

Александр Каракулько

БОЛЬШОЙ БРАТ МАЛОГО БИЗНЕСА

авторский вариант



Александр Каракулько

Большой брат малого бизнеса

Авторский вариант книги

Как я Родиной торговал

Москва
2017

От автора

Знаете ли Вы, куда инвестировать свои сбережения? Как торговать на Форекс или фондовых рынках? Может, вы знаете, как заработать на бинарных опционах? А может, Вы всегда хотели этому научиться? Вы хотите разбогатеть, но до сих пор этого не сделали? Может, Вы всю жизнь мечтали создать свой бизнес, но терпели поражение? Тогда пора задать себе простой вопрос: «ПОЧЕМУ?»

Ответ на него Вам не понравится. Но, если Вы крепки духом, если готовы идти до победного конца, то эта книга для Вас.

Кроме заработка, есть и более важный момент — сохранение и приумножение капитала. Но, как это сделать в современных реалиях? Если Вы знаете ответ, то это очень хорошо. А если, всё ещё ищете или расширяете свой кругозор, то... Добро пожаловать в наш казначейский клуб. Казначей — это тот человек, кто умеет сохранять, приумножать и распоряжаться ценностями.

Книга посвящается (от слова свет) всем, кто ищет свой путь к финансовой независимости. Данное произведение, является (от слова явь, а не явление народу) полной версией рукописи «Как я Родиной торговал». Этот вариант книги не был выложен на продажу, потому, что необходимо было проверить издательства и как работают интернет-магазины. Им был предложен набросок, черновик произведения. К моему сожалению, большинство магазинов, сразу задвинули эту книгу в самый дальний угол. Теперь, я готов поделиться своими наблюдениями с каждым, кто интересуется вопросами роста, и не только финансового. Если кто-то из вас, не может оплатить книгу, но хочет почитать, то присылайте мне письмо в свободной форме и я вышлю книгу бесплатно (то есть без платы). Я буду благодарен, если вы оставите отзыв о моём творчестве на сайте www.karakulko.ru или пришлёте его на почту.

Я искренне надеюсь, что-то, о чём я пишу, будет интересно работающим и ищущим работу, инвесторам и экономистам, а может быть и нашим депутатам. Возможно, она заинтересует олигархов, но скорее всего, она будет интересна, в первую очередь, простым людям, которые тратят свою жизнь на поиск возможности выжить в этом безумном мире.

Я не претендую на откровения и экономически заумную диссертацию. Нарочно пишу всё очень просто, кухонным языком, для того, что бы не скрывать за терминами суть. Эта книга - мой личный опыт в познании финансовых премудростей, коим я спешу поделиться с вами...

Оглавление

От автора.....	1
Предисловие Бриллиантовые мечты.....	3
Глава первая Деньги.....	5
Что такое деньги?.....	5
Ценность денег.....	7
Денежная система.....	9
Глава вторая Труд и его ценность.....	13
Стоимость труда.....	17
Глава третья Курсы валют.....	20
Валютная биржа.....	22
Глава четвёртая Финансовые инструменты.....	24
Тайна Forex, или о чём молчит брокер.....	25
Я бы в трейдеры пошёл, пусть меня научат.....	29
Как заработать, сравнительно честно, миллион долларов.....	34
«Пилите Шура, пилите - она золотая...».....	36
Как выиграть супротив краплёных карт.....	38
P.S.....	40
Бинарные опционы- торговать или нет?.....	41
Глава пятая Банковский ликбез.....	44
Хочу-хочу кредит.....	44
Глава шестая Акции - наценнейшие бумаги.....	48
Я не спекулянт — я инвестор!.....	48
Глава седьмая Как я Родиной торговал.....	55
Глава Восьмая Берегись халявы Брат!.....	63
Бизнес на кликах. Обратная сторона Луны.....	67
Глава Девятая Большой брат малого бизнеса.....	70
Глава десятая Зачем нужны кадровики.....	81
Глава одиннадцатая Секреты манипулирования сознанием через фильмы.....	90
Глава двенадцатая А что делать, такова жизнь.....	95
Правила казначея.....	98
Где деньги Зин, а Зин?.....	111
Глава тринадцатая Куда деть деньги?.....	123
Послесловие.....	129

Предисловие

Бриллиантовые мечты

Много людей мечтают жить хорошо, в достатке и сытости. Но при этом мало кто задумывается над тем, как этот достаток приходит к нему или к ней. Вот и моя мечта была ничего не делать, и получать много денег. И когда я вплотную подошёл к реализации оной, я ужаснулся. Я так мечтал иметь всё и стоя на перепутье, я увидел, что шагнув дальше, я не буду иметь абсолютно ничего, хоть и денег у меня будет много, будут машины, дома... Заграница откроет мне лучшие отели, прислуживать будут льстивые лакеи... Женщины будут меня любить, а мужчины уважать... Но, сквозь бриллиантовый призрак счастья я видел абсолютно иное, и оно пугало. И это была бездонная пропасть, хоть и стены её были выстланы драгоценными камнями. И была она красивой и завораживающей. Вот только падать, всё равно в какую пропасть. Итог один. Смерть.

Я пишу это с нотками грусти, так как моё сердце плакало от того, что многие просто не понимают, что в поиске призрачного счастья они теряют самую важную ценность — жизнь и свою Душу. Многие скажут, что не нужно тогда зарабатывать, а я отвечу, что нужно созидать и сохранять ценности. Но только ценности должны быть реальные. Я пишу для того, что бы убереечь многих от тех ошибок, которые совершил сам и от тех, которые совершали и совершают другие.

«Деньги делают деньги!» Это утверждение столь же пошло, как и то, что многие живут плодами чужого труда и считают это нормальным. Но, делают они это от собственной слабости, не имея в себе сил творить нечто новое и давать другим нечто ценное. Тем не менее, это утверждение стало для многих жизненным кредом. Это породило ложные цели и ценности. Мужчины и женщины мечтают получить финансовое образование, стать финансистами, что само по себе не плохо. Замечательная мечта. Хорошие зарплаты. И кажется, жизнь вот-вот превратится в сказку. Они носят дорогие костюмы, чувствуют себя хозяевами жизни... Но, сказка никак не наступает. Принца и принцессы нет. Смысла нет. Да и финансы, мягко говоря, не дотягивают до сказочных.

Если подняться в этой суете чуточку выше, что можно увидеть? Лично я вижу несчастных, обманутых и невежественных людей, чьими руками, другие руки, не такие уж несчастные и невежественные, а довольно умные и безжалостные, набивают свои бездонные карманы **реальными ценностями**.

И вот, стоя над этой пропастью, я понял, что мне не по пути с такими людьми. Я задался вопросом: «Почему же тогда другие добровольно шагают с этого обрыва?» Неужто, они не понимают своей участи? Я стал исследовать. И удивился тому, что многие действительно не понимают. Они не видят очевидных вещей. Тогда я решил, что мне необходимо написать о своём опыте, может это кому-то, да откроет глаза, и он сможет найти ещё больше и поделится с другими так же, как я делюсь с вами. Я не пользуюсь заумными терминами и стараюсь писать на языке домохозяек, что бы каждый мог проникнуться тем образом, коий пытаюсь донести.

Экономическая система гораздо сложнее, но это только на первый взгляд. Возможно, эта сложность введена специально, что бы увести нас от сути происходящего, а тех, чьими руками всё делается, приподнимать над остальными, внушая ложную избранность и величие. Может это всё большая иллюзия, которая поддерживается специально, что бы удержать нас в некоторых рамках, и мы никогда не смогли вырваться на свободу, к созиданию и творчеству? Может это, своего рода, тюрьма, я имею ввиду, финансы? Может здесь что-то не так? Попробуем разобраться в сложных вопросах, найдя на них простые ответы...

Глава первая

Деньги

Чтобы зарабатывать деньги, необходимо чётко понять, что это такое. Спросите человека на улице: Сколько ему нужно денег? Многие посмотрят на вас с презрением и непониманием. Зачем задавать такой глупый вопрос? Ведь и так понятно — чем больше, тем лучше. Сегодня всё продаётся и покупается. Но так ли это? Казалось бы, деньги решают многое. И это действительно так. Но для кого это так? Для нас обывателей, которые ежедневно ходят на работу, читают книги «Как стать миллионером», смотрят одноимённое телешоу, мечтают о машине последней марки и квартире с евроремонтom. Мы ходим на семинары от ведущих брокеров, которые «мечтают» нас научить торговать на рынках форекс и фондовых биржах. Мы пребываем в постоянной гонке за денежными знаками. Смысл нашей жизни свёлся к нескольким простым вещам, а именно - к удовлетворению жизненно необходимых потребностей, за счёт приобретения в поте лица, бумажек разного номинала. И если вы, в тетрадке напишите десять пунктов смысла вашей жизни, которые будут отличаться, пусть и не уникальностью, но хотя бы оригинальностью, то считайте себя человеком, который стоит на пути выздоровления от безысходности существования.

Мы стали выживальщиками, в этой незримой экономической гонке. А между тем, бродя в потёмках светлого дня, нам и в голову не приходит поинтересоваться простыми вещами, считая, что всё о них известно. А между тем, миллионеры и олигархи именно этому учат своих чад — простым и одновременно сложным вещам, а нам скармливают шелуху, выдавая её за истину. Так давайте не впадать в депрессию и разбираться в очень простых, и одновременно сложных, вещах, с которыми мы сталкиваемся ежедневно.

Что такое деньги?

Лично у меня, понимание данного вопроса вызвало море негодования. Я думал, что точно знаю ответ на данный вопрос. Оказалось, нет. А ответ такой простой! Это все проходили в школе и на уроках экономики. Экономисты и финансисты в своих «высших» учебных заведениях. Кто-то, может быть, изучал

экономику самостоятельно. Только внимание не обращали на очевидные вещи, а заучивали, зазубривали и не думали о сути. Откроем финансовый словарь ещё раз:

«Денежная единица - установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен, всех товаров и услуг, являющийся элементом денежной системы».

*Терминологический словарь банковских
и финансовых терминов. 2011*

На мой взгляд, данное определение не раскрывает сути явления. Из этого определения вообще невозможно понять, что же такое деньги. Мне кажется, это плюс, так как возникает множество дополнительных вопросов, на которые можно найти ответы. А ещё, можно многое узнать и развить в себе качества аналитика. Например: Если денежная единица — это денежный знак, что же тогда такое сам денежный знак? Что такое цена, и каким образом он (денежный знак) соизмеряет через цену, товары и услуги? Кто определяет это соизмерение? Что такое элемент денежной системы? Что такое денежная система? Каковы её другие элементы? И так далее... Все эти вопросы — это план маленького исследования, применение которого поможет на пути выздоровления от денежной болезни.

Нас убеждают, что деньги возникли очень давно. И археологические раскопки это подтверждают. Но те деньги, которые были найдены археологами, разительно отличаются от тех, что мы сейчас имеем. Чем же? Очень просто — ценностью. И не просто абстрактным определением того, что на них можно было поменять, а **реальной ценностью**. Деньги представляли собой драгоценные металлы. Чаще всего это было золото или серебро.

Я не поленился и вновь посмотрел словарь и был очень удивлён определением денежных знаков современности:

«Денежные знаки - бумажные деньги, неполноценные монеты и другие знаки стоимости, не имеющие собственной стоимости и заменившие в обращении золотые или серебряные деньги».

То есть, на сегодняшний день **реальная стоимость денег это ноль!** Они не представляют никакой ценности. Это ключевой момент в понимании того, что реально ценно, а что нет. За что ценили серебро и золото? За их химические свойства и редкость этих металлов или, по крайней мере, за трудоёмкость их

добычи. Спросите любого человека - почему ценно золото? Вы удивитесь, что большинство просто не знают ценности тех или иных металлов, но знают, сколько одних бумажных долларов можно обменять на другие бумажные рубли красиво раскрашенные, с всякими красивыми картинками. Мы в детстве фантики ценили, за их красоту и привлекательность. В школе, это была «валюта». Мы так играли. Получается, повзрослев, мы до сих пор ценим эти бумажки и никак не можем вылезти из детских штанишек, что бы перестать играть в фантики.

Если взглянуть на исторические события недавнего прошлого, то можно увидеть закономерность в денежных реформах по всему Земному шару. Денежные знаки заменили реальные металлы — серебро и золото. В нашей стране, можно считать началом изъятия из обихода золота и серебра год 1535 - денежная реформа Елены Глинской, а далее, понеслось и поехало. Методично Романовы 1654, Пётр Первый 1700—1718, Екатерина II 1769 и т. д. **изымали у людей реальные деньги, то есть драгоценные металлы, то есть реальные ценности.** Тоже, прослеживается в США и в других странах. Сначала уменьшали содержание веса драгоценных металлов в монетах, а затем выводили их из обращения, подменив бумажными деньгами.

В результате, мы получили **бумажные денежные знаки, которые не имеют собственной стоимости.** Они бесценны, то есть без цены. И не важно, что законодательство нам говорит о том, что за эту бумажку можно получить реальное золото. На самом деле, это не так. За бумагу получить ничего нельзя. И вот почему: Если вы имеете железную монету, то её можно переплавить и сделать гвоздь. Прибить им ножку табуретки и это будет реальная ценность. Из серебра можно изготовить посуду, в которой вода будет обеззараживаться. Это реальная ценность. Из золота изготавливаются радиодетали, и это реальная ценность...

Подводя итог, мы можем сформулировать ответ на первый пункт нашего анализа. Денежная единица — это денежный знак. А денежный знак — это бумажка, которая не имеет собственной ценности. Это пшик, ничего, понимаете, вообще ничего! Но их ценят! Как же так?!

Ценность денег

А что же такое цена или ценность, и как она соизмеряет товары и услуги? Давайте попробуем разобраться. Нас учат - стоимость денег определяется тем, что на них можно приобрести. Миллионеры думают иначе. Они знают, что сами деньги

являются бутафорией. Теперь, мы то же это знаем, но пока миллионерами не стали. Значит, есть что-то ещё. Если деньги это фикция, тогда, что делать в этой ситуации, чтобы деньги обрели значимость для кого-то. Они должны достаться тяжело. Как только поиск денег станет трудноразрешимой задачей, тогда человек самостоятельно сопоставит затраченный потенциал на их добычу и количество полученных бумажек, и сделает это ценностью номер один.

Получение денег на сегодня, это задача номер один, почти для каждого человека на планете. Вы ходите на работу, потом и кровью зарабатываете денежные знаки... Ответьте на вопрос — сколько необходимо затратить труда, что бы произвести табуретку? Нужно срубить дерево, принести его, вырезать детали, обработать, найти металл, переплавить его, отлить гвозди и этими гвоздями прикрепить ножки к сидухке, чтобы получилась долгожданная табуретка. А теперь кто-то говорит: «Давай я дам за эту табуретку бумажку, на которой, что-то нарисовано». Что же реально ценно в такой ситуации? Я думаю, ответ очевиден. Таким образом, **цена это не количество денег** и то, что вы можете на них купить, а тот **труд, который вы затратили на производство реального продукта или услуги**.

Для образного понимания, можно попробовать сравнить, количество сырья для производства бумаги и производства табуретки. Из определённого количества дерева, можно произвести определённое количество табуреток и определённое количество бумаги. Из одного дерева, можно изготовить, примерно 12 кг бумаги. Это пять пачек формата А4, по пятьсот листов. Сколько можно напечатать пятитысячных купюр из этой бумаги, а сколько стодолларовых? А сколько вы изготовите табуреток? 10-15 штук, которые стоят от 500 до 1000 рублей.

Возникает закономерный вопрос - как можно выразить бумажными деньгами стоимость табуретки? Условно это можно выразить в килограммах. 12 килограмм денег равно 10-15 табуреткам. 12 кг денег — это примерно 12 000 пятитысячных купюр (60.000.000 руб.). Таким образом, производство 10-15 табуреток аналогично по затратам на сырьё, производству 60 миллионов рублей. А если это стодолларовые банкноты, то это 1.200.000 долларов. По курсу ЦБ на 30.09.2016 один рубль составляет 63,16. То есть 75.792.000 рублей. Производство 100 долларов, примерно равно производству 5 тысячных, тысячных, фунтовых, марочных, юаневых и т. д. бумажек, а цена на табуретки разная. И сами бумажки по отношению друг к другу стоят по-разному¹. Как так? А реальное сырьё, затраченное на производство

¹ Важный момент про курс валют отражён в этой главе, в разделе про денежную систему. Не менее важный момент, будет раскрыт в главе про курсы валют и систему Форекс.

денежных знаков и 10-15 табуреток, практически одинаково! Где логика? А логика простая — обман.

Кто-то может возразить, что изготовление бумаги это сложный технологический процесс, а изготовление табуретки проще. А как оценить сложность изготовления гвоздей для табуретки? Ведь это так же сложный технологический процесс. Когда-то бумага действительно стоила очень дорого. Но на сегодняшний день 500 листов бумаги стоят 300-400 руб. Краска 2000-3000 руб. Принтер 5000 руб. И, имея всё это, сколько можно напечатать красивых купюр? Больше, чем они стоят в тысячи раз!!! И это знают богатые мира сего...

Цена товаров, совершенно абстрактная величина не соответствующая реально затраченному труду. То есть, невозможно сопоставить то, что не имеет ценности с реальным трудом. А проще говоря, соизмерение через цену - это ещё один пшик. Но этот пшик, не существует сам по себе, кто-то его создал. Нормальному человеку не придёт в голову менять кусок золота на бумагу? Нет. А по факту, получается совершенно наоборот. Человек меняет свой труд на бумагу, за которую не в состоянии купить эквивалент чужого труда. Ведь логично было бы предположить, что если я делаю табуретку, то взамен, должен получить эквивалент затрат своего труда или то, что я не могу произвести, но по трудозатратам, это будет сопоставимо с табуреткой, например деревянную миску и четыре ложки. Кто же определяет это соизмерение, назначая цену на табуретку в 500 рублей, когда реально затраченный труд стоит намного больше?

Денежная система

Теперь давайте попробуем понять, что такое денежная система, и что стоит за этим словом. Считается, что *денежная система — это сложившееся исторически и закрепленное законодательством устройство денежного обращения в стране. Денежная система определяет денежный знак, имеющий хождение в данном государстве.*

Лично я, в этом определении, взятом из учебников, вижу ложь. Исследуя исторические события, правильно было бы сказать, что денежная система была навязана в историческом процессе. Практически до 14 века на Руси денежная система была условной и ценной меной служили ресурсы — скот, меха, золото, серебро... Денежная единица, в том виде, в каком она есть сейчас, не существовала. Происходил равноценный обмен на ресурсы. Сейчас, это называется бартер.

Считается, что древнейшей денежной единицей Руси являлись шкурки куницы - куньи. *Куна - старинный денежный знак, когда белы, куньи, собольи меха заменяли деньги (Толковый словарь Даля).* Металлической денежной единицей служили серебряные слитки или бруски — гривны, с весом около 200 гр., которые появились в денежном обращении в XII веке. Небольшой экскурс в историю говорит о том, что естественный процесс развития денежной системы берёт за основу реальную ценность, то есть ресурсы.

В 1535 году Елена Глинская продолжила дело Ивана III и решила окончательно исправить исторически сложившуюся денежную систему на Руси. До неё, в каждом княжестве имелся чеканный двор и в обиходе были совершенно разные монеты. И если отбросить всю шелуху описываемых событий, то вывод можно сделать такой, что конкретный человек, вопреки желаниям многих, установил определённые правила относительно денежной системы. В 1654 году Романов Алексей Михайлович чеканил серебряный рубль, который был неполноценной монетой, он содержал меньше серебра, чем 100 серебряных копеек. Фактическая его стоимость равнялась 64 копейкам. Он, волевым усилием создал инфляцию, уменьшив стоимость денег, изъяв часть серебра из обращения. Далее, 1700 — 1718 года. Пётр Первый, вновь уменьшил стоимость денег и в обращении появилась медная копейка, равная 1/100 части серебряного рубля. Серебро поменяли на медь. Очень выгодная сделка! Можно продолжать и продолжать, пока не достигнем сегодняшнего дня.

Суть этого процесса в том, что людей планомерно подвели к «естественному» историческому становлению денежной системы и бумажных денежных знаков, не имеющих никакой стоимости. И подвели, конкретные люди, а не абстрактно сложившиеся обстоятельства.

На протяжении веков, методично изымались все ценности у народов, приводя их к нищенскому существованию. Только понять ни кто не может до сих пор, что же всё-таки отобрали. И куда из денежной системы, которая сложилась исторически, делись реальные ресурсы - золото и серебро? И достаточно оглядеться вокруг и станет очевидно, что ресурсы были просто украдены. Кто ими владеет сейчас? Как ни странно даже не те люди, которые сидят в Думе.

Историческое становление современной денежной системы - это не естественные события. Естественный процесс подразумевает изменение ценностей, но не в сторону абстрактности и обнищания. Например, человек, в здравом уме, никогда не променяет здоровье на кусок бумаги или пусть даже слиток золота. Человек отдаст собственную жизнь только в одном случае, когда речь будет

идти о необходимости спасти своих близких, семью, нацию. Семья, нация - это большая ценность, чем кусок золота. Это естественно для нормального человека.

Эволюционно развиваясь, человек идёт по пути развития себя и своего рода, нации, общества. Следовательно, всё, что будет противоречить этому, со временем будет отброшено, а положительные изменения будут закреплены и переданы, посредством генетики, следующему поколению. Так же и материальное благосостояние остаётся наследникам, как бонус к началу новой жизни. В противном случае человек просто не выживет.

Таким образом, развитие человека будет зависеть не от куска бумажки или слитка золота, а от самого человека, его здоровья, поступков, мировоззрения, моральных устоев, умений, передачи опыта. Кусок золота - это металл, ресурс, используя который можно достичь определённых целей. Естественное же становление системы обмена ресурсами, привело бы человека к пониманию этих простых вещей и поставило бы во главу системы, именно аспект морали, нравственности и мировоззрение.

Однако, в современном мире мы видим практически обратный результат. Такой процесс, может быть результатом только насильственных действий над человеком. ***Насильственные действия заключаются в том, что естественное развитие подавляется, подменяются реальные ценности. Подавленное состояние² поддерживается искусственно*** иначе, исторический процесс смёл бы денежную систему, как иммунитет сметает чужеродные клетки в организме.

Но вернёмся к определению. Законодательство определяет денежную систему, а денежная система определяет денежный знак. Мы не будем блуждать в юридических лабиринтах, а посмотрим на суть вопроса. Денежная система — это свод правил, которые кем-то созданы специально для всех, закрепляя обязательную ценность того, что ничего не стоит, то есть денежного знака. Это насильственное действие. Таким образом, мы, под грозным, всевидящим оком закона, обязаны ценить и обменивать свой труд на то, что ничего не стоит.

Подводя итог можно сделать вывод, что ***денежная система — это искусственная система поддерживаемая специально.*** Тогда возникает закономерный вопрос: Кто поддерживает эту систему?

Из определения понятно, что законодательство определяет нормы поведения в этом вопросе. Законы — это правила, которые договорились все выполнять. Как только появляется возможность управлять законами, появляется возможность

2 О подавлении человека и управлении его поведением, будет немного затронуто в последующих главах.

управлять людьми и денежной системой. Кто принимает законы в нашем государстве? И что такое государство?

Можно было бы полезть в учебники социологии, но давайте обойдёмся без заумных терминов, тем более я не претендую на диссертацию по экономике. Мне совершенно не понятно почему, о государстве говорят, как о чём-то обезличенном. Государство — это объединение людей, которые делегировали полномочия управления, как они считают, лучшим представителям своего рода. Эти люди принимают законы. Но, что самое интересное, законы обсуждаются где-то в интернете, и практически, ни кто не в курсе, какие законы приняты. Это говорит о том, что те, кто управляет этим процессом, а это конкретные люди, преследуют какую-то собственную цель, но не цель тех, кто доверил им это управление. Может быть управленцы хорошие, но что-то мешает? Если капнуть чуть глубже, то мы увидим, что законодательно закреплён приоритет международного права над государственными законами нашей страны (так ещё было в 2014 году). То есть, если и управленец хороший, то извини, выполняй правила, которые придумали другие.

Получается, сама система имеет надгосударственное управление. Но это уже отдельная тема. Давайте перейдём к выводам. А вывод довольно прост. Есть конкретные люди, кто пишет правила (законы), есть те, кто эти правила принимает, есть конкретные люди, которые управляют этим процессом, в том числе и денежной системой. Всё это, не абстрактные понятия, а конкретные человеки, действующие с совершенно конкретной целью.

Наша же цель — понять всё это. Чтобы выжить в современной денежной системе, нам необходимо понимать суть оной, и я надеюсь, смог немного донести тот образ, кой увидел сам. Я предлагаю вам, не принимать это в том виде, который я преподнёс, а активно добавлять к этому свои исследования и расширять познания. А я продолжу своё повествование...

Глава вторая

Труд и его ценность

«Терпение и труд всё перетрут». Всем знакома эта поговорка с детства. Все её воспринимают, как само собой разумеющееся. Что такое труд? Простой вопрос. Но, как на него ответить? Можно ли заменить слово «труд» словом «работа»? Давайте посмотрим, как понимают это слово современники.

Информационное пространство настолько переполнено, разного рода определениями на эту тему, что создавая главу, я сам запутался. И дело в том, что информационный хаос сбивает человеческое сознание с того, на чём действительно необходимо сосредоточиться. В информационных лабиринтах словоблудия, можно выделить несколько важных определений, доносящих суть этих слов. А часто, суть определяет отношение к чему-либо. И такое отношение, закладывается на уровень подсознания, и в дальнейшем, мы неосознанно проецируем это на любое дело, которое необходимо довести до конца.

Часто, в слове «работа» выделяют корень «раб». Исходя из современных реалий, я этому не удивляюсь. Работа, ни чем не отличается от каторги, и практически 80% людей ходят на работу потому, что иначе они просто умрут с голоду. Это некая повинность, которая противна и невыносима. 80% людей не хотят заниматься тем, чем они занимаются. 90% того, что предлагает рынок вакансий просто бесполезная трата времени для человека, но **он вынужден тратить на это свою жизнь, так как система не позволяет жить без денежных знаков**. Таким образом, слово «работа» стало однокоренным со словом «раб».

Но, может современное определение слова «труд» изменит наше отношение? Однако, на информационных просторах можно найти следующие определения, суть которых сводится к следующему: *Труд - тяжелая ноша, досада, печаль, трудность, беспокойство, забота, страдание, скорбь, болезнь, горе*. Говорят, что слово «труд» происходит от слова «трудность». Во многих индоевропейских языках, слово "трудиться" первоначально означает "остаться без родителей". Лингвисты, определяют значение этого слова (не очень понятно на каком основании), *как быть обреченным на нужду, тяжелое существование, мучение, тяготы, повинность, боль, трудность*.

Современные определения навивают печаль. В общем, слово «работа» или «труд», которые человек совершает ежедневно, есть что-то невыносимое и

печальное. Любой, кто будет воспитан на таких понятиях, как минимум впадёт в депрессию. Мы с вами крепки духом! Поэтому давайте сохраним ясность ума и продолжим.

