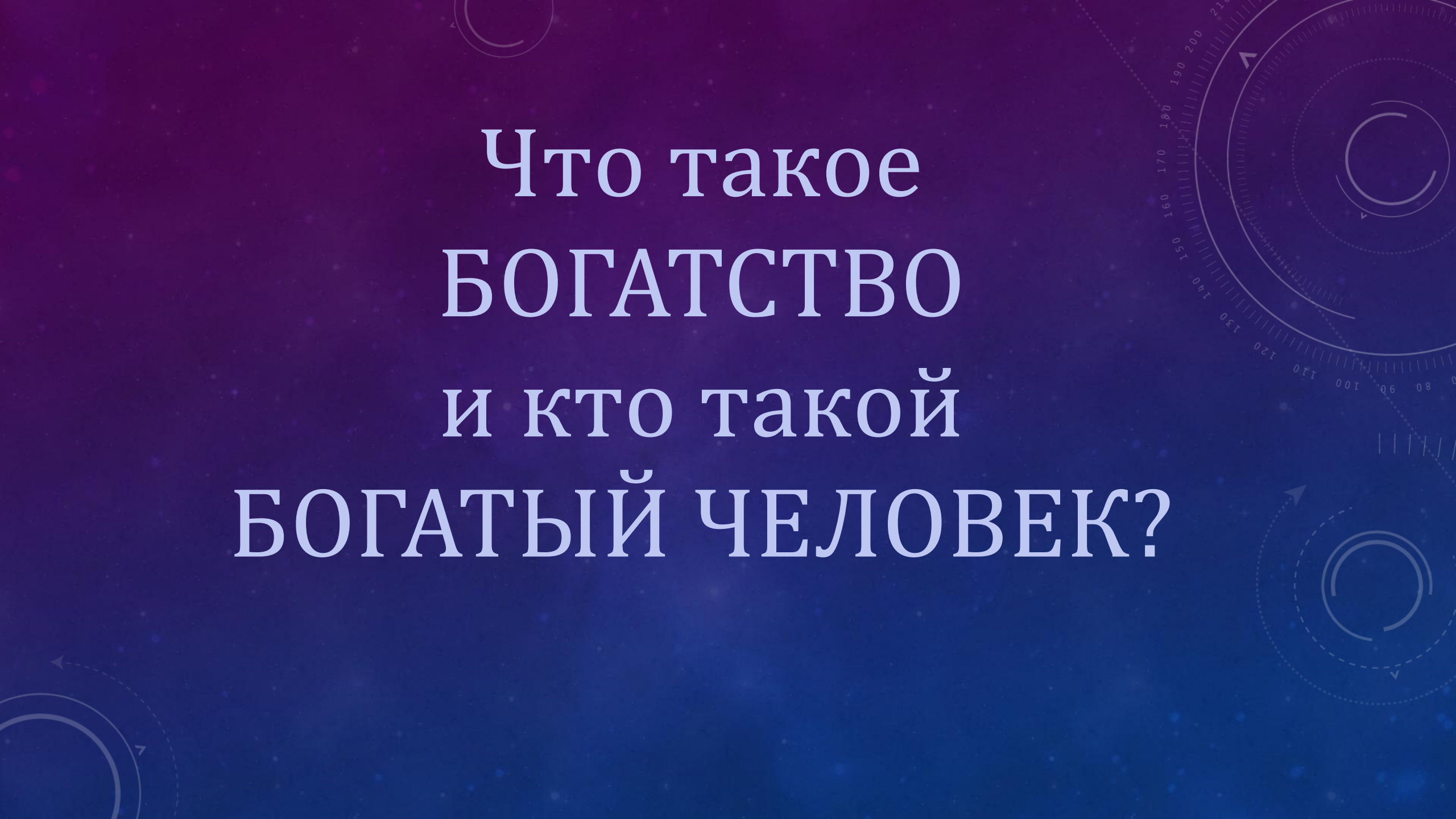
0% – ∞

Портфельные
(вложения в чужой
бизнес)

- Акции
- Облигации
- Паи
- Векселя и т.д.

8 – 25%

Что такое
БОГАТСТВО
и кто такой
БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК?

The background features a dark blue gradient with a field of small white stars. Overlaid on this are several technical diagrams: a large circular gauge with numerical markings (100, 110, 120, 130, 140, 150, 160, 170, 180, 190, 200, 210) and arrows, and other smaller circular elements with dashed lines and arrows, suggesting a complex or scientific theme.

Иногда, когда попадаетесь на глаза кто-нибудь с особо пафосным и важным видом, я вспоминаю, как выглядят двое мужчин, у которых на двоих 135 миллиардов долларов.



