

НВУЗ АНО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЭКОНОМИКА – СОЗДАНИЕ БЛАГА



Курск

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА ЭКОНОМИКА?	5
ЧАСТЬ 1. ДЕНЬГИ.....	5
ЧАСТЬ 2. ПРЕДПРИЯТИЕ.....	7
ЧАСТЬ 3. БАНК	11
ЧАСТЬ 4. БИРЖА.....	12

ВВЕДЕНИЕ

В этом разделе я предлагаю Вам познакомиться с экономическими терминами. И у Вас, наверное, возникает такой вопрос: «А зачем они нужны?». В сегодняшнее время мы постоянно слышим по телевизору, радио, читаем в газетах об экономическом состоянии мира и своей страны. Люди, которые все это говорят, употребляют порой непонятные слова. А чтобы их понимать, необходимо знать терминологию. Тогда возникает другой вопрос: «Зачем их понимать, да и вообще слушать?» Да, в этом есть доля правды. Не нужно слушать всех подряд. Обращайте внимание только на тех, которые говорят относительно Вашего бизнеса. Из всей «воды», которая льется на нас, можно найти полезные вещи. Они-то Вам и помогут вовремя предпринять меры и перестроить свое дело. О каких ситуациях Вам

нужно знать и как они могут влиять на Вас, я расскажу в разделе «Экономика – создание блага». Также в нем Вы узнаете те термины, которые пригодятся Вам в ведении своего бизнеса: о подписании контрактов, о работе с банками и государственными органами. Многие люди считают, что нужно иметь знания только в той области, в которой работаешь. Это, отчасти, неверное мнение. Почему? Потому что на Ваше дело влияют и внешние факторы, которые Вы неспособны контролировать (в частности, я говорю о нашем государстве и об экономике страны). Да, контролировать нельзя, но следить за изменениями и под них подстраиваться можно и нужно. Быть гибкой фирмой, которая может своевременно менять свой курс под данную ситуацию в стране, – это и есть одно из лучших преимуществ перед конкурентами.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА ЭКОНОМИКА?

Но для чего все-таки она нужна? И что это такое? Сначала я отвечу на второй вопрос. Итак, у слова ЭКОНОМИКА есть несколько определений, которые дают словари. Вот три из них.

1) Народное хозяйство данной страны или его часть, включающая определенные отрасли и виды производства.

2) Экономическая наука, изучающая ту или иную отрасль хозяйства, хозяйства региона (экономика промышленности, экономика торговли и др.). Большой Энциклопедический Словарь.

3) Совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил общества,

господствующий способ производства в обществе. Толковый словарь Ожегова.

Но я дал свое определение этому термину. По-моему, проще и понятнее. Итак, ЭКОНОМИКА – это деятельность человека, которая создает для него благо. Под благом здесь я понимаю все то, что приносит удовольствие: еда, одежда, автомобили, дома и т.д.

Для малого предприятия экономика нужна только для того, чтобы не сделать ошибок. И поэтому ее как науку мы изучать не будем. А приступим к рассмотрению только необходимых терминов. А для того, чтобы лучше запомнились термины, я распределил их на четыре категории: Деньги, Предприятие, Банк и Биржа. Начну по порядку.

ЧАСТЬ 1. ДЕНЬГИ

Деньги - это переходный вид товара. То есть, если раньше меняли молоко на мясо (или так называемый бартер), то теперь молоко меняют на деньги (а ими могут выступать монеты, бумажные знаки), а деньги потом на мясо. Поэтому ценность этих государственных знаков заключается только в их покупательской способности. А истинную ценность имеет только материя. Почему? Да потому что деньги постоянно меняются, могут обесцениваться. Сегодня хлеб стоит, допустим, семь рублей, а завтра уже семь тысяч. Но обо все подробнее Вы узнаете ниже.

Итак, что же может происходить с деньгами?

