

## **Как спасти бизнес в условиях гиперинфляции**

*По произведению Э. М. Ремарка «Черный обелиск»*

Рената Асалиева, 11 класс, Хиславичи

Номинация «Сочинение». Тематическое направление «Жить по средствам».

Земля — длинный поезд с вечным двигателем, начавший свой путь в момент зарождения планеты и продолжающий его по сей день. Мир, как и люди, взрослеет, но его никогда не догонит старость, его прогрессу нет предела. Как правило, меняется все вокруг. Однако в любом правиле есть исключения: мы употребляем союз «но» и говорим: все таким же неизменным остается финансовый вопрос.

Финансы — наш вечный спутник: мы сталкиваемся с отношениями купли-продажи и понятием долга не раз. Как бы мы ни сопротивлялись, они играют одну из главных ролей в театре жизни. И, если деньги так значимы, нужно уметь зарабатывать их и пользоваться ими, иначе они станут врагами и сделают нас несчастными, ведь имея дело с деньгами, мы ходим по тонкой грани — неверный шаг бросит нас на дно неудач. Чтобы избежать финансовых потерь и «долговых камней», следует быть финансово грамотными. Ошибочно считать, что такая черта присуща только людям, работающим в экономической сфере. Финансовая грамотность — это в современном мире повседневность и необходимость для каждого. Мы приобретаем товары, проанализировав торговые предложения, соотношения цены и качества других магазинов или фирм, что-то продаем, определив подходящую цену. Иногда мы откладываем деньги на дорогостоящую покупку, заблаговременно планируя бюджет. Все это — финансовая грамотность, и приобретается она жизненным и литературным опытом.

Моя прошлая работа была посвящена финансовой грамотности в бизнесе в романе М. Митчелл «Унесенные ветром». На примере Скарлетт я показала, что предприниматель должен быть склонен к разумному риску, стрессоустойчив, осторожен и ответственен. Это хороший опыт для меня, и он бы помог мне в открытии своей фирмы в наши дни, когда для малого бизнеса в условиях рыночной экономики существует плодородная основа: банки предлагают выгодные кредитные предложения, развиты инвестиционные фонды, и государство выделяет субсидии. Но я не остановилась на этом и решила грамотность в бизнесе проанализировать в ином ключе.

Было бы считать ошибочным, что экономическая «плодородность» и стабильность — нечто постоянное. Нам, как финансово образованным людям, стоит научиться прогнозировать обстановку в мире. Все в нем циклично, а экономика особенно. Мир не может всегда находиться на ее пике: вряд ли можно избежать экономической депрессии. Давайте отмотаем историческую ленту на несколько десятилетий назад и окажемся в Германии в 1919-1923 годах. На плечи Веймарской республики упал огромный мешок с государственными долгами, от которого она попыталась избавиться путем увеличения денежной эмиссии.

Эта ситуация напомнила мне высказывание Р. Кийосаки: «Есть 2 вида денежных проблем: одна — когда их недостаточно, и другая — когда их слишком много. Какую проблему выбираете вы?» Веймарская республика, сама того не понимая, породила третью проблему: денег слишком много, но в то же время их недостаточно, и годятся они разве что для растопки печи или вместо обоев, и зовут эту проблему гиперинфляцией.

Обратимся к роману Э.М. Ремарка «Черный обелиск», реалистично изобразившего эпоху обесценивания денег. Название книги символично. На мой взгляд, одно из значений таково: черный обелиск — посмертный памятник не только павшим на войне солдатам, но и погибающей экономике.

*«- Здесь я по делу. А ты, как ты сюда попала?»*

*- По делу? — Она резко хохочет. — По делу! Кто же скончался?*

*- Основа государства, мелкий вкладчик. Таких хоронят здесь каждый день. Но на его надгробии — не крест, а мавзолей, чье имя — биржа».*

События происходили трагические. Растет смертность, и связано это не только с последствиями Первой мировой войны, но и с гиперинфляцией, и в романе это освещено. Людвиг Бодмер, главный герой, работает в фирме своего фронтowego товарища и по совместительству работодателя, Георга Кроля, по установке надгробий «Генрих Кроль и братья». Свое утро он начинает с прочтения газеты для поиска потенциальных клиентов, нуждающихся в похоронных услугах. Так однажды Бодмер узнает о трех самоубийствах: «все покончившие собой — бывшие мелкие рантье, и все выбрали излюбленный способ бедняков: газ». Еще одна новость: мужчина наложил на себя руки, узнав, что деньги, вложенные пять лет назад в сберкассу, больше не имеют никакой ценности.

