

«Жизнь во время инфляции. Как вести дела фирмы и личные финансы»

По роману Э.М. Ремарка «Черный обелиск»

Артур Постников, 9 класс, поселок Сельцово, Ленинградская область

Номинация «Научно-исследовательская работа»

1. Гипотеза исследования

Ведение дел фирмы и собственных дел достаточно сложно в период инфляции и требует от человека инициативности, творческого подхода и здорового цинизма.

2. План исследования

- 1) Прочтение книги и выделение финансовых идей героев произведения.
- 2) Поиск терминологии, применение в исследовании.
- 3) Анализ финансовых решений героев, доказательство/опровержение гипотезы.
- 4) Вывод исследования.

3. Методы

В исследовании были использованы такие общенаучные методы как анализ, синтез, индукция, моделирование, метод объективности.

В романе Э.М. Ремарка «Черный обелиск» на примере главного героя Людвиг Бодмера мы будем разбирать ведение торговых и личных дел в период инфляции.

1. Германская гиперинфляция

Прежде чем изучить этот вопрос, давайте выясним, с чем столкнулся Людвиг Бодмер?

В Германии в начале 1920-х годов наступил большой кризис: стала быстро обесцениваться национальная валюта — немецкая марка. Связано это было с поражением Германии в Первой мировой войне и последующим экономическим кризисом. Стране пришлось подписать Версальский договор, по которому Германия отдавала большие территории, заграничные колонии, лишалась всех военных сил, выплачивала репарации странам-победительницам. Все это сильно подорвало политическую и экономическую систему Германии.

Началась гиперинфляция — деньги начали обесцениваться с безумной скоростью (около 1000% в год). Уже к 1923 году курс доллара вырос в 400 тысяч раз. Нередко цены поднимались по несколько раз в день.

В первой главе книги есть такой диалог:

« — Сколько же стоит доллар сейчас?

— Сегодня в полдень он стоил тридцать шесть тысяч марок! А утром всего тридцать тысяч!

— Уже тридцать шесть тысяч! Дело идет быстрее кошачьего романа! Чем все это кончится?»

Есть так же эпизод, где Людвиг прикуривает от зажженной банкноты, что тоже говорит об обесценивании денег.

Правда, по воскресеньям биржи не работают, и поэтому рост цен останавливается, что дает людям день-передышку от погони за деньгами.

2. Как инфляция влияет на торговлю

Главный герой работает в бюро по продаже надгробных памятников. Владельцами предприятия «Генрих Кроль и сыновья» являются соответственно Генрих Кроль и

Георг Кроль. Людвиг там единственный наемный работник.

В первой главе рассказывается о том, что торговля становится невыгодной, так как обычно покупатели редко отдают деньги сразу, а в период инфляции тем более, ведь валюта обесценивается, и это приходится компенсировать количеством, а с тележками-кошельками никто ходить не хочет и не собирается. А к тому моменту, как все будет оплачено, прибыль потеряет свою актуальность, и продавец останется в убытке.

Так, из-за этого феномена предприниматели и кредиторы почти все поголовно становились банкротами. А выигрывали на этом только: *«спекулянты, валютные магнаты, иностранцы — они за несколько долларов, крон или злотых могут приобретать все, что угодно, — а также крупные предприниматели, фабриканты и биржевые дельцы, акции и ценности которых растут безгранично. Эти все приобретают чуть не даром. Происходит грандиозная распродажа честных доходов, сбережений, порядочности. Хищники кружат повсюду, и только тот, кто имеет возможность делать долги, спасается от них. Они исчезают сами собой».*

Из-за быстрого снижения ценности марки приходится быстро распорядиться своими доходами — переводить их в относительно устойчивые финансовые инструменты: золото, валюту, недвижимость, антиквариат, предметы искусства, акции и др. Чтобы потерять как можно меньше на совершении сделок, работникам фирмы можно предложить использовать такие средства как: оплата вперед единовременным платежом или вексельные расчеты. Еще помогло бы умение правильно брать займы — так как валюта все время обесценивается, то в проигрыше оказываются люди и организации, дающие в долг. Предоставив кредит в 1 млн. марок на 3 месяца, номинально в конце срока они бы получили столько же, но фактически потерпели бы убыток из-за гиперинфляции.