Инфляция – это уменьшение стоимости денег, в результате этого на одну и ту же сумму через некоторое время можно купить меньше продуктов. В жизни это выражается в увеличении цен. Этот процесс идет постоянно. Вы, наверняка, слышали по телевизору: «Уровень инфляции в стране 12%». А откуда берется этот уровень, да и вообще, откуда берется инфляция. В каждой стране выпускают определенное количество товара (100%), который потребляют граждане. На этот товар печатают деньги (тоже 100%). Со временем

деньги ветшают и становятся непригодными, также некоторое число людей хранят свои сбережения не в банках, а дома. То есть, получается, что денег в обороте становится меньше (90%). Тогда государство печатает еще 10%. Но в матрасах деньги лежат не вечно, поэтому люди начинают вытаскивать их и что-то покупать. Тогда денег становится больше (112%). Отсюда инфляция и берется. В европейских странах уровень инфляции низкий 2-5%, потому что все деньги используются в обороте. Теперь судите сами, где лучше хранить деньги. И еще, чтобы инфляция Вас несильно касалась, советую Вам хранить деньги в твердой валюте. На сегодняшний день таковыми являются: доллар, евро, иена, британский фунт.

Бывают такие ситуации, но крайне редко, когда инфляция растет высокими темпами. Это **Гиперинфляция**. Этот процесс губителен для экономики. Ее уровень превышает 900% в год. Последняя гиперинфляция в России произошла в 1992-1994 годах. За эти годы цены выросли, по разным оценкам, в 1000 раз. То есть, если в 1991 году литр молока стоил 5 рублей, то в 1994 году 5000. Весь этот процесс привел к **Дефолту** в 1998 году. Дефолт означает невыполнение долгового займа. Банки, дававшие кредиты, обанкротились. Потому

что, допустим, Вы взяли кредит на сумму 1000 рублей, за них можно купить 200 литров молока. А через два года Вы отдаете те же 1000 рублей, но теперь это 200 миллилитров. Банкротство банков привело к распаду всей экономики. Правительство реконструировало нашу экономическую систему и пережило это трудное время.

Но не думайте, что все так плохо, потому что инфляция постоянно будет расти. Существует процесс, который сдерживает рост инфляции. Первый называется **Дефляция**. При нем из общего оборота изымаются деньги, с помощью налогов, понижения заработной платы, уменьшения государственных расходов. При помощи дефляции укрепляется национальная валюта. С одной стороны, этот процесс негативный, так как людям приходится отказываться от тех денег, которые у них есть. Но, с другой стороны, цены на товары падают.

Второй способ сдержать инфляцию – **Девальвация**. Это метод стабилизации национальной валюты, при котором понижается официальный курс денег по отношению к твердым валютам. Это означает, что Центральный банк искусственно снижает курс рубля по отношению к бивалютной корзине (55% доллара и 45% евро). Безусловно, цены начинают расти, потому что многие товары покупаются за условные единицы, но в дальнейшем экономика страны облагораживается и все возвращается в нормальное русло. Из этого можно извлечь выгоду, и сейчас расскажу какую.

В ноябре 2008 года правительство Российской Федерации объявило о начале девальвации рубля. Зная, что из этого следует (доллар и евро будет расти), я все свои вложения перевел в доллары (тогда один доллар приравнивался к 27 рублям). А в феврале 2009, когда девальвация прекратилась и доллар пополз вниз, я перевел свои средства опять в рубли ($\$1=36$ руб.). Выгода очевидна.

Деноминация – это замена старых денежных знаков на новые. Обычно деноминация случается после гиперинфляции. Лучше всего рассмотреть на конкретном

примере. После кризиса 1998 года в России был проведен обмен денежных знаков. То есть одна тысяча старых рублей приравнивалась к одному новому. Деноминация проводится с целью укрепления национальной валюты, а также с целью облегчения ее обращения. При этом процессе валюта не меняется (рубль остается рублем). В настоящее время деноминация тоже встречается. Например, в 2008 году она произошла в Венесуэле (1000 боливар приравнивались к одному), и в Зимбабве (1 триллион к одному).