Википедия (авторитет коей под сомнением) определяет труд, как *целесообразную, сознательную деятельность человека, направленную на удовлетворение потребностей индивида и общества*. Кажется, определение чуть повеселее и в нём есть какой-то смысл. Но, начинаешь разбирать потребности общества - приходишь к выводу, что труд является необходимым условием для выживания и сводится к зарабатыванию денежных знаков, что бы покушать, оплатить налоги, поспать, размножиться и оплатить своё VIP место на самом престижном кладбище. И при таком понимании любое дело является бременем, у которого итог никого не радует. Это тупик. Да и вообще, зачем что-то делать, если ты всё равно покинешь этот многострадальный мир?

Но, нечто неуловимое заставляет человека совершать те или иные действия, пусть они и называются столь неприятными словами... И если провести социологический опрос, то большинство, наверняка скажут о том, что хотят просто отдыхать от надоевшей рутины и бессмысленного перекладывания бумажек в офисе, за другие бумажки, на которые они купят себе поесть, оплатят коммунальные услуги и отправятся в царство Морфея, что бы чуть-чуть отвлечься от той суеты, которую терпят изо дня в день.

Чувствую, что читатель сейчас вот-вот заплачет. Не отчаивайтесь, сейчас будет веселее! Я обещаю, что отношение у вас поменяется. И мы для этого обратимся к моему любимому авторитету Владимиру Ивановичу Далю. Он пишет в своём словаре от 1866 года: *работать — делать, трудиться, производить что-то руками, телесной силой и умением, а иногда умственно; упражняться, заниматься чем-то, образовывать что-то, стараться...* Слово «труд» также отличается от того, что современное информационное пространство навязывает нам. Так по Далю, слово «труд» - синоним слова «работа» и его определение таково: *Трудъ — работа, занятие, упражнение, дело; всё, что требует усилий, старанья и заботы; всякое напряжение телесных или умственных сил; всё, что утомляет.*

К чему я так долго разбираю определения? К тому, что бы показать, что современные определения закладывают определённое отношение к труду. Ещё каких-то двести лет назад, люди в эти понятия вкладывали совсем иное значение. Но читая эти определения, я не нашёл ответа на вопрос: Что такое труд или работа? Да-да, я не вижу в этих определениях ответа. Я вижу в них некое определённое действие, которое выражается разными словами, которые так же значат действие.

Но, эти действия, коренным образом, отличаются друг от друга. **Если в первом случае «труд» или «работа» сугубо негативное явление, то во втором нечто нейтральное.** А может ли быть это чем-то большим? Для чего вообще человек совершает эти действия? Какова их природа? И почему, что-то неуловимое двигает человеком, и он не может сидеть на месте без дела?

Человек — это не только мышцы, кости и разные жидкости. У человека есть Душа. И это не голословное утверждение или вера в сверхъестественное, а научно обоснованные выводы, которые с каждым годом находят всё больше подтверждений в разных областях науки. Эти подтверждения основываются на научных экспериментах и открытиях. Но эта тема отдельного разговора и она раскрыта в других книгах, других авторов очень подробно и интересно³. Энергия Души движет человеком, заставляя совершать те, или иные действия.

Что такое энергия? Некая абстрактная величина? Нет. Это совершенно конкретное, материальное явление.⁴ По сути, сама материя является (от слова явь) другим состоянием энергии. Что бы что-то создать, необходимо затратить энергию. Что бы работал мотор машины, необходимо из материи добыть энергию, путём изменения её свойств. И если направить эту энергию в определённое русло, то мы создадим табуретку, заставим крутиться колёса машины, создадим книгу, построим дом... Но без человека, эти вещи невозможны. **Энергия человеческой Души — это то, что способно преобразовать окружающее пространство.** Вопрос только в том, куда она будет направлена.

Господин Ташкинов И.В. в своём исследовании “Древний Египет и Русь” даёт интересное объяснение возникновению слова “работа”, посвященное богу Солнца РА:

“Труд был всегда и останется навечно мерой, источником и результатом жизни человека. Это должно было отразиться в языках всех народов. Отношение к труду, как к божественному явлению, получило своё отражение и у русского народа в слове "работа", этимология этого слова следующая: "Ра" + "бота"⁵, т.е. божественное действие...»

Это определение натолкнуло меня на мысль о том, что в слове работа заложен некий важный смысл, и к нему необходимо относиться очень серьёзно. Слово «Ра», у славян, означало изначальный свет. И если не философствовать на эту тему, а

3 Рекомендую к прочтению книги русского учёного Николая Викторовича Левашова, где тема Души (Сущности), материи и энергии раскрыта так широко, как никто ещё не раскрывал этого.

4 Природу энергии разбирать в данной книге не имеет смысла. Об этом есть множество информации у разных учёных и авторов научных работ.

5 Ботать — качать, болтать, колебать, двигать взад и вперёд или вверх и вниз... В.И. Даль 1863 г. (Совершать действие, изменять. Прим. автора)

принять свет за конкретный материальный, природный процесс, то значение слова приобретает удивительный смысл. Свет — это электромагнитные волны оптического диапазона, которые излучает наше Солнце. Энергия — один из параметров электромагнитных волн. Слово «работа» можно интерпретировать как управление тем, из чего состоит материя. Атомы матери при распаде (аннигиляции) выделяют энергию, которая сопровождается яркой вспышкой, то есть светом. Значит, существует и обратный процесс, который позволяет из света, с приложением конкретного количества энергии, создать что-то материальное. Таким образом, мои рассуждения привели меня к тому, что **работа или труд — это затраты определённого количества энергии своей Души на совершаемое действие, которое приводит к изменению пространства, создавая ту или иную материальную или интеллектуальную вещь.**

Лично для меня, эти выводы стали открытием. Принимать эту концепцию или нет, только ваш выбор. А кому интересно, продолжим.

Откуда черпает свои силы Душа? Если человек будет постоянно трудиться, не пополняя свои энергетические запасы, то он просто умрёт от истощения. Как человек восстанавливает свои силы? Он кушает и отдыхает. Процесс пищеварения, надеюсь, каждый из вас почерпнёт в учебниках по физиологии. А ежели кратко, то можно сказать, что человек перерабатывает еду (материю) в энергию. Отдыхая, человек набирается сил (энергии) иным способом, который я не буду затрагивать в этой книге⁶.

Рассуждая на эту тему и изучая вопрос далее, я пришёл к выводу, что **энергия для Души берётся человеком посредством потребления материи и энергии из окружающего пространства. Таким образом, происходит обмен энергией между природой и человеком.**

Изменяя окружающую среду (пространство) человек учится, совершенствуя свою Душу. Изменяясь, Душа может совершать больше, может накопить больше энергии, больше трудиться. Душа начинает развиваться, увеличивая свою мощь и возможности, то есть расти. И это становится важным аспектом её существования, **труд становится естественной жизненной необходимостью, в процессе которого, человек совершенствуется.**

Я был сильно удивлён, что некоторые коммунистические деятели это прекрасно знали и подтверждением этому стало определение слова «труд» Карла Маркса:

⁶ Я считаю, что нет смысла раскрывать данный аспект, так как это сильно уведёт линию повествования и отвлечёт от той мысли, кою я хочу донести. Этот аспект так же важен, как и все остальные. Эту тему можно изучить самостоятельно или подождать, пока я созрею до новой книги.

"Труд как создатель потребительных стоимостей, как полезный труд, есть независимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость: без него не был бы возможен обмен веществ между человеком и природой, т.е. не была бы возможна сама человеческая жизнь..."

Труд есть, прежде всего, процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой".

Получается, что современное информационное пространство старается поменять отношение к естественной потребности человека развиваться на противоположное. **Реальная ценность, которая стоит за словом труд — развитие.**

Стоимость труда

О чём думает каждый, идя на работу? О деньгах. Именно с этого мы начали своё повествование. Что делает деньги такими ценными в современной жизни? Их необходимость и трудность добычи. Все ли так думают? Открою тайну, не все. Кто думает иначе? - спросите вы. Тот, кто знает истинную цену вашему труду. **Что бы человек ценил деньги, необходимо, что бы он думал, что это ценность.** Это важное условие, иначе никто, никогда не продаст свой труд за то, что ничего не стоит.

Что важно вору, который хочет украсть ценность и не попасться? Важна его тайна. Что бы никто не увидел, что он ворует, и никто не узнал, что он вор. Если вы будете знать, что ваш сосед вор, то, наверное, не пустите его к себе домой. Вор это прекрасно понимает и всеми усилиями старается поддержать иллюзию того, что он не мошенник, а добропорядочный гражданин. Что он делает для этого? Он начинает создавать мнение о себе. Технология пиара, рекламы... одним словом, технологии манипулирования мнением и сознанием. Эта тема, очень интересная и о некоторых аспектах этого, мы поговорим в других главах.

Те, кто поверили или поддались на манипуляцию, или, в силу своих природных качеств, не смогли противостоять обману, рассказали, какой мошенник «хороший» другим. Те следующим и т. д. Таким образом, кто-то рассказал нам о ценности нашего труда, который можно выразить в денежных знаках. Мы этому поверили, а может и сами поддались рекламе, и **стали сопоставлять денежные знаки и затрачиваемый труд. Стоимость денег стала таковой, какой мы её**

представляем. Мы оценили свою жизнь, забыв про реальную ценность труда, который может создать всё, что угодно. А то, что вы можете создать, зависит от количества энергии вашей Души.

Что важно для мошенника, если он хочет украсть у вас не просто кусок золота, а ту энергию, посредством которой возможно создать этот кусок? В этом случае важно, что бы человек, как можно больше отдавал своего труда, а получал за это, как можно меньше, а лучше вообще ничего. Для этого необходимо два условия. Первое, что бы человек ценил деньги. Второе, что бы он не знал о ценности собственного труда. В этом случае вор подменяет понятия и назначает стоимость не только денежных знаков, но и труда, сопоставив одно с другим. Реальную ценность приравнивали к денежным знакам. Будет ли вор рассказывать об этом всем подряд? Если да, то он немедленно будет разоблачён или может получить потенциальных конкурентов в собственном деле. Ведь в 90% случаев, сам вор не может произвести то, к чему стремятся его алчные ручки. У него просто нет столько энергии, что бы создать кусок золота, или даже простую табуретку. Единственное, в чём он преуспел — это в искусстве обмана. На болтовню много энергии не надо. Но, тем не менее, необходимо понимание воздействия болтовни на человека. Не зря наши предки говорили: «Болтун речист, да на руку нечист».

Задайте себе вопрос: сколько бы хотели зарабатывать и сколько зарабатываете по факту? Какая сумма для вас является крупной? Ни один из ответов не будет верным. Вы уже забыли, что деньги не имеют реальной стоимости. Реально лишь то, что производится вашим трудом. Реальна та энергия Души, которую вы затрачиваете, производя что-то. Никакая техника не в состоянии заменить человеческую энергию, потому, что сама техника создана именно посредством человеческих усилий. ***Человеческая жизнь — вот реальная ценность!*** Сколько часов в жизни вы проводите в созидательном труде? 80% своего времени вы тратите на дядю, который даёт взамен вашей жизни - бумажки. Вы реализуете своей энергией его желания. А теперь, посмотрите на деньги иначе. Миллионер, олигарх, не важно, как его назвать, это понимает. Он знает настоящую цену вашему труду. И разница между вами определяется не количеством бумажек, а миропониманием. Вы отдаёте свою жизнь за 10, 15, 20, 30, 40... и т. д. тысяч рублей, направляя свою энергию на реализацию целей этого миллионера. И не важно, чем вы будете заниматься, сидеть в офисе или махать топором. Энергия не пропадёт даром и будет направлена в нужное русло, важен сам факт действия, вы ведь сами продали свою жизнь. Тогда давайте подумаем, сколько стоит ваша жизнь? За сколько вы готовы её продать? Я думаю, только сумасшедший назовёт цену. Однако, мы делаем это

каждый день. Мы каждый день отдаём на работе то, из чего можно создать кусок золота.

Может быть, кто-то оглянется вокруг и задаст единственный правильный вопрос: А что же делать? Делать действительно что-то нужно. В первую очередь, необходимо научиться ценить свой и чужой труд и жизни. Это должно натолкнуть вас на мысль о том, что если вы хотите реализовать свои желания, то наверняка, у кого-то есть похожие желания и, объединив усилия, можно достичь многого и поистине прекрасного. Обладая удивительным даром под названием жизнь, какую стоимость вы назначите за неё, зависит только от вас. Что вы готовы получить, используя золото своей Души? Миллион долларов? Машину? Квартиру? Яхту? А может власть? А может есть нечто иное, более важное, которое не могут получить самостоятельно те, кто раздаёт бумажки, назначая стоимость того или иного труда? Предлагаю, каждому самостоятельно подумать над этим вопросом. Может вы и сами найдёте ответ, пока будете читать следующие главы. Но это не означает, что в книге нет ответа. Просто, не хочется лишать вас творчества, пусть ваша Душа расцветёт, ища в моих строках, ответ на этот простой вопрос.

Глава третья

Курсы валют

Из определения *денежной единицы*, можно сделать вывод, что существует некая система, элементы которой - денежные знаки. Значит, денежные знаки бывают разные. Юани, фунты, марки, рубли, доллары... Все они напечатаны на бумаге. Затрачиваемый труд, на создание бумажных денег, всегда один и тот же. Это теперь очевидно и можно взять за аксиому. То есть, все элементы системы являются равнозначными. Что же мы видим на деле? Все денежные знаки имеют разное соотношение друг к другу. То есть, рублёвую купюру нельзя обменять на долларовую банкноту равнозначно. Существует такое понятие, как курс одной денежной единицы к другой. Я могу обменять одну бумажку на несколько, но надпись на них будет разная. Но, производство этих бумажек примерно равнозначно. Получается, что одна денежная единица России и одна денежная единица США, при одинаковой себестоимости производства, не равны. Как такое может быть? Попробуем разобраться.

Из истории денег известно, что бумажное обязательство, такое как денежный знак, может иметь обеспечение в золоте или серебре. Что это значит? А то, что денежный знак является обязательством, по которому вы можете получить определённое количество этого металла. Например, за один доллар можно получить 1 килограмм золота, а обязательство рубля - всего полкило. То есть, на долларе написано, что эту бумажку можно обменять на 1 кг золота, а на рубле такая надпись гласит о полукилограмме. Тогда, за один доллар можно получить два рубля, их соотношение равно 1:2. Это и будет курс денежных знаков. Обратимся к золоту и тому, как формируется на него цена.

Сейчас цена килограмма золота не является постоянной и формируется торгами на бирже⁷. Таким образом, килограмм золота может стоить разное количество долларов и разное количество рублей. Это само по себе абсурдно, так как обязательства по этим бумагам определяет точное соотношение золота к денежным знакам. Торги на бирже говорят нам о том, что обеспечение любого денежного знака не является константой и определяется тем курсом, который образуется в ходе торгов на бирже.

Торги не происходят сами по себе. Это делают люди. Значит, кто-то определяет эту стоимость. Сегодня на доллар можно купить килограмм золота, а завтра вы его

⁷ Про биржи и финансовые инструменты мы поговорим чуть ниже.

не сможете продать за доллар, а только за пол доллара или за 10 долларов. То же и с рублями. Попробуем обратиться к математике. Условие задачи таково: 1 доллар равен килограмму золота. А один рубль полкило. Кто-то, это написал, на этих бумажках и обещал вернуть золото, по первому требованию. 1 кг золота стал стоить 2 доллара, соответственно, 1 кг золота должен стоить, при таком раскладе, 4 рубля. Тогда соотношение 1:2 сохранится и будет иметь смысл, как текущий курс одного денежного знака к другому. Теперь, вы хотите обменять рубли на золото и у вас 4 бумажки с обязательством вернуть вам по полкило золота, за каждую бумажку, то есть 2 кг. Придя в обменный пункт (банк) вам говорят, что на обязательства выдать 2 килограмма золота, вам выдадут только один. Возникает вопрос: Почему? Обязательства нарушены. Куда делся ещё один килограмм? А он остался лежать там, куда его положили, но только бес(З)хозным, то есть без хозяина. Но, будет ли он лежать без хозяина? Думаю, нет. Хозяин непременно найдётся. Как это называется в современной юриспруденции? Мошенничество.

Экономисты мне возразят, что денежные знаки сейчас вообще не привязаны к золоту. Тогда, соотношение доллар и рубль 1:2, или любое другое, экономически и математически не имеет смысла. Почему? Потому, что определить стоимость денег и как следствие, стоимость товара, не представляется возможным. ***Если стоимость денежных знаков не привязана обязательством к какому-либо эквиваленту, то сопоставить одну бумажку, например доллар, с другой — рубль, просто невозможно, так как нет определяющего эквивалента. В том случае, если такого эквивалента нет, то и сопоставлять совершенно нечего, так как килограмм бумаги и килограмм бумаги имеет абсолютно одинаковую стоимость. Соответственно, соотношение доллар-рубль или других денег просто фикция.***

Наше законодательство, как и любое другое, обязует использовать денежные знаки в рамках расчёта, между продавцом и покупателем товара или услуги в том случае, если это не бартер⁸. При этом существуют ниши, в которых бартером вы не отделяетесь - это коммунальные услуги, топливо, электричество, налоги... Система

8 Знаете ли вы, что альтернативой в расчётах может быть бартер. Многие крупные холдинги не платят деньги, а используют именно его. Например, когда я работал в зерновой компании, мы могли заключать сделки обменивая одну продукцию на другую. Зерно на комбикорм и т. д. Эквивалент обмена хоть и рассчитывался в деньгах, но не имел серьёзного значения. Компании охотно на это шли, так как в процессе сделки они полностью исключали возможность манипулирования ценами, так как получали реальный товар сразу. Например, один холдинг выращивал зерно и скот. Другой производил комбикорм и муку. Для производства муки необходимо зерно. Для скота нужен комбикорм... схема думаю понятна. Комбикорм обменивался на зерно без денег. Нет денег — нет прибыли. Нет прибыли — нет налогов. В этом кроется важный смысл. И ещё одно наблюдение - ***не свободный рынок формирует цены, а холдинги по своему усмотрению.*** Об этом я расскажу в главе «Как я Родиной торговал».

построена так, что не важно, что у тебя есть килограмм золота, ты должен отдать бумажку за коммунальные услуги. То есть ты должен найти безценный (то есть без цены) денежный знак и заплатить.

Это необходимо понимать, потому, что в данной системе, кто-то определяет стоимость денежного знака, с помощью такого инструмента, как валютная биржа.

Валютная биржа

Давайте представим, что есть человек владеющий долларом и эквивалентом золота. С другой стороны есть владелец рублей и золота. Количества золота у них, одинаковое. Выше мы говорили о соотношении доллара и рубля через золото 1:2. Для примера так и оставим. Теперь представьте - тот, кто владеет долларами, говорит: «Давай я буду хранить золото у себя дома, а при первой необходимости отдам его, у меня надёжней. Взамен, я отдам тебе свои доллары. Ровно столько, сколько можно вернуть золота по ним обратно». Владелец рублей соглашается. Но прошло время, владельцу рублей понадобилось золото, а владелец доллара говорит: «Хорошо, у меня золото, а ты мне даёшь бумажку, мне она не нужна». Владелец рубля в шоке, как так? А ему очень надо, те, кто отдал золото, голову снесут по обязательству. Но хитрый владелец доллара говорит: «Ладно, отдам, но только 1 кг. золота за 4 доллара. Но ведь это очень мало! Что делать? Ведь больше долларов нет. Сказать, что ты профукал чужое золото нельзя, повесят за одно место (за шею, если кто-то не то подумал). Но можно отдать рубли, тогда хотя бы половину золота можно вернуть, и будет время что-то придумать. И рубли переходят к владельцу доллара. Упало ли золото в цене? Нет. А доллар или рубль? Тоже нет. Что же изменилось? Изменилось распределение денежных знаков, которое определено для всех законом.

Что это дало мошеннику? Вскоре увидим, а пока продолжим. Поняв такую мошенническую схему, второй раз никто не станет отдавать золото просто так. Но есть необходимость покупать товар в другой стране. Как это сделать без обмена золота? Владелец доллара говорит: «Хорошо, если не верите, давайте не менять золото, а будем обмениваться в специальном учреждении по соотношению 1 доллар за 2 рубля. Тогда, я не смогу влиять на цену золота. Да и вообще можно исключить золото из обмена. А цену, будете определять сами, при обмене, вы же не дураки и не будете это соотношение менять, сколько возьмёте, столько и отдадите. Честно?» Все кричат: Честно! Ура!

Вроде проблема решена. Но если мыслить не фрагментарно, а соединить предыдущее действие владельца доллара с текущим, и проложить линию в будущее, то можно понять, что этот человек, теперь имеет не только доллары, но и рубли, и часть золота. За его словами необходимо видеть последствия. Все согласились с его словами. А хитрец смотрел далеко. Исключив золото из обмена, он просто оставил украденное себе, а денежные знаки перестали иметь стоимость. Он оставил себе возможность поменять рубли на доллары так, как хочет он, по тому соотношению, которое он сам установит. Правила для всех одинаковые. И все с этим согласилось.

Владелец доллара имеет миллион долларов. Два миллиона рублей. И в полтора раза больше золота, чем до этого момента. Там, где вы живёте, теперь рублей нет, ибо, они разом перекочевали в руки хитреца. Как же теперь получить рубль? Ведь закон предписывает вести расчёты именно за денежные единицы. Необходимо идти работать к тому, кто может заплатить за ваш труд. И наш хитрец говорит, пожалуйста, работайте на меня и я вам дам 10 рублей. Вы честно трудились и получили 10 рублей. Приходите поменять рубль на доллар, а вам говорят, что за десять рублей вы можете получить только 1 доллар. Как так получилось?

Пока вы трудились, на бирже происходил обмен долларов на рубль и обратно. Но кто может установить соотношение? Только те, кто обменивают денежные знаки на бирже. А кто обменивает рубли и доллары друг на друга? Один и тот же человек. ***Владея достаточным количеством денег, он может устанавливать любое соотношение, между любыми денежными знаками.***

Поэтому, курс любой валюты неслучаен и управляется простым механизмом обмена, покупки или продажи денежных знаков. Только влиять на него может не каждый, а только тот, кто обладает достаточным количеством разных валют. ***Не валютные спекулянты определяют стоимость денежных знаков, а конкретные люди с конкретными целями.*** Когда эту схему поняли, правители стран начали создавать резервные фонды разных валют, что бы иметь возможность влиять на происходящее. Видимо, поздно поняли, и достояние народа перекочевало в бездонные карманы тех, кто всё это придумал. Народ, как и сами правители, попал в экономическое рабство, но будем надеяться на лучшее и не пренебрегать худшим.

Глава четвёртая

Финансовые инструменты

Мечта многих работать финансистами-экономистами. По статистике на 2016 год, экономист одна из самых востребованных профессий. И самое главное, что привлекает человека - это деньги. Большие и лёгкие деньги. Не нужно махать лопатой и грузить вагоны, не нужно придумывать технологии, создавать архитектурные шедевры, терпеть зной и стужу осваивая территории, ты, просто сидя в офисе, можешь всё это купить. Как поётся в песенке: «Делай деньги, делай деньги, а остальное всё дребедень!»

Эту песенку пели пираты. Они не хотели трудиться и из обычных людей превратились в пиратов. Они стали грабить других. Когда ты не умеешь, а главное не хочешь трудиться, то единственный путь выжить это грабёж. А жить хочется хорошо, а значит грабить нужно много и часто. Правда есть одно «но», пиратам необходимо постоянно убегать, что бы не поймали те, кто посильнее. А если поймают, то жизнь не будет столь шикарной и весёлой. Поэтому, необходимо сделать так, что бы каждый думал, что добровольно отдаёт свои кровные ценности и не понимал, что его грабят. Тогда и ловить не будут, и бегать не нужно. Живи припеваючи песенку: «Делай деньги, делай деньги...» Как это сделать? Создать пиар компанию, узаконить грабёж, запудрить мозги рекламой... Есть сотни способов, как говорил Остап Бендер, сравнительно четного отъёма денег.

Вокруг финансовых рынков витает ореол сложности. Этому нужно много учиться и многое понять. И это так, понимать действительно нужно, да и учиться. Только учиться не всегда тому, что пытаются преподавать. Бирже действительно нужен ореол, что бы в его блеске бриллиантового тумана никто не замечал суть происходящего.

Рассмотрим несколько интересных направлений, без которых современная экономика не смыслит своего существования. Это финансовые инструменты, они у всех на слуху и многие наверняка работали, или хотя бы пробовали их на «вкус».

Тайна Forex, или о чём молчит брокер

Думаю рекламировать, что такое Forex, не нужно. Это хорошо сделали брокеры. Если вы не посвящены в детали, то напомним: Forex (форекс) - это валютная биржа, а брокеры — это посредники, предоставляющие услуги на этом рынке.

Брокер организует сам процесс торговли. Он может принимать участие в нём или нет. Часто у брокера работают трейдеры, управляющие торговыми счетами клиентов. Трейдер — это торговец, суть действий такого торговца на рынке форекс — спекуляция, купил дешевле, продал дороже, прибыль твоя. Он ничего не производит и не совершает социально полезной работы, но прибыль извлекает. Если слово спекулянт всем понятно, то слово трейдер лишено негативного окраса. Это простая подмена понятий, что бы скрыть изначальную суть. Это психологический трюк, при котором негативное явление не воспринимается отрицательно.

Не имея негативного образа в сознании, человек доверяет трейдеру и отдаёт свои кровные денежки на счета брокера. Причина доверия — необразованность образованных людей. Их не научили распознавать ложь. Люди думают о сложности валютной торговли, о том, что экономика это не их дело, это сложно, и только невероятно умным под силу. В принципе, брокер и трейдер активно поддерживают такое мнение и радостно принимают ваши капиталы в свои карманы.

Но существует и иной подход. Торговля финансовыми инструментами — это очень просто. Ничего делать не нужно, только выбери направление куда пойдёт рынок и наслаждайся прибылью. На мой взгляд, эта концепция возникла именно сейчас потому, что люди поумнели, перестав нести деньги. Когда трейдеры теряли денежные средства своих вкладчиков, то ответственность лежала на них. Тот, кто обладал достаточными возможностями, мог и по понятиям поговорить с трейдерами... И брокеры, или трейдеры, не столь суть, нашли элегантный выход из сложившейся ситуации, переложили всю ответственность на того, кто принёс деньги. Они создали ложное представление о финансовом рынке, где не нужно думать, анализировать и вникать в детали, а главное понимать, как работает рынок, и как работает брокер.

Брокеры стали проводить обучающие курсы. Причина их заботы о нас, это желание самим заработать, ведь им важны наши положительные сделки, так как они получают с них проценты, а если мы проиграем - кто будет платить? Чем больше торгует клиент, тем больше у брокера прибыль. Но вся ответственность при торговле теперь на ваших плечах и в потере капиталов виноваты только вы сами.

А что же брокер? Брокер действительно имеет процент, но этот процент настолько мизерный, что он десятилетиями делал бы себе состояние.

Предположим, вы покупаете валютную пару EUR по текущей котировке 1,2550. У вас на счету 100 долларов. Эта котировка продажи брокером. Реальная стоимость на бирже 1,2500.⁹ То есть, брокер заведомо продаст вам «товар» дороже его реальной стоимости. Повторю, это пример. Чтобы купить 1000 евро, необходимо заплатить 1255\$ ($€1000 = 1000 \times 1,2550\$$). Чтобы совершить такую сделку имея на счету 100\$ необходимо кредитное плечо больше чем 1:10. Обычно, это 1:100.