Бодмер и Кроль используют методы социального инжиниринга и деловой коммуникации, чтобы раздобыть для фирмы новую партию товара. Их поставщик Ризенфельд очень несговорчив и понимает, что это невыгодная сделка для него, но Георг и Людвиг знают его слабости и успешно их используют для достижения своих интересов.

Они активно ищут пути обогащения и успешно их реализуют. Это позволяет фирме оставаться на плаву в сложные времена.

3. Качества, необходимые для успешного ведения торговых дел и личных финансов

Мы разобрались, что такое инфляция, и как она влияет на торговлю. Давайте разберемся, какие черты характера нужно иметь для успешности.

1) Инициативность. Она позволяет преодолеть те рамки, которые мешают успешной карьере.

Людвиг в начале первой главы настойчиво просит у Георга, своего друга-фронтвика, который тоже занимается продажей надгробий, прибавку к зарплате, и приводит аргумент: галстук, который он хотел приобрести утром, к полудню, после объявления нового курса доллара, успел подорожать, и зарплаты главного героя на покупку уже не хватает. Глава фирмы с неохотой дает ему деньги, он не может отказать, так как вынужден согласиться с аргументами своего работника. Не будь Людвиг так инициативен — остался бы без галстука.

2) Умение разбираться в экономике. Безусловно, не разбираясь в области, в которой ты ведешь дела, не стоит ожидать финансовой успешности.

В первой главе к главному герою и его другу приходит совладелец фирмы Генрих Кроль, который рассказывает, как он выгодно продал большой крест из шведского гранита с двойным цоколем и бронзовыми цепями. На что Бодмер заявляет, что сделка невыгодна, ведь в период инфляции заключенный договор приведет к убыткам предприятия из-за того, что Генрих не взял предоплаты. При получении денег после установки памятника выручка от сделки составит уже половину или треть от первоначальной суммы. Вот частный случай незнания той области, в которой работаешь.

3) Знание хитростей профессии. Ни для кого не секрет, что главное преимущество профессионала перед новичком — это знание своего дела, знание каких-то уловок, которые могут улучшить качество и производительность труда.

Этот же принцип есть и в торговле. Людвиг Бодмер в начале пятой главы, разговаривает с потенциальной покупательницей. У него есть такие комментарии к этому разговору: «Никогда бедняки не спросят сразу, сколько стоит самый маленький (памятник)... Я жду. Торопить клиента в нашей профессии не имеет никакого смысла», — наблюдательность также одно из полезных качеств торговца.

Так же фирма никогда не ведет дела на улице, в дождь, а только в тепло натопленных помещениях и, желательно, после обеда. Что, по мнению Георга Кроля, отогревает не только души потенциальных покупателей, но и их кошельки.

Еще рассказывается об интересном приеме одного из конкурентов главных героев:

«Оскар Фукс... прежде чем войти в дом, где лежит покойник, вытаскивает из кармана несколько разрезанных луковиц и нюхает их до тех пор, пока на глазах не выступают слезы, — тогда он решительно входит, подчеркнуто выражает свое соболезнование по поводу дорогого покойника и старается заключить сделку».

Также интересен Генрих Кроль, он выполняет работу разъездного агента и ищет покупателей по окрестным деревням, а все из-за его представительного вида, который используют на благо торговли: *«Генрих — невысокий, плотный мужчина с соломенного цвета усами... Он довольно обходителен, а его дородность вызывает к нему доверие... Крестьяне предпочитают низеньких толстячков изголодавшимся верзилам».*

4) Усердие и диверсификация. В мире ничего не падает с неба просто так. И чтобы добиться своей цели, нужно быть усердным. А какая цель у нашего героя? Просто выжить во время экономического кризиса.

Для этого он, помимо основной работы, находит дополнительный заработок, то есть диверсифицирует доходы. Используя свои различные способности (музыкальные, преподавательские), он восполняет дефицит в личном бюджете. Он играет на органе во время молитв в местной психиатрической больнице, за что берет небольшую плату и бесплатный обед в больничной столовой. Он также учит детей сапожника игре на фортепьяно, за что дети чинят ему сапоги, и обучает сына книготорговца, получая оплату книгами.

5) Как изобретательность и расчетливость помогают в экономике.

