

«Анализ финансового состояния предприятия и пути его улучшения»

Серия практикумов «Эксперт-консультант в управлении бизнесом»

ПРОГРАММА ВЕБИНАРА

Часть 1. Минимальный теоретический экскурс.

Вспомним какие инструменты анализа используются чаще всего, какой «велосипед» изобретён задолго до нас и всё, что нам нужно – это лишь уметь правильно на нём ездить: горизонтальный, вертикальный, факторный и сравнительный анализ. Такие простые, но такие нужные инструменты. Несколько практических кейсов от моих клиентов и решения, которые мы смогли принять, используя каждый из этих методов.

Часть 2. Группы показателей финансового состояния и информационная база для них.

Показатели ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и финансового результата считаются классическими в анализе, но, как правило, для принятия управленческих решений и понимания состояния здоровья бизнеса, используются далеко не все показатели. От чего зависит тот или иной набор показателей, где взять информацию и что дальше с этим делать? Ответы в практических примерах моих клиентов. И да, на этом этапе есть вероятность выбора не совсем корректных показателей для оценки той или иной ситуации. Дам несколько практических советов о том, в какой ситуации какие показатели могут быть наиболее говорящими.

Часть 3. Дашборд показателей современного руководителя: что это, для чего и как сделать?

Практика моей работы показывает, что руководители ориентируются на «какие-то свои» показатели и результат многочасовой работы бухгалтера или экономиста для них менее информативный, чем примитивные данные об остатке денег или товаров. Как подружить серьёзный анализ с необходимостью оперативно принимать решения и всегда держать руку на пульсе, если отчётный период закрывается АЖ 20 числа следующего месяца? Специально для нашего занятия мои клиенты поделились своими пожеланиями, а я оформила это в виде удобных наглядных макетов.

Обратите внимание, что наше занятие – это прежде всего практика. Примеры из реальной деятельности моих клиентов и небольшие теоретические отступления, а не наоборот. Мы точно не будем углубляться в скучные недра производных и интегралов, но обязательно разберемся, зачем нужно оценивать не только прибыль, но и ликвидность ☺