Государство для поддержания отечественного производителя может ввести политику **Протекционизма**. Что это такое? Государственная защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции при помощи ограничений. Эта политика помогает развитию национального продукта, но и снижает конкурентоспособность и усиливает монополизм. Какие плюсы можно выделить из этой политики для себя. Самый главный плюс в том, что если Вы решите открыть бизнес в отрасли, которая есть за рубежом, а в стране нет, то протекционизм будет мешать иностранным конкурентам. А вторым плюсом такой политики является вливание денежных средств в новые отрасли. Это происходит, в основном, при помощи государственных заказов и предоставления предприятиям кредитов с очень малыми процентами (например, в России организациям, работающим в сельском хозяйстве, даются займы под 1-2% годовых).

Демпинг – это вытеснение конкурентов в другой стране при помощи ввоза товара по более низким ценам, чем внутри страны. Обычно демпинг используют в международном маркетинге. Организация поставяет товар в другую страну (экспорт) и ставит цены ниже, чем в других фирмах за счет развития у себя в стране. Открытый демпинг запрещен правилами Всемирной торговой организации. Но он все-таки существует в скрытой форме.

ЧАСТЬ 2. ПРЕДПРИЯТИЕ

Инвестиции – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия различных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты.

Такое определение дает нам «Современный экономический словарь». Можно сказать проще: инвестиции – это долгосрочные вложения денежных средств во что-либо с целью получения дохода. Некоторые люди путают это понятие с двумя другими: кредит и финансирование. В чем же у них разница? Когда человек дает кредит, то он точно знает, что его ему вернут. А с инвестициями сложнее: если бизнес, в который были вложены деньги прогорел, то инвестору ничего не вернут. Финансирование – это также вложение денег во что-либо, но при этом не преследуется цель получения прибыли. Например, если Вы вложили деньги в молочный комбинат, и он через год вернул Вам ваши деньги с процентами – это инвестирование. А если Вы выделили средства для постройки школы, то это финансирование.

Для чего же Вам нужны инвестиции? Во-первых, Вы можете инвестировать свои деньги в бизнес или акции и получить с этого неплохую прибыль. А во-вторых, Ваш бизнес может стать предметом инвестирования. И вот что нужно для того, чтобы люди захотели вкладывать деньги в Ваше дело:

- Вы должны иметь хорошо проработанный план на перспективу. Потому что инвесторы смотрят на то, сколько денег принесет их вклад.
- У Вас должна быть хорошая репутация. Инвесторы не инвестируют в предприятия, о котором ходят плохие слухи.
- Нельзя скрывать от общественности свою деятельность, она должна быть открытая.

Могу сказать, что инвестиции – это очень полезная вещь, которую нужно применять в своем бизнесе. Да, на Вас ложится ответственность перед людьми, но в это же

время перед Вами открываются новые возможности.

Следующий термин – **Спекуляция**. Это получение дохода от разницы цены покупки и цены продажи. То есть Вы купили, скажем, автомобиль у одного человека и перепродали другому, это и называется спекуляцией. Но есть еще одно правило, чтобы эту сделку так называть: Вы не должны пользоваться объектом спекуляции. Это означает, что, купив автомобиль, Вы не должны эксплуатировать его в своих личных целях. Спекуляция не является противозаконной деятельностью, если только Вы не перепродаете незаконные товары.