Как объясняет брокер, он нам даёт в кредит недостающую сумму. То есть, обладая 100 долларами на счету, торговать вы можете 10 000 долларов. 9 900 вам даёт брокер. То есть, брокер за вас должен заплатить сумму в 1250 долларов купив 1000 евро, а вам продать её по 1255 долларов. При этом он должен получить прибыль в 5 долларов. Но такого не происходит. Вы не теряете 5 долларов при покупке. Что же происходит на самом деле?

Если брокер реально выводит деньги на биржу, то он должен иметь серьёзный запас денег, у себя на счетах, для проведения такой валютной операции. Допустим, общая сумма у брокера на счетах клиентов, управляющих, трейдеров и т.д. 250 миллионов. Брокер, очень честный и все сделки выводит на биржу. Напомню, кредитное плечо 1:100. Обычно трейдеры и управляющие торгуют 10% от своего депозита. Предположим, торгуют все. Тогда общая сумма составит 25 миллионов долларов. Для вывода такой суммы на биржу брокером он должен иметь в своём запасе 2,5 миллиарда долларов. $25\,000\,000 \times 100$ (плечо) = 2,5 млрд. Такая сумма составляет бюджет региона и довольно не маленького. И это самые скромные подсчёты. Что бы брокер мог взять в кредит подобную сумму он должен иметь, как минимум, её эквивалент, в той или иной форме, иначе, банк кредит не даст. А значит, смысла в кредите просто нет, так как если есть эквивалент суммы, то зачем брать кредит. А если всё же взять, то банк даст эту сумму под какой-то процент. Брокер не дурак и переложит эти проценты на клиента. Тогда можно предположить стоимость кредита. Ставка по кредиту в долларах примерно 12% годовых. В месяц это 1%, а в день 0,033%. Допустим, мы купили 10 000 долларов под залог наших 100\$. Наш кредит составит 9 900 долларов. Если мы, в течение дня, пользовались кредитом, то с нас должны списать 3.27\$ как % по кредиту не учитывая комиссию брокера. Но в реальности, опять так не происходит!

9 Вы действительно видите котировку биржи, но покупаете по цене, которую устанавливает брокер. Эта разница называется спред. Покупая у брокера вы заранее оказываетесь в минусе, так как брокер, свою прибыль сразу списывает с вашего счёта. Цена покупки, всегда будет выше рыночной, на величину спреда. Как в обменном пункте валюты. Для примера, я не пишу о спреде, что бы не путать читателя.

Есть правила торговли, регламент которых говорит о том, что вам придётся заплатить 1:100 (0,01). Поэтому, чтобы купить €1000, по курсу 1,2550 вам нужно будет заплатить всего 12,55\$ брокеру. То есть, не 1255\$, а $1255 : 100 = 12,55$. Заманчиво! То есть, эту сумму брокер возьмёт в залог, изначально списав с неё свою прибыль 0,05 \$ (12,55 — 12,50). Остальные деньги, изменение курса, он будет приплюсовывать или отнимать от остатка на вашем счёте. Что это означает? **Это означает, что никакие средства в реальности на биржу не выводятся.** Иначе, брокер должен был списать с вас минимум 3,27\$ за пользование кредитом или 5 долларов за сделку на бирже, а может и всё вместе сразу. В первом и втором случае, он просто сольёт свои деньги в рамках «благотворительности», так как с вас такая сумма не удерживается.

Вы только вдумайтесь, ведь брокер не говорит прямо о кредите, он говорит о кредитном плече. И если бы каждый оценивал слова, то многое бы стало ясно. Само кредитное плечо имеет определение виртуального займа. Брокер не врёт, он просто говорит только то, что ему выгодно.

Может быть, у брокеров действительно столько клиентов-миллионеров, что его состояние из года в год увеличивается с геометрической прогрессией, а миллионеры становятся миллиардерами... Давайте посчитаем. Если мы увеличим сумму нашего депозита в 1000 раз, то брокер с одной сделки получит прибыль 50 долларов... Если таких клиентов 100, то прибыль составит 5 тысяч долларов. Если 10 000, то 500 000 долларов. Из них, необходимо отдать комиссию бирже, заплатить аренду, зарплату уборщице, бухгалтеру, юристу и т.д. Но это копейки. Возникает вопрос, за какое время брокер заработает 2,5 млрд., что бы покрывать кредитное плечо, в размере только 10% от возможных торговых операций? В году приблизительно 250 рабочих дней. Соответственно, прибыль при ста клиентах, с депозитом в 100 000 \$¹⁰ и ежедневной прибылью брокера 5000 \$, без учёта расходов составит 2000 лет. Если, даже таких клиентов 10 000 человек, то брокеру необходимо 20 лет. Чтобы иметь возможность торговать 100 тысячами долларов на бирже, по статистике на 2015 год, необходимо войти в 1 процент самых богатых людей России. Ваша чистая прибыль, должна быть в размере около 50 тысяч долларов в год. Это, примерно, 2,5 миллиона рублей. Таким образом, всего возможных клиентов в России только 1 450 000 человек. По разным оценкам, трейдеров (спекулянтов) на этом поприще, около 100 000 человек. При условии, что все трейдеры имеют 100 тыс. долларов на счету. Статистика торговли на бирже говорит, что только 1 % из этих 100 000 трейдеров зарабатывает на бирже. Это

10 Это довольно большой депозит и позволить его себе могут далеко не бедные люди.

только 1000 человек. Подсчёты, о постоянной и честной прибыли брокера, можете сделать сами.

Но может я просто взял маленькую сумму для примера? Пусть ежедневно через брокера проходят сделки в размере 50% от суммы у него на счетах. Предположим, это $125\,000\,000 \times 100$ (кредитное плечо) = $12\,500\,000\,000$. Эту сумму мы поделим на базовый размер лота 100 000 единиц валюты. Таким образом, в день брокер пропускает через себя 125 тысяч лотов. Если, комиссия с каждого лота составит, к примеру, 8 долларов за лот, то прибыль брокера составит 1 млн, месячная 20 млн, годовая 240 млн. Что бы брокеру заработать 2,5 млрд. необходимо почти 11 лет торговли и это без учёта расходов, а ещё не учитываем, что брокер работал без возможного обеспечения своих счетов в 12,5 миллиардов.

Какова же суть всех этих подсчётов? ***А суть простая, вы не торгуете на бирже. Вы торгуете у брокера. Это даёт брокеру возможность перекачивать ваши денежные средства, вне зависимости от прибыльности ваших сделок, себе в карман.***

Если ваша прибыль чей-то убыток, то, в конце концов, половина клиентов просто, через какое-то время, разорится, обеспечивая другую половину клиентов и брокера. Так будет происходить с половиной от половины и пока не останется только один, как в фильме «Горец». И этот победитель обретёт вечную славу.. Как ни странно в этой ситуации выигрывает только брокер, так как он не теряет денег вообще, а берёт часть депозита клиентов себе. Но может быть, это не совсем так? Для вышеописанного, должно быть основание. Но расчёты говорят об обратном. Возьмём упрощённую ситуацию из двух человек. К примеру, один покупает валюту, а другой продаёт. Поэкспериментируем с парой EUR/USD по текущей котировке у брокера 1,2550. Брокер для вас покупает евро у продающего по курсу 1,2500, а продаёт вам по курсу 1,2550. Следовательно, по правилам торговли 1:100, он кладёт к себе в карман 0,05 \$. На вашем счету $100 - 0,05 = 99,95\$$. В то же время кто-то продаёт по цене 1,2500. Этот кто-то, так же не может продать по такой цене, так как это не прямая сделка. А значит, брокер покупает у продающего по цене 1,2450, это даст брокеру прибыль ещё 0,05 \$. У продающего на счёте так же 99,95\$. То есть, и тот и другой, по отношению к рынку, уже в минусе и что бы вернуть свои деньги полностью, цена должна измениться на 0,05 \$ либо в одну либо в другую сторону. Если купивший ошибся и цена пошла вниз, и он закрыл сделку с убытком в доллар ($99,95 - 1 = 98,95$), то с его счёта будет списан доллар и приплюсован к счёту продающего в том случае, если тот закрыл в то же самое время свою сделку ($99,95 + 1 = 100,95$). А если не закрыл? Прибыль продающего, начинает расти. Но откуда

брокер возьмёт деньги для выплаты прибыли? Из своего кармана? Его прибыль составила всего 10 центов (0,05\$ + 0,05\$). Получается, **брокеру не выгодно, что бы кто-то выигрывал больше, чем проигрывали другие.**

Я бы в трейдеры пошёл, пусть меня научат...

Что бы торговать, необходимо знать товар, как можно лучше. Иначе, твои попытки его продать могут привести к неудаче. Я провёл эксперимент с трейдерами. В рамках этого эксперимента, задавал один и тот же вопрос: "Ребята, а вы знаете, в чём ценность золота?" Ни один не смог мне ответить. Тогда я спрашивал: "А как же вы тогда торгуете долларами, ведь доллар привязан к золоту, но курс золота ежедневно меняется, по отношению к доллару?" И тогда, они неохотно признавались, что доллар давно уже не привязан к золоту, а именно к троянской унции. И старались постепенно уйти от разговора. Тогда я спрашивал: Кто их кумир? Многие приводили в пример Джорджа Сороса. Они считают его гениальным бизнесменом, который сделал состояние за один день. Но они не говорят о том, что этот человек, вместе с командой своих соплеменников, погрузил в нищету миллионы ни в чём не повинных граждан. Лично меня такие кумиры не прельщают, я их презираю и считаю мошенниками. Да, он знал, когда купить или продать валюту, потому, что именно он принимал участие в создании событий, ведущих к понижению или повышению курса валюты. Эти события, способствовали его личной наживе, и он не думал о других людях, он их просто разорил. Понимая это, финансовые инструменты необходимо изучать, чтобы не попадать в сети Соросов и противостоять мошенникам разных мастей. В финансах нет сложностей, но нет и лёгкости. Разумный подход ко всему, будет гарантией вашей безопасности на финансовых просторах, сохранит и приумножит заработанные капиталы. Но мы отвлеклись от разбираемого вопроса.

Для чего же брокеру учить всех, как торговать на рынке? Логично предположить, что любой бизнес не будет раскрывать своих тайн, дабы не плодить себе конкурентов. Несомненно, есть в учёбе плюс, раз брокеры это делают. Но какой? Сохранение тайны, подразумевает отсутствие конкуренции, а ежели такие появляются, то их разум необходимо направить по ложному следу, что бы думали так, как необходимо брокеру. Есть ещё один важный критерий - снять с себя всю ответственность за свои действия. Для снятия ответственности её необходимо переложить на плечи клиентов, в данном случае сделать так, что бы люди совершали

сделки самостоятельно. В этом случае упрекнуть за денежные потери будет некого. Как выполнить все пункты столь сложной задачи? Правильно! Научить. Есть такая восточная мудрость: «Хочешь победить врага — воспитай его детей». Её можно немного перефразировать и в данном случае записать примерно так: «Хочешь много денег — обучи всех, как делать эти деньги».

Большинство трейдеров, особенно тех, кто работает у брокера, твердят, что вы просто не умеете торговать. Сами они умеют и успешно это делают, по команде вышестоящих, и получают за это зарплату. Но это детали и не нужно о них говорить. А мы и не будем. Мы сейчас будем говорить о том, что говорят нам. Попробуем проанализировать то, чему нас учат брокеры.

Основой обучения является технический анализ. Он изучает поведение цен в прошлом. Исходя из этого, делается вывод, какая цена будет в будущем. Только это должно насторожить разумного человека. Вы делаете анализ событий прошлого и пытаетесь применить их к тому, что ещё не произошло, вместо того, что бы анализировать настоящее. Понимаете в чём подвох?! Если нет, ещё раз. Анализ событий всегда строится исходя из текущей ситуации, но ни как не из прошлой. Прошлая ситуация может стать дополнением, но не как не основой для анализа. Например, если в прошлом, цена на доллар упала потому, что показатели безработицы выросли, то сегодня, в результате войны в «Персидском заливе», при росте показателей безработицы, цена доллара пойдёт вверх. Учитывая в прошлом падение доллара из-за негативных показателей безработицы, и сегодня войну в Заливе, можно предположить (заметьте предположить), что рост доллара не будет столь стремительным. Ориентируясь на графики цены в прошлом, можно предположить (опять же предположить), что цена от текущего уровня может пойти на такую-то величину и т. д. Но это уже выходит за рамки технического анализа. Этому вас никто не учит.

В техническом анализе, анализа как такового вообще нет. Почему? Сейчас поймёте. Там есть только цены вчера, цены сегодня, объёмы продаж, в общем, сплошные цифры, имеющие отношение только к покупке или продаже валюты. Все расчёты производятся по математическим формулам, а переменные - это цены. Результат математической формулы всегда зависит от переменных. Если эти переменные одинаковы для разных формул, то результаты этих формул будут в прямой зависимости от переменных. То есть, график одной формулы будет напрямую зависим от графика другой формулы. Простой пример: $y=a$ и $y_1=a-1$. Эти две функции взаимосвязаны. Попробуйте построить графики этих функций. При любых изменениях переменных графики не изменят своей сути. А в техническом

анализе, на основании подобных формул, где переменные это цены, строятся графики. Эти графики показывают динамику изменения цен уже свершившихся событий и ничего более, какую бы экзотическую формулу вы не применили и как бы экзотически не назвали. Любой момент на графике, является уже прошлым. Это прошлое можно проанализировать, найти причины, но это уже прошлое и говорить о том, что будет, как минимум не корректно. События прошлого необходимо взять на заметку, но не ориентироваться на них и не действовать, учитывая только прошлые события.

Можно было бы рассмотреть каждый индикатор отдельно, но суть от этого не поменяется. Индикаторы — это такие штуки, по которым трейдеры принимают решения продавать или покупать валюту. Попробую привести пример для лучшего понимания сути проблемы. Возьмём «среднюю скользящую». Это график средней цены за определённый период времени, который сопоставляется с текущим графиком цен. Вывод трейдера: если текущий график пересекает снизу вверх график со средней ценой, то в ближайшем будущем цена пойдёт вверх, необходимо покупать валюту. Или наоборот. В прошлом вы всегда видите, что такой вывод верен. Возникает вопрос: почему? Дело в том, что график средней скользящей, строится с задержкой на некоторый интервал времени, от текущей цены. При росте курса, средняя цена всегда будет ниже текущей по своему математическому определению (достаточно посмотреть на формулу), а задержка во времени, даст возможность строить график ещё растущей средней цены в то время, когда текущая цена уже идёт в противоположную сторону. В результате этого, графики пересекутся. В момент пересечения, текущая цена будет реальной, а цена средней скользящей будет уже давным-давно в прошлом, она будет ещё строиться, догоняя текущий график. Она всегда будет считаться с задержкой, по условиям математической формулы. Как можно сделать вывод, о покупке или продаже, исходя из этого индикатора? Всегда будет точка, в которой, при росте или падении, графики пересекутся. Только эта точка, никакой информационной нагрузки не несёт. Просто график построен с задержкой и всё. Это элементарно! **Технический анализ является в чистом виде фикцией.** Такой вывод в техническом анализе должен заинтересовать только того, кто плохо учил математику в школе. Но мы-то её учили! Однако, ведёмся на этот простой трюк, как дети. **Нам ведь так хочется верить в лёгкие денежки.**

Текущая цена и средняя — это понятия только текущего момента. Эти графики говорят нам только о том, где была цена в прошлом. Это та цена, которая уже состоялась, а то, что повлияло на это - уже свершилось. А нам говорят, что

психология трейдеров такая - вот при таком раскладе, все будут действовать так. Но на чём основана эта психология? На основании пересечения графиков? Нет. На психологических реакциях на одни и те же события, которые отражены в графике цен. Такие реакции будут только тогда, когда трейдер будет знать, как реагировать. А его (то есть нас) и учат, что при пересечении графика нужно либо покупать, либо продавать. ***Вас учат реагировать. Если вы знаете, в какой момент большинство будет покупать или продавать, то у вас появляется очень большое преимущество. Вы знаете ситуацию наперёд.***

Важно запомнить, что любой индикатор будет отражать только свершившуюся динамику цен. Это естественное показание математической формулы, так как иначе быть просто не может. Ведь график будет расти, если цены растут и падают, если падают. Но никакого сигнала к изменению в направлении цен, он показать просто не в состоянии, так как отсутствует главная составляющая в таком анализе — сам анализ того, почему растут или падают курсы валют. Но, ***обучи всех, и ты сможешь управлять поведением тех, кого обучил.***

Конечно, это не единственное чему учат трейдеров. Ещё учат «анализу» новостей. Обучение сводится к тому, что если определённые параметры новостей положительные, то и цена идёт вверх. Если отрицательны, то вниз. Такое обучение «логике» напрочь атрофирует у обучающегося то, чем он думает. При таком подходе, анализа событий нет. Нас не учат анализировать, нас учат выбирать из двух возможных вариантов, при том из тех, которые ещё неизвестны, они только ожидаются. Но и это не всё. Показатели нам дают сами аналитики, которые и работают у брокера. Делать выводы, в таком случае, я считаю просто нелепым.

Если вы торговали на новостях¹¹, в ожидании статистики, то наверняка наблюдали картину, когда при положительных новостях курс валюты идёт не в нужную сторону, а наоборот. Почему? Потому, что статистика, это не самое главное. Статистика может быть специально создана под заказ агентствами статистики, возможны иные планы правительства относительно безработицы, курса валюты, продажи нефти и т. д. При этом, то, какая новость выйдет в свет, уже знают компетентные «люди в чёрном» и в то время, когда выходит новость, курс валюты уже среагировал на эту новость. Вы можете вообще не увидеть никакой реакции на рынке. А может, в этот момент, мэтры рынка уже имеют иную информацию и реагируют на неё. Поэтому, курс может пойти совершенно не в ту сторону, которую нам пророчит положительная новость.

¹¹ Торговля на новостях — торговля на форекс в ожидании выхода значимых новостей. Это статистика, ключевые ставки, назначения министров и т. д. В зависимости от новости трейдеры либо покупают, либо продают валюту.

Событий, влияющих на курс валюты, может быть множество, не два и не три, а сотни.¹² Их ещё необходимо связать между собой. Вы должны учесть не только разные показатели и статистику, но и политическую ситуацию в разных странах, их взаимное влияние, высказывания политиков и т.д. Но и это не всё. Необходимо смочь проверить данную информацию. Необходимо знать политический курс Центробанка, ФРС и много чего ещё. И важным моментом во всём этом станет осведомлённость в этих вопросах на уровне правительства. Думаете, многие на это способны? Нет, даже заядлые аналитики и трейдеры. Почему? Да потому, что им никто ничего говорить не будет, это безопасность государства. Если вы вспомните выступления трейдеров и аналитиков, то увидите, что их прогнозы сбываются 50% на 50%. В равной степени они могут ошибиться, и когда они ошибаются, то в своё оправдание говорят о неучтённых факторах. В случае технического анализа, можно говорить вообще всё, что угодно, ведь название звучит круто, но он не может учесть ураган, который сметёт все политические и экономические планы. В таком случае можно пожать плечами и сказать: «Ой, не получилось». А если уж аналитики брокера угадали, то сами понимаете, авторитет растёт. Но и ураган можно и нужно учитывать.

Прогнозы аналитиков в таком случае можно сравнить с историей про великого мошенника. Этот мошенник предсказывал пол ребёнка, который должен был родиться. Он гарантировал, что это будет именно так, как он предсказал. Его слава разнеслась в далёкие земли, и отбоя от желающих не было. Деньги текли рекой. Он вёл строгий учёт того, кто приходил, и какое предсказание он сделал, записывая всё это в специальную книгу. Вероятность ошибки его прогноза составляла 50%. Когда, к нему приходил желающий узнать пол будущего ребенка, он называл наугад, а в книгу записывал противоположный пол. Например, говорил "мальчик", а в книгу писал – "девочка". Если рождалась девочка и возмущенные родители приходили искать правду, он открывал книгу и говорил: "Смотрите сами, я так и записал". У кого пол совпадал с предсказанным, те не приходили и рекламировали мошенника ещё больше.

Анализ можно построить, только увязывая одни события с другими и обладая достоверной информацией. А обладает ли ей брокер? Его анализ ситуации курса валют в стиле «*доллар пошёл вниз, потому что золото упало в цене*» выглядит, по самым мягким оценкам, просто смешным.

¹² Я не пишу о том, что курсы валют управляются кем-то специально. Хочется показать, что даже при том, что говорят нам брокеры, можно сделать определённые выводы и не в пользу брокеров.

Зачем всё это брокеру? **То, чему вы научились, вы обязательно будете применять на практике. Брокеры формируют определённое поведение трейдеров, зная, что большинство сделают ход именно в том направлении, в котором он его обучил.** Брокер ставит себя в очень выгодное положение, он может исключить ситуацию, когда придётся выплачивать выигрыш трейдера из своего кармана.

Не важно, каков процент брокера и есть ли у него обучение, владеет он информацией или нет, он зарабатывает не на процентах, которые вы ему платите. **Самым быстрым способом обогащения для брокера, станет ваш убыток, так как вы, вообще не знаете, с кем торгуете и у кого покупаете, ваш убыток остаётся на счетах брокера, а это потенциальная прибыль гораздо бóльшая, чем процент от сделки.**

Как заработать, сравнительно честно, миллион долларов

Необходимо чётко знать, что торговля фьючерс в России никак не регулируется законодательно. И если возникнет спор с брокером по сделке или выводу средств, вы будете отстаивать свои права по месту нахождения брокера. А все брокеры фьючерс находятся где-то на Кипре, в общем, за пределами нашей Родины. Причём, судиться вы будете на местном языке и по местным законам. Это небольшое «лирическое» отступление о многом может сказать.

На фьючерс есть не только валюта, но и металлы, нефть и т.д. Мы остановимся на примере валютных пар, хотя суть не поменяется и для других инструментов.

Казалось бы, всё просто. Решили вы торговать. Подумали, покумекали и поняли, что доллар будет расти. Бросаете всё и покупаете доллар на фьючерс. Тут необходимо остановиться и указать на одну очень маленькую особенность, которая может стать большой шоковой терапией. Многие в действительности не понимают, чем они торгуют. Складывается впечатление, и это активно преподносится брокерами, что вы торгуете валютой. Но это совсем не так. **На фьючерсе вы не торгуете валютой!** Заводя реальные деньги на счёт брокера, вы получаете электронный эквивалент денег. Почему это важно? Потому, что на счёте реальных денег нет, реальные деньги хранятся в сейфе у брокера, как и в любом банке. Это очень важный момент, потому что есть товар, который можно пощупать и унести с собой, а есть картинка товара, которую пощупать нельзя. Это своеобразная иллюзия, иллюзию можно менять, как угодно, а вот реальность изменить тяжело. **И вы**

начинаете работу не с реальностью, а с иллюзией. Запомните это, потому что это очень удобно для манипулирования. Получив реальные деньги, брокеру необходимо сделать так, что бы вы их там оставили навсегда, а лучше принесли ещё. А без иллюзии тут не обойтись и брокер активно поддерживает её с помощью обучения. Но от слов ближе к делу.

Покупая валюту электронно, **вы покупаете на свои кровные не реальные доллары или евро, а коэффициент соотношения стоимости этих валют.** Именно этим вы и торгуете! Если вы обратите внимание, на счёт у вас на мониторе, то там изменений с вашей валютой не произошло. Как были рубли или доллары, так и остались. Вы купили пару евро-доллар! А это значит, не доллар и не евро, а их соотношение. У вас теперь есть в наличие математический виртуальный коэффициент, который не имеет никакой реальной основы! Вы купили договор между вами и брокером о том, что курс может меняться. В случае изменения курса брокер должен вам выплатить или удержать сумму согласно этому договору в момент закрытия сделки. Это, конечно, всё упрощённо, но передаёт суть. А тем временем, ваши реальные деньги и деньги других клиентов лежат в сейфе у брокера.

Если вы проанализировали рынок и решили, что доллар будет расти, и купили эту валюту в бумажном эквиваленте, но сегодня доллар не вырос, а немного упал, вы в убытке, но валюта при вас, и вы её можете оставить до лучших времён. Завтра или через месяц доллар вырос, и вы получили прибыль. У брокера вы так сделать не сможете.

Торговать на бирже 100 долларами просто не выгодно, вы получите прибыль, равную 0,01 %, если угадали направление курса. Возвращаясь к прибыли брокера, в случае вашей удачи или нет, он получит свой мизерный процент, который так же не очень выгоден. И что бы заработать вам и брокеру потребуются десятилетия правильной работы. Об этом мы писали чуть выше. Что бы прибыль была больше и результат ощутимей, нам по умолчанию дают кредит, 1:100 или 1:200, везде по-разному. То есть, имея 100 долларов вы можете торговать 10 000, пока убыток не будет равен 100 долларам и вас не закроют.

Здесь прибыль начинает ощущаться, и сердце радостно трепещет, до первой неудачи. Пока у вас хватает средств на счёте, вы можете переждать небольшой убыток. Но если не хватит, то извините, вас принудительно закроют, списав все средства с вашего счёта. Но реальные деньги так и остаются лежать у брокера в сейфе.

И вот, вы проанализировали всё правильно, но вам чуть-чуть не хватило средств переждать тёмную полосу жизни и вы бы уж точно заработали, и всё было

бы хорошо! Вы бежите и вкладываете ещё денежку в надежде, что сейчас... вы не прогадаете, и удача будет на вашей стороне...

И я так думал, пока не потерял всё и начал разбираться. Почему, анализируя в 90 % случаев правильно, я не могу заработать? Необходимо было понять сам механизм процесса. Может, кто-то скажет, что я дилетант? Пусть говорят. Я не стану кого-то убеждать, а постараюсь рассказать то, что понял сам, для тех, кому интересен чужой опыт.

«Пилите Шура, пилите - она золотая...»

Итак, необходимо понимать ещё одну вещь - всё происходит электронно. То есть, брокер полностью видит сколько, кто и чего купил или продал, по какой цене, где расположены стоп-лосы (остановить потери) и тейк-профиты (взять прибыль) и т. д. и т.п. Он знает о ваших сделках всё.

Такая информация даёт, при необходимости, полный контроль над игроками рынка. Грубо говоря, это всё равно, что смотреть в чужие карты. Так вот, такая система позволяет извлечь прибыль конкретному брокеру, либо с конкретного клиента или с части своих клиентов.