Гиперинфляция — коварное время, оборачивающее все вверх дном. Идет настоящая борьба за выживание. Если при стабильной экономике одни правила финансовой грамотности играют нам на руку, то при гиперинфляции приведут к банкротству. В центре сюжета представлена деятельность фирмы «Генрих Кроль и сыновья», на примере которой я попытаюсь проанализировать ошибки

и успехи фирмы и ответить на вопрос, как жить по средствам при гиперинфляции.

Начнем с главного преимущества фирмы. Она торгует услугами, удовлетворяющими растущему спросу на установку надгробий и могильных памятников. Успех фирмы состоит в ее хитром способе заключать сделки через векселя. Вексель — долговая ценная бумага, выражающая обязанность вернуть определенную сумму в определенный срок с процентами. Его можно использовать и в качестве обеспечения сделок, чем и пользуется Георг в случае с Ризенфельдом — владельцем гранитного завода. Фирма выписывает дельцу вексель сроком на три месяца. Что означают три месяца при гиперинфляции? Верно — обесценивание начальной цены и, таким образом, выгодность сделки — приобретение гранитного материала почти что даром. Стоит отметить, что никто не остается в убытке. Ризенфельд ставит на учет вексель в банке. Банк констатирует, что Ризенфельду обеспечен кредит в той сумме, которая указана в векселе, возьмёт с него процент и оплатит вексель. Так делец получит деньги за свой гранит, как будто фирма их ему сразу отдала. Банк ничего не теряет, так как сразу же передает долговую бумагу государственному банку, в котором вексель будет лежать, пока не истечет срок, и он не будет представлен к оплате. Ценность векселя к тому моменту окажется ничтожной.

Такая ситуация многим на руку (в том числе и государству) но только не людям, оказавшимся не в состоянии оплатить свои покупки векселем, они разоряются, и их близкие становятся клиентами фирмы «Генрих Кроль и сыновья».

На гениальную, хотя отчасти и спекулятивную идею героев натолкнула угроза банкротства: однажды фирма распродала весь запас надгробий и «ничего взамен не приобрела, кроме обесцененных счетов в банке да несколько чемоданов с денежными знаками — инфляция без труда всякий раз обгоняла».

Этот пример показывает проявление финансовой грамотности в умении приспособливаться к окружающим условиям и учиться на своих ошибках.

Хочу напомнить, что главный друг финансово грамотного человека — закон — переступая его, вы будете считаться мошенником. В данном случае «махинация» находится в рамках закона, но лишь до тех пор, пока это выгодно государственному банку: «Подобным же образом в Германии финансируется каждое предприятие, и государственный банк вынужден все больше бумажных денег, вследствие чего курс падает все стремительнее,» — так правительство освобождается от долгов.

В колонку с успехами припишем и то, что фирма умела находить подход к клиентам. Одним из них является «коммерческое изобретение» Георга Кроля — топить печку в апреле: «ему кажется, что когда люди скорбят и им еще

приходится выкладывать деньги, то легче это сделать в теплой комнате, чем в холодной».

Кроме того, продукция фирмы была рассчитана на клиентов различных социальных слоёв: от бедняков, которым предлагались маленькие надгробия из песчаника или цемента до памятников из мрамора и гранита для «владельцев крупных реальных ценностей, спекулянтов и ловких дельцов, зарабатывающих на долгосрочных векселях и живущих за счёт государственного банка.». Близкие и родные вынуждены выбирать надгробия в соответствии со статусом и уровнем дохода ушедших из жизни.