Предприятия нашей страны (да и не только) делятся на множества различных субъектов. Начнем с самого большого. **Монополия** – это абсолютное право на какую-то определенную торговую деятельность. Например, монополистом в России является ОАО «Газпром». Оно единственное занимается продажей газа в стране. Монополия бывает двух видов естественная и неестественная. Естественной принято считать деятельность, когда предприятие производит товар, которого нет у конкурентов. Например, Вы придумали двигатель, который работает на воде, и начали его производить, при этом права на его изготовление принадлежат только Вам. Монополия, возможно, хороша, но у нее есть большие минусы: это отсутствие конкурентов. Почему минусы? Потому что тогда предприятие перестает развиваться, а от этого страдают потребители. И если Вы производите все те же двигатели, и у Вас не конкурентов, то Вы теряете смысл совершенствовать свои технологии, делать продукцию более дешевой и качественной и т.д. В связи с тем, что монополия не всегда положительно сказывается на потребителях, большинство государств ввели антимонопольную политику. Ее суть состоит в том, чтобы не дать крупному предприятию занять больше 30-70% рынка (в зависимости от страны). В России действует орган ФАС (Федеральная Антимонопольная Служба), который каждый год устанавливает тот самый процент.

Следующим субъектом является **Трест**. Это объединение мелких предприятий в одно большое, при этом вся коммерческая и юридическая сила полностью теряется. Власть принадлежит одной главенствующей компании. Такая форма организаций встречается очень редко, его примером является Муниципальное Предприятие трест «Водоканал».

Картель создается группой предпринимателей в виде акционерного общества. При этом каждый участник остается коммерчески независимым, а также они договариваются о том, сколько должен производить каждый, или где сбывать, или какова цена на продукцию. Например, я продаю строительные материалы, и Вы их продаете, и Ваш друг тоже. Также у нас есть конкуренты. Но их поодиночке не обойти, тогда мы решаем, что нужно объединиться. Мы создаем ОАО «Стройсервис» и теперь работаем от имени этой организации. Так как она получилась более конкурентоспособной, мы выходим на лидирующие позиции. Но обычно в картель объединяются очень редко, и делают это крупные предприятия, примером является «Рекламный Картель». В него входят различные рекламные агентства, такие как «Гарант Медиа», Elin, Brand V&V, «Мелехов и Филюрин».

Следующим идет **Синдикат**. Это объединение предпринимателей, при котором весь сбыт товара лежит на плечах главной организации, но юридическая и производственная часть принадлежит дочерним предприятиям. Пример: Вы, Ваш друг и я производим строительные материалы. И для того, чтобы устранить конкурентов, мы объединяемся. Но при этом создаем организацию, которая занимается исключительно продажами нашей продукцией. Примером крупнейшего синдиката в мире является «Де Бирс». На сегодняшний день она продает почти все добываемые алмазы в мире.

Холдинг (Концерн) – это предприятие, которое занимает ведущее положение в своей сфере деятельности и которому принадлежат активы дочерних предприятий. Чтобы понять лучше, давайте разберем на примерах, потому что в холдинг объединяются в двух случаях. Пример первый: мы с Вами производим и продаем молоко. На рынке

молочных продуктов Вы занимаете третье место, а я - пятое. Нашей главной целью является то, чтобы обогнать конкурентов. Тогда мы сливаем наши два предприятия в одно, которое теперь занимает первое место, при этом наши бывшие компании становятся дочерними. Пример второй, который распространен больше чем первый: у меня есть молочная ферма, а у Вас комбинат по переработке молока. И вот когда мы слились вместе, то наше совместное предприятие стало обладать полным циклом производства и продажи молока. Это и есть Холдинг. Его примером является ЗАО ИХК Татгазинвест. Это объединение строительных компаний в сфере газопровода, инженерных сетей и их обслуживания. После года работы холдинга их общая прибыль возросла на 49%.

Корпорация – это объединение физических лиц в юридические с целью коммерческой деятельности. По своей сути корпорация – это синоним акционерного общества. Примером является любая ОАО и ЗАО.

Последний субъект, который создают предприятия, - это **Консорциум**. Временное объединение организаций для достижения определенной цели. Например: мы с Вами производим металлопрокат. На рынке появляется конкурент с более выгодным предложением, чем у нас. По отдельности поставить цены ниже нашего соперника мы не можем, а вот совместно вполне можем. Тогда мы объединяемся и вводим низкую ценовую политику. После того, как наш конкурент ушел с рынка, наши предприятия начинают существовать, как и раньше.

