

Литературное агентство Лилии Сараевой

Методики управления чистой прибылью



2025 г.

УДК 33
ББК 65

Методики управления чистой прибылью / 278 с.

ISBN 978-5-6054250-7-6

Шрифт основного текста: Source Serif 4 Subhead, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Франк Гриссхаммер, Пол Хант,
Шрифт заголовков: Dela Gothic One, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Aratakana

16+ В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

**УДК 33
ББК 65**

Эмилия Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6054250-7-6

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмилия Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Библиотека SMI.RU.COM., 2025

© Оформление ООО «Пабlish Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2025

Если вы когда-нибудь задавались вопросами, как влиять на чистую прибыль компании, от чего она зависит и где находятся рычаги ее управления, эта книга для вас. На страницах этой книги мы постарались превратить фразу «управление чистой прибылью» из серого пятна в конкретный пошаговый план действий, которые дадут желаемый и измеримый результат. Чистая прибыль компании — это показатель, который отражает совокупную эффективность всех процессов в компании. Это отражение эффективности всей команды. Важно понимать, как найти точку приложения усилий, которая запустит цепную реакцию и приведет в итоге к росту чистой прибыли. Универсальных методов увеличения этого показателя нет. Но есть практика, которая подтверждает, что эти методы существуют. Эта книга — подробный разбор 22 методов на примере компаний из разных ниш с разными ситуациями. Их объединяет одно — успешный исход. Каждая глава написана финансовым директором компании, в которой он добился того, чтобы выработать прозрачную методику управления чистой прибылью. В каждой главе вы найдете грамотный оптимальный подход к выстраиванию процессов внутри компании и сможете заглянуть в закулисы работы финансового директора, который действительно влияет на рост компании. Наслаждайтесь!

Сила сообщества финансистов «Мастер CFO» – Натали Васильева



4

— Как Софья Бурцева и Натали Васильева объединили тысячи финансистов и почему это важнее любых методик

Книга, которую вы держите в руках, посвящена методикам управления чистой прибылью — теме прагматичной, измеримой и жизненно важной для любого бизнеса. Но главу, которую вы сейчас читаете, я хочу начать с личного знакомства и рассказать историю, которая стоит за всеми этими методиками и главами книги.

Меня зовут Натали Васильева, и именно я, вместе с моим партнером Софьей Бурцевой, стою за созданием самого большого сообщества финансистов в России, которое и подарило жизнь этой книге. Почему я считаю необходимым рассказать историю людей, а не только используемых инструментов? Потому что я глубоко убеждена: за каждой цифрой в отчете, за каждой успешной сделкой и за каждым прибыльным годом стоит энергия и воля конкретных людей. И прежде чем погружаться в «как», крайне важно понять «кто» и «почему». Эта глава — о той самой

энергии, которая способна превратить оглушительный провал в триумф, а группу незнакомцев — в несокрушимую силу.

Мой путь сам по себе — это история о соединении, казалось бы, несовместимого. С одной стороны, я — математик-программист до мозга костей. Я окончила школу с золотой медалью, а затем, в 2013 году, Уфимский государственный авиационный технический университет с красным дипломом и средним баллом 5.0. Моя специальность — «Математическое обеспечение и администрирование информационных систем». Системное мышление, алгоритмы, способность за несколько часов разобраться в новой нейросети, собрать любой чат-бот или спроектировать воронку продаж — это моя родная стихия.

С другой стороны, я всегда чувствовала тягу к созиданию и к миру финансов. Умение учиться — моя суперсила, поэтому параллельно с техническим вузом я получала второе высшее образование и в том же 2013 году получила диплом экономиста по специальности «Финансы и кредит». А еще раньше, в далеком 2008 году, под впечатлением от фильма «Секрет», я на своей доске визуализации написала дерзкое и немного наивное желание: «Хочу быть министром финансов».

Судьба распорядилась интереснее. Пройдя путь от ведущего маркетолога-аналитика до заместителя руководителя службы продаж в телекоммуникационной компании, я поняла, что моя главная страсть лежит на стыке творчества и системности. По архетипу я — Творец, Любовник и Герой. Я обожаю творить и вытворять, создавать из хаоса новые миры, и эта суперсила в итоге привела меня к роли коммерческого директора и креативного продюсера нашего общего с Софьей проекта.

Судьбоносная встреча в Петербурге

История нашего сообщества, как и многие великие истории, началась со случайной, но судьбоносной встречи. Это был июль 2022 года. Три дня мы были полностью погружены в стратегическую сессию компании «Финтабло» в Санкт-Петербурге, куда меня пригласил в качестве эксперта генеральный директор компании «Финтабло» Сергей Колусев. Атмосфера была наэлектризована: шли бурные дебаты о будущем, о новых рынках, о точках роста.