НИЩЕБРОД

\$500

\$700

\$650

\$1200

\$350



БОГАЧ

\$15

\$45

\$32



Общество





Личная стратегия

Увеличение дохода (по возможности)



Увеличение склонности к сбережению



Накопление стартового капитала



Прямые инвестиции



Инвестиционный капитал (от 10 млн рублей)



Портфельные инвестиции (**пассивный доход от 1,5 млн руб. в год**)

ПОВЫШЕНИЕ
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ!!!

The background is a dark blue gradient with a subtle starry field. Overlaid on this are several technical diagrams. In the top right, there is a large circular gauge with concentric circles and numerical markings from 80 to 210. In the bottom right, there is a smaller circular diagram with dashed lines and arrows. In the bottom left, there is another circular diagram with a dashed arrow pointing left. The overall aesthetic is that of a technical or scientific presentation.

ЧАСТЬ 2

Финансовое планирование в бизнесе



Денежный поток (cash flow)

Положительный денежный поток (доходы и прочие поступления)

+

Отрицательный денежный поток (инвестиции, текущие расходы, прочие платежи)

=

Чистый денежный поток (FCF)

Состав денежного потока

(+) Доходы I (Income) = кол-во (q) x цена (p)

(-) Переменные расходы VC (Variable Costs) = VC(ед.) x q

(-) Постоянные расходы FC (Fixed Costs)

(+/-) FCF (Прибыль/Убыток)

Универсальная формула бизнеса

Доход = Постоянные расходы + Переменные расходы + Прибыль

или

$$I = FC + VC + \Pi(Y)$$

или

$$p \times q = FC + VC(\text{ед.}) \times q + \Pi(Y)$$

$q \times (p - VC_{(\text{ед.})})$ – маржинальный доход

Точка безубыточности

$$p \times q = FC + VC(\text{ед.}) \times q + \Pi(Y)$$

$$p \times q - VC(\text{ед.}) \times q = FC + \Pi(Y)$$

$$\begin{cases} q \times (p - VC(\text{ед.})) = FC + \Pi(Y) \\ \Pi(Y) = 0 \end{cases}$$

$$Q_{\text{без}} = FC / (p - VC(\text{ед.}))$$

Пример. Автобусные экскурсии.

Исходные данные

Доходы:

Цена билета = 2500 руб.

Вместимость автобуса = 40 человек

Переменные расходы:

Питание в дороге = 350 руб./чел.

Экскурсии на месте = 150 руб./чел.

Налоги и комиссии = 15%

Постоянные расходы:

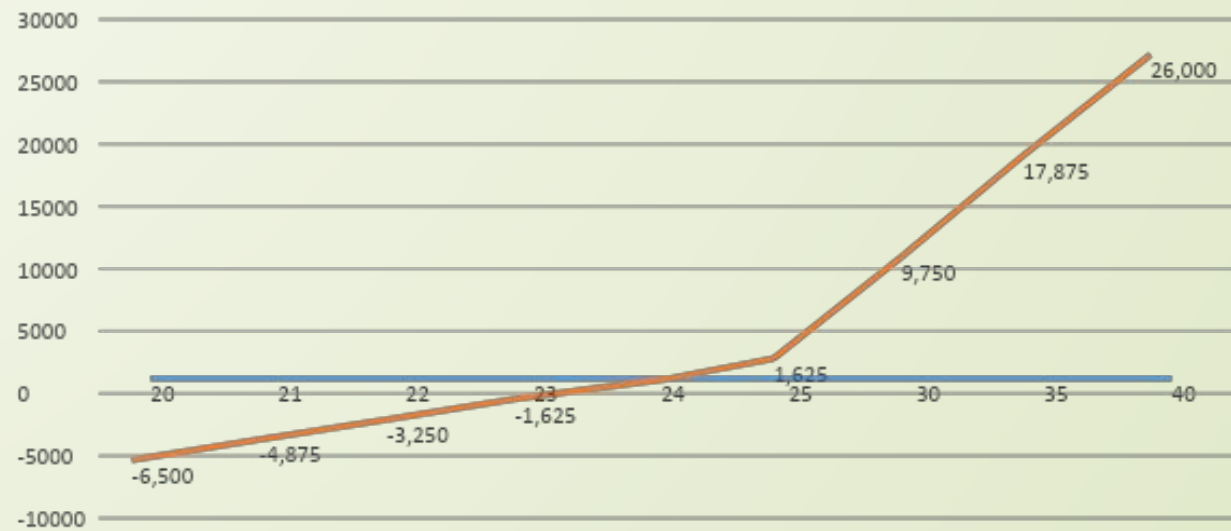
Аренда автобуса = 35 000 руб.