В городе, где живет главный герой, есть ресторан, под названием «Валгалла», владелец которого Эдуард Кноблех. Еще до инфляции ресторатор придумал бизнес-схему по привлечению клиентов: *«Раньше у него можно было обедать по абонементу. Купишь книжечку с десятью талонами — и каждый обед обходится немного дешевле. Эдуард ввел когда-то эти книжечки, чтобы поднять популярность своего ресторана».* Но наступила инфляция, и он столкнулся с той же проблемой, что и другие. Если он и дальше будет продавать абонементы, то при удешевлении марки цена на обеды будет повышаться, но люди будут есть на уже обесценившиеся талоны, и Эдуард начнет терпеть убытки. Он отказался от этой идеи.

Что же придумал Людвиг? *«Прослышав заблаговременно о его планах, мы полтора месяца тому назад всадили все деньги, полученные за один из памятников павшим воинам, в покупку этих обеденных книжечек “Валгаллы” оптом. А чтобы наш маневр не слишком бросился в глаза Эдуарду, использовали для покупки самых разных людей... Все они приобрели для нас в кассе “Валгаллы” обеденные книжечки. Когда Эдуард затем отменил абонементы, он рассчитывал, что все они будут*

использованы в течение десяти дней, ибо в каждой было только по десять талонов, а он полагал, что ни один здравомыслящий человек не будет покупать одновременно несколько абонементов. Однако у каждого из нас оказалось свыше тридцати абонементных книжечек. Когда прошло две недели после отмены абонементов, и Эдуард увидел, что мы все еще расплачиваемся талонами, он забеспокоился; через месяц у него был небольшой приступ паники. В это время мы уже обедали за полцены; через полтора месяца — за стоимость десятка папирос. Изю дня в день появлялись мы в “Валгалле” и предъявляли наши талоны».

Вот такая задумка пришла в голову нашему герою, но это еще не все. Через какое-то время Эдуарду надоело терпеть, как его нагло объедают, и он запретил абонементы. Но на всякое действие есть противодействие. Бодмер подговорил юриста, заплатив ему обедами в «Валгалле», отменить запрет Эдуарда: *«За десертом юрист прочел Эдуарду целую лекцию о том, что такое контракты и обязательства, и заплатил нашими талонами».*

Владелец ресторана не хотел так просто сдаваться и послал в местную газету стихи, в которых не раз намекал на, как он выразился, недобросовестных «могильщиков народа». Но Людвиг просто опять пригласил юриста и *«...он объяснил Эдуарду, что такое публичное оскорбление и каковы его последствия...»*

б) Схема денежных переводов.

Мы разобрались, какими качествами должен обладать успешный торговец и финансово грамотный обыватель. Узнали, как найти покупателей, как выгодней продать. Но остался вопрос: как же расплатиться покупателю, чтобы ни он, ни продавец не остались в проигрыше?

Эту схему Людвигу Бодмеру рассказал их главный поставщик Ризенфельд.

При совершении сделок он пользовался векселями, которые дисконтировал в частном банке. *«Банк констатирует, что Ризенфельду мы обеспечиваем кредит в той сумме, которая в векселе указана, возьмет с него какой-то процент и оплатит вексель. А проценты за учет мы сейчас же Ризенфельду вернем».* Ризенфельду это позволяло сразу получить свою выручку без убытка, несмотря на то, что вексель не предусматривал немедленного платежа. Банк отдавал вексель государственному банку, который там хранился до срока выплаты. *«Насколько ничтожной окажется его ценность тогда, можно себе представить!»* Единственным проигравшим в таком случае оказывалось государство.

4. Проверка гипотезы

По завершении исследования можно, сказать, что гипотеза была доказана. Инфляция сильно влияет на экономику и финансовое положение людей, что требует от них проявление инициативности, творческого подхода и здорового цинизма.

5. Вывод

Торговля в инфляционный период значительно отличается от торговли в обычное время. Приходится использовать новые схемы заработка, потому что стандартные приводят к убыткам, и, как следствие, к банкротству.

Следует разбираться: какие ценности в финансовом мире в данный момент являются относительными, а какие — абсолютными; как свои способности обратить себе на пользу — понимать, где и кому они могут понадобиться, то есть, принести дополнительный доход. Подобные меры делают человека и фирму конкурентоспособными в период, когда материальные ценности становятся особо важными.

Требуются иные принципы ведения дел, а также — здоровый цинизм, ведь экономическая ситуация в стране значительно изменилась, и выжить в этих условиях способен только тот, кто может приспособиться к ним. Нужно проявить недюжинную смекалку, ведь относительно новое, неизведанное явление не позволит совершать ошибки безнаказанно.