

Около финансов

В этом выпуске:

Кризис	1
Гудвилл	2
GAР-анализ	2
Избранные фразы из книг	3
Что бы удивило человека из 1915 года?	4

Кризис

Экономический кризис в России... Мировой финансово-экономический кризис...

Уже лет семь нет темы более популярной, чем финансово-экономический кризис. О нем пишут и говорят экономисты и политики, социологи и психологи. Все дают друг другу советы по выживанию во время кризиса.

Прочитую доктора философии Джеймса Холлиса – книга «Перевал в середине пути» - «Состояние человека, находящегося в середине жизненного пути, чем-то напоминает пробуждение в одиночестве на корабле, находящемся в бурном море, когда вокруг до самого



горизонта не видно земли. Остается только либо продолжать спать дальше, либо броситься в море, либо встать за штурвал и взять на себя управление кораблем».

Это про кризис среднего возраста.

На мой взгляд – это самое

ценное о путях выхода из любого кризиса: экономического, возрастного, семейного...

Главное – проснуться...

С наилучшими пожеланиями, Надежда Володина.

Обратите внимание:

- Форма СЗВ-М «Сведения о застрахованных лицах» была утверждена постановлением правления Пенсионного фонда Российской Федерации от 01.02.2016 № 83п «Об утверждении формы «Сведения о застрахованных лицах». Постановление зарегистрировано в Минюсте России 18.02.2016 под номером № 41142 и вступает в силу с 1 апреля 2016 года. Представить отчетность по новой форме работодателям впервые предстоит с 1 по 10 мая 2016 года.

И.С. Тургенев. «Мы еще повоюем!»

Какая ничтожная малость может иногда перестроить всего человека!

Полный раздумья, шел я однажды по большой дороге.

Тяжкие предчувствия стесняли мою грудь; унылость овладевала мною.

Я поднял голову... Передо мною, между двух рядов высоких тополей, стрелою ухнула вдаль дорога.

И через нее, через эту самую дорогу, в десяти шагах от меня, вся раззолоченная ярким летним солнцем, прыгала гуськом целая семейка воробьев, прыгала бойко, забавно, самонадеянно!

Особенно один из них так и надсаживал бочком, бочком, выпуча зоб и дерзко чирикал, словно и черт ему не брат! Завоеватель - и полно!

А между тем высоко на небе кружил ястреб, которому, быть может, суждено сожрать именно этого самого завоевателя.

Я поглядел, рассмеялся, встряхнулся - и грустные думы тотчас отлетели прочь: отвагу, удал, охоту к жизни почувствовал я.

И пускай надо мной кружит мой ястреб...

- Мы еще повоюем, черт возьми!

Ноябрь 1879

Гудвилл

Нематериальные активы – нематериальный капитал – любые активы организации, не имеющие вещественно-материального субстрата (как измеряемые, так и нет), находящиеся в ее владении и используемые в деятельности для достижения собственных целей. Часто используют термин «интеллектуальный капитал».

Типы нематериального капитала:

- Человеческий капитал: знания, умения, навыки.
- Структурный капитал: изобретения, торговые марки, технологии, лицензии.
- Инфраструктурные активы: организационные стратегии, системы управления, процессы, корпоративная культура, базы данных.
- Внешний капитал: потребители, поставщики, конкуренты.

Рассматривая престиж, деловую репутацию, контакты, клиентов и кадры компании как актив, который может быть оценен и отнесен на специальный счет, мы даем им определение «гудвилл». Гудвилл может существовать только среди конкурирующих фирм и может быть определен как денежное выражение сверхдоходов или надбавки, которыми располагает действующее пред-



приятие сверх того, что отражено в форме материальных активов или балансовой стоимости активов. Гудвилл принят в качестве олицетворения роста, достигнутого благодаря неординарным усилиям руководства компании.

Несколько определений гудвилла:

- «Гудвилл - это не более чем вероятность того, что старая клиентура вновь вернется на хорошо известное ей старое место» (лорд Элдон).
- «Ценность деловых связей, оценка вероятности того, что нынешние клиенты продолжают покупать у нас, несмотря на соблазн обращения к конкурентам» (Хатфилд).
- «Элемент установившегося делового предприятия, делающий бизнес функционирующего предприятия более ценным, чем его балансовая стоимость, т.

е. чем его собственный капитал, отраженный в бух. Книгах» (Уолтон).

- «Это влияние, которое владелец или его организация оказывают на покупателей, посредством которого они приобретают и сохраняют благосклонное отношение к ним покупателей» (Уилдман).

Гудвилл - капитализация сверхприбыли, превышающей нормальную норму прибыли на данный объем фактических инвестиций, дисконтированной по ставке превышения текущей процентной ставки.

О гудвилле и других понятиях Новой экономики в цикле семинаров «Бизнес в условиях новой экономики».

Гудвилл может существовать только среди конкурирующих фирм и может быть определен как денежное выражение сверхдоходов или надбавки, которыми располагает действующее предприятие сверх того, что отражено в форме материальных активов или балансовой стоимости активов.

Гар-анализ

Гар-анализ применяется в случаях, когда текущие результаты компании имеют расхождения с запланированными. После анализа разрабатывается план действий по устранению разрыва. Таким образом, цель гар-анализа – определить, существует ли разрыв между целями и возможностями и, если да, установить, как «заполнить» его.