Аутсорсинг – это передача некоторых функций организации другой компании, которая будет в дальнейшем постоянно их выполнять. Обычно на аутсорсинг идут в двух случаях. Первый: когда компания понимает, что не справляется с какими-то обязанностями (например, бухгалтерский учет), то прибегает к услугам сторонней организации. Она-то и будет теперь в дальнейшем вести бухгалтерию. Хочу сказать сразу, что, если Вы пригласили бухгалтера на краткосрочный период (открыть фирму, сдать годовую отчетность), это не является аутсорсингом. И второй случай: компания занимается, скажем, производством

пива. Для более успешного продвижения своего продукта ей необходим сайт в Интернете. Она, конечно же, может сама нанять программистов, купить аппаратуры, создать сайт и его в дальнейшем содержать. Все это очень затратно, да и еще непрофессионально. Поэтому лучше обратиться к знающим в этой области организациям. Они сделают это и дешевле, и на более высоком уровне. В аутсорсинге выделяют один отдельный вид, который очень часто практикуется в российских компаниях. Это **Аутстаффинг**. Эту услугу обычно предоставляет кадровое агентство. Когда Вы приходите в эту компанию, и набираете в ней себе сотрудников, то эти сотрудники теперь будут работать у Вас, а числиться в кадровом агентстве. Следовательно, для предпринимателя открывается ряд плюсов: не нужно платить налоги за своих подчиненных, так как они у Вас не числятся, то можно, не боясь законодательства, увольнять их с работы; если служащий заболел, то ему можно сразу же найти замену в агентстве. Итак, если Вы решите использовать аутсорсинг, то руководствуйтесь принципом: у себя оставляю только то, что делаю лучше других, а беру у другой компании то, что она делает лучше.

Есть фирмы, предоставляющие услуги, которые похожи на аутсорсинг, но не являются таковыми. Это **Подрядчики**. В чем же их отличие? При аутсорсинге фирма выполняет обязанности другой. А подрядчик выполняет те работы, которыми компания не занимается. Например, фирма занимается продажей компьютерной техники. Если она наняла людей, чтобы вести бухгалтерский учет – это аутсорсинг. А если пригласила бригаду строитель сделать облицовку своего здания – это подрядчик, потому что строительство не относится к деятельности компьютерной фирмы.

Другой вид услуг, который предоставляют компании, – это **Консалтинг**. Под этим словом понимают профессиональное консультирование для улучшения бизнеса. То есть если Вы не знаете что делать дальше со своим предприятием, то обращаетесь к

специалистам, которые проанализируют сегодняшнюю ситуацию и выскажут, какие есть перспективы на будущее. Проблемы, которыми занимаются консалтинговые фирмы, весьма обширны (например, стратегия компании, экология, инвестиции, налоги, финансы, работа с персоналом и т.д.). К таким фирмам, которые предоставляют советы, относятся скептически. Одни говорят, что консалтинг помогает вывести предприятие на новый уровень, другие, что консультанты просто тратят Ваше время и деньги. По этому поводу даже есть анекдот.

У одного мужичка был кот Васька. Кот каждую ночь бегал на крышу, где раздавались кошачьи крики, которые мешали хозяину спать. Тогда он кастрировал Ваську, что- бы тот сидел дома. Но кот опять убежал на крышу. При этом крики значительно УСИЛИЛИСЬ! Тогда удивленный хозяин спросил Ваську: «Как же так, я ведь кастрировал тебя?» А он ответил: «Я теперь консультирую...»