Именно там, в круговороте деловых встреч и мозговых штурмов, я и познакомилась с Софьей. Она работала в компании руководителем отдела финансового консалтинга и поражала своей глубиной. Я хорошо помню, как она выступала: спокойно, без лишних эмоций, но в каждом ее слове чувствовались стальной стержень, глубочайшая экспертиза и невероятная страсть к своему делу. Она не просто оперировала цифрами, она рассказывала историю, которая стояла за ними. В ее глазах горел тот самый огонь, который отличает просто хорошего специалиста от настоящего лидера. Между делом она несколько раз задумчиво проговаривала, скорее себе, чем окружающим: «Надо делать курс. Финансистам так не хватает качественного обучения...».

Ее слова упали на удивительно подготовленную почву. Я, уже имея за плечами большой опыт в запусках онлайн-продуктов и обладая своим уникальным набором компетенций, сразу увидела в этой идее огромный потенциал.

Тогда мы еще не знали, что станем настоящими партнерами по бизнесу. Мы познакомились и разъехались по своим городам. Но когда в конце октября мне снова написал генеральный директор «Финтабло» и попросил помочь сделать запуск первого курса для финансистов вместе с Соней, все части головоломки сошлись воедино. Я поняла — это не случайность. Это судьба.

Провал, который сделал нас сильнее

Мы с головой окунулись в работу. Создали телеграм-канал, и он начал расти с невероятной скоростью — уже в первые две недели в нем было более 650 человек.

Это казалось нам невероятной победой и подтверждением того, что мы на верном пути. Окрыленные, мы решили провести первый прямой эфир и презентовать нашу дебютную программу «Финдир на удаленке».

Мы готовились к нему, как к самому важному экзамену в жизни. Мы подготовили презентацию, «расшили» все по смыслам, продумали каждый слайд, каждую фразу. Настал день вебинара. В пике на эфире было более 140 человек! Для новичков, которых никто не знает на рынке, это была

фантастическая цифра. Софья выложились на 200%, рассказала все, что знала, вложила в выступление всю душу. А потом открыли продажи.

И... тишина. Звонящая, оглушительная тишина. Нет заявок с сайта. Нет никого потока оплат. Мы видели, как люди начинают покидать вебинарную комнату. За весь эфир программу купил ровно один человек. Один. Лаура Жунисова. Лаура, если вы читаете эту книгу, то знайте, что вы самый первый ученик нашей школы. Именно с вашего доверия к нам начался большой проект.

Есть такой популярный миф, что в онлайн-образовании деньги достаются легко. Ну-ну, как бы не так. Это труд, огромный труд, до пота, порой до слез. И тот вечер стал для нас холодным душем, который мог бы погасить любой энтузиазм. Конечно, мы понимали, что мы ноунеймы и не будет потока продаж, но чтобы одна продажа... Даже я, со всем моим опытом, такого не ожидала.

Той ночью мы созвонились с Соней. Я помню эту гнетущую тишину в трубке, которую прерывали лишь наши усталые вздохи. В голосе каждой сквозило отчаяние. Можно было бы все бросить, списать на неудачный эксперимент и вернуться к привычной работе. Но в тот момент, в темноте октябрьской ночи, разделенные сотнями километров, мы приняли самое важное решение в истории нашего проекта. Мы посмотрели друг на друга через холодные экраны телефонов и твердо решили: «Сдаваться не будем». Еще я помню, Соня сказала: «Наташа, для меня нет такого понятия, как «не получится», для меня есть только количество проб и попыток».

Эта фраза стала нашей мантрой. Она дала нам силы начать все с нуля, но уже по-другому. Мы поняли, что доверие нужно заслужить. Мы полностью сфокусировались на контенте, на том, чтобы давать максимальную пользу бесплатно. Мы набрали первую группу из 20 учеников буквально на силе воли. С каждым учеником созванивалась Софья, каждому лично продавала. Я придумывала все новые и новые единицы контента, которые генерировали заявки. За каждого ученика этой группы мы боролись. По этому принципу мы и сейчас живем. Соня отвела этот поток, вложив в него всю себя. И когда мы получили первые

восторженные отзывы, первые реальные кейсы наших студентов — это была настоящая победа. Она дала нам энергию двигаться дальше.

От двух энтузиастов к рекордам рынка

Дальше мы уже не расставались, делая этот проект и днем и ночью. Сначала работали вдвоем, делали абсолютно все сами. Я занималась и продажами, и маркетингом, и контентом: сама настраивала рекламу, делала все креативы, искала каналы, в которых мы будем размещаться. Соня писала гениальные посты, проводила эфиры, создавала и оттачивала продукты. Мы работали по 12-14 часов, и я не могу сказать, что нам было прям сложно, потому что мы горели. Но и просто нам не было — это точно. И в этом была истинная радость: найти дело, которым ты можешь заниматься долго и которое приносит тебе подлинное удовольствие.