Кто-нибудь задавался вопросом - почему расчётный курс евро к доллару, на форекс, исчисляется до четырёх знаков после запятой? В реальности никаких долей копеек и центов не бывает. Так откуда взялись эти цифры? Наверное, это загадка для математиков. Но моё мнение таково, что это позволяет манипулировать курсом валюты, в рамках дневной торговли, как угодно. Если курс валюты исчисляется сотой долей, то десятитысячную долю проверить просто невозможно, так как её нет в реальности. В пределах тысячных и десятитысячных долей, курсом валюты можно манипулировать, как угодно и уже не нужны такие крупные суммы. Если, например, курс доллара к евро официально 1,71, то в пределах 1,7100 до 1,7199 можно выставлять любой курс и официальный курс, от этого никак не поменяется, а следовательно, и закон нарушаться не будет. Движение курса на сто пунктов, это уже весьма солидная прибыль. Реально, диапазон гораздо шире. Например, курс доллара — продажа 31 руб., а покупка 32 руб. В таком диапазоне, любой брокер может вести торговлю, по своему усмотрению. При условии, что брокер знает всё, о сделках своих клиентов, ему вообще не обязательно выводить сделки на биржу. Достаточно, повторять торговлю на собственных серверах и выводить данную информацию, вам на монитор. Передавая контролируруемую информацию, можно прибегать к

определённым приёмам, что бы извлечь прибыль с игроков рынка. Но и это ещё не всё.

Центробанк устанавливает курс валюты на следующий день, по итогам торгов предыдущего дня. То есть, сегодня мы торгуем в реальности, которую вчера создал Центробанк волевым усилием. Мы отстаём в торгах, ровно на один день и всегда получаем информацию с запозданием на один день. Вы только вдумайтесь! Сегодня вы торгуете во вчерашнем дне. А брокер уже знает, что было вчера. Тут и манипуляция не нужна.

На рынке бывает такое колебание курсов, когда цена резко, например, падает, а потом возвращается на место. Падение или рост в сто пунктов, может выбить из игры многих игроков. Так вот, это момент извлечения прибыли с большинства тех, кто играл, например, на повышение курса и поставил свои позиции вверх, на рост валюты. А незначительная часть людей, вопреки рынку, поставила позиции вниз. Получается, что кто-то пришёл и резко продал большую сумму, опустив тем самым цену до определённого уровня. Но давайте взглянем на это, сбросив шоры. Ничего просто так не бывает. Никто, просто так не продаёт валюту в тот момент, когда она растёт. Это глупо, ведь это потеря прибыли. Или, всё же нет?

Давайте считать. Мы обобщим нюансы, а некоторые просто отбросим, так как они только вводят в заблуждение. Ведь нам важно понять суть происходящего. Например, 70 процентов клиентов брокера поставили на рост валюты, от текущей цены, какой-нибудь валютной пары, например EUR\USD, в 2\$ (то есть евро стоит 2 доллара). По прогнозу, цена должна идти вверх к 4\$. Так сделали 70 % всех торгующих, а остальные 30 % поставили не на рост, а на падение. Цена в этом случае должна опуститься к 1\$. Объём всех задействованных средств 100 000 долларов. То есть на 70 тысяч вверх и на 30 вниз. Подстраховавшись, все трейдеры выставили закрывающие ордера на случай, если цена пойдёт не в ту сторону. У тех, кто поставил на рост, стоят стоп-лосы¹³ (идеально) на 1\$, если цена пойдёт вниз. И это логично, ожидаемая прибыль в два раза превышает возможные потери. Первые должны в общем объёме получить 70 000\$ прибыли, а вторые соответственно получают убыток. Если цена пойдёт вниз, то первые потеряют 35 тыс. долларов, а вторые заработают 15 тысяч. Вот такая простая арифметика. Это сложно только с первого взгляда. В процентном соотношении, 2 доллара купленные "вверх" увеличиваются на 100 % только при достижении цены в 4\$. Поэтому прибыль от 70 тысяч составит ровно 100 %, то есть 70 000 \$. А при падении 2 долларов на 50%

¹³ Стоп-лос — название ордера закрывающего сделку. В буквальном переводе означает остановить потери.

цена придёт к 1\$, то есть убыток будет равен 35 тысячам. Соответственно прибыль тех, кто поставил "вниз", будет равна 50 % от 30 000 \$, то есть 15 тысяч долларов.

Если вы думайте, что там сидит человек и специально просчитывает такие ходы, то вы ошибаетесь. Всё это давно делает машина. А теперь давайте немного отвлечёмся и зададим правильный вопрос. А откуда берутся деньги для тех, кто при таком раскладе заработает 70 тыс. долларов? Ведь нам говорят, что ваш заработок — это убыток других! Но при самом удачном раскладе для брокера так совсем не получается. Если даже те, кто играет вниз, полностью отдадут свои деньги! Это будет только 30 000\$! Так откуда берутся остальные 40? Этот вопрос никто и никогда не задаёт и не анализирует. Я больше чем уверен, большинство работающих в таких компаниях, понятия не имеют, как на самом деле обстоят дела.

Что же делает брокер? В основном, у торгующих, по сравнению с брокером, очень маленькие средства и они никоим образом не влияют на ситуацию на рынке. Но крупные игроки могут это сделать. Видя такую картину брокер продаёт крупную сумму, например, 100 000\$ и получает прибыль в размере 20 тысяч долларов. Вы скажите, как так? Да очень всё просто! Торговля ведётся на счетах брокера, поэтому ведя виртуальную торговлю с Вами, он ничем не рискует, особенно в рамках диапазона заданного курса. Ведь торгуя на своих собственных счетах, прибыль или убыток остаётся на них же, на счетах брокера. Купил ты или продал - это для брокера не имеет значения, он и так уже получил комиссию со сделки, но эта комиссия ничтожна для того, чтобы что-то выплачивать, например выигранную сумму клиенту. А в случае если бы 70 процентов игроков рынка взяли прибыль, то брокер не смог бы заплатить выигрыш. В противном случае, брокер должен был бы отдать свои собственные средства. Получается, что из 35 тысяч долларов, которые проиграли 70% людей, 15 тысяч можно перевести тем счастливицам, которые в этот момент сделали противоположные ставки. И чистая прибыль брокера составит 20 тыс. долларов, не считая комиссии за сделки.

Я описал сравнительно «честную» манипуляцию брокерами. Но это ещё не всё. Пойдём дальше.

Как выиграть супротив краплёных карт...

Когда я торговал на Forex, я заметил одну странную штуку. Я всегда немного не дотягивал до того, что бы мои правильные прогнозы срабатывали. Я получал прибыль, но никак цена не доходила до моих выставленных ордеров. Хотя, на

следующий день я видел, что цена этот рубеж прошла, а потом ушла вниз, и я получил убыток. Получилось так, что я управлял двумя счетами, открытыми у одного и того же брокера. У меня было два монитора. И соответственно, я видел цены на одном счёте и на другом. Я купил валюту, но поставил разные ордера на взятие прибыли. Разница у них была, сейчас точно не помню, но где-то пунктов в 10. Я уже не помню, почему так получилось. И каково было моё удивление, когда я увидел, в одно и то же время, разные цены на мониторе. Я стал звонить брокеру. Но мне ответили, что такого быть не может. Ну и естественно предложили синхронизировать компьютеры, прислав им мои IP адреса. Я отказался. Эту компанию знают многие, она существует на рынке и по сей день. Но не думайте, что она одна такая. Ваши депозиты сольют в любой другой такой конторе. Я тестировал многие. Например, у одного из брокеров, я зашел в личный кабинет и купил опцион, а потом зашёл в трейдерскую программу Meta Traider и посмотрел там курсы на купленную пару. Они почему-то были разные¹⁴. Можете попробовать самостоятельно протестировать. Обычно на демонстрационных счетах всё очень гладко, но как только ты заводишь реальные деньги... тут начинается настоящая «магия».

При торговле случается ещё одна удивительная вещь, если вдруг ты начинаешь пытаться переставить ордер, что бы закрыть сделку, то странным образом всё зависает и теряется связь с сервером. Особенно, когда ты несёшь убытки. Впрочем, такое случается и при взятии прибыли. И в этот счастливый момент, ты с горечью можешь обнаружить, неполадки программы. А «отвисает» она тогда, когда цена уже пошла вниз. Чудеса, да и только. И если бы в такой ситуации побывал только я один - сотни людей уже прошли через это!

Лень человеческая, даёт брокеру возможность зарабатывать. Вы скажете как? Очень просто. Ни кто не хочет трудиться и создавать что-то, своими руками. Но вы упорно это делаете и несёте брокерам свои кровно заработанные денежные знаки в надежде, что и вам более не придётся трудиться, а только наблюдать, как увеличиваются ваши счета. Ваши амбиции и алчность позволяют вертеть вами, как марионетками. И многие начинают использовать «роботов» для торговли. Но это также является уловкой. На чём основана программа робота для торговли? На математическом алгоритме, формуле. Мы это разбирали в техническом анализе. При использовании «роботов» слить ваш депозит ещё проще. Вы ведь даже не представляете, откуда берутся эти роботы. Их пишут сами брокеры, а точнее те, кто работает на них.

¹⁴ Почему разные цены, вы поймёте прочитав главу по бинарные опционы.

И это не самое важное. Эту тайну мне поведал человек, который зарабатывал на форекс и сам был небольшим брокером. Кстати, он перестал заниматься этим по морально-этическим соображениям. Если Вы оказались умнее брокера, то на другом конце монитора сажают специально обученного человека, и он сливает ваш депозит по-полной. Поскольку, вы всего лишь видите картинку на своём мониторе, вы уверены, что это происходит на самом деле, и забываете об элементарном анализе ситуации. Ваши переживания начинают вами управлять, а брокеры этим очень хорошо пользуются.

Когда я начал торговать с помощью «робота», я из 10 долларов сделал 300 и тут, меня захлестнуло! Я понёс денежки. Благо много их, в тот момент, у меня не было. Я вынужден был выводить всё до последнего, отдавая долги. Когда брокер просёк мою стратегию, то у меня больше не получалось натрговать себе ни с помощью робота, ни ручным методом. Всё было впустую. И это при том, что мои прогнозы цены сбывались с 90 % точностью.

Мне был интересен тот факт, что моя бóльшая прибыль на форексе была только тогда, когда я не использовал ни один из методов, которым обучался у брокера. Но тогда, вступала в бой иная артиллерия, и как по волшебству, при правильных прогнозах, мой депозит таял и таял...

Брокеры воспитали целую армию трейдеров алчущих лёгких денег, которые, основываясь на определённых сигналах на графике, делают выбор в пользу покупки или продажи. Это делалось для того, что бы сформировать психологию рынка и не дать понять, что происходит на самом деле. И эти бедолаги, посаженные на иглу иллюзии богатства, несут свои деньги прямиком в карман тех, кто богатеет на чужих неудачах. Ведь очень удобно заложить в сознание людей, программу поведения и всегда знать, как будет поступать большинство. Согласитесь, при таком подходе, когда вы наверняка знаете, как будут действовать другие, можно легко извлекать из этого прибыль. Если на войне ты знаешь следующий ход противника, то ничего не стоит поставить в этом месте засаду...

Попробуйте соединить вышеописанное всё вместе, и Вы удивитесь масштабу обмана, который происходит прямо сейчас и на наших глазах, а кто-то сидит и ничего с этим не делает.

P.S.

А знаете ли вы, что слово брокер переводится с английского, как разоритель? Теперь знаете. Вы ещё работаете на форекс?

Бинарные опционы - торговать или нет?

Каждый, кто интересуется финансовыми рынками, слышал или пробовал такой продукт, как "бинарные опционы". В интернете пестрят страницы сайтов, окутанные розовым туманом обещания быстрых и лёгких денег. И вот, впереди уже мелькают иномарки, и звон монет туманит разум...

Некоторые, слёзно рассказывают о том, как их жизнь была на грани нервного срыва и последние деньги они вложили в этот чудо инструмент и... заработали кучу денег! Кто-то выдаёт себя за финансовых аналитиков и предлагает стратегии и методы заработка. Но, лично я не встретил ни одного сайта брокеров и тех, кто заывает торговать бинарными опционами, где бы раскрывалась суть данного инструмента, что бы можно было сделать однозначный вывод и сказать: торговать или нет. Необходимо с этим разобраться и получить информацию, с помощью которой можно сформировать ответ. С чего же начать?

Как охотник охотнику скажу: Необходимо понять, с каким "зверем" мы имеем дело. Бинарный опцион. Что такое бинарный? Это - двоичный, представленный элементами всего двух видов. Таким образом, у опциона есть, что-то такое, что может быть либо одним, либо другим. Вроде всё понятно. Тогда, что такое опцион? Опцион - это производный финансовый инструмент. Немного расплывчатое определение. **Производный финансовый инструмент**, другими умными словами дериватив — это договор (контракт), по которому стороны получают право или берут обязательство **выполнить некоторые действия в отношении базового актива**. И это очень важный момент. Вы вновь не торгуете валютой. У вас нет никакого реального актива. **Покупая опцион - вы покупаете обязательство по совершению определённого действия. Цена договора и характер её изменения обычно тесно связаны с ценой базового актива, но не обязательно совпадают.** Это так же важный момент.

Например, в нашем случае опцион может представлять собой пару евро-доллар, доллар-рубль и т. д. Что такое пара евро-доллар или любая другая мы уже разобрали. Повторяться не будем. Таким образом, вы покупаете, не просто обязательство перед брокером в отношении пары евро-доллар, а контракт, цена которого может не совпадать с ценой этой самой пары евро-доллар. Этот контракт-обязательство может иметь два варианта развития событий. Если это свести к знакомым словам, то вы юридически оформляете с брокером пари на то, что пара евро-доллар, по прошествии какого-то времени, будет выше приобретённой цены или ниже. То есть, двоичный вариант развития событий - бинарный. В случае если

цена актива станет выше, брокер обязуется выплатить определённый процент от суммы. Если нет, то обязательство по выплате ложится на вас. Результат контракта так же сводится всего к двум действиям - бинарным. Либо — вы, либо — вам.

Как вы думаете, выгодно ли брокеру проигрывать такие пари? Конечно, нет. Цена на валютную пару может легко меняться самими брокерами в пределах дня.¹⁵ Цену на контракт (опцион) брокер вправе определить сам. Бинарные опционы, длительностью более суток, вам не предложат.¹⁶ В случаях, если рынок действительно может уйти сильно вверх, несмотря на установленный дневной лимит, то брокер запрещает торговлю такими опционами.

Но может быть я не прав? Давайте посчитаем. Сумма всех поставленных опционов 200 000 долларов. Возьмём нейтральную ситуацию. 50 % поставили на рост валюты, а 50 % на падение, то есть по 100 000 долларов. Брокер должен будет выплатить в случае победы (обычно процент выигрыша всегда меньше, чем проигрыш) одних - 70% от поставленной суммы. В любом случае, проигравший, теряет всю поставленную сумму. То есть, первые получают прибыль в 70 тыс., а вторые, потеряют 100 тыс. При таком раскладе, брокер оказывается в выгодной ситуации. 100 тыс. он забирает у проигравшей стороны, 70 отдаёт тем, кто выиграл. Чистая прибыль брокера 30 тыс. Всё честно. Такая ситуация на рынке весьма редка. При условии, что рынок формирует цены на опцион.

Допустим 70% (120 тыс.) поставило на рост, а 30% (80 тыс.) на падение. В этом случае два возможных варианта развития событий. Если выиграют вторые 30%, то получают прибыль, равную 70% от 80 тыс., то есть 56 000 долларов. Первые потеряют все 120 тыс. Прибыль брокера очевидна. А если выиграют первые? Брокер просто разорится в один день. А если среди 30 % выигрывавших окажется один богач, который поставил сумму, например, в 150 тыс. тогда брокер вновь не сможет выплатить, так как у остальных, в совокупности денег всё равно меньше, нежели потенциальный выигрыш «богача».

Нас просто убедили в том, что финансы это сложно и разбираться в этом не нужно. Большинство людей, почти всегда, правильно анализируют валютный рынок. Но выигрывают на нём, весьма редко. Почему? Потому, что это не выгодно брокеру. Брокеру никогда не выгодно, что бы большинство получало прибыль, но он заинтересован в максимальном количестве клиентов. Тогда, его прибыль будет расти в геометрической прогрессии. А для этого, клиенты должны думать, что они могут очень быстро разбогатеть. Так и появляются рассказы счастливыхчиков, которые

¹⁵ Об этом я писал чуть выше про рынок форекс.

¹⁶ Смотрите так же в главе про рынок форекс.

работают на форекс и торгуют бинарными опционами. Они создают целые сайты и делятся стратегиями и т. д. и т. п. Цель очень простая — убедить вас, нести денежные знаки в «правильное» место — в карман брокеру. Кто такой брокер? Это лишь юридическое название посредника. **Так же, как и Общества с Ограниченной Ответственностью, брокер является обезличенным юридическим лицом с ограниченной ответственностью и ответственность эта, определяется уставным капиталом. Но не фирма реальна, а те люди, которые это организовали, руководят и извлекают прибыль. Именно они ответственны за все действия, которые совершает фирма.**

Как же может брокер извлечь прибыль в самой невыгодной ситуации? Точно так же, как и на рынке форекс. Манипулируя курсами опционов, тем более право на установку цены контракта остаётся за брокером. В самом определении ясно сказано, что **цена опциона может не совпадать с ценой основного актива**. В нашем примере - это пара евро-доллар. А раз цена зависит от цены актива, а она меняется, то и **цена контракта может меняться, как угодно, но не обязательно совпадать**.

Может я вновь не прав, ведь на чикагской бирже действительно торгуют опционами. Только, контроль за этими опционами, закреплён за Опционной клиринговой корпорацией (ОСС). Этот контроль возник не так давно, ранее, сделка могла происходить только в том случае, если был покупатель и продавец. Покупатель знал, у кого и что он покупает, а продавец знал, кому и что продаёт. Сейчас же об этом знает только ОСС.

В нашей стране, контроля за форекс не существует вообще. Собственно, мы с этого и начали сей разговор. В конце концов, решать, торговать бинарными опционами или нет, вы будете самостоятельно. Попробуйте связать всё, что я написал в единое целое и у вас появится немного больше информации, для принятия решения.

Глава пятая

Банковский ликбез

Я в банкиры бы пошёл, пусть меня научат.. У простого гуманитария-экономиста есть светлая мечта стать банкиром и наслаждаться всеми прелестями современной экономической системы, получая баснословные барыши. Пусть мечтают. У меня такой мечты нет, и не было. Я простой парень, который влез в это дело со стороны потребителя, изучив его на своей многострадальной шкуре. Да и не хотел я во всё это влезать, но недостаток денежных средств взял своё и я пустился во все тяжкие, то есть - взял кредит.

Хочу-хочу кредит...

В давние времена, ростовщикам отрубали руки. Ростовщики — это те люди, которые давали в долг под процент. То есть, человек брал определённое количество денег, а вернуть должен был не столько сколько брал, а чуть-чуть больше. Это объясняется тем, что дающий несёт риск того, что может потерять отданное. То ли раньше люди умнее были, то ли ростовщики послабее. Но они, ростовщики, таки сумели организовать, пожалуй, самую гениальную по простоте систему паразитического существования. Ничего не производя, не делая абсолютно ничего, эта система позволяет зарабатывать огромные деньги, при этом, экономические институты запудрили мозги сложностью данной системы. Заверяю Вас – эта система проста. Стоит увидеть только суть, и человек умеющий считать, никогда не пошел бы в банк и не взял кредит.

Сейчас банки имеют статус частного предприятия, включая Центробанк. И в экономической системе, банки работают, как денежные посредники между крупными и не очень производителями товара и потребителями.

Итак. Спустимся с уровня государственности, собственно на потребителя. Захотелось нам купить машину, а денег нет. А тут говорят можно купить сейчас, а потом, когда деньги будут, отдашь с небольшим процентом, ту сумму, которую нам дали в долг. Халява! Ура! А платить можешь каждый месяц, всего ничего, минимальный платеж, и живи не тужи. Но, подождите радоваться.

Давайте договоримся, что на протяжении всей главы оперировать будем небольшими суммами, некоторыми условными, для простоты подсчета. Может для

кого и секрет раскроем, а те, кто знает, о чём речь, может приступать к чтению следующей главы.

Решились мы платить минимальный платеж и взяли на машину сто тысяч (100 000), пусть будет, рублей. Откуда берется тот самый минимальный платеж, и почему он разный, сейчас поймете.

Ура! У нас есть заветные 100 000 рублей. Обычно нужно выплачивать каждый месяц годовые проценты. И годовая ставка бывает различна. Возьмем, к примеру, 25% годовых. 25% годовых от ста тысяч составит 25 тысяч рублей. Итого необходимо выплатить 125 000 рублей за год, чтобы расплатиться с банком полностью. Вроде все безобидно. Возьмем 25 тысяч рублей и разделим их на 12 месяцев. Получим 2 084 рубля. Вот эта сумма в 2 084 рубля и есть минимальный платеж. Но фишка вся, как говорится, в «банке». Выплачиваете вы каждый месяц банку по 2 084 рубля, а на счету денег-то не прибавляется. Что за фокус? А фокус в том, что выплачиваете вы в течение года, всего только проценты, которые должны. И в результате, на следующий год, вы должны банку все те же 100 000 рублей. Вот и весь фокус. **Выплачивать можно бес(З)конечно!**

Можно конечно выплатить сразу большую сумму. Только, сколько людей это делают? А для того, кто сможет выплатить сразу, существуют штрафные санкции, на преждевременную выплату кредита. Но на сегодняшний день (2016 год) их (штрафные санкции) уже не применяют. Парадокс? Нет! Чёткая и точная система. Да многие и не могут сразу потянуть нужную сумму, на это и расчёт. Да и с вашей зарплатой, сможете ли вы столько заплатить в одночасье? Если бы могли, то кредит и не брали.

Результат - вы заработали банку 25 тысяч рублей. А банк даже пальцем не пошевелил.

И еще один камень преткновения. Некоторые банки практикуют выдачу кредита с откатом. Это выглядит просто, вам дают сто тысяч и вы их должны банку по тем же условиям и процентам, только на руки получаете не сто, а скажем 90 тысяч. Да, да, банк называет это платой за кредит. Это - сверх наглость. Вы должны заплатить за то, что будете банку зарабатывать. Не находите здесь какую-то странную и вроде нелепую, на первый взгляд, неувязочку?

Стоит обратить и на дополнительные пункты договора, на которые, обычно, не обратят ваше внимание менеджеры, такие, как обслуживание счета, и если выдают вам пластиковую карточку, то и карточки. Есть ещё пункт повышения процентной ставки по кредиту, если меняется ключевая ставка. Грубо говоря, если Центробанк

меняет ключевую ставку, то обычный банк, без вашего ведома, имеет право поднять процентную ставку по кредиту.

Таким образом, общий процент по выплатам может быть намного больше, чем заявленный процент кредита.

А самое страшное в ростовщическом проценте — это и есть тот самый %! Представьте себе кучу денег. А теперь представьте, раздали мы эту кучу денег всем людям. Количество денег не изменилось, а изменилось их местонахождение. А теперь, если всё время брать из многих кучек и перекладывать только в один карман (банки или система банков, что равнозначно), то неизбежно, когда-нибудь, эти кучки исчезнут и окажутся только там, куда мы их перекладывали. А перекладывали их, с помощью ссудного процента, в одну большую кучу. И эта куча оказалась в основном у тех, кто не производит ни товары, ни услуги, кто просто ничего не делал, и делать не желает, но забрал себе всё.

И возникнет ситуация, когда все деньги окажутся только в одном кармане. А отдавать эти деньги обратно в схему денежно-товарного оборота ни кто не собирается. И выходом из этой ситуации является печатание ещё большего количества денег. Другими словами возникает инфляция. Ведь те денежки, переложённые путем банковского процента, из одного кармана в другой, никуда не делись. Количество денег увеличилось. И что бы вы ни делали, как бы не зарабатывали, прохождение денег через банк, с использованием ссудного процента, отберет у вас всё, что вы накопили и заработали.

Ситуация с производителями товаров примерно одинаковая, как и с покупкой машины в кредит. При покупке в кредит, вам необходимо отдать денег больше, чем вы взяли или стоит то, что вы приобрели. Это означает только одно, если раньше вы зарабатывали 30 000 рублей и вам хватало худо-бедно прожить, то теперь, вам не хватает 2 084 рубля, для поддержания того же уровня быта. Следовательно, вы должны продать свои услуги на 2 084 рубля дороже. То есть, ваша зарплата должна быть 32 084 рубля, что бы оставаться на том же уровне благосостояния, что и до взятия кредита. Если вы такую зарплату не найдёте, то вы потеряли из своего дохода 2 084 рубля. Вы стали беднее, хоть и приобрели машину. Так и у предприятий, производителей товаров. Что бы произвести новый товар или услугу необходимы денежные средства. А где их взять? В банке, все под тот же процент. А что бы отдать долг, производитель вынужден поднимать и поднимать цену, так как взял он реальные деньги, на которые может произвести конкретный товар, а вернуть вынужден то, чего в природе никогда не было, то есть процент. И на этот процент

производитель становится беднее или, для предотвращения этого, поднимает цену, что непременно отразится на бюджете потребителя.

Брать или не брать кредит, решать теперь вам, а не весёлой рекламе, которая пытается убедить, как вы будете счастливы с новой машиной, квартирой или новым гаджетом. А мы перейдём к следующей, волнующей молодёжь, и не только, теме. Это вновь, финансовые рынки.

Глава шестая

Акции - наиценнейшие бумаги

Я не спекулянт — я инвестор!

Мой знакомый, работал в банке топ-менеджером и занимался куплей и продажей акций. Когда я только начинал свой тернистый путь, я просил его помочь научить меня работе на фондовой бирже, или подсказать, где искать истину. А он мне всё время отвечал, что не может. Сначала я обижался, а потом понял. Он действительно не мог помочь, так как не знал как. А не знал это, по одной простой причине, ему говорили что, когда и в каких количествах покупать или продавать. Он просто был исполнителем. Я понял это гораздо позже, когда он случайно обмолвился об этом, на Дне Рождения нашего общего знакомого, изливая наболевшее, на мою новенькую жилетку.

Помните рекламу «МММ», где час за часом нас убеждали, что простой алкаш может заработать миллионы и для этого ничего не нужно делать. Я не знаю, как себя чувствует Лёня Голубков, но думаю, тот человек, который снимался в рекламе, теперь подумает, что он совершил, не понимая того, сколько людей, при его соучастии, попало в ловушку к мошеннику, ориентируясь на тот образ, который создал этот актёр.

Сложился целый мировоззренческий аспект позволяющий оправдывать дармоедство других. Но главное, что бы это было незаметно, можно назвать спекуляцию или получение дохода из ничего, и за счёт других, красивыми словами, например инвестор и дивиденды.

Я это говорю к тому, что мой знакомый делал это потому, что ему платили очень хорошую зарплату, как и актёру в рекламе «МММ». Если Голубков управлял сознанием множества «инвесторов», то мой знакомый управлял чужими денежными средствами, по указке вышестоящего начальства. Он имел высшее финансовое образование, алкашом не был, но будучи управляющим финансовыми активами не понимал, как это работает, и как здесь зарабатывают денежные знаки, а главное, он не понимал, куда ведёт этот путь. В случае с «МММ» ситуация понятна, а вот с акциями не очень.

Если рынок форекс не регламентируется законодательством вообще, то рынок акций хоть как-то контролируется в нашей стране. Но легче от этого простому

человеку не становится. А суть торговли акциями все та же, купил дешевле, продал дороже.