Многие предприятия для проверки своей работы пользуются **Аудитом**. Это независимая проверка той или иной деятельности в компании. В России проводят аудит в двух случаях: когда этого требует государство и когда сам предприниматель. Зачем это делает государство? Все организации в нашей стране платят налоги, сдают отчетности, ведут бухгалтерию и т.д. И вот, если вышестоящий орган (например, налоговая инспекция) заподозрил, что Вы обходите стороной закон, он организует аудиторскую проверку, чтобы выявить Ваши ошибку. Но лучше делать аудит самому. Вы скажете, что это лишняя трата денег. Возможно, но это ведь страховка. Вы будете знать, где допущена ошибка, и успеете устранить ее. Аудитом сейчас занимаются многие фирмы, но Вы должны доверять только тем, у кого есть государственная лицензия.

Каждая фирма, в той и иной степени, занимается торговлей, будь то прямые продажи потребителю или продажа с завода крупным фирмам, поэтому сталкивается с такими людьми, которые принимают

непосредственное участие в поставке и реализации товаров. Итак...

Дилер – это человек или фирма, которая покупает оптом продукцию, а потом ее продает в розницу. В нашем понятии есть еще такое выражение, как «официальный дилер». Что это такое? Это юридическое лицо, которое продает продукцию от имени производителя. Например, компания «МосковКар» закупает автомобили на заводе Ford и официально продает их своим потребителям. По своей сути дилером не являются только те предприниматели, которые производят продукцию.

Следующий человек, который реализует товар, - это **Дистрибьютор**. Им может являться один человек, но обычно им выступает фирма. Дистрибьютор стоит выше, чем дилер, потому что реализует продукцию оптом, а также оказывает консультативные и маркетинговые услуги. Если дистрибьютор занимается продажей, например, кондиционеров, он следит за их установкой, потому что обеспечивает гарантийное обслуживание.

Скорее всего, Вы встречались с таким термином, как **Финансовая пирамида**. И многие считают, что это есть зло и создается она для того, чтобы выкачивать из людей деньги. Я все прекрасно понимаю, ведь сравнительно недавно, в 90-х, существовала такая организация «МММ» и ее основатель Сергей Пантелеевич Мавроди, который оставил незабываемый след в сознании миллионов. Безусловно, он был мошенником, но в финансовых пирамидах что-то понимал. Ее принцип прост: чем ближе Вы к вершине, тем больше получаете денег. Правда, есть одно «но». Пирамида не вечна, и сколько ее не поддерживай, она все равно развалится. Потому как деньги текут от людей снизу, а люди когда-нибудь закончатся. Поэтому никогда не вкладывайте деньги в пирамиды, даже если они кажутся очень надежными.

Сетевой маркетинг – это метод продвижения товаров или услуг, при котором

одни люди получают право руководить другими людьми, при этом строят многоуровневую организацию и получают деньги с общего товарооборота. Примерами таких организаций являются Avon и Oriflame. Эти фирмы продают косметику при помощи распространителей, которые в свою очередь могут нанимать себе людей.

Наверняка, Вы встречались с компаниями, которые говорят, что они являются **Франчайзингом**. Итак, что это такое? Франчайзинг – это предоставление права фирме действовать от имени другой компании, использовать ее бренд и продукцию. Давайте рассмотрим на примере подробнее. Есть такая фирма «Sela», она занимается продажей одежды и аксессуаров. Каждый может стать ее представителем, только нужно представить документы, которые она просит. Получив права, человек открывает магазин и продает одежду с маркой «Sela». Чем это удобно? А тем, что Вы будете продавать товары уже известного бренда, и у Вас будет преимущество перед конкурентами, которые открывают собственные магазины.

Предоставлять право действовать от своего имени можно не только с помощью франчайзинга. Существует такое понятие как Карт-бланш. В переводе с французского языка «carte blanche» означает чистый лист. Это понятие пошло издавна: один человек ставил свою подпись на чистом листке бумаги и отдавал его другому. Другой мог заполнить его так, как считал нужным. В сегодняшнее время карт-бланш используется редко. При нем одна фирма предоставляет полную свободу в реализации своего товара другой. Один из самых известных примеров – это компания Coca-Cola. В начале своего существования ее напиток продавался на разлив. Но один человек, по имени Томас Бенджамин, предложил главе компании, Азе Кандлеру, продавать Кока-Колу в бутылках. Аза отказался и предоставил полное право на разлив Томасу, то есть карт-бланш.