Оформлением заказов занимается Людвиг. Общаясь с клиентами, он находит их болевые точки и аккуратно «давит» на них, что приводит в удачной продаже. К примеру, женщину, муж которой наложил на себя руки, беспокоит проблема с церковью, ведь самоубийство — грех, и таких покойников не хоронят на обычном кладбище. Людвиг это понимает и пытается поддержать и успокоить ее.

Фирма братьев Кроль отличается от конкурентов цветными каталогами, нарисованными Людвигом, с соответствующим, усиливающим воздействие «настроением» — плакучие ивы и вдовы под траурной вуалью. Эти приемы завоевывают расположение клиентов.

Теперь предлагаю разобраться, какие были допущены ошибки. Первая и главная — разные взгляды Георга и Генриха Кроль на управление делом. Против семейного бизнеса я ничего не имею против, однако разногласия между братьями не ведут к успеху. Генрих, убежденный националист, воспитан на принципах благородства и по ним действует, чего не разделяют Георг Кроль и Людвиг: «Благородные принципы в наше время приводят только к банкротству», — возражает Людвиг. Помимо этого, Генрих забывает, что живет в период страшной инфляции, которая «развивается как скоротечная чахотка», и «продажи разоряют». В самом начале романа он сообщает об удачной продаже «большого креста из шведского гранита с двойным цоколем и бронзовыми цепями» за три четверти миллиона. Свое решение Генрих оправдал следующими словами: «При покупке памятник с крестом обошелся нам в пятьдесят тысяч. А продали мы его за три четверти миллиона — кажется, прибыль неплохая». Прибыль была бы действительно неплохая, если бы средний уровень инфляции в день не составлял около 25%. Кроме того, такой памятник был единственным в наличии, а материал для памятников приобрести нелегко — продать его следовало за большую цену. Представляете, какая «радость» переполняла Людвига и Георга?

Еще больше герои «обрадовались», когда поняли, что согласно договору оплата за крест последует после его доставки, что снова доказывает невыгодность сделки. Составлением договоров и предоплатой пренебрегает не только Генрих,

но и поначалу Георг и Людвиг — и это вторая их ошибка. Приходит понимание того, что, только получив деньги вперед, можно получить хоть какую-то прибыль. Но потом мы наблюдаем картину в Вюстрингене, где происходит установка памятника павшим воинам. После торжественной части фирма должна получить оплату, но заказчик, староста Деббелинг, отказывается платить и обещает вернуть деньги только через неделю. Конечно, памятник спустя неделю будет иметь меньшую цену, а заказчик неплохо сэкономит. Так как договор в письменном виде не заключался, доказать мошенничество Георг не сможет, и это шаг к банкротству. По воле случая, хотя и трагичному, фирма получит оплату, а мы запоминаем: в бизнесе на везение надеяться запрещено.

К слову, события в романе связаны с зарождением фашизма. По этой причине в Вюстрингене происходит убийство столяра Бесте: его посчитали изменником, поскольку он поднял черно-красно-золотой флаг Германии. Людвиг и Георг ощущают проявление фашизма и решают установить надгробие погибшему бесплатно. Ситуация двоякая: это и проявление человечности, и убыток для бизнеса. Это мы не будем считать ошибкой, но возьмем на заметку: любой услуге должна быть цена, иначе банкротство опять будет дышать в спину.

Есть еще одно упущение: фирма не имеет «оригинальных» мавзолеев и высококвалифицированных скульпторов для работы. «Самое большое, на что способен Курт Бах, это сделать перекошенного ангела; на что-нибудь другое его мастерства едва ли хватит». И как следствие — потеря клиентов.

Но это не мешает Людвигу уговаривать их: он идет на риск, предлагая «несуществующие товары», что неоправданно, ведь если бы клиент согласился, фирма, не удовлетворив условия заказа, осталась бы в минусе.

Исследовав деятельность фирмы «Генрих Кроль и братья», я поняла, что вести бизнес при гиперинфляции сложно и опасно, но возможно. Самое главное: идти нога в ногу с валютным курсом и работать по принципу «деньги вперед». Кроме того, чтобы по окончании инфляции остаться в плюсе, нужно свои сбережения не хранить в банке, а вкладывать в реальные ценности: недвижимость и драгоценные металлы.