Экскурсовод в автобусе = 4 000 руб.

Финансовая модель

№ п/п	Показатель	Число участников								
		20	21	22	23	24	25	30	35	40
1	Выручка	50 000	52 500	55 000	57 500	60 000	62 500	75 000	87 500	100 000
2	Налоги и комиссии	-7 500	-7 875	-8 250	-8 625	-9 000	-9 375	-11 250	-13 125	-15 000
3	Питание участников	-7 000	-7 350	-7 700	-8 050	-8 400	-8 750	-10 500	-12 250	-14 000
4	Экскурсии на месте	-3 000	-3 150	-3 300	-3 450	-3 600	-3 750	-4 500	-5 250	-6 000
5	Экскурсовод в автобусе	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
6	Автобус	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000
	Прибыль	-6 500	-4 875	-3 250	-1 625	0	1 625	9 750	17 875	26 000

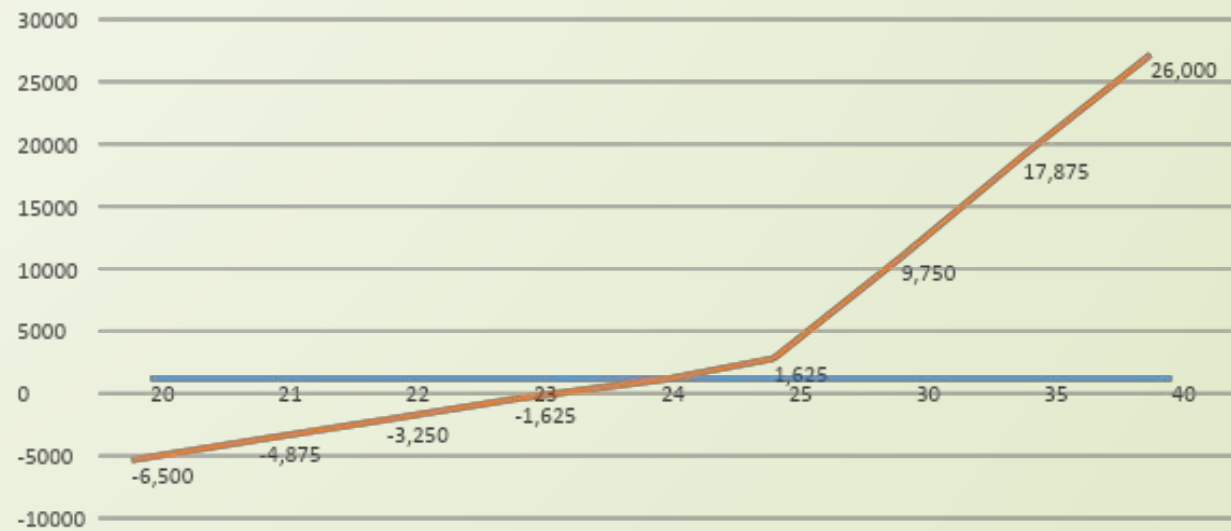
Точка безубыточности



Финансовая модель

№ п/п	Показатель	Число участников								
		20	21	22	23	24	25	30	35	40
1	Выручка	50 000	52 500	55 000	57 500	60 000	62 500	75 000	87 500	100 000
2	Налоги и комиссии	-7 500	-7 875	-8 250	-8 625	-9 000	-9 375	-11 250	-13 125	-15 000
3	Питание участников	-7 000	-7 350	-7 700	-8 050	-8 400	-8 750	-10 500	-12 250	-14 000
4	Экскурсии на месте	-3 000	-3 150	-3 300	-3 450	-3 600	-3 750	-4 500	-5 250	-6 000
5	Экскурсовод в автобусе	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
6	Автобус	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000	-35000
	Прибыль	-6 500	-4 875	-3 250	-1 625	0	1 625	9 750	17 875	26 000

Точка безубыточности



Масштабирование

Стоимость рекламной кампании 150 000 руб.

Средняя прибыль с поездки = 17 875 руб.

Средняя прибыль => Маржинальный доход

№ п/п	Показатель	Количество поездок								
		1	5	6	7	8	9	10	15	20
1	Маржинальная прибыль	17 875	89 375	107 250	125 125	143 000	160 875	178 750	268 125	357 500
2	Расходы на рекламу	150 000	150 000	150 001	150 002	150 003	150 004	150 000	150 000	150 000
	Прибыль	- 132 125	- 60 625	- 42 751	- 24 877	- 7 003	10 871	28 750	118 125	207 500

315

чел



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!