ЧАСТЬ 3. БАНК

Что это такое? Все прекрасно понимают, что это организация, которая принимает вклады и выдает ссуды. В современном мире роль банков выросла на столько, что без них нельзя практически ничего сделать. Все предприятия и фирмы имеют расчетный счет, большинство из них оплачивают товары и услуги безналичными платежами. Могу сказать одно – банки намного упростили экономическую жизнь населения мира. Помните, как в вестернах (в фильмах про ковбоев) перевозят деньги: их складывают в большой вагон и везут через несколько штатов. Теперь представьте, сколько тратится средств, чтобы их перевезти, да и еще разбойники могут напасть. А посмотрите сейчас: в считанные секунды любую сумму денег можно перечислить из одной точки мира в другую одним нажатием клавиши.

Как я уже говорил, одной из основных функций банка является принятие вкладов. А называют такие вклады **Депозиты**. Деньги, вложенные Вами, не лежат мертвым грузом, как дома. Банк их пускает в оборот: выдает деньги другим организациям. Как Вы помните: чем больше денег в обороте, тем меньше инфляции в стране. Депозиты бывают разные: отличие их в процентной ставке. Эта ставка зависит от размера вложенных денег и от периода вклада (в среднем от 12% до 20% годовых). Какую пользу может сыграть депозит для Вас. Во-первых, Вы сохраните те деньги, которые у Вас есть (их не украдут, они не потеряются и не сгорят). А во-вторых, так как вкладываете деньги под проценты, их количество увеличится. Например, Вы передали в распоряжение банка 100 000 рублей на год под 15%. После этого года Вы обратно приходите в банк и забираете уже свои 100 000 плюс 15 000 сверху. Сумма, конечно, небольшая, и в бизнесе можно заработать больше, но тут рисков вообще нет. Кстати, по законодательству Российской Федерации с 1 января 2009 года правительство гарантирует возврат вкладов до 700 000 рублей. То есть если Вы вложите 1 миллион и банк обанкротится, то государство вернет Вам только 700 000.

Другой деятельностью, которой занимается банк, является выдача **Кредитов**. Кредит противоположен депозиту. Теперь деньги Вы берете в банке под определенный процент. Но их не всегда можно взять с легкостью: чем больше сумма, тем труднее получить кредит. Прежде чем выдать деньги банк проверяет много параметров своего будущего клиента, то есть определяет кредитоспособность человека. Сюда входит Ваш заработок, имущество и поручитель. Поручитель – это человек, который будет выплачивать кредит, если этого не сможете сделать Вы. Если Вам нужно взять кредит, то советую руководствоваться следующими правилами.

Никогда не берите кредит, если есть хоть малейшее сомнение, что можете его не вернуть. Бывают такие ситуации, когда человек берет большую сумму и открывает бизнес, например, начинает открывать магазин. А дальше у него возникают такие проблемы, к которым он не был готов. И тогда он теряет и магазин, и все свое имущество да может остаться еще должен.

Никогда не берите кредит на вещи, которые не принесут Вам денег. Я имею в виду телевизоры, телефоны, холодильники, автомобили (если только Вы будете на нем зарабатывать) и другое.