Если хочешь поговорить с умным собеседником, прочитай хорошую книгу!

Стивен Р. Кови «7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности»

- Перефразируя Питера Друкера, можно сказать, что эффективный человек мыслит не проблемами, а возможностями.

- Знать и не сделать - все равно что не знать. Уметь и не делать - все равно что не уметь.

- То, как мы видим проблему,- и есть проблема.

- ...все люди видят мир не таким, каков он есть, а таким, каковы они сами.

- Различие между инициативными и безынициативными людьми так же велико, как между днем и ночью. Если говорить о производительности труда, разница составит не двадцать пять-пятьдесят, а целых пять тысяч процентов - особенно если иметь дело с умными, компетентными людьми.

- На смертном одре вряд ли кто-нибудь будет сожалеть о малом времени проведенном в офисе или перед телевизором.

- Счастье, хотя бы частично, можно определить как плод желания и способности жертвовать тем, что мы хотим сейчас, во имя того, что мы хотим в конечном счете.

- Саморазвитие - процесс тонкий и бла-

готворный. Нет лучшего вложения своих сил, чем такая инвестиция в самого себя.

- Двое людей, глядя на одно и то же, могут видеть разное и при этом оба быть правы.

«Успех заключается не в обладании имуществом, а в самообладании, в победе над самим собой.»

Стивен Р. Кови

ПРИНЦИПЫ И ПАРАДИГМЫ, ВОПЛОЩЕННЫЕ В СЕМИ НАВЫКАХ

Навык	Принцип	Парадигма
1. Будьте проактивны	Ответственность / Инициативность	Самосознание
2. Начинайте, представляя конечную цель	Видение / Ценности	Два творения / Фокус
3. Сначала делайте то, что необходимо делать сначала	Цельность / Реализация	Приоритет / Действие
4. Думайте в духе «Выиграл / Выиграл»	Взаимное уважение / Выгода	Достаточность
5. Сначала стремитесь понять, потом — быть понятым	Взаимопонимание	Внимание / Смелость
6. Достигайте синергии	Творческое сотрудничество	Различия ценностей
7. Заточивайте пилу	Обновление	Целый человек

Алан Александр Милн. «Винни-пух и все-все-все...»

- Поэзия – это не то, что ты идешь и находишь, а это то, что находит на тебя

- Если тебе показалось, что твой собеседник тебя не слушает, будь терпелив. Может быть, ему просто что-то попало в ухо.

- Совсем немного внимания и заботы о других существенно все меняет

- День, проведенный без Друга, словно горшок без единой капли меда в нем



- Воздушным шаром можно кого хочешь утешить.

- Хвост или есть, или его нет. По моему, тут нельзя ошибиться.

- Нужно делать так, как нужно. А как не нужно, делать не нужно!

- Иногда самые незначительные вещи занимают больше всего места в твоём сердце

Ваш финансовый директор

Москва и Московская область

Главный редактор: Володина Надежда

Телефон: +7-916-500-36-19

Эл. почта: volla@rambler.ru

**Управление финансами
Вашей компании—
нашего ума дело!**

Ваш финансовый директор предлагает **управление финансами Вашей компании в полном объеме**: от стратегического планирования до ведения бухгалтерского учета. Наше сотрудничество позволит сократить затраты Вашей компании на содержание финансовой службы.

Вы получите:

- **Комплексный** подход к управлению финансами
- **Индивидуальный** подход к Вашим задачам
- Пакет **готовых** решений
- Нацеленность на **результат**
- Использование **современных** технологий управления финансами
- Гарантия максимальной **безопасности и конфиденциальности** Вашей информации



ваш-финансовый-директор.рф

Что бы удивило человека из 1915 года в нашем времени больше всего?



Жителей 1915 года больше всего поразили бы наши СМИ. В начале века просвещенный человек получал общественно-значимую информацию из газет, а низы питались слухами. Человек 1915 года уже знал о самолетах, танках, оружии массового поражения и мечтах о полете в космос. Но он не мог представить себе такого информацион-

ного потока, который обрушивается на нас. Он не может представить себе виртуального эффекта присутствия, когда ты каждый день окунаешься в крохотный по размерам военный конфликт так, будто он происходит в соседнем квартале. Увидев телевизионную картинку своими глазами, человек 1915 года верил бы ей, как сегодня верят только очень доверчивые люди, он не мог бы представить себе, что телевидение его ежеминутно обманывает. Ведь оно показывает все как есть - в режиме реального времени.

Более того, глядя в наш телевизор, человек 1915 года был бы уверен, что земля продолжает перманентную мировую войну, которая ведется уже в галактическом масштабе - потому что фантастические фильмы о межзвездных войнах он принимал бы за чистую монету - ведь он не мог бы себе представить, что выдуманное кино может выглядеть так достоверно.

И, перегруженный всем этим ужасом, обманом и открытиями новой реальности, о возможности которой он не подозревал, он тут же столкнулся бы с новым вызовом, способным перевернуть все еще раз с ног на голову: ему показали бы, что есть еще и Интернет.

По материалам сайта The Question