Постепенно в нашей жизни случилось чудо по имени «команда». Сначала появился дизайнер, и наши материалы стали выглядеть профессионально. Потом — пиар-менеджер, и о нас начали говорить. А когда к нам присоединился проджект-менеджер, который взял на себя всю операционную рутину, наша жизнь заиграла совершенно другими красками. Мы смогли наконец сфокусироваться на стратегии и продукте. Я могу суверенностью сказать: команда — это лучшее, что было со мной в бизнесе. Каждого участника команды я обожаю. Просто посмотрите на то, как они поздравили меня и Соню с первым нашим оффлайн-событием на 130+ человек в Москве. Это дорогого стоит.

Видео, где команда приготовила нам сюрприз на офлайн-выезде с участием более 130 финансистов, вы можете посмотреть, отсканировав QR-код в конце этой главы.

Именно эта синергия — наша с Соней и нашей команды — привела к тем результатам, которые сегодня говорят сами за себя. Наша онлайн-школа имеет **лицензию Министерства образования**. Наше сообщество в телеграм-канале **«Финансовый директор Мастер CFO»** насчитывает **более 34 000 человек** — это самое большое объединение финансистов в России. **Более 5500 человек** прошли платные продукты нашей школы. **Более 600 человек** стали выпускниками фундаментальной программы **«Финансовый директор: базовый уровень»**. И **более 500 финансистов**

являются участниками нашего элитного закрытого платного клуба «Финансист PRO».

Наша «кухня»: как мы создаем продукты

Освободившись от операционной рутины, мы смогли наконец вплотную заняться тем, что составляло ядро нашего будущего успеха — созданием уникальных образовательных продуктов. Мы с самого начала понимали, что рынок устал от сухой теории и оторванных от жизни лекций. Наша цель была не просто дать знания, а построить навык, дать человеку почувствовать себя за штурвалом реального бизнеса.

Так родилась наша уникальная методология, которую мы ярче всего воплотили во флагманском продукте «Финансовый директор: базовый уровень». Его уникальность в том, что он базируется на симуляторе. Это как пилотов учат управлять самолетом: никто не выпустит их в небо после прочтения книги, их сажают за тренажер, имитирующий реальный полет со всеми его нестандартными ситуациями. Мы делаем то же самое для финансистов.

Наши ученики не просто смотрят уроки, они погружаются в данные настоящей, живой компании. Они, как финансовые детективы, получают доступ к хаосу разрозненных источников — выпискам с банковских счетов, таблицам в Excel, данным из CRM — и их первая задача, как и в реальной жизни, собрать из этого хаоса стройную и логичную базу для построения управленческой отчетности.

Далее наступает момент истины. На основе собранных данных они своими руками формируют три главных отчета, три столпа финансового здоровья бизнеса: Отчет о движении денежных средств (ОДДС), Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ) и Управленческий Баланс. Но и это не конец. Собрать отчеты — это половина дела. Самое главное — понять, что эти цифры нам говорят. Издесь вступает в силу наша авторская методика качественного финансового анализа. Студенты учатся видеть за цифрами тренды, риски, точки роста. Финальный штрих — это навык «продать» свои выводы собственнику. Ученики упаковывают сложный анализ в полноценную, ясную и убедительную презентацию управленческой отчетности.

Именно такой подход, основанный на действии, а не на прослушивании, дает феноменальные результаты. У нас сотни кейсов учеников, которые после прохождения симулятора не просто получили сертификат. Они стали увереннее, системнее и, как следствие, богаче.

Миссия, которая дает энергию

Эта методология и этот подход к обучению стали фундаментом для нашей большой миссии, которая откликается в сердцах тысяч финансистов и дает нам неисчерпаемую энергию двигаться вперед:

«Развивать компетентных финансовых лидеров, которые профессионально умеют управлять чистой прибылью компаний, в которых они работают, и делают бизнесы финансово устойчивыми».

Мы видим, как эта миссия объединяет людей. Мы не просто учим считать деньги. Мы растим стратегических партнеров для бизнеса, людей, способных брать на себя ответственность за будущее компании. Мы развиваем сообщество, объединяем и даем энергию друг другу.

Финансист нового времени и сила нашего сообщества

Квинтэссенцией нашего пути, воплощением нашей миссии стал проект, который и привел к созданию этой книги. В декабре 2024 года мы решили запустить нечто совершенно особенное — годовую программу **«Финансист нового времени»** и объединить **200 сильнейших финдиров**, которые и пишут эту книгу вместе с нами.

Это не просто ученики. Каждый из них — профи с уникальным опытом. Каждого из них мы видели лично на нашей большой оффлайн-встрече в Москве. Чтобы вы поняли силу этого сообщества, я не буду больше ничего говорить.

Просто посмотрите фильм (он доступен по QR-коду в конце главы), который мы сняли об этой встрече, и вы почувствуете ту невероятную атмосферу единства, поддержки и общей цели, которая царила в зале. Эти мурашки по коже, это ощущение причастности к чему-то великому — вот истинная сила нашего проекта. Это то, что нельзя измерить никакими KPI.