Рынок акций, так же полон мифов и ложных образов, коие созданы, на мой взгляд, специально, как и реклама «МММ». Один из мифов - это сложность работы с акциями и торговлей на бирже. Сложность заключается только в количестве денег, которые вы не имеете и доступе к информации. Суммы эти не исчисляются миллионами. А исчисляются миллиардами. И мифы, всегда поддерживаются исключительно только теми, кто и создал эти биржи, но об этом в других главах моей книги.

Начнем с того, что фондовая биржа (естественно упростим схему для понимания) разделяется на рынок ценных бумаг, в том числе и акций, товаров - фьючерсов и др. Мы будем рассматривать рынок акций. Так как, лично я специализировался именно на нём и могу говорить о том, в чём самолично имел опыт. Мне кажется, так будет правильной.

Что же такое эта фондовая биржа? А официальное определение гласит, что это сообщество, создается в форме некоммерческого партнерства или закрытого акционерного общества. Но ведь под партнерством понимаются все те же люди. И любая фирма, это, в первую очередь, деятельность человека. Членами биржи могут быть любые профессиональные участники рынка. Порядок вступления в члены фондовой биржи, определяется фондовой биржей самостоятельно. Фондовая биржа самостоятельно устанавливает процедуру включения в список ценных бумаг, торгующихся на бирже.

Если коротко, то несколько людей объединились и стали говорить кому можно, а кому нельзя пребывать в этом объединении и установили собственные правила, по которым должны действовать остальные.

Эти люди взяли полностью в свои руки торговлю товарами и ценными бумагами. Они полностью контролируют этот рынок. И только не так давно, были созданы контролирующие органы и законодательство, регулирующее их деятельность.

Другими словами, попасть простому человеку туда не суждено. Но! Выход есть! Нам предлагается доверительное управление нашими деньгами или самостоятельная работа на бирже, которая осуществляется через брокеров (посредники между биржей и клиентами, то есть нами). Ура проблема решена. Идем к исполнению заветной мечты! Деньги делают деньги! Вперёд ээээ... Ой, простите - инвестор!

Все, кто-либо связан с этой деятельностью, за исключением некоторых мелких фирм, это - дочерние структуры банков и корпораций, которые часто входят в это самое некоммерческое партнёрство, под названием фондовая биржа. Это важно потому, что эта система никогда не позволит, стороннему человеку, быть членом этого сообщества. Зачем там лишние рты?

Наш выбор сделан, и мы гордо назвали себя инвесторами, и решили довериться профессионалам, и отнести им свои сбережения, отдали 100 000 руб., а получили, например, 120 000 по истечении всего срока управления вашими деньгами. Управляющие денно и нощно трудились в поте лица, что бы заработать для вас. Но!

Управляющий не дурак, и хочет денег. Соответственно он потребует процент с вашего дохода. Вы, например, получите не 20 тысяч дохода, а пятнадцать. Но! Ни один управляющий не гарантирует доходность! Правда, об этом не принято говорить. Тогда, совершенно не понятна его заинтересованность. Если он не может гарантировать вам доход, то и себе он гарантировать ничего не может. Тогда возникает закономерный вопрос: А нет ли здесь какого-то подводного камня?

В любом случае управляющий хочет заработать. Управляющий отдает процент с каждой сделки вашими деньгами брокеру (как правило, управляющий и есть брокер), так как любая сделка оплачивается из вашего кармана.¹⁷ Обычно это очень маленький процент. В результате, посреднику (брокеру) в принципе все равно, заработаете вы или нет, он свое получит, а поскольку управляющий и есть брокерская компания или банк, то ему не важен ваш доход, а важно количество сделок, совершенное вашими деньгами. Чем больше сделок, чем они крупнее, тем больше получит брокер. Тем быстрее из одной кучки, вашего кармана, деньги будут перетекать в другую в карман брокеру.¹⁸

Разберемся с этим чуть подробнее, дабы уловить суть. Управляющий или вы сами, это значение не имеет, оперируя вашими деньгами, покупает или продает акции. Акция - это ценная бумага выраженная номиналом, дающая право на получение дохода с прибыли компании.¹⁹ Грубо говоря, вы дали денег компании и

17 Вы не можете самостоятельно стать управляющим финансовыми активами. Это может быть только профессиональный участник рынка. А это означает, что вы должны открыть ООО или ОАО, как вам больше нравится, и получить право на такую деятельность. Вы можете самостоятельно торговать, как частное лицо, собственными средствами на рынке через брокера. В противном случае, вы нарушите законодательство. Поэтому, любой управляющий работает в какой-либо фирме занимающийся подобным делом и получает свой доход не только от процентов со сделки.

18 Этот механизм был описан выше про ссудный процент. Ведь по сути, любая комиссия — это несуществующий «процент», который позволяет запустить механизм перекачивания денежных знаков из одного или многих карманов в один единственный.

19 Не все акции дают такое право.

она обещала в процентном соотношении выплачивать вам прибыль от своей деятельности. Таким образом, **стоимость любой акции может измениться только тогда, когда предприятие приносит прибыль.** Логично предположить, что акция может подорожать пропорционально на величину полученной предприятием прибыли. Теоретически, так и должно быть.

Но, так на рынке не происходит. **А происходит рост цены акции в том случае, когда акцию покупают, и падение стоимости, когда продают.** Проще говоря - спекуляция. И рост, и падение, то есть **цену, задает тот, у кого больше денег на счету.** Почему? Потому что... Есть товар, есть покупатель. Если покупатель способен купить вещь товар, то продавать потом купленный товар он сможет по той цене, по какой захочет. Но, открыто это признавать, никто не желает. Еще бы, такой инструмент для ничегонеделания. Естественно, рост прекратиться тогда, когда все акции будут куплены, и тогда начинается дефицит, и цены опять растут, пока не станет понятно, что расти то некуда, ведь прибыли у предприятия ещё нет, а если есть, то она может быть меньше стоимости акции. И начинается падение. А поскольку, существует система, когда можно продавать несуществующие акции, то есть не купить акции, а продать их не покупая, сыграть на понижение,²⁰ то этот процесс можно усугубить. **И «дном» рынка, нижней стоимостью акций, когда прекращается падение, является реальная стоимость ценных бумаг.**

Кстати, мало кто знает о том, что пресловутый кризис 2008 года на бирже случайным образом совпал с одновременным сбросом (продажей) акций всеми банками.

Но как узнать, когда все акции куплены, а когда проданы. Да очень просто! Вся эта информация видна в депозитарии. Вся эта информация есть у брокера, который одновременно, и, как правило, совмещает брокерскую, банковскую и депозитарную деятельность, так ещё и управленческую деятельность, то есть сам торгует акциями. Вся эта информация видна у них на мониторах! Не надо быть здесь гением! Это всё равно, что играть в карты зная прикуп.

Таким образом, видя кому продать, а у кого купить, сколько акций куплено, сколько продано, происходит простая перекачка денег из одного кармана в другой, путем простой и «честной» сделки с заранее известным результатом. Почему известен результат? Очень просто, брокеру важно количество сделок, а не их

²⁰ Вы обязуетесь выкупить акции по более низкой или другой цене в будущем. Лично я никогда так не поступал, так как в этом случае вы берёте акции в долг и продаёте их на рынке. В этом случае вы должны акции брокеру в отличие от того, если вы просто покупаете ценные бумаги. В случае их покупки, эти акции принадлежат только вам и вы никому, ничем не обязаны и не должны. Любое долговое обязательство будет не в вашу пользу. Вы обязаны будете совершить сделку, а пользование кредитом влечёт за собой плату, за его использование.

прибыльность. В случае, как и с банковским процентом, он мало-помалу перекладывает деньги из вашего кармана, в собственный. Но если он всё же заработал для вас, то сделал он это только за счёт того, кто потерял деньги на рынке. Ведь он управляет не только вашими средствами, но и средствами тех, кто получает убыток, а значит, следующий убыток может быть и у вас. Брокер фиксирует убыток у одного, продавая его акции другому, тому, кто получает от этой сделки прибыль. То есть, **любая прибыль на рынке акций является чьим-то убытком.**

Это очень важный момент. Если деньги не будет кто-то терять, то откуда брокер возьмёт средства для прибыли? Свои он точно не отдаст. Я не знаю, смог ли я доходчиво объяснить, попробую это сделать ещё раз на пальцах, для закрепления материала. Суть состоит в том, что есть два человека, которые хотят торговать друг с другом. Есть третий человек, который приходит и говорит - «Давайте это делать через меня, но я буду брать за это процент. А для вас это будет удобно и вам не нужно ездить друг к другу и обмениваться товаром и деньгами». И начинается торговля. Один раз, второй, третий, десятый, сотый. В конце концов, тот, кто не имел денег, то есть посредник, беря процент, потихонечку перекачивает в свой кошелек денежные средства как у одного, так и у второго человека. При этом, один или другой может получить прибыль при торговле, но только до тех пор, пока есть чем торговать. А таких торгующих, тысячи. И у нашего посредника может возникнуть идея, а что если сделать так, что бы те, кто торгует, покупали только определённый товар, который нужен именно ему — посреднику. И он, управляя средствами торгующих или давая им советы, заставляет их покупать то, что им совсем не выгодно в будущем. Зная весь процесс, и видя какой товар есть у кого, и что кому нужно, в определённый момент, он может сам купить акции, а потом надавать советов, и продать всем их (акции) по более высокой цене, чем они в действительности стоят. Пока все поймут, что произошло, наш торговец будет подсчитывать прибыль не только со сделок своих подопечных, но и проценты, которые те обязаны ему заплатить. Вот, примерно так. Надеюсь, понятно излагаю?

Перейдем теперь к самостоятельной торговле. В чём подвох? А подвох всё в той же комиссии, которую берет брокер с каждой сделки. Я нарочно беру маленькую цифру и большой процент. Так наглядней работа этой рыночной машины. А система проста, как и при кредите. Хотя, мы уже всё описали выше, но ещё раз, другими словами. Повторение - мать учения.

У нас есть сто рублей. Мы хотим купить акций на эту сумму. Эти акции кто-то продаёт по той же цене, то есть количеством на сто рублей. Таким образом, в

обороте 100 рублей и какое-то количество акций. Брокер потребует с нас и от продающего, комиссию, скажем в 1% (еще раз повторяю, так наглядней). Тогда, реально мы можем купить акций на 99 руб. Покупаем. Тот, кто продал, получил 99 рублей и с этой суммы он должен заплатить 1%, то есть 0,99 руб. Купивший заплатил с 99 рублей комиссию в 1%, то есть 0,99 руб. Брокер, не имея ничего, получил прибыль в размере 1% с каждого, то есть 1,98 рубля. Ждем, и заветная мечта сбылась. Купленные на 99 руб. акции выросли на 3%, и теперь, их стоимость равна 101,97. Ура! Продаем. Но у продавшего только 98,01 руб. Купить он может только на эту сумму минус 1% комиссии - 97,0299 руб. Это значит, часть акций останется у того, кто до этого совершил покупку. Брокер удержит с покупающего ещё процент за сделку, и результат «труда» будет равен 96,0596 руб. плюс некоторое количество акций. А брокер доволен, какой бы процент у вас не был, он в любом случае в выигрыше, его прибыль уже составила примерно 4 рубля из доступных 100 оборотных рублей. Ему прибыль обеспечена в любом случае. Скажите, сколько сделок необходимо совершить, что бы всё, что имеет хотя бы один торгующий человек, оказалось в кармане брокера? Открываем математику школьного курса и считаем. Результатом комиссии станет то, что денежные средства перетекут к брокеру, а бумажные акции останутся у тех, кто ими торговал. Когда эти акции никто не сможет купить, они приобретут свою истинную цену. Как говаривал один литературный персонаж: "Лично у меня есть четыреста сравнительно честных способов отъема денег!" Просто, на длительных промежутках времени и маленькой комиссии, это не заметно, но стоит только посчитать...

Главной причиной распевание гимнов удачи о биржевой деятельности, служит простой человеческий фактор. Человек должен думать о том, что он может там заработать, а иначе, он не понесёт денежные средства брокеру. Брокер заинтересован в постоянных клиентах и потоке клиентов, и единственным способом удержания их служит иллюзия заработка на этом рынке. Ведь если все разоряться, то с кого они будут брать проценты? И что бы этого не произошло, в пример ставятся «умные» экономически образованные управляющие. Ну, можно ещё держать парочку клиентов, как морковку для осликов, и подкидывать им информацию о падениях и росте рынка. Здесь уже, как говорится, дело техники.

Теперь вы знаете, что **на рынке акций, любая прибыль — это чей-то убыток.**²¹ Сможете ли вы теперь торговать, решать вам. А я подведу небольшой

21 Кстати, банки не торгуют на фондовых и валютных рынках собственными средствами. Они не выдают кредиты из собственных средств. Они не рискуют своими деньгами вообще. Они используют деньги вкладчиков. Сказки о том, что банки рискуют это ложь. Но зато, банки охотно принимают в обеспечение реальные ценности, особенно недвижимость выдавая взамен цифры на вашем счету открытом в этом

итог. Рынок акций, на длительных периодах, испытывает только рост. Это необходимо для того, что бы получить максимальную прибыль с продажи акций. Но результат неизбежно приводит к провалу и обесцениванию акций. Единственные, кто остаётся в выигрыше от такой деятельности, это брокеры и банки, что по сути одни и те же лица. Схема перекачки денег проста — постепенное перекаldывание из многих карманов, путем ссудного процента или комиссий, в один большой и ненасытный карман.

Ну а мы, в поисках истины и заработка, пойдём дальше. Любой здравомыслящий человек, ищет пути решения проблемы. И часто, пока наш Дух окрепнет, нас ослепляет халява, амбиции и иллюзии. Вот и я спешу поделиться примером из своих странствований, по перепутьям становления моей личности и тем, что я успел понять, ища возможности заработка и безбедной жизни.

Глава седьмая

Как я Родиной торговал

банке. Те деньги, которые они дают вам, не имеют под собой реального обеспечения с их стороны, но с вашей стороны - вы обязаны обеспечить кредит реальным трудом и реальной ценностью.

Я, как и все мечтал хорошо зарабатывать для удовлетворения собственных нужд, которые росли с каждой минутой и рекламой на телевидении. Но однажды, я не смог реализовать бизнес идею, такое, иногда случалось в моей практике, но на этот раз мой денежный капитал иссяк. И самым простым выходом из сложившейся ситуации, был поиск работы и желательно хорошо оплачиваемой.

Наверно, у всех людей бывают проблемы с работой, и меня они не обошли. Нашёл я свободную вакансию конечно не сразу. Но вот то, с чем я столкнулся при поиске работы, заставило меня задуматься над тем, что в действительности происходит на нашей любимой планете. Но это отдельный разговор и в процессе повествования, я постараюсь раскрыть и эту тему. Много я понял, побывав практически в осином гнезде большого бизнеса. А бизнес этот строился на продаже зерновых культур.

Итак. В начале нового столетия, по моей просьбе, когда я уже отчаялся подыскать более или менее нормальное место работы, мой родственник предложил устроить меня в зерновую компанию с названием, думаю, пока я умолчу эту аббревиатуру. Скажу лишь то, что название у неё довольно забавное. Когда я устроился, то сразу спросил у сослуживцев и директора, что означает название фирмы. Но ещё забавней было то, что ни один человек в компании, а как выяснилось позже, что это был целый концерн, не знал, как расшифровать это сокращение. Позже, я выяснил полное название ОАО Агропромышленная компания «...». Звучало название хорошо, да и расшифровывалось, исходя из того, что мне сказали, очень пристойно и достойно. Но почему, это название заключено в кавычки? И так ли всё хорошо, как кажется на первый взгляд?

Я работал в отделе по продаже муки и зерна простым менеджером. Не столь суть в названии компании, хотя капитан Врунгель, из известного мультфильма, говорил: «Как вы яхту назовёте, так она и поплывёт». Посмотрев этот мультфильм ещё в детстве, я задавался вопросом: Если Врунгель такой мудрый капитан, то почему его фамилия от слова «врун»? Но от философии к делу. Суть этой корпорации в том, как она контролирует рынок муки и зерновых.

Кстати, директором нашего отдела был мужчина с забавной фамилией Иванов. Я всегда удивлялся, почему у всех начальников фамилии Иванов. Казалось бы, простой парень с русской фамилией Иванов управляет компанией, которая любезно поставляет на рынок муку и зерно. Но может это совсем не так, может это не простой парень? Оставим его фамилию в покое и вернёмся к более важным вещам. Вернёмся к моей работе.

Когда люди смотрят на некоторые события и какие-то компании со стороны, то кажется, события случайны, а компании работают себе и работают. Они слышат удивительные и красивые истории о том, как простой парень, был нищим и только его ум и талант, ещё и трудолюбие, позволили заработать и построить такую прибыльную и большую фирму. Но начиная анализировать, не поддаваясь общественному мнению, а составляя своё, иногда можно прийти совершенно к неожиданным выводам. Вот вам пример.

Никогда не задумывались, почему дорожает хлеб? Как удобно экономисты объясняют всё это одним словом — инфляция. Понимаешь?!

Но давайте на минуточку разберём, что это такое за слово «инфляция». Чтобы не запутаться в экономических коридорах, необходимо представлять простую схему денежного оборота товара, это суть. Естественно, существует множество разных нюансов, но без знания общей схемы, которая равносильна как в мировом масштабе, так и в масштабе одной страны, понять процесс очень сложно. Поэтому небольшой ликбез.

Денежная масса – денежные знаки, определенного образца, распределены между людьми и имеют стоимость, выраженную в количестве товара, который вы можете приобрести на единицу этого денежного знака.

Товар – производимый и потребляемый продукт, который, для удобства, люди договорились обменивать на денежные знаки, что бы упростить себе жизнь. И в этом есть свои плюсы.

При росте количества товаров – деньги дорожают, а товар дешевеет, то есть, на одну денежную единицу можно купить больше товара, другими словами цены на товар снижаются - дефляция.

При уменьшении количества товаров – товар дорожает, а деньги дешевеют, все происходит наоборот, на денежную единицу можно купить меньше товара - это инфляция.

Нужно отметить, что это работает при неизменной массе денег. Эти процессы инфляции и дефляции управляемы. То есть, разумным результатом такой системы должно быть постоянное количество товара и услуг. Другими словами, стабильность экономики. Или дефляция. Увеличение товаров и услуг, и как следствие снижение цен, и увеличение стоимости денежных знаков, и как следствие, повышение благосостояния окружающих.

Думаю, многие видят, как в реальности происходят дела. Цены растут, а деньги дешевеют – инфляция. Но при этом, мало кто задумывался над тем, что

товара просто завалились на полках магазинов. Парадокс. И при этом утверждается, что это нормальный процесс.

Вернёмся от курса экономики, к моей работе в зерновой компании и удорожанию хлеба. Зерна в нашей стране столько, что можно накормить не только нашу страну, но и другие страны? Тогда почему дорожает хлеб? Ведь с точки зрения всё той же экономики, должно быть наоборот? Тогда экономические гуру начинают уходить от ответа. В лучшем случае, пытаются невнятно бормотать. А некоторые, не стесняясь, говорят — ну надо же стимулировать рост экономики! А если простыми словами сказать? Создаётся искусственный дефицит, чтобы цена не падала или вовсе росла. Так получается, экономисты в корне не заинтересованы накормить людей и улучшить их благосостояние? Речь и пойдёт далее о методах, как это делается, как бы невзначай. При этом делается руками самих граждан, которые просто не знают, как это работает. А в экономических школах для большинства, об этом скромно умалчивают.

Кстати, в компании, в которой я начал работать, почему-то практически все использовали слова «как бы». Например, на вопрос - у вас есть зерно? Менеджер отвечал, что как бы есть. Я сам подходил к ведущим менеджерам и задавал подобные вопросы. А мне отвечали, что как бы есть. Тогда я переспрашивал, оно как бы есть, или его как бы нет? Или его вообще нет, но оно как бы есть? И что мне говорить как бы клиенту, который как бы хочет купить, как бы три вагона зерна, на свою как бы мельницу? Конечно, после таких вопросов разговоры прекращались. Но что-то я отвлёкся.

Когда я только пришёл работать в эту компанию, я ничего такого не знал. Но усердно верил в то, что я могу честным трудом заработать себе, всё на тот же хлеб. Я и по сей день остался при таком своём мнении.

В первые дни работы, меня поразили болезненный вид менеджеров, которые окружали меня. Причём был костяк менеджеров и был молодняк. Костяк был во главе с ещё одним директором, не помню его фамилии, над менеджерами и подчинялся он непосредственно товарищу Иванову, генеральному директору. Причина такой болезненности как молодняка, так и старших товарищей, была в том, что они практически беспробудно пили алкоголь. Не все конечно беспробудно, но после очередной сделки, это было очень заметно. Ведь для совершения сделки человек часто уезжал в командировку, а после этого, конечно не пил. Просто уже не мог. Например, наш начальник, фамилия которого, видимо, останется тайной для моей памяти, оказывался с гепатитом, после очередной сделки, в больнице.

Ещё одной загадкой для меня стало непонимание того, почему люди сидят на работе до вечера, когда основная работа идёт до обеда. Что там делать? Ведь специфика этого рынка особенная. Вся работа идёт в основном по телефону, и до обеда можно дозвониться до хлебопекарен или других подобных структур. Работать они начинают рано и заканчивают рано. А остальное время можно конечно потратить на оформление документов. Но это не столь сложно. Я успевал до обеда обзвонить необходимых мне людей и сформировать нужные документы и коммерческие предложения, при этом, не зная что, чего, куда и кому нужно и как это делается. Я получал правки от юриста, подпись начальника и в два часа был уже свободен.

Когда я спросил напрямую у ребят, которые там работают, то они ответили мне: «Ты что, тихо, нужно не работать, а показывать, что ты работаешь, или зарплата не нужна». Но дело в том, что мне действительно не нужна была моя зарплата, ведь на оклад в 15 000 - 20 000 рублей не так уж и много можно себе позволить. И это оклад в одной из крупнейших компаний, которая участвует в рейтинге Forbs и занимает далеко не последнее место, а одно из первых. Она входит в пятёрку самых крупнейших концернов.

Но не деньги меня интересовали, меня интересовал заработок постольку, поскольку необходимо было кормить себя и семью. Итак, получается все менеджеры, и весь персонал в принципе знают об этом и молчат. Вот такая их суть, напиваются, когда проходит сделка, а остальное время сидят и молчат в тряпочку, что бы зарплату получить.

Интересно, что самым успешным менеджером был только наш начальник и ещё один менеджер, который предпочитал не отвечать на вопросы, а только слушал, кто и о чём говорит. Я не знаю, был ли он стукачом, но точно знаю, что он был эталоном остальных менеджеров, так как смог заработать на «Лексус». Собственно, он и сам занимался показухой.

Давайте копнём глубже. Мой родственник помог мне с одной сделкой. И я её заключил. Продал несколько вагонов муки. В принципе, сделка была на пару миллионов рублей, с них я получил прибавку к зарплате аж тысяч, по моему, пять. Ну что ж, неплохо, подумал я! Я вообще по натуре оптимист.

Когда я обзвонил сотню другую мелькомбинатов и узнал реальные цены на муку и зерно, и то, что его в стране завалились, я пошёл спрашивать, что по тем ценам, которые мы предлагаем, продать зерно или муку вообще не реально. А реальная картина совсем другая. Но мне ответили, что мы крутая компания! Мы вообще, круче и вертикальней всех, и если кто не хочет, то может не брать.

Я немного успокоился, и продолжил методично работать, но везде картина была одинакова. И вот что удивляло, ряд менеджеров продавал товар именно по тем ценам, которые они называли, то есть завышенным.

Я вновь ринулся с расспросами. Как так получается, что на рынке зерна и муки цена реальная одна, а продаёте вы по более высокой, причём чуть ли не в два раза? И ответ меня ошеломил. «Ну что ты думаешь, нужно работать с откатом, вот и всё. А статисты дадут нам такую цену и картину на рынке, которая нам нужна».

Вот это был удар ниже пояса, у меня никак это не укладывалось в голове. Ведь откат — это просто взятка, а статистика — мошенничество. И не просто мошенничество и взятка, а в самых крупных размерах. Да и не просто крупное, а в рамках всей страны — это просто подрыв экономики всей страны и выкачивание денег из страны, в чей-то карман. Ведь дешевле становилось закупать и привезти зерно из Канады, причём зерно ГМО, а не своё, родное, которое гниёт на элеваторах по одной простой причине - какой-то Иванов назначает, кому продавать, а кому нет и по какой цене.

Я и тогда этого не понял до конца, просто, что-то произошло внутри меня, и ещё один пазл мозаики добавился у меня в голове. Меня убедили, что это нормально, и все так работают. Это конечно не оправдывает меня, а только говорит о том, что на тот момент я был слаб и не понимал, что да как. Раз все торгуют с откатами, то может, я тоже могу попробовать.

Успокоив свою совесть, я стал разрабатывать одну сделку. В течение месяца переговоров, мне удалось найти взаимовыгодные точки соприкосновения по той цене, которую навязывала компания. В эту цену входил и откат. После последнего разговора, я должен был оформить документы и отправить предварительные договоры и сертификаты на продукцию фирме, с которой договорился. Но какого было моё удивление, когда через день мне сказали, что буквально вчера они заключили сделку с нашей компанией.

Такого поворота событий я никак не ожидал. Я спросил, не будут ли они любезны назвать того человека, с кем они разговаривали. На этот вопрос я не получил ответа. Зато получил очень интересную информацию о том, что им предложили по более выгодной низкой цене.

Уж если я и был слаб, но далеко не дурак. О моей сделке знал только директор компании, ибо несколько раз я подходил к нему и советовался. Да-да, тот самый Иванов. Правда, оставался ещё один вариант, что мои соседи менеджеры могли подслушать или подсмотреть предварительные документы. Но этот вариант я потом

отсёк, так как эти менеджеры вскоре, после моего увольнения, были так же выкинуты на улицу.

Моему расстройству не было предела. Ещё бы, вы целый месяц кропотливо работаете, а потом раз, и у вас воруют сделку, причём не кто-то...

Естественно энтузиазм у меня угас, и работать мне в принципе не хотелось, но, тем не менее, я методично до обеда обзванивал компании, чтобы оправдать зарплату, а потом занимался своими делами. Но мысль о том, кто же всё-таки украл мою сделку, не давала мне покоя. Будучи человеком терпеливым, я ждал, кто проявится, и я задал всего несколько вопросов тем, кого подозревал, и смотрел на реакцию. Ведь обычно, когда вор раскрыт, ему это ой как не нравится.

И вот однажды, я сидел и преспокойненько играл за компьютером, раскладывая пасьянс, так как основную работу я сделал, и необходимо было убить время до окончания рабочего дня. Я не заметил, как подошёл директор Иванов, и нервно развернул монитор так, что бы было видно всем, что я играю в пасьянс. Точную фразу я не помню, но суть его монолога была такая, что «Пусть все видят, как ты играешь, вместо того, что бы работать!» И тут меня прорвало одной единственной фразой, которая окончательно поставила все точки над «i». «Ну что же мне ещё делать, если Вы мои сделки воруете?»

Иванов побагровел, попытался что-то сказать, а потом убежал в свой кабинет, а я спокойно развернул свой монитор и продолжил свой пасьянс. Я только потом понял, что все пятьдесят человек находившиеся в большом офисе смотрели на меня и затихли. И я понял, как же все они боялись увольнения, как же они пресмыкались перед начальством, как тряслись за свою зарплату. Для них эти бумажки были важнее чести и совести. Как мне было противно смотреть на всё это...

Следующий день был последним в этой компании, мне недвусмысленно предложили написать заявление по собственному желанию, и собственное желание действительно имело место быть, так как я ни минуты не хотел оставаться в этой клоаке. Когда я принёс в бухгалтерию заявление, то дамы, которые там работали, мне не хотели верить, что меня увольняют. Ведь товарищ Иванов такой хороший, такой хороший, он просто этого не мог сделать. Но на вопрос, в чём он такой хороший и что он такого сделал хорошего, так и не смогли ответить.

Вот такую историю мне пришлось пережить. Интересно получается, в фирме есть отдел статистики, который руководствуется тем, что ему скажут, есть костяк менеджеров, который продаёт по завышенным ценам продукты питания, причём, продаёт напрямую, давая взятку покупателю. И, например, хлебозавод, купив такую

муку, не в состоянии продавать хлеб дешевле, чем он его продаёт, и рассказать он тоже не может, так как будет тут же уличён во взяточничестве и мошенничестве. Есть менеджеры, которые обзванивая все регионы, завышают эту стоимость, которая потом обрабатывается статистами. Экономисты стараются «растить» экономику, когда урожай в стране превышает все допустимые урожайности. И министр сельского хозяйства напрямую с экранов телевизора заявляет, что если мы выпустим зерно на рынок, то всё подешевеет, а нам это не выгодно. Нам это кому — тем, кто получает с этого барыши? Но ведь зерно растит не министр, зерно растит фермер. Зерно гниёт на элеваторах, а хлеб дорожает. Да при таком заявлении, министр сельского хозяйства должен быть не то что снят со своего поста, а посажен в тюрьму пожизненно, так как это не просто геноцид, а искусственное образование отсутствия продуктов питания, так необходимых всем людям. Проще говоря - это организация голодомора, с помощью финансового рычага. Кто после этого все эти менеджеры, которые молчат в тряпочку, директора, министры, бухгалтера, статисты, юристы? Кто мы с вами после этого? Изменники и предатели. Преступники. Пусть, многие из них, в чём я уверен, не осознают, что они делают, но министры и Ивановы это знают точно. И теперь я это знаю. И мне искренне стыдно за своё невежество.

Да, ещё сюда нужно добавить и о качестве продукции, существуют некоторые нормы, по которым та или иная мука соответствует высшему, первому и так далее сортам. Так вот, вы никогда не купите муку высшего сорта, как бы не старались. Вся мука, продаваемая в магазинах, разбавлена. Любой сорт муки разбавляется мукой низшего сорта так, что бы анализ не мог выявить этого. Что и как ещё делается для отбеливания муки, я не изучал, но думаю, при желании можно найти и это. Так что, в любом случае, покупая высший сорт муки и оплачивая его, как высший, вы покупаете более низкий сорт, по более высокой цене.

Могу сказать только одно, в защиту менеджеров и статистов. Процесс накручивания цен организован так грамотно, что ни один человек не задумывается, что происходит в целом. А происходит вот что. Набираются «зелёные» менеджеры, которых сажают на телефон и говорят обзванивать все фирмы, как-либо связанных с рынком зерна. Менеджеру даётся прайс отпускных цен, и менеджер начинает своё, на первый взгляд, безобидное дело. Та цена, которую он называет, не соответствует реалиям рынка, она завышена. Отдел статистики, на основании звонков менеджера, строит свои графики всё по той же цене, которую по указанию получил менеджер, и получается, что цена не сама образовалась, а просто создана Ивановыми искусственно. И скорее всего, сами Ивановы являются лишь исполнителями. Естественно, эта статистика освещается СМИ, и если кто звонит в компанию, то

менеджер подтверждает такую цену. А костяк, продающий на заводы и мелькомбинаты зерно и муку за взятки, уж тем более подтвердит, что это так. И производители хлеба и т.д. подтвердят. Они повязаны. Как только менеджер понимает, что ему никогда не светит здесь заработать, то его увольняют и набирают других. Таких менеджеров несколько.

И вот, представьте весь ужас, когда всего несколько человек, из-за непонимания реальной картины происходящего, работают не только на разрушение целостности государства, подрывая экономику, но и участвуют в образовании завышенных цен на хлеб! Ведь такая корпорация не одна. Эта же корпорация занимается нефтью, выращивает цыплят, да ещё много чего может делать. Мало кто знает о действительных хозяевах этой компании. Да и если уж говорить о свободе рынка, то это полная иллюзия, так как практически все компании мира принадлежат десяти корпорациям, и вся прибыль от того, что вы покупаете, от джинс до йогурта, падает в карман нескольких людей. И ужас в том, что простые люди не понимают этого. Они просто нагло обмануты.

Что-то я поддался эмоциям. Предлагаю оставить их и пуститься по волнам бизнеса и повысить свой интеллектуальный уровень не только в экономической сфере, дабы нас не одурачили разного рода проходимцы, торгаши и менялы. А для этого, предлагаю раскрыть следующий вопрос.

Глава Восьмая

Берегись халявы Брат!

Закончив изучение финансовых рынков, работу в корпорации и поняв, что мошенничество не для меня, я решил направить свои стопы в интернет. По слухам, здесь можно было много заработать. И как всегда можно было ничего не делать. Много, что я исследовал, отбрасывал сразу. Программирование, дизайн и создание сайтов я отсёк, так как мне это было неинтересно.

Вообще, тема заработка в интернете очень обширная, но мне бы хотелось уделить внимание именно тому, что мы очень уж не хотим работать, но хотим получить всё и сразу. Может у кого-то так и бывает, но это не путь для нормального человека. Это путь дармоеда и мошенника, и лично я им быть не хочу, и вам не советую. Но выбирать всё равно вам. А я, продолжу свой рассказ, какой бывает халява, для любителей лёгкой жизни и как на таких любителях, наживаются другие халявщики. И если бы мы с вами не увлекались лёгким заработком, то таким мошенникам ничего не оставалось бы, как честно работать, хотя этого они делать не умеют и не хотят. В любом случае, они не смогли бы наживаться за чужой счёт.

Меня, как всегда, понесло в дебри. Вернёмся к моей интернет эпопее. В поисках заработка я понял, что такие способы работы в интернете, как выполнение заданий, форекс, клики, или сёрфинг, партнёрские программы и т. д., это обман с разнообразной красивой обёрткой. Я решил, что, наверное, существует что-то иное и стал пробовать другие варианты. И наткнулся на один небольшой курс, где предлагалось, выполнив определённые действия, начать зарабатывать уже сразу. В видеокурсе, человеком, чьё лицо показано не было, проделывались операции в реальном времени, и всё выглядело замечательно, пока последние розовые стёклышки с моих очков, не осыпались мелкими осколками через несколько дней. И я понял, что меня вновь обманули, и я потерял последние деньги. При этом мне было обидно другое, я мог их вложить в более полезное дело, но я решил расширить горизонты. Ну да хватит соплей, я считаю себя воином и неудачи только закаляют меня. Да и вас, я думаю, закалят, ведь мы сильные люди, просто не знаем своего потенциала. Но это уже отдельная тема...

Так вот, я стал разбираться, и каково было моё удивление, когда я понял, как меня обманули. И сыграли на простом моём чувстве. А чувство было такое, что мне срочно нужно было заработать, так как кредиты тянули вниз изо всех сил и я пока не смог финансово поправиться.

В курсе предлагалась купить тематический сайт, проделать нехитрые действия и посетитель, заходя на сайт, будет получать услугу, оплачивая с помощью мобильного телефона, отправляя смс. Тематика сайтов была простая, гороскоп, диеты, женский сайт и ещё что-то. При этом, человек из курса рекомендовал эти сайты, ссылаясь на то, что он авторитет в этом деле, и рекомендует только проверенные варианты. Ну а я, как наивный дурачок, решил последовать инструкции, так как времени, делать сайт и раскручивать его, у меня просто не было. А стоимость готового сайта была около 6000 руб. Я рассудил, что такой дешёвый сайт может быть потому, что компания продаёт не один такой сайт. Я ведь сам заказывал сайты, и стоимость их была от 40 000 руб. Это были хорошие сайты. И здесь сайт, хоть и был простеньким, но выглядел довольно презентабельно. Другого варианта мне просто не пришло в голову.

Я купил этот сайт, и как обещалось в курсе, выдерживая время ко мне пришло на почту письмо со ссылкой на сайт, с доменным именем и паролями к хостингу и домену.

Конечно, я был рад, что наконец-то не обманывают. Но радость была преждевременной. Дальше, по инструкции я прошёл регистрацию ещё на двух аккаунтах, один аккаунт - это SMS биллинг²², а второй это тизерная сеть²³. Первый сайт, в общем, не вызвал никаких подозрений. А вот тизерная сеть была мне очень интересна, так как я искал возможность продвинуть и свой сайт в интернете, не связанный с заработком в сети.

В общем, прошло время и человек на видео, сравнивая показы рекламы и количество посетителей зашедших на сайт, очень грамотно расставил все точки над «і», пригласив пройти свой курс, ценой в 30 000 руб, где обещал раскрыть дополнительные секреты заработка в интернет.

По его словам, затраты на рекламу составляли 450 рублей, а количество людей из, примерно, 250 целевых посетителей, отправивших смс с оплатой, составляло 12. При этом цена SMS была 300 руб, где чуть больше половины забирала компания, подключившая ваш сайт к биллингу. За одно SMS получалось примерно 140 руб. А всего соответственно 1680 руб. Цифры сейчас чуть не точные, но цена неточности в копейках. А суть такова, что потратив на рекламу 450 рублей, человек с экрана получил около 1200 рублей чистой прибыли.

Вдохновлённый результатом гуру, я стал с нетерпением ждать, когда на моём счёте появятся оплаты. И как у Кисы Воробьянинова, у меня алмазная пыль стояла

22 СМС биллинг — взятие платы через отправку SMS на определённый номер.

23 Тизерная сеть — рекламная сеть в интернете, где ты платишь за показ твоей рекламы на сайтах.

перед глазами. Хотя, я никогда раньше не замечал за собой такого плохого качества. Я всегда относился к деньгам, как к бумаге и не больше. Видимо моё отчаяние всё-таки вскрыло потаённые уголки моей Души. Но ведь на это и была рассчитана вся эта уловка!

И я вложил в рекламу 1000 рублей, ожидая того, что как не крути, а таких как я много и рассчитывать на то, что будет так, как у гуру, не стоит, но хотя бы на половинный результат, можно. И это то же будет не плохо для начала, получив прибыль с вложенной тысячи в 600 рублей.

Прошло время... И я с удивлением увидел, что на 500 посетителей, отправленных SMS было всего 5, то есть 1 процент. А в денежном эквиваленте выражалось это 700 рублями, что не окупало даже затраты. Я вложил вторую тысячу и получил только 1 SMS. И можно бы было списать мою неудачу на то, что я не умею просто правильно составлять рекламные тексты, и вообще только начинаю. Но я, на свою или на чужую голову, решил использовать тизерную сеть для привлечения целевой аудитории на свой сайт и поднятия его рейтинга. Я кинул ещё тысячу в тизерную сеть. И решил посмотреть онлайн, как это работает, наслаждаясь подъёмом своего сайта в рейтинге.

Какого было моё удивление, когда я обнаружил, что денежки списываются, в статистике есть посетители, а на моём сайте посетителей нет. Я перегрузил страницу, слазил в Яндекс-метрику, а посетителей как не было, так и нет. И на следующий день метрика не отразила ни одного посетителя. Я полез на сайт, который я только что купил и возлагал на него надежды, но на нём не оказалось счётчика и посмотреть статистику посещений невозможно. Я хотел вывести остаток денег с тизерной сети, но вывести их нельзя, а можно только подать заявку. Я решил вывести прибыль с SMS, но и их оказалось вывести не представляется возможным, а необходимо ждать месяц и они автоматически должны будут быть перечислены. У меня опустились руки. Правда, через месяц, 700 рублей с SMS биллинга, упали на мой счёт.

Получается вот такая нехитрая схема. Человек создал курс, который рекламирует определённые порталы-сайты. При этом такой курс уже не актуален, что также является обманом. Скорее всего, владелец этих порталов один и тот же человек. Кто-то покупает у него сайт, который ему в принципе и не нужен. Потом, заходит и вкладывает деньги в рекламу и не получив услуги, просто их теряет. Вырисовывается очень простая картина. Человек имеет сайт, который продаёт сайты, на котором нет ни контактов, ничего. Человек приглашает в тизерную сеть, которая является просто обманкой и делает видимость показов рекламы. И у

которой, так же не оказалось контактов. Человек предлагает зарегистрироваться на сайте SMS биллинга, который имеет контакты, и даже на её странице есть ссылка на сайт по продаже сайтов, и оговариваются условия специального сотрудничества. Но это не мудрено, в продаже готовых сайтов и подключение их к биллингу ничего плохого нет, так как сайт специализируется на производстве сайтов адаптированных для SMS биллинга. Так, что здесь ничего криминального нет. Но вот способ выманивания и продажи таких сайтов? просто поражает.

Тогда Вы скажете, а где же мошенничество? Да всё очень просто. Компания выплачивает только раз в месяц. А следовательно, что бы получить свою прибыль, я должен вложить как минимум по 1000 рублей в день, в течение месяца, а это уже 30 000 руб. и потенциального дохода для мошенника. И эти деньги я должен вложить в ту самую тизерную сеть, которая почему-то не имеет контактов и не привлекла посетителей на сайт со счётчиком. За сам сайт я отдал около 6000 руб. Это уже чистая прибыль с продажи сайта. Но здесь придраться невозможно. Захотел человек и купил, ничего такого. Первый день рекламы мне обошёлся в 1000 рублей, и на моём балансе SNS биллинга появилось 700 руб. на второй день я потратил ещё 1000 и получил только одно SMS. Далее? я вложил в рекламу своего сайта 1000 руб и полностью их потерял. Итого, чистый убыток составил 9000 руб., а прибыль мошенника 8300 руб. Вот так.

Единственной загадкой остаётся одно - откуда взялись те самые смс, которые мне оплатили? Мне здесь вспоминается анекдот про разведение кроликов. Въезжает запорожец в мэрс. Из мерина выходит мужик весь крутой, подходит к запорожцу, а там сидит старичок. Мужик начинает орать? пальцы гнуть, а старичок и говорит, я заплачу, заплачу. Крутой — да ты мне квартиру отдашь и всё в таком духе. А Старичок подходит к багажнику, открывает, а там полный багажник денег. Достает пачку, отдаёт. У мужика челюсть до земли. Ты, говорит он старичку, чем занимаешься? Тот - кроликов развожу. Тот не верит, да ладно, покажи! Ну, сели они по машинам, подъезжают к шикарной вилле, за мерсом закрываются ворота, к старичку подбегают два головореза, и старичок говорит им — давайте мужики, работайте, я кролика привёз.

И здесь по такому принципу, дай вам немного денег, что бы вошли во вкус и потратили ещё больше. Человек, который это предлагает, просто мошенник. И пусть он не думает, что уйдёт от ответственности. Я получил свой урок и делюсь им с вами, для меня это самое важное.

Тем не менее, я не закончил свою работу в интернете и наткнулся на популярный, по утверждениям неопознанных лиц, вид заработка. Это клики по

рекламе. Но я, умудрённый опытом, стал анализировать попавшуюся мне возможность заработать.

Бизнес на кликах. Обратная сторона Луны

Наверняка, вы все давно знаете, о таком популярнейшем виде заработка, как клики по сайтам. Я решил раскрыть небольшую тайну компаний, которые нечестно ведут такой бизнес. Для новичков, а может и для опытных бизнесменов, такая информация окажется полезной, и они будут осмотрительней выбирать компании, в которых продвигать свои сайты, и которым платить за рекламу. А начнём мы, с точки зрения тех, кто решил подзаработать на этом.

И так. Вы нашли портал, который предлагает Вам сидеть за компьютером и только кликать мышкой на появившейся рекламе. А за эту нехитрую работу он Вам будет платить, везде по-разному, возьмём примерно 5 копеек за клик. Опять же, цифры это только пример. В то же время, Вам говорят, что вывод средств возможен только по достижении определённой суммы. У меня сразу возникает вопрос, а почему? Я ведь их уже заработал. Не так ли? Вам могут объяснять разными причинами, но вопрос в том, почему нельзя перечислить пять копеек вам на счёт? На что сделан такой расчёт? Ну да ладно спишу я это на комиссию по электронным платежам, ведь она не может быть меньше определённой суммы, хотя и здесь у меня возникает вопрос.

Возьмём, например, минимальную сумму выплаты сто рублей. Считаем 5 копеек умножить на 2000 кликов — это 100 рублей. Вроде не всё так плохо. Две тысячи кликов можно сделать за, если даже посчитать по 5 секунд на клик, то примерно получится 167 минут, а это 2 часа 47 минут. И так в день при загрузке в 8 часов можно примерно заработать 300 рублей. Вот, что даёт простой подсчёт. Вы должны целый день сидеть и кликать возле компьютера. Но. Это не всё! Вам предлагают - если хотите зарабатывать больше, то приводите рефералов и компания будет выплачивать вам часть своего дохода. И тогда, уж точно вы сможете сидеть и смотреть, как ваш баланс пополняется. Лишь одно «но» забывают упомянуть при описании такой деятельности.

Давайте посмотрим, где здесь подвох. Всё дело в том, что вам не дадут в месяц накликать больше определённой суммы. У вас будет окошко, в котором вы должны будете кликать на появившейся рекламе. Но это не происходит так, что вы кликнули, а у вас тут же появилась другая реклама, нет. Проходит минута, а иногда бывает

только определённое количество рекламы ни больше, ни меньше. У вас, через определённый промежуток времени, появляется ещё одна реклама и рассчитано это таким образом, что бы вы могли накликать только определённое количество раз, за определённое время.

А итог простой — ничего вы тут не заработаете! Если у вас хватит терпения, то вы заработаете минимальную выплату, может быть. Таким образом, отсюда вырисовывается очень простая сумма, возьмём, к примеру, 300 рублей в день, при занятости 8 часов. Математика первого класса: 30 дней умножаем на 300 руб. и получаем 9 000 руб. и это без выходных. При этом, необходимо соблюдение условия, что после каждого клика у Вас тут же появляется новая реклама. Получается, выгоднее устроится на работу, и тратя то же время получать, как минимум, 20 000 руб.

Ещё раз повторю в реальности сумма абсолютно другая. Если у Вас получится заработать более 3000 в месяц, то Вы достойны золотой медали по скоростному кликанью! А теперь, обратная сторона луны, которую не видят бизнесмены, платящие за целевые переходы на свой сайт.

Я сначала не поверил, в то, что пишу сейчас. Я не мог понять, насколько должно быть у человека извращено миропонимание и отсутствовать какая либо мораль, что бы так внаглую обманывать людей. Для меня, это стало очередным, очень хорошим уроком. Я надеюсь, что эта информация поможет и другим людям. А теперь, разберём для чего всё это делается, и для чего я так подробно описывал эти клики. Та компания, в которую Вы пришли с радостью кликать, имеет другой сайт. На этом сайте предлагается рекламодателям заплатить, а взамен обещает показывать на других посещаемых сайтах их рекламу. И компания обязуется брать выплаты только за то, что приходят целевые посетители на ваш сайт. И с них она берёт, например, 2 рубля за клик. Рекламодатель может посмотреть статистику показов и заходов на сайт компании. Я так же сидел и думал, имея сайт с предложением услуг, почему же целевые клиенты, заходя ко мне, вообще не звонят, ведь из 100 посетителей хоть один-то должен был позвонить и хотя бы поинтересоваться, что к чему!

Вернёмся к нашей мечте, о халявных деньгах, за клики и целевых клиентах. За один клик вам оплачивают 5 копеек, которые берутся из кармана рекламодателя. А рекламодатель платит 2 рубля за целевого посетителя, которым являетесь вы. Таких компаний сотни, тех, кто кликает - десятки сотен. И получается, что вашими руками совершаются мошеннические действия относительно рекламодателя. Если хотите,

то продолжайте. Теперь вы знаете, как это происходит. Привлечь к ответственности, такую недобросовестную компанию, практически невозможно. Концов не сыскать.

Как вы думаете, сколько компании иногда платят за клики? Цена доходит до 300 рублей за одного посетителя. Представляете, какие средства тратят компании на рекламу?! И как зарабатывают мошенники на рекламе?! Единственную пользу, которую они приносят сайту, это подъём сайта в рейтинге за счёт реальных посетителей. Вот такая обратная сторона Луны...

Это всё цветочки, а ягодки будут впереди. Поняв всю пошлость и подлость ситуации, я занялся малым бизнесом, в надежде зарабатывать своим трудом. Я думал, что тут точно мне никто не помешает. Но, я и не предполагал, что и здесь существует подвох. Пришлось досконально изучать тему. Судьба дала мне такую возможность, она одарила меня разумом, который позволил выявить множество подводных камней и познакомила меня с интересными людьми, опыт которых я перенял. И вот, результатом этого путешествия по волнам бизнеса, стала следующая история.

Глава Девятая

Большой брат малого бизнеса

Однажды, мой знакомый решил заработать денег. Что он только не делал для этого. Кидался в разные авантюры, пока не израсходовал весь свой денежный запас. После этого, он решил устроиться на работу. И где он только не проработал после этого. Везде где он бывал, он видел лишь печальную картину, как большой бизнес нанимал самых-самых, но эти самые-самые ничего не могли сделать, но зато те, кто мог что-то, всегда оставались на самых последних позициях. «Самые-самые» не могли ни создать нечто новое, но всегда с лёгкостью вводили идеи тех, чьи они были. Но самое странное было то, что кто-то эти идеи ещё и воплощал, но как-то извращённо. Он перестал делиться идеями и его увольняли. Он оказался никому не нужен и решил вновь воплощать идеи самостоятельно. И здесь его постигла неудача. Одной из его затей было продвижение нового товара на рынок. Это был полезный и нужный продукт для сельского хозяйства, и он не мог понять, почему ни кто не покупает его. Он тешил себя пустыми надеждами, пока не остановился и трезво не взглянул правде в глаза...

История оказалась с хорошим концом. Он не опустил руки, наоборот. Сбросив розовые очки, он изучил досконально тему бизнеса. И он увидел намного больше, нежели рисуют современные экономисты, прикрываясь своим образованием и умными словами. Он и поведал мне некоторые ответы, на заданные мной вопросы.

Вы думаете, что малый бизнес это двигатель экономики? Так вам говорят. Лично моё мнение, что это большая ложь. И вот почему:

На чём держится экономика? На деньгах. И у кого их больше, тот и оказывает влияние. В принципе это всем понятно. Хотя реально, деньги не что иное, как просто бумажка. Доказать, что малый бизнес не является двигателем экономики можно очень просто. Возьмём статистику субъектов малого и среднего предпринимательства России по состоянию на 2013 год. По данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации зарегистрировано 4,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства. Общий оборот 36,282 триллионов рублей. То есть, на одного предпринимателя приходится, примерно, 0,0078 миллиарда рублей, без учёта вычетов налогов и расходов. У 500 самых крупнейших компаний России совокупный доход исчисляется приблизительно 31 триллионом рублей. То есть 1 человек, владелец корпорации, может иметь доход 62 миллиарда рублей супротив 0,0078 на одного предпринимателя. Это уровень бюджета одного или нескольких

регионов. Всего в России, по последним данным переписи населения, 143 миллиона человек, куда входят и вышеперечисленные. Уберём из них предпринимателей и владельцев компаний и получим примерно 138 млн. человек, которые, в среднем, получают зарплату в 25 тыс. рублей по стране. То есть, на одного человека приходится доход 0,00000025 миллиарда рублей. Как вы думаете, кто может повлиять на экономику? Правильно. Не так уж много человек. И как ни странно, они владеют теми корпорациями, которые и приносят доход. Конечно, это приблизительные цифры, но в сравнении, очень хорошо становится видно, что малый бизнес в экономике ничего не решает. Это хорошо завуалированная ложь. Это иллюзия, созданная для людей, которые бы думали, что они могут действительно заработать своим трудом. Может, они и заработали чуть больше, чем остальные, но они забыли одну важную вещь... Об этом чуть позже.

Почему же ничего не получается? Почему не получилось у моего знакомого, пройти со своим товаром на рынок? Ведь столько примеров людей сколотивших состояние, на какой-нибудь новой идее? Нам об этом рассказывают на бизнес тренингах или пишут в газетах...

Вы когда-нибудь слышали об информационной войне и промышленном шпионаже? Ой. Да наверняка слышали, сейчас этим никого не удивишь, только мало сталкивались в реалиях. Расскажу маленький пример, как выживали нас наши конкуренты с рынка, только для того, что бы завладеть нашей идеей о продаже товара. Мы с партнёром открыли бизнес в спальном районе нашей столицы. Было очень тяжело, так как мы не располагали средствами и сделали это на заёмные деньги. Мы проанализировали рынок вокруг, и поняли, чего не хватает. Стали толкать идею и у нас пошло дело. Но не прошло и недели, как возле нас, стали крутится самые различные персонажи. Ещё через неделю, практически все магазины стали продавать то, что делали мы. При этом, все как один, понизили цены на наш товар. Но, мы то понимали, что они продают товар в убыток, так как он, даже по большим оптовым скидкам, столько не стоит. Через пару месяцев нам пришлось свернуть всё, так как покупателей естественно не стало. А цены в магазинах, как ни странно, стали такими же, а то и ещё выше, чем у нас.

Думаю, разъяснить не нужно, что произошло. Это самый простой пример. Схемы конкурентной войны и шпионажа весьма велики и заковыристы. Просто их не озвучивают простым языком, и те, кто это делает, говорят обычно, что этого просто нет и никому это не нужно. А те, у кого не получается - не имеют профессионального образования и просто лохи. Но что сделали те, кто выжил нас из бизнеса? Ничего они не сделали, они даже не потрудились понять, а что нужно

покупателю, и чего не хватает. Они просто, имея денежные средства, смогли манипулировать рынком. Хотя, часто крупным компаниям не нужно думать о том, что нужно рынку. Они думают иначе. Как заставить потребителя купить данный продукт. Это проще. И для этого есть технологии...

Поэтому, если у вас не получился бизнес, вы не отчаивайтесь, возможно, просто вам не дали это сделать. Существует множество способов увести человека в сторону от правильных действий. Избавьтесь от иллюзий, ведь всё, что вы покупаете, производит всего несколько корпораций в мире! И это не пустые слова.

Представьте себе, что вы владеете громадной корпорацией и входите в мировую элиту, которая не хочет терять свои места. И это логично, у тебя всё есть, ты король, кто откажется от таких средств и короны? Мало кто, и уж точно не они. Но появляются всякие назойливые люди, которые либо просто амбициозны, как и вы по своей природе, и хотят хапнуть, либо просто умнее вас и могут построить с нуля всё то, что вы так долго или нет, подминали под своё крылышко. А могут появиться и те, кто разрушит представления о том, что то, что продаёте вы вообще не нужно, потому, что есть лучшие варианты. Необходимо что-то с этим делать. Как не дать потенциальным конкурентам выиграть? А лучше сделать так, что бы конкурента не возникло, и даже, не возникло правильной идеи, у всяких назойливых и дотошных людишек.

