

**УСПЕШНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ**

**Успешные действия**

1. Досконально владеть методиками расчета финансовых показателей, уметь анализировать причины отклонений и предлагать эффективные решения по их устранению.

2. Знать всю нормативную и методическую законодательную базу по вопросам бухгалтерского и налогового учета, систематически мониторить все изменения.

3. Своевременно и эффективно реагировать на возникшие ситуации с финансами и с подчиненными, контролировать чтоб отделение выполняло ЦКП.

4. Владеть актуальными данными по функциям своего поста и ситуациями у подчиненных - на любой вопрос владельца о состоянии дел с финансами в компании давать развернутый ответ с эффективными предложениями.

**Типичные ошибки**

* Иметь понимание, что РО3 – главный бухгалтер направления Биг беги, так как ответственность финансового руководителя – вся сфера финансов и будущие доходы, а не бухгалтерия и отчетность.
* Не разрабатывать правила по ликвидации и устранению отклонений в финансовых показателях.
* Несвоевременно реагировать на ситуации, возникшие у подчиненных.
* Не доводить начатое до конца – не контролировать проблему на стадии ее решения.
* Запрещено получать наличные средства от оптимизаторов с 9:00 до 12:00, а так же, после 16:00. Время когда РСФ может принять деньги - ежедневно с 12:00 до 16:00. В случае крайней необходимости, если нужно привезти денежные средства в офис в запрещенное время, то РО3 утверждает ЗРС по данному случаю у РСФ.
* утверждать ФП1 на 6 мес без согласования всех данных по доходам и расходам со всеми отделениями. Нами был подан план ФП1 на ноябрь 23 + 5 месяцев, в котором мы просчитали и согласовали со всеми отделениями данные на ноябрь месяц, но не изменили данные в последующие 5 месяцев, а оставили их из утвержденного годового стратегического ФП1. В результате этого, доход был завышен. Мы оставили в последующих 5 месяцах экспорт на клиента, который не подтвердил эти данные, убрав только экспорт в ноябре. Это привело к тому, что мы не собирались менять стратегию по найму персонала в Украине, хотя без этих заказов необходимо было не набирать, а сокращать персонал. Так же при отсутствии экспорта резко возросли расходы на оптимизацию. Для того, чтобы такое не повторилось, необходимо получить подтверждение от каждого РО, что данные по расходам и данные по доходам в ФП1 указаны верно.
* не учитывать данные прошлых лет при составлении ФП1. Нами был подан план ФП1 на ноябрь + 5 месяцев, в котором в зимние месяцы рентабельность заказов покупателей оставалась неизменной все 6 месяцев, при этом не учитывалось падение спроса в зимние месяцы и падение рентабельности в связи с этим. Проанализировав данные прошлых лет, мы снизили рентабельность в декабре, январе и феврале на 1-3%, что привело к увеличению отрицательного сальдо и невозможности покрыть расходы компании в эти месяцы. Для того, чтобы это не повторялось, необходимо при каждом составлении фп смотреть данные за прошлые периоды по принятым заказам, для расчета коэффициентов сезонности по % маржи и обороту
* не учитывать самые последние изменения в конъюнктуре рынка и не менять под эти данные доход. Нами был подан план ФП1 на ноябрь + 5 месяцев, в котором мы не планировали резкого падения оборота. При этом за последние 2 недели октября резко сократились новые заказы покупателей. Загрузка производства сократилась с 1-2 недель до 4 дней с угрозой полной остановки производства. Исходя из этих данных необходимо было пересмотреть доход всего ФП1 на ноябрь + 5 месяцев, что мы и сделали. Исходя из нового уровня дохода пришлось пересмотреть расходы, и мы приняли решение о прекращении финансирования производства в Европе. Для того, чтобы это не повторялось, необходимо прогнозировать текущие тенденции на рынке и менять свой план под них.
* не отправлять ЗП производства в срок, когда сумма отправки на Каменское содержит и маржинальные заказы, нал по которым еще не получен