Есть такая разновидность кредита, которая называется **Лизинг**. Итак, лизинг – это предоставление имущества для ведения бизнеса с последующим его выкупом. Лучше всего разобраться поможет пример. Но сначала, давайте подумаем, что может являться объектом лизинга. Согласно российскому законодательству объектами лизинга могут быть любые непотребляемые вещи: здания, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое используется для предпринимательской деятельности. Пример: мы решили заниматься перевозкой в строительстве, проще говоря, мы решили купить КамАЗ и возить на нем строительные материалы. Так как денег на покупку нет, мы берем лизинг в банке. Предположим, что автомобиль стоит 2 000 000 рублей, а

процентная ставка - 12%, берем лизинг на пять лет. Получаем, что в итоге мы должны заплатить $(2\,000\,000 \times 12\% \times 5) + 2\,000\,000 = 3\,200\,000$. То есть, каждый месяц мы должны зарабатывать на этом КамАЗе 54 000, для того чтобы погасить лизинг. Лизинг можно брать только тогда, когда есть работа, когда Вы уверены, что вернете долг. Также есть один нюанс: если вдруг у Вас нет способа оплатить, то банк забирает у Вас только объект лизинга, в нашем случае – КамАЗ.

Так как Вы начинаете свой бизнес, у Вас будут возникать партнерские отношения с новыми поставщиками. А в связи с этим можно столкнуться с проблемой мошенничества. Допустим, Вы перечислите деньги на счет поставщика, а через несколько дней окажется, что его уже нет. И чтобы такой ситуации не возникло, банк предлагает пользоваться Аккредитивом. Что это такое и как он работает? **Аккредитив** – это денежное

обязательство одного предпринимательского лица перед другим. Работает он очень просто. Вы заказываете партию пуха, но поставщик просит ее оплатить. Вы идете в банк и оплачиваете поставку через аккредитив. Это значит, что продавец получит свои деньги, только если выполнит все свои обязательства, в нашем случае – доставит пух в целостности и сохранности. Вот Вам мой совет: всегда пользуйтесь аккредитивом, если не уверены в своем поставщике или в других людях, которым нужно заплатить денег за работу.

Пеня – это вид неустойки, который начисляется за несвоевременную уплату финансовых обязательств. Пеня начисляется за каждый день просрочки, но не может превышать стоимости работы или товаров. Поэтому, во избежание лишних затрат, необходимо платить деньги за услуги, за штрафы и подобное вовремя.

ЧАСТЬ 4. БИРЖА

В последней части этого раздела я решил рассказать Вам о бирже. «Зачем?» - спросите Вы. А за тем, что на бирже держатся все развитые страны мира, в том числе и Россия. Биржа влияет на всю экономику страны. А как это происходит, Вы увидите ниже.

Акция – это ценная бумага, дающая право своему владельцу получать прибыль организации. Как все это работает? При создании ОАО выпускаются акции с номинальной стоимостью (каждая выбирает сама). Контрольный пакет остается у учредителей (51%), а остальные акции продаются на бирже гражданам. В дальнейшем, если предприятие хорошо работает, то цена акций растет. Например, ОАО «Газпром» при своем создании выпустила акции с номиналом 10 рублей, после многочисленных удачных сделок к середине 2008 года цена акции выросла до трехсот рублей за штуку. Также эти ценные бумаги могут расти или падать за счет спроса и предложения. Если люди начинают активно скупать акции, то их цена растет, если продают, то падает. Что полезного есть в

акциях? Главная их цель состоит в том, чтобы продать их и получить дополнительный капитал. Допустим, мы создали ОАО с уставным капиталом 100 000 рублей, на эти деньги выпустили акции. 49% купили люди, заплатив нам 49 000 рублей. В итоге у нас на счету уже 149 000. Плюс, конечно, большой, но есть и минус. Люди в любое время могут вернуть акции и потребовать назад деньги. А если эти деньги в обороте и их нельзя оттуда вытащить, то возникают трудности. Также можно заработать на купле-продаже акций.

Есть так называемые Биржевые брокеры. Это организации, которые имеют право (по законодательству) совершать операции с ценными бумагами. При их помощи мы покупаем акции, ждем, пока они вырастут, и продаем. Вроде все просто. Но, на самом деле, все куда сложнее. Чтобы прибыльно торговать на бирже, Вам нужно сначала этому научиться. Я не буду этого расписывать, потому что любой уважающий себя брокер проводит бесплатные курсы по подготовке к торгам на бирже.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