Способ первый. *Направь конкурента по ложной дорожке.* Сидел такой олигарх и думал, как ему сделать так, что бы вообще ни кто не занимался тем, что делает он. Ведь тогда и конкурентов не будет. А сделать это оказалось не так сложно.

Скажите, вы наверняка думали: чем же заняться, какой бизнес открыть, что продавать? Изучая рынок, можно наткнуться на разные рекомендации и статьи от авторитетных людей, что самый выгодный и доходный бизнес — это общественные туалеты. Один бизнесмен продавал голубиный помёт, третий начал свою карьеру продавая горячие сосиски на улице, а потом открыл сеть ресторанов, ещё один счастливчик работал и продавал ластики и карандаши, а теперь у него сеть магазинов. Только вы и только своими руками, можете пройти такой путь. И так далее и тому подобное. Таких историй море-разливанное. Но, вы нигде, и никогда не встретите, как наши нефтяные магнаты заняли свои посты, и почему это у них оказались в единоличных руках ресурсы страны, когда такие богатства Родины принадлежат вообще-то народу. Это написано в Конституции. Я не придумал. И только народ через законную власть вправе распоряжаться этим богатством. Почему не выгодно заниматься, например, нефтяным или угольным бизнесом? Почему, про

это нет ни слова? Думаете, такие истории о мучениках, которые сделали бизнес с нуля, это реальные люди? В 90% случаев это вымысел. Причем очень грамотный и составлен хорошо оплачиваемыми психологами и литераторами. Ведь проще заплатить нескольким людям, что бы они распространили подобные истории, чем потом наблюдать, как толпа бизнесменов лезет на твою вотчину. Да им даже не обязательно знать о том, для чего они это пишут, главное, что бы написали, а распространить может и другой наёмник.

И что бы не пустословить предлагаю обратиться к точной науке — математике. Сколько нужно продать сосисок, что бы открыть один ресторан? Это реальный бизнес, который предлагается вам для реализации своего потенциала. Это реальные цифры из франшизы.²⁴ Стоимость хот-дога, ну пусть будет в среднем 100 рублей (от 50 до 200 рублей). Эта цена, конечно меняется, но возьмём для примера её. А сколько стоит открыть ресторан? По разным оценкам от 50 до 400 тысяч долларов. Также, возьмём среднюю цену в 200 тыс. долларов. По курсу 30 рублей (старый курс на 2013 год) это будет 6 000 000 рублей (шесть миллионов). Нехитрый подсчёт даёт нам цифру, что продать нужно 60 000 сосисок и весь доход класть в копилку, не питаясь и не платя за квартиру. Сколько можно продать сосисок в день? На одном из сайтов я нашёл информацию о том, что в день, примерно, продаётся по 10 хот-догов в час. Хотя эти данные сомнительные. Например, в Москве на Никольской улице, я купил хот-дог в палатке и просидел на лавочке примерно полчаса. За это время, к киоску подошло человек пять, но реально купили 2 человека. Посчитаем по ценам, которые описаны в интернете. При 8 часовом рабочем дне, вы продадите 80 хот-догов. И так, за 750 дней вы заработаете нужную сумму. Это чуть больше двух лет, если работать без выходных, не есть, не пить, жить рядом с тележкой, не учитывать постоянную инфляцию и собственные расходы, налоги. Теперь давайте посчитаем реально. Ваш доход в день будет составлять 8 тыс. руб. Посчитать не сложно. Теперь давайте вычтем тысячу, как минимальный расход на собственную зарплату. Минимум, процентов 15 на налоги, если у вас ИП на УСН²⁵. Уже осталось 5800, вычтем ещё аренду торгового места при самых скромных подсчётах в Москве 2000 руб кв. метр. Остаётся 3 800. Необходимо ещё закупить товар, если вы сделали лишь двести процентов наценки, то оптом хот дог стоил бы 33 рубля, а что бы купить на следующий день 80 хот-догов, вам бы потребовалось 2640 руб. Итого у вас останется чистой прибыли, которую можно

²⁴ Франшиза — это право пользования брендом и бизнес моделью. Грубо говоря, вы работаете на компанию и под её именем раскручиваете её же бизнес с определёнными льготами за свой счёт. При этом платите компании часть своего дохода.

²⁵ ИП — Индивидуальный Предприниматель. УСН — упрощённая система налогообложения.

отложить 1160 рублей. Теперь посчитаем, сколько потребуется времени, что бы накопить нужную сумму. 5172 дня! Это уже 14 лет непрерывной работы! Это уже внушительная цифра. Почему-то те, кто предлагает этим заниматься, забывают рассказать о статье расходов. А пока вы будете торговать сосисками, в надежде разбогатеть, ваш добродетельный владелец бизнеса будет тихо посмеиваться и платить тем, кто будет рождать подобные шедевры. Хотя голодным вы не останетесь. У вас всегда под рукой будет хот-дог!

Способ второй. Пускай продаёт то, что продаёшь ты. С этим всё просто. Если человек не останавливается и имеет потенциал, то этот потенциал нужно направить в нужное русло. Чтобы зарабатывала компания, а не человек, необходимо ему подкинуть идею, чтобы он вкладывал свои сбережения не в собственные идеи, которые, не дай бог, может осуществить, а в вашу собственную компанию и идею. Это просто, достаточно просчитать реальный бизнес план и сделать его общедоступным. И тогда, такой бизнесмен, будет развивать ваш бизнес на собственные деньги. Это называется франшиза. Это слово все уже слышали. Человек попадает в зависимость от компании, поскольку он получает доход, но лишь маленький кусочек пирога, большой ему, просто никогда не дадут. А вы, можете продавать ему эти хот-доги оптом и будете счастливы, получая прибыль от лохов бизнесменов, которые тешут себя надеждой открыть ресторан.

Способ третий. Укради секрет или идею. Что делать, когда идей нет? Нужно предпринять что-то, что бы ваш бизнес не загнулся. Например, некоторые банки проводят конкурс, среди своих пользователей, на лучшую идею, и при этом владелец лучшей идеи получит приз, аж в несколько тысяч долларов, а банк заработает на новой услуге, всего пару миллионов.

Или можно увидеть, как кто-то начал реализовывать что-то интересное, но поскольку у вас капитала больше, а значит и больше возможностей, то реализовать и сделать так, что бы эта идея исходила от вас, не составит труда. А тот, кто являлся источником, постепенно загнётся, так как не выдержит демпинга, который мы ему устроим. А когда он уйдёт с рынка, тогда цены можно и повышать. Всё равно, некуда людям больше идти.

Украсть не зазорно, ведь никто и никогда не докажет, что вы были не первыми, кто это придумал, а уж тем более, если вы успели наложить на идею своё авторское право.

Одна, всем известная элитная школа в Москве, с громким названием известного русского учёного, проделывает это практически каждый день. Её сотрудники пишут научные работы по педагогике. Им говорят, ребята дерзайте, мы с вами! А потом выясняется, что авторское право на данную разработку принадлежит директору единолично, а те, кто реально это сделал, остались за бортом. И такой отработанный материал, в виде людей, уже не нужен. До свидания. Точнее прощайте.

Конечно, украсть идею можно и внедрив в конкурирующую организацию своего человека. Это уже более тонкая работа. Но, тем не менее, это используется повсеместно. Как вы думаете, для чего в организациях служба безопасности? Хотя если необходимо, то она никогда не выявит такого шпиона. Это дело техники. Такой человек, работая формально на эту организацию, поставляет информацию для другой. Хотя внедрением человека дело не ограничивается. Даже приобретая мебель, большая компания может смело проверять наличие прослушивающих устройств в этой самой мебели. Конкуренты, скорее всего, позаботились. Список можно продолжать и продолжать.

Однажды, меня пригласили на работу, развивать застоявшийся бизнес. Я отправил резюме, и мне предложили полностью описать, как я буду это делать, до принятия на работу. Я назвал некоторые проблемы в бизнесе, и чтобы подтвердить компетенцию сказал, что одну из них можно решить так-то и так-то. Я сказал, что конечно всё очень перспективно и замечательно, но деньги вперёд или, по крайней-мере, давайте сначала оформим всё, как полагается, и если люди не уверены во мне, и я это могу понять, то пропишем в договоре, сколько и за что я буду получать деньги. Думаю, вы догадались, чем закончилось. Конечно, вы правы, меня не взяли на работу и более со мной не разговаривали. Вот так, даже столь нагло и неприкрыто пытаются вас обмануть, обещая баснословные барыши. А как только вы отдадите всё, что знаете, вам помашут ручкой.

Могу привести ещё один пример, что бы показать, что у тех, кто владеет рынком извращённое мышление. Мы для них — расходный материал в достижении их личных целей. Короче. Мне так же предложили развивать новый бизнес и внедрять новый товар на рынок. И эта инициатива исходила не от меня. Хотя товар и не был новым, но сама идея была очень даже хорошей и мне нравилась. Я согласился и обозначил свои условия, при которых я бы стал работать. На это я получил кучу упрёков, возмущений и обвинений меня в наглости. Мне заявили, что мне необходимо сначала всё сделать, а потом уже просить денег. То есть, мне предложили внедрить товар, раскрутить его, найти клиентов, получить прибыль и

т.д. При этом, я должен был работать бесплатно, а тот, кто предложил, потом бы решил - платить мне или нет. Этот человек искренне был возмущён, что я отказываюсь работать на него бесплатно.

Я могу привести ещё примеры, но не хочу утомлять читателя. Даже мой лучший друг, владелец одного из узнаваемых бизнесов Москвы, перестал быть моим другом, когда он пришёл ко мне с просьбой, работать у него, потому что я, на его взгляд, профессионал в том деле, которое он предлагал. Я задал совершенно безобидный вопрос, который интересует всех, кто идёт на работу: Сколько будешь платить и какие условия? Я выслушал много нового про себя, какой я подлец и негодяй. Я ведь должен был быть просто счастлив от того, что этот человек сделал мне такое «выгодное» предложение и так лестно обо мне отозвался... Своего друга я узнал не с лучшей стороны и более мы с ним не разговаривали... Другого друга я потерял, когда сделал ему необходимый оборот для рентабельности бизнеса, и настала пора платить мне честно заработанные деньги. Почему-то друг не постеснялся и сказал прямо, что он считает это очень большой суммой, что бы мне её отдать. Хотя именно он предложил условия оплаты.

Я это пишу не потому, что обиделся на друзей, нет. Для того, что бы показать их извращённое мышление и насколько люди ценят то, что не является реальной ценностью.

Способ четвёртый. Капитал. Деньги, деньги и ещё раз деньги. Скажите, вот вы заработали 100 тысяч долларов. Разработали идею. И решили открыть бизнес. Учитывая, что у вас денег хватит по расчётам на год, и вы должны выйти в прибыль, выглядит всё очень респектабельно. Но. Скажем, я конкурент и хочу ваш бизнес. У меня преимущество. У меня много, много, очень много денег. Но вы отказались продать его мне. И собственно, на вашем месте, я поступил бы так же. С моей стороны можно сделать довольно много, поговорить с поставщиками, нанять экстрасенсов, подговорить административные органы и вас замучают проверками... Но это довольно проблематично. И всегда связано с риском для меня. Поэтому у меня несколько вариантов. Стать вашим поставщиком. Это дело техники. И вы волей-неволей будете работать на меня. Если вы оказываете услуги, то я могу открыть рядом с вами такой же бизнес и с похожим брендом. Завалить всех рекламой так, что вас забудут. Послать к вам работника, который устроит саботаж и испортит вашу репутацию. Устрою информационную войну в интернете и буду публиковать самые скверные отзывы о вашей работе. Способов куча. Я могу купить здание, в котором у вас офис и так или иначе буду получать часть вашего дохода, а

если захочу, то подниму аренду так, что вам мало не покажется. Но если кардинально, то может случиться пожар в здании, и всё выгорит дотла. В общем, думаете мне от этого никакой пользы? Я имею в виду от поджога? Ошибаетесь, там у меня может сгореть бухгалтерия, здание может быть застраховано... И так далее. Не задумывались, почему регулярно горят офисы, рынки?

Способ пятый. Завладей умом. Возьми того, кто умнее, что бы он работал на тебя. Это ведь просто. Если есть у кого-то ум, то этот ум должен работать на тебя. Каждая корпорация стремится завладеть лучшими специалистами и готова облизывать их до тех пор, пока они нужны. Корпорация выжмет всё, из такого претендента. Когда, такой человек не сможет дать что-то нового, то его просто выкинут, как отработанный материал. Пример. Вы научный работник, который может произвести новое оборудование. Я случайно знакомлюсь с вами... Главное не торопиться. Моя собственная служба безопасности выясняет о вас всё. Где и с кем спите, что пьёте, что едите, какие у вас извращения, пристрастия и т.д. Обладая такой информацией, я потихонечку сажаю вас на крючок. Предлагаю ненавязчиво подзаработать, или пойти работать в офигенную фирму, которую могу создать для вас специально и положить оклад в три раза больше, чем у вас есть. Но если вы откажитесь, у вас случайно начинают постигать неудачи. Скажем, жена узнаёт о любовнице, на работе увольняют или сокращают. И вы вынуждены будете принять предложения, думая, что это случайность. И так далее...

Способ шестой. Пускай пыль в глаза. Любая компания никогда не скажет, что у неё дела не очень. Любая компания, если она закроется завтра, будет утверждать что всё в порядке. Вспомните «МММ» и подобные штучки. У всех было всё самое-самое. Это один из важнейших принципов. Врать, врать, врать и ещё раз врать. Ну, или как минимум, не договаривать. Какие чайники вы продаёте? Самые лучшие. Мы мировой импортёр чайников с мировым именем. А почему ваши чайники ломаются так быстро? Это проклятые конкуренты наводят смуту, мы лучшие, у меня у самого два, нет три таких чайника! А ничего, что при нагреве пластик выделяет в воду ядовитые вещества, а потом мы это пьём? Таких исследований не было, у нас самая качественная пластмасса, у нас всё самое лучшее, а дешёво потому, что мы имеем большое производство! То есть, не потому что завод в Китае и дешёвый пластик для производства? Нет ну что вы, сейчас у всех производство в Китае, но мы все свои производства контролируем на качество выпускаемой продукции... И так далее... Думаю, суть ясна.

Способ седьмой. Корпоратив. Вот это, пожалуй, самый интересный пункт. Спросите, зачем нужен корпоратив? Если вы не контролируете своего работника, то не контролируете свою корпорацию. Контролируй своего работника не только на рабочем месте, но контролируй его жизнь. У работника не должно остаться времени на самообразование, если он образовывается, то должен это делать только в фирме и только у ваших учителей. Если заниматься спортом, то только в вашем фитнес-центре и только у ваших же тренеров. Если отдыхать, то только в вашем отеле и на вашем пляже и так далее. Если осмеливается думать, то должен думать так, как вы ему это разрешите. Для этого и организуется корпоративная жизнь. Вы полностью берёте под контроль жизнь человека, его друзей, его семью. Важно, что бы жизнь человека проходила в фирме, что бы он не представлял без неё существования. И делается очень плотный график, что бы не осталось времени для самостоятельных развлечений. А пока люди веселятся в корпоративном обществе, среди них ходит специально обученный человек. Скорее всего, он всегда у всех на виду и заниматься может такой же работой, как и вы. Но главная его задача, это следить и записывать кто с кем общается, у кого какие отношения, кто у кого любовник, в общем, выяснять всё, что касается каждого, привычки, предпочтения в еде, спорте и так далее, вплоть до того, какой цвет нижнего белья предпочитает сотрудник. Собрав такие данные, формируются отделы и рабочие места, кто с кем в паре должен работать... Собрав такую информацию и организовав жизнь людей по вашему сценарию, вы знаете, когда можно и нужно подсластить, а когда подсолить, когда нужно дать надежду, а кому и благородную цель... Если суть не ясна до сих пор, то обращайтесь, растолкуем...

Способ восьмой. Разделяй и властвуй. Есть притча о старом отце, который умирая, созвал сыновей и дал им сломать сначала один прутик, а потом много. Один прутик сыновья сломали сразу, а вот много сломать не смогли. И отец дал им наставление, что бы они были всегда вместе. Так почему, крупные бизнесмены стараются держаться вместе? Да потому, что один человек мало что может. Вы представьте, что будет, если все 138 миллионов человек объединятся и скажут корпорации – «Мы не будем покупать вашу дрянь». И создадут свою корпорацию, которая на основании их желаний будет производить нужный продукт. Тем более, объединив свои капиталы, эти люди уже смогут противопоставить кое-какую сумму для реализации задуманных идей. Это самое опасное, что может произойти для владельцев крупного бизнеса. Весь их ресурс иссякнет мгновенно. В том числе и

влияние на экономику. Поэтому, необходимо создать условия, при которых людям и в голову не пришло бы объединяться. А это идеология и менталитет. Отчасти, выполняет такую задачу и корпоратив. Читайте выше. Идеологию и менталитет можно заложить с детства, тем самым обеспечив следующим поколениям нужное для корпорации мышление. Потребительское. Для этого можно открыть детские сады, школы, купить учебные заведения, купить учителей, обучить учителей. И всё это можно сделать очень методично и под благовидным предлогом. А в самой корпорации происходит чуточку проще, хотя приёмы все те же. Например, на корпоративах есть специальный человек, который следит за тем, как и кто, с кем общается и в каких отношениях находится. Обычно, после таких «вечеринок» делаются перестановки в офисе. Тех людей, которые ненавидят друг друга, или испытывают неприязнь, обязательно сажают вместе. Если внутри корпорации произойдёт объединение людей, а вам кто-то будет неуютен, и вы захотите его уволить, или решаете всем понизить зарплату, то такие люди могут, чего доброго, вам и голову отвернуть. А для вас это не приемлемо. Поэтому, лучше один раз предупредить такую ситуацию, заплатив профессионалу в такой области, чем пожинать одновременный уход всех сотрудников и потерю миллиардных сделок. А если посадить конфликтующих людей рядом, то шанс, что они забудут о разногласиях и объединяться, будет равен практически нулю. А конфликты можно потихонечку подогревать, дабы пыл сотрудников не угасал.

Есть ли ещё какие нюансы, спросите вы? Да полно. Способов множество. Всё зависит только от людей. Так что же играет решающую роль в экономике на самом деле? Разве деньги? Нет. Тогда что? Менталитет. Идеология людей. Сами люди. Вот скажите, станете вы покупать водку, если не пьёте? Мы даже не будем говорить о её недостатках. Конечно, нет. Вам она просто не нужна. Тогда, алкогольная компания никогда не сможет иметь такое влияние на экономику. Поэтому, в интересах компании посеять в умах иллюзию того, что этот продукт действительно нужен потребителю. И компании из кожи вон лезут для того, что бы это сделать, или они потеряют свой капитал, и как следствие рычаг, которым можно управлять в современном мире экономическими тенденциями. Но эта тема уже отдельного разговора.

Что же забыли те, кто заработал денег? А они забыли одну простую вещь, что зарабатывая свои деньги, в основном, они продают то, что и производят компании, у которых не существует конкурентов. Не важно, покупаете ли вы продукты в магазине «Пятёрочка» или «Азбука вкуса», всё это не имеет значения. Значение

имеет только то, понимаете вы эти процессы или нет. Ведь вы уже одной ногой шагнули в бриллиантовую пропасть. Не делайте второго шага.

А мы с вами посетим ещё один загадочный мир под названием «Отдел кадров». Для нас необходимо понять, где же проходит та граница, которая отделяет обычного человека, от хорошей зарплаты и счастливой жизни. Это конечно ирония, но в ней содержится доля истины.

Глава десятая

Зачем нужны кадровики

Нам сейчас придётся окунуться в один из интереснейших процессов социального взаимодействия. Мы на секундочку представим, что являемся директором большого завода. И выпускаем сложную аппаратуру. Нам нужно набрать персонал на производство. Времени на это у нас не так много, чтобы сидеть и размещать вакансии, и разговаривать с каждым пришедшим. Поэтому, мы организуем кадровый отдел и даём им указания, что нам нужен вот такой специалист, на такую должность. К нему выдвигаются вот такие требования. Если приходит человек, с недостаточными требованиями, но в потенциале он может занять эту должность, поработав немного на производстве и поняв суть проблемы, то его так же, как и первого можно прислать на собеседование к вам, и вы уже решите действительно ли он подходит. Отдел кадров начинает отсеивать кандидатур на основании инструкций.

Примерно так происходит набор персонала. Одно «но». Отдел кадров не может оценить профессионализм работника на основании его слов, резюме и бумажек, которые тот предоставил. Да и в принципе, отдел кадров и понятия не имеет о нюансах производства, и понять, справится ли данный человек с задачей он не может. Поэтому, всегда вторичную оценку производит тот, кто понимает в производстве, ну хотя бы чуть-чуть. Вообще, оценить работника можно только на месте, по результатам труда, какие бы не были хорошие рекомендации и резюме. Для этого, обычно дают испытательный срок, который позволяет работнику проявить себя и оставляет работодателю возможность понять, действительно ли человек профессионал и есть ли у него потенциал к развитию.

Фактически, работодатель смотрит на личные качества, как человек умеет думать, если это интеллектуальный труд, какой он организатор, есть ли у него амбиции, ладит ли он с людьми, какие решения принимает в сложных ситуациях и т.д. На основании многих факторов, руководитель оценивает этого человека и уже принимает решение. Найти человека ответственного и умеющего обучить себя, даже если он впервые встал за сложный станок, не так просто. Конечно, можно понять, что иногда обучить человека сложным вещам потребуется много времени, поэтому задача кадровика найти уже готового специалиста. Может ли это сделать кадровик, задача которого только на основании одного слова, которое отражает то, что человек работал на данном станке сделать выводы о том, какими он обладает качествами?

Очень в этом сомневаюсь. Правильная работа кадровика, выявить вообще неадекватных людей, отсеять их и предложить к рассмотрению руководителя тех кандидатур, которые являются профессионалами в какой-то области или потенциальными профессионалами. Это грамотная работа кадровика. Не отсеивать только на основании отсутствия образования в данной сфере, а выяснить качества человека, а уже потом посмотреть, что можно предложить соискателю.

Кстати об амбициях. Что такое амбиции? И бывают ли они здоровые? Многие работодатели выставляют это, как требования. Вы хотя бы вдумывались почему? Для этого нужно ответить на вопрос, что это такое амбиции. Амбиции – это когда ваша «хотелка» не соответствуют вашим возможностям, но, тем не менее, вы не делаете ничего для того, что бы вырасти. «Хотелка» затмевает ваш разум. Вы не можете честно сказать, что это вы можете сделать, а это нет, а для этого нужно то-то и то-то. Примерно так, если кратко. Таким человеком очень легко манипулировать. В 90% случаях, особенно в больших компаниях, это приветствуется. Делается это по одной простой причине. Те, у кого амбиции зашкаливают, или просто имеют место быть, не видят реальность и готовы на всё, ради лишней копейки. Это очень опасные люди, но ставить их на руководящие должности очень выгодно, через них, очень легко манипулировать остальными.

Оставим в покое большой завод и на минуточку представим, что вы владелец пусть не очень большого, но бизнеса. Размер предприятия здесь важен, так как у вас появляется время лично набирать персонал. Как вы будете принимать на работу потенциальных сотрудников? На что вы в первую очередь будете смотреть в человеке? Как он сможет справиться с поставленной задачей. Честен ли он, ответственен. На профессиональные навыки, касающиеся именно вашего дела, вы будите смотреть во вторую очередь. Конечно, это важный фактор и является плюсом. Но вам нужен надёжный работник. Это для вас главное, пусть вы потратите время на обучение, но всегда будете уверены в нём.

Например. Если человек работал инкассатором, но при этом клептоман, то стоит задуматься, не лучше ли взять того, кто никогда не работал инкассатором, но честный и ответственный человек. А обучить навыкам инкассатора, можно за пару дней.

Обращаясь, в кадровое агентство, оценить такие качества невозможно. Во-первых. Такие агентства просто не в состоянии понять структуру и специфику вашей работы. Только вы сами можете оценить специалиста. Большинству агентств, просто наплевать на то, какой персонал вам предоставить. Им достаточно выполнить условия договора, о поставке на определённое место того количества работников,

которое указано в документах и соответствует минимальным критериям отбора, что подтверждается бумажкой соискателя. Часто, если даже кадровое агентство радеет за свою репутацию и ответственно подходит к делу, и рекрутеры это профессиональные психологи, то и их понимание человека строится только на том, что они узнали в институте. Но на этом, их профессионализм заканчивается. Поэтому, возникает большой вопрос к кадровикам: Как они выполняют свою работу? На основании чего? Если кто ходил на собеседование, то знает, как реально обстоят дела.

Немного отвлечёмся и затронем ещё одну важную тему - тему психологии. Я прошу уважаемых психологов не обижаться, и отнестись к моим словам серьёзно, и с пониманием.

Что такое психология? Психология — наука, изучающая поведение человека. Я не сомневаюсь в широте определения, но в данном случае полностью раскрывать всё я не могу. Это совсем отдельная тема разговора. Суть нужна. На чём основана психология? На наблюдении за человеком. Думаю, ни кто отрицать не станет. То есть, если многие поступают так – то это правило. К сожалению, психология не может объяснить, где и как формируются реакции человека, как происходит мыслительная деятельность и где находится сама мысль. Но с наблюдений и начинается сама наука. И психология не исключение. Наблюдая за действиями и поступками людей, анализируя и сопоставляя, психологи сделали вывод о том, что если человека мотивировать, то он будет делать так, а не иначе, в зависимости от фактора мотивации. Если человек делает то-то и то-то, то он неизбежно приходит к определённым результатам.

Существует масса тренингов по продажам, куча семинаров и прочего, прочего, прочего... Но из 100% прошедших такие курсы и семинары 99,99% людей ничего не достигают. Хотя эти курсы основаны на реальных наблюдениях. Возникает вопрос. Почему? Наблюдения одни, повторяешь, а результат другой. Возьмём, как пример, распространённые бизнес тренинги. Прошедшие курс, в своём большинстве люди, должны достичь определённых результатов. Стать бизнесменами и зарабатывать, пусть не огромные, но хорошие деньги. А что же получается? 99,99% не могут повторить наставления? Нет, повторяют, но ничего не получается. А что произошло с 0,01%? Это по своей сути бунтари, люди нестандартного мышления, те, кто не может удержаться на одном месте в силу своего нестандартного видения ситуации и жизненной энергии. Они исследуют всё самостоятельно, это та кладёшь общества, которые поняли кое-что, это незаменимые работники и руководители. И получается,

при рассмотрении кандидатур на вакансию, у психологов-кадровиков такие люди не укладываются в их прокрустово ложе, понимание и инструкции. Часто такие люди не проходят психологические тесты, так как они просто думают и действуют иначе. У них множество ответов на заданные вопросы в тесте, и их нет в ответах, которые написаны на бумажке. Эти люди оказываются в стороне и на работу их не возьмут. Они не нужны. В психологии они, как исключения из правил. Но ведь именно они достигают высот. А те, кто повторяет необходимые действия, ничего не получают. Получается, психология выбрала не правильный путь развития, так как результат достигается именно теми, кто не повторяет стандартных действий. Может, стоит взглянуть на всё иначе. Или, за этим стоит нечто другое? Может, это делается специально, что бы меньше людей смогли достичь своих целей? В схему большого бизнеса, описанного выше, это очень хорошо укладывается.

