КНИГА ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ
И РУКОВОДИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

ТОЧКА УПРАВЛЕНИЯ

12 МОДЕЛЕЙ,
КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ НАЙТИ ОГРАНИЧЕНИЯ
И ПРЕВРАЩАТЬ ЦИФРЫ В РЕШЕНИЯ



ЕВГЕНИЯ ЛОБУРЕЦ

Евгения Лобурец

ТОЧКА УПРАВЛЕНИЯ

«Автор»
2026

Лобурец Е.

ТОЧКА УПРАВЛЕНИЯ / Е. Лобурец — «Автор», 2026

Почему ваш бизнес создаёт именно такие цифры?Почему выручка растёт, а денег становится меньше? Почему сотрудники выполняют KPI, а прибыль падает? Где заморожены деньги? Что на самом деле мешает бизнесу расти?«Точка управления» — практическое продолжение книги «Точка сборки». Если первая книга помогает увидеть бизнес как единую систему, то эта показывает, как этой системой управлять.В основе — 12 моделей LFOS, выросших из многолетней практики диагностики и систематизации бизнеса. Каждая модель распакована до инструмента собственника: симптом цифры причинно-следственная связь ограничение управленческое решение.Вы научитесь видеть за финансовыми показателями продукт, процессы, команду и собственные решения — и находить не очевидную проблему, а её настоящую причину.Это книга не про отчёты. Это архитектура решений собственника: видеть систему, понимать причины и управлять результатом.

© Лобурец Е., 2026
© Автор, 2026

Евгения Лобурец
ТОЧКА УПРАВЛЕНИЯ

Глава 1

ТОЧКА УПРАВЛЕНИЯ

Глава 1. Четыре колеса бизнеса

Как находить ограничения бизнеса и превращать цифры в решения

В каждый момент у бизнеса есть главное ограничение. Найти его — значит найти свою точку управления.

Редакционная версия после этапов 1–2

О чём эта глава

Вы узнаете, почему рост продаж не всегда означает рост денег, как определить, где искать главное ограничение бизнеса, и почему финансовый симптом ещё не является диагнозом. В этой главе модель «Четыре колеса бизнеса» раскрывается не как метафора, а как логика диагностики: от первичных источников и ДДС — к причине, владельцу результата, точке управления и решению.

1. Симптом, с которого всё начинается

Выручка растёт. Заказов больше. Сотрудников больше. Работы больше.

А денег почему-то не становится больше. Иногда становится даже меньше.

И собственник делает то, что кажется логичным: нужно ещё больше продаж. Вот здесь начинается одна из самых дорогих ошибок роста. Бизнес может проигрывать не из-за недостатка продаж. Он может не выдерживать те продажи, которые уже есть.

Самая дорогая ошибка собственника — пытаться решить симптом.

2. Деньги — приборная панель бизнеса

Собственники приходят примерно с одними и теми же вопросами: почему не хватает денег, как увеличить прибыль, сколько можно вывести дивидендами, какие расходы сократить, почему при такой выручке на счёте опять пусто.

На первый взгляд это вопросы про финансы. Но деньги работают как приборная панель автомобиля. Если загорелась лампа двигателя, вы не ремонтируете лампочку. Она сообщает: внутри системы что-то происходит.

кассовый разрыв — сигнал;

снижение чистой прибыли — сигнал;

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.