А теперь, от малого бизнеса к большому. Представим, что вы владелец корпорации. Кто нужен вам? Хорошие подчинённые, которые приносили бы прибыль. Хорошие руководители, которые бы держали этих подчинённых в узде. В общем, одним словом, хорошие исполнители. А кто эти хорошие исполнители? Те, кто очень хорошо повторяют инструкции. Такие люди не способны дать что-то новое. А кто лучший руководитель в таком случае, который будет держать исполнителей в узде? А это, именно такой амбициозный человек, который, по сути, не заслужил это место и готов на всё, лишь бы удержаться в кресле. И если заметите, в большинстве компаний руководители назначаются, и часто они не могут справиться со своей задачей, и все это прекрасно понимают, но молчат. Хотя для этого, просто нужно элементарно изучить то, чем занимается компания. Но зато, подчинённым покоя такие руководители не дадут. И уж тем более, если кто-то проявляет рвение в попытках заработать больше, то это лучше пресечь на самой ранней стадии отбора.

Один раз, я ходил на собеседование в рекламное агентство. Я поговорил с начальником отдела. Им оказался нормальный русский мужик. Мы с ним очень хорошо и открыто проговорили, и он мне честно сказал, что не он принимает решения и направил в главный офис. Пожав руки, мы с ним расстались, и он сказал, что был бы рад со мной поработать. Я в рекламе ничего не понимал, о чём ему честно и сказал. В главном офисе начались приключения. Сначала кадровики начали у меня выпытывать сведения и документы. На что я сказал: ребята, мы ещё вообще не говорим о приёме на работу, а вы уже хотите, что бы я подписывал согласие на обработку данных, и потом, документы, которые я вам обязан предоставить при приёме на работу следующие, а вы требуете те, которые отношения не имеют к

приёму на работу вообще. Кадровик, это была дама средних лет, фыркнула, но вынуждена была ретироваться, так как я ей процитировал трудовой кодекс. Пока я ждал следующего действия, эта дама всем видом показывала неприязнь, которую она ко мне испытывает. Я понял, что кадровики сделают теперь всё, что бы меня не взять. Но они вынуждены были направить меня к начальству, так как я прошёл первое собеседование. Начальником оказался молодой парень лет 25, утончённой манеры поведения, он начал меня расспрашивать о том, о сём. И мне уже порядком надоело вся эта показуха, как он задал последний вопрос – «А кем вы себя видите через полгода в нашей компании?» И я не удержался. «Конечно начальником вашего отдела!» Нужно было видеть лицо этого, трудно сказать, но по внешним признакам молодца. Оно синело, краснело, испытало за пару секунд столько эмоций, но, в конце концов, вежливо выдало, что я им не подхожу. Другого ответа я не ждал.

Итак. Как же достигается такой отбор нужных людей. А очень просто. Если почитаете, объявления о работе и сходите на собеседование, то поймёте. Важно не то, что написано в объявлении. Важно не то, какие у вас заслуги в резюме. Важно то, какой вы исполнитель. А если обладаете амбициями, то это просто прекрасно.

Интересно то, что сейчас ненавязчиво пишется в разных статьях про устройство на работу, что неприлично спрашивать о зарплате. Давайте проанализируем, зачем так делается. Что неприличного в том, что вы требуете цену за свои услуги? Если вы приходите в магазин, то при таком подходе в магазине должны убрать все ценники, потому что это просто неприлично. Однако, компания не стесняется брать плату за свои услуги и это прилично, а вот работник, который задаёт вопрос о том, сколько ему компания будет платить за его услуги компании, ведёт себя сверх неприлично. Попахивает двойными стандартами. И если уж раскрыть дальше, то за зарплату в 30-50 тысяч рублей, вы обязаны владеть тремя-четырьмя профессиями, реальная оплата которых, в совокупности будет превышать 200 тысяч. Но ведь выгодно взять одного такого профессионала, который сделает всё за 30-50 тыс., и не важно, что это будет амбициозный человек, ведь можно сказать, что это только на испытательный срок, который продлится три месяца, а потом взять другого наивного, а амбициозного поставить начальником. А человеческих ресурсов много. И незаменимых людей нет. И получается, что если ты стесняешься спросить своё по праву, то ты идеальный работник, потому, что всегда будешь терпеть, дабы не потерять то, что уже есть.

Это простая психология слабых людей. Такие и нужны, они неконфликтны, исполнительны и не способны к творчеству, боятся потерять место и за это место будут делать всё, лишь бы остаться на плаву. Для такого отбора и нужны кадровики-

психологи, которые сами являются исполнителями и имеют именно такой психологический портрет, который мы с вами сейчас нарисовали. А подобное притягивает подобное.

Какими же важными пунктами в инструкции пользуются кадровики при отборе кандидата, как в агентствах, так и в фирмах?

1. Наличие у соискателя количества мест работы. И как долго соискатель задерживался на них. В случаях частого смены работы, соискателю отказывают сразу. Делается вывод о том, что человек уйдёт очень быстро с этого места работы. Так же делается вывод, что он может быть конфликтный. Что конечно не лишено логического смысла. Но истина может крыться совсем в другом. Часто такой человек находится в поиске и не может определиться с выбором. Возможно, ему просто необходимо задать направление в работе и он станет очень хорошим и творческим работником. Конфликтность может скрывать под собой те качества, которые так необходимы нынешнему обществу, а именно это борьба за справедливость. Я мог бы, глядя на такого человека и резюме, только предполагать, каковы были его мотивы. Конечно, личное общение не заменит какой-то бумажки. Но, тем не менее, обычно именно такие люди проявляют творчество и уникальные способности, у таких людей часто бывает очень широкий кругозор. И если их не сломают раньше, то они достигают высот. Хотя, как я и говорил, всегда имеет место быть, что такой человек может оказаться в действительности взбалмошным и неумехой, отказывающийся познавать что-то новое. Только личное общение и возможность проявить себя в действии даст полную картину о соискателе.

2. Частная практика у соискателя. Что же плохого несёт для работодателя этот пункт. Независимость. Вот, что по-настоящему пугает многих. Независимый человек всегда сам может организовать свою деятельность. Он постоянно развивается и ему не нужны мотивации. Такой человек в принципе не управляем и он не будет трястись за место под солнцем, потому, что всегда может это место создать сам. Для работодателя такие кадры должны быть незаменимы, ведь заполучив такого работника можно смело доверить ему управление частью бизнеса и не бояться, что он не справится. Хотя, конечно это не означает, что человек сможет это сделать сразу. Бывает, что и необходимо подучиться. Но мы рассматриваем качества человека. И такой социальный элемент, просто опасен для корпорации.

Однажды, придя на собеседование и имея разговор с начальником, я выслушивал о том, как мне полагаются проценты от продаж. Суть была проста. Необходимо было продавать какой-то товар. Чем больше продаёшь, тем больше

получишь. Был небольшой оклад и небольшой процент, и предлагалось искать клиентов. Я спросил у начальника – «Послушайте, если всё так, как вы говорите, то зачем вы мне нужны?» Начальник не понял и попросил объяснить. «Если я ищу клиентов, веду с ними переговоры, заключаю договора, отвечаю за поставки и т.д., то зачем вы мне нужны?» Начальник вновь не понял. «Послушайте, ваш бизнес основан на торговле, вы спекулянт, что мне мешает найти клиентов и всю разницу со спекуляций забрать себе, ведь ваш бизнес существует только тогда, когда есть клиенты, а я связующее звено?» Конечно, на работу меня не взяли. Вы представляете! Такой элементарной вещи начальник не понимал! Или понимал, и очень хорошо!

А что бы такого не происходило, существует текучка кадров. Это бесплатная реклама вашего бизнеса, который не заинтересован в нормальных отношениях между работником и компанией. Можно заплатить 30 тысяч менеджеру на испытательный срок, он обзвонит всех и закинет удочку, связи он ещё не успеет наладить и его можно будет выкинуть, через пару месяцев, сказав, что вы нам не подошли и взять другого. Ведь за рекламу нужно платить миллионы. Вообще, удобно прикрываться такими вещами. Дёшево и сердито. Но что-то я отвлёкся. Продолжаем...

3. Рассказ о себе, какие навыки у вас есть. Если вы пишете о том, что разбираетесь в трудовом законодательстве, а претендуете на должность менеджера, то будьте уверены, что вас не возьмут. Кому нужны те, кто может отстоять свою правоту, да ещё на основании закона? Ну а если вы пишете, что у вас нестандартное мышление, то, скорее всего, вас либо используют, выведывая все идеи, а потом, по истечении испытательного срока, уволят. Так что внимательнее.

Однажды, мне предложили заплатить за создание бизнес идеи. В доказательства тому, что я могу это сделать, необходимо было новую идею изложить на бумаге. Потом, предлагающие подумают, если идея окажется креативной, платить или нет. Ну вы понимаете... Мой ответ был прост. «Утром деньги, вечером стулья».

Меня поражает наивность граждан. Читаю объявление о работе: «Требуется начальник на производство...» Далее, описание производства и какой должен быть начальник. «К резюме приложить несколько кратких описаний того, как вы видите развитие этого производства и методы реализации». Я был просто в восторге! Это же на кого рассчитано? Это какую сверх наглость необходимо иметь, что бы самим не зная как, не прилагая никаких усилий, выйти из положения за счёт других. Не вопрос, заплатите мне миллион баксов, нет, лучше по курсу в рублях, я рубли больше уважаю, а то не дай бог доллар рухнет, чего я всем сердцем желаю, плюс,

обсудим бюджет развития производства и идеи я вам озвучу. А при оплате моих трудов в 10 тыс. долларов, лучше золотом, в месяц, помогу реализовать. Цена обсуждаема. Я ценю свой труд, и уж тем более, ценю свой ум.

4. Вы спрашиваете о зарплате? Да как вы посмели! Это мы уже обсуждали чуть выше. Но есть вещь, о которой мы не упомянули. Например, человек пишет о том, что он специалист. Претендует на уровень зарплаты, скажем в 60 тыс. рублей. Реальная стоимость работ такого специалиста действительно 60 000 рублей. Такого специалиста не возьмут. А знаете почему? Вы способны точно оценить свой труд и не испытываете ложных чаяний, что делает вас неподдающимся манипуляции и не удобным для корпорации. Поэтому, глядя на резюме, скорее всего, возьмут того, кто готов работать за копейки с ложной надеждой на карьерный рост, а будет выполнять такой человек работу стоимостью раза в три превышающую его зарплату. Удобный и нужный работник.

Есть и ещё нюансы, но думаю уже этих достаточно для того, что бы составить некоторое представление о рынке кадровых услуг и отделах кадров. Эти нюансы помогут вам взглянуть на всё иначе. Зачем же тогда нужны кадровики? Кадровая служба превратилась в фарс, где сидящие люди, с такими же амбициями, часто считают себя весьма и весьма специалистами в своём деле, забыли о том, что их функция сводится только к тому, что бы отобрать адекватных людей на начальной стадии. К большому сожалению, я встречал мало достойных людей в этой области. Но это не значит, что их нет. По знанию или не знанию, в корпорациях или других фирмах, кадровики занимаются отсевом неудобных и часто, эти неудобные очень хорошие работники. Кстати, соискателям тоже необходимо задуматься, а то часто происходит так, что «хотелка» есть, а умений нет.

И вот, увидев все эти моменты, я осознал, что существует система, которая угнетает человека. В ней проще быть невеждой и подчиняться приказам, чем творить на благо общества. И тогда, я задал себе вопрос: «Хочу ли я так жить? Хочу ли я быть рабом?» И вы знаете, моя Душа ответила мне, что я никогда им не был и быть не желаю. И я сделал для себя один единственный вывод — я никогда не должен смиряться с тем, что считаю неправильным. А что бы совершать правильные действия, я должен понять, где правильно, а где нет. Я должен в первую очередь всё изучить, что бы адекватно реагировать на всё, что меня окружает. Мне необходимо было получить максимально полное представление о реальности. И я стал изучать этот прекрасный Мир.

Для интереса, я приведу моё исследование в области телефильмов. Ведь телевидение владеет умами миллионов людей. И знаете, только глубоко капнув, я понял, что в действительности стоит за этой фразой.

Глава одиннадцатая

Секреты манипулирования сознанием через фильмы

Мы все привыкли к хорошим фильмам. И совершенно не задумываемся над их содержанием и последствиями, после восприятия нашими органами чувств, данной информации. Мы априори считаем тех, кто создаёт фильм, деятелями высокого искусства, название которому - кинематограф. Мы снимаем шляпу перед ними и отбиваем поклоны, но заслужили ли они в реальности такого к себе отношения? Мы не можем наглядеться на любимейших актёров и всячески пытаемся им подражать, даже не осознавая этого. Давайте отбросим вздохи и ахи, и постараемся трезво взглянуть на сам кинематограф, без прикрас.

Какой бы хороший или плохой сюжет не был у фильма, это для нас не важно. Для нас будет важно рассмотреть, как человек взаимодействует с фильмом. А для этого мы должны понять, как информация влияет на человека. В свою очередь, для этого нам необходимо окунуться в современную науку.

Как мы воспринимаем фильм? В основном, в этом задействованы две системы нашего организма - это слух и зрение. Через эти системы, в мозг человека поступает информация в виде ионных кодов, которые производят изменения в нейронах головного мозга. Эти изменения фиксируются нервной системой и головным мозгом, создавая взаимосвязи между теми или иными нейронами. Не важно, насколько вы являетесь восприимчивым, любая информация, поступающая через органы чувств, влияет на мозг и нервную систему. Эти изменения в коре головного мозга формируют долговременную память. Таким образом, вы помните событие, которое разворачивается в фильме. Но в фильме есть не только события, но и реакция на это событие. А так же, причинно-следственные связи между событиями, поступками и т.д. Всё это впечатывается в память. В структурах головного мозга формируется причинно-следственная связь, событие и реакция на событие.

Теперь, когда в жизни человека происходит какое-то событие, идентичное тому, которое он увидел в фильме, мозг воспринимает информацию, сравнивает с той, что хранится в его памяти и выдаёт соответствующую реакцию. Это очень простое, но понятное и наглядное описание.

Давайте проанализируем некоторые жанры современного «искусства». А начнём с самого пугающего. С фильмов ужасов. Лично мне хочется задать сразу

вопрос – «А зачем вообще снимать такие фильмы?» Ведь человек, в здравом уме, не хочет, и не будет смотреть данное произведение. Так зачем популяризировать такой жанр и свободно его распространять?

Чем отличаются многие фильмы ужасов? В них очень красиво показана природа, дома, загородные поселения. Но что в этом особенного? Наверное, каждый из нас стремится в выходной день выехать на природу, сесть вечером у костра, остаться наедине с природой. Но часто, когда это происходит, мы начинаем испытывать страх, дискомфорт, хочется убежать в дом, вернуться к обычному городскому ритму жизни. И это не случайно. Именно в фильмах, будь то комедии или ужасы, закладываются ассоциации на разнообразные ситуации. С помощью визуального воздействия на кору головного мозга, начинают простраиваться причинно-следственные связи.

Рассматривая фильм ужасов, как одну из крайностей кинематографа, можно очень чётко увидеть закладываемые программы поведения человека. Например. Вы смотрите фильм ужасов. Вам показывают прекрасный загородный дом, который стоит на берегу озера. Вокруг красота, свежий воздух, соседей нет. Словом, ваша Душа уже потянулась к этим красотам и поёт. Это первый этап, построение образа. В вашей голове, через визуальный ряд, активировались структуры мозга. Если у вас уже есть построенный похожий образ, то это хорошо. Именно он активируется. Если нет, то головной мозг начинает его создавать, то есть такую структуру нейронов. Проще говоря, запоминает. И вот тишину прекрасного вечера разрезает душераздирающий крик, и показывают, как чудовище убивает прекрасную леди, расчленяя её тело. Тело в муках умирает. Это второй этап. Программа заложена. Активированная структура начинает «икать» ассоциативные связи с данным событием, которое только что произошло. И если этого события у вас в памяти нет, то мозг вновь начинает простраивать соответствующие структуры. Таким образом, в вашей памяти появляется ассоциация прекрасного места и того, что может произойти там.

Теперь, если вы вспомните или увидите что-то подобное наяву, то мозг не отличит того, что он видел в реальности от того, что он видел в кино, и выдаст ассоциативную связь в виде расчленёнки. То есть, теперь реакция на красивое и прекрасное загородное место или дом, у вас будет связана с ужасным убийством. И всякий раз, невольно видя это, вы подсознательно будете воспроизводить ту реакцию, которая была показана в фильме. Не правда ли, очень простой способ воздействия на человека и удержания его в определённых рамках?

Но, это полбеды. Вспомнили и вспомнили. При просмотре фильма, существует и третий этап. Это эмоции. Что такое эмоции – это реакция организма на данное действие. Существует два варианта развития события.

Первый. У вас уже сформирована реакция на данное событие. И тогда, когда вы увидели похожую реальную картину, у вас она начинает ассоциироваться с расчленёнкой. Ассоциация либо дополняется, либо укрепляется. Убийство всегда воспринимается человеком как опасность, и реакция заложена в подсознании очень глубоко. Соответственно, структуры мозга ищут самые ближайшие ассоциативные связи с данным событием, и запускается необходимая реакция организма. Она может выражаться в желании уехать, дискомфорте и так далее.

Второй вариант. Когда такой реакции у вас не оказалось. Здесь схема работы мозга такова – увиденная картинка, простройка ассоциативного ряда, поиск реакции, если реакции не существует, то мозг запоминает реакцию персонажа, которого он увидел на видео. Соответственно при повторении ситуации запустится вся схема описанная выше. Конечно процесс построения немного сложнее, но схематично это можно представить именно так. При этом, поведение героев в фильме абсолютно не случайно. Истерические крики, медленный бег, не сопротивление злу, бессмысленные передвижения, покорность, нелепые действия... Это всё не случайно.

Давайте возьмём другую крайность и рассмотрим детектив. Такой, казалось бы, умный и интеллектуальный жанр. Я всё смотрел и не мог понять, почему у меня внутренний диссонанс. Я выбрал данный жанр для повествования, что бы можно было лучше всего показать, как происходит подмена причин и следствий, и почему человек не может увидеть реальность.

Вы можете взять самые популярные детективы и внимательно посмотреть их. Вы удивитесь и выявите одну закономерность. Очень серьёзные люди говорят о серьёзных вещах, используя умные термины, но как ни странно во всех разнообразных ситуациях, которые нам может преподнести жизнь, оказывается всё очень банально. Например, возьмём детектив Агаты Кристи «Пуаро». Вы вообще задумывались, для чего показывают столько сериалов такого типа? На протяжении многих серий нас убеждают о том, что в 90% случаев в убийстве есть мотив. Этот мотив деньги. Посмотрите, что происходит. Нам навязывают стереотип поведения. Убийство – следствие. Мотив – причина. Причина – деньги. Используя вышеперечисленный алгоритм влияния на сознание, у человека закрепляется определённый алгоритм действий, мышления и реакций.

Например, следователь никогда не раскроет убийство, если причина оно́го лежит в другой сфере. Он просто не сможет подумать в данном направлении, так как у него сформированы иные нейронные связи, а сформировать новые он не может в силу того, что активные нейроны просто «съедают» весь потенциал мышления. Фильм учит направлять внимание на определённые объекты. И если у вас заложена такая программа, то на остальные детали вы просто не обратите внимания, так как они для вас перестают существовать.

Приведу простой пример реального преступления. Ограбление квартиры на майские праздники. Но хозяева обнаружили это только в будний день после праздника, так как задержались на один день и приехали в середине буднего дня. Милиция делает всё по инструкции, опрашивает соседей, хотят вызвать кинолога, но видя, что окно в квартире открыто, делают вывод о том, что кинолог не нужен, так как запах, скорее всего, выветрился, так как ограбление было на праздники, а в будни ни кто бы на ограбление не пошёл, учитывая, что бабушка всегда дома. Но на праздники и в будний день на улице была температура около ноля градусов, а в квартире тепло, даже душно. Если бы прошёл хотя бы час с открытым окном, то в квартире было бы как минимум свежо. Но следователь не вызывает кинологов, так как считает, что этого не может быть и ограбление могло произойти только на праздники. Грабитель преспокойно уходит с нажитым добром. Этот пример хорошо говорит о том, как работают структуры, созданные каким либо опытом. Будь то виртуальный опыт от просмотра кино или реальный. В любом случае, если конечно следователь не в доле с грабителем, преступник не пойман, хотя реальная возможность просто была упущена. И это произошло не по вине следователя, так как он просто не представляет механизмов образования памяти.

В фильмах даются целые инструкции того почему, что да как. Приведу ещё пример. Характер ран на теле убитого говорит о том, что они нанесены правой рукой. Это означает что убийца правша. И теперь следствие будет подозревать всех, кто владеет правой рукой. Но так ли это на самом деле? А если человек владеет одинаково хорошо обеими руками? Такая подача информации сужает круг восприятия человеком реальности. Или другой пример. Произошло ограбление. Грабитель получил наводку. Это всегда знакомый человек, так или иначе связанный с потерпевшим. Кто-то, где-то, что-то услышал или увидел. И ага! Созрел план грабежа. Вновь мотив! Деньги или материальные ценности! Так подумают 90% людей. А знаете почему? Потому, что они это где-то уже видели или слышали. У них уже есть опыт. Просто мозг человека ищет всё, что ему знакомо о данной ситуации. Но стоит грабителю выйти за рамки этих рассуждений и его (грабителя) поймать

будет невозможно. Это очень удобно для тех, кто не хочет, чтобы другие смогли видеть полную картину происходящего. На таких простых примерах очень хорошо видно причины и следствия. Такие причины и следствия формируются в структурах нашего мозга при просмотре фильмов. Если захотеть манипулировать человеком, в каком-либо направлении, или увести его сознание по ложному следу, то сделать это с помощью кинематографа становится очень легко.

Схема такова. Первое. Следствие – это какое-то событие, оно может быть ложным или нет. Второе. События, которые привели к данному следствию. Третье. Причина. Меняя одну из трёх составляющих данной схемы или все сразу, можно закладывать нужные реакции человека на данные пункты.

Вновь рассмотрим пример. Я бизнесмен. Я достиг успеха, например, торгуя продуктами. Мне не нужна конкуренция. Что я делаю для того, чтобы убрать конкурентов ещё в зародыше. Я плачу за фильм, в котором мне и не важен сюжет, мне важны три составляющие. **1. Реальный успех – это следствие. 3. Причина – отсутствие денег и как я мучился и нуждался. А вот второй пункт самый важный. За него и платятся огромные деньги. 2. Действия, которые привели к успеху.** Можно показывать что угодно, как человек много работает и трудится, начинает с нуля и достигает высот... Всё, что угодно, но только не то, как это должно быть в реальности. Получается очень хорошая программа для миллионов людей, которые даже и подозревать не будут о том, что отсутствие желания делать иначе – это не их выбор. Потенциальные конкуренты устранены. Причём, они ещё и сами заплатили за просмотр этого фильма.

Примерно так это работает. Хотя на деле, всё выглядит немного сложнее. Но если начать разбираться, сложности отступают. Таким образом, применяя данную схему можно раскладывать любой фильм и его жанр. Такая схема используется в любых фильмах от комедии и мелодрам, до фильмов ужасов для манипуляции не только сознанием, но и поведением людей.

Ну что же, теперь мне остаётся пожелать вам только одно: «Удачного вам просмотра».

Глава двенадцатая

А что делать, такова жизнь...

Многие могут вздохнуть и сказать: «А что делать, такова жизнь...» Нет — ответу я. Жизнь такова, какой её делаете вы сами. Пусть вы не миллиардеры, пусть у вас чего-то нет на сегодняшний день, но достоинство терять нельзя, даже умирая. В попытках бороться за свою и чужие жизни я понял, что противостояю системе, которая не позволит мне реализовать себя. Но с другой стороны, у меня есть шанс решить сложную задачу. Чем сложнее задачу я смогу решить, тем умнее я стану. В общем, если быть кратким, то появляется уникальная возможность развить себя во всех смыслах этого слова как духовно, так и материально. И конечно возникает резонный вопрос — куда пойти, куда податься?

Самый простой способ, это пойти по протоптанной дорожке и устроится на работу, где ваш потенциал будут использовать «большие боссы» в своих целях. «Большие боссы» прекрасно осознают это и лезут из кожи вон, что бы вы об этом не узнали. **Энергия вашей Души — единственная ценность, которая их интересует.** Отнеситесь к этому серьёзно, ведь именно этот потенциал создаёт их капиталы и отсутствие оно (потенциала), не позволяет вам создать собственный капитал. И вот тому пример:

Однажды, хозяйка фирмы, у которой я работал, мне заявила, что я не приношу компании прибыль. Фирма — это не абстрактное понятие. Это конкретные люди, которые получают прибыль. Таким образом, человек обвинил меня в том, что я ему не зарабатываю денег. Однако, из новых работников, которые пришли вместе со мной, я был единственный, кто хоть что-то продал за три месяца работы, оправдав своё присутствие, приведя хороших клиентов. Кстати, именно фирма не смогла реализовать этих клиентов, требуя оных от меня и не предоставив им то, о чём я договорился с директорами довольно крупных компаний. Я не врал и чётко оговаривал только реальные вещи, которыми оперировала фирма. Моя задача состояла в привлечении клиентов и в том, что бы они сказали «да». Всё. На этом моя функция, по условиям договора о моих обязанностях, заканчивалась. Конфликт состоялся тогда, когда я три дня, часть рабочего времени, посвятил решению своих дел. Так уж получилось, что необходимо было срочно решить вопросы. Учитывая, что зарплату в 20 тыс. руб. и процент от продаж мне платили только в случае реализации сделки, которые фирма не могла довести до конечной стадии, можно сделать определённые выводы. Поэтому, требовать с меня какой-то определённой

занятости, я считаю, руководство просто не в праве. Видимо, отношение к работникам у хозяйки фирмы какое-то особенное... Так вот, после этого мы вежливо расстались. Эта долгая прелюдия к тому, что бы стала понятна следующая мысль. По условиям трудового соглашения (причём устного), каждый месяц существует план продаж, за невыполнение которого человека увольняют. Но оказалось, что до меня, молодой человек сидел восемь месяцев и не совершил ни одной сделки. Другие продавцы так же не совершили, за свой срок прибывания, ни одной сделки и сидели на своих местах, и продолжали прилежно трудиться. Получается, сами продажи просто не важны, иначе эти люди должны были быть уволены, но они всё сидели и бесплатно работали в надежде, что вот сейчас удача им улыбнётся. А она всё не улыбалась и не улыбалась...

Получается вновь парадокс, продажи фирму не интересуют. Логично было бы предположить, что увольнять человека, который приводит клиентов, просто не выгодно, как и держать тех, кто этого не делает. Но парадокс исчезает, если мы посмотрим на всё с другой стороны. Со стороны отдачи потенциала. Если человек сидит и тратит своё время на решение задач хозяина фирмы, то волей-неволей свой потенциал он направляет ему. А если нет, то возникает конфликт. В первом случае у хозяина всё прекрасно, у него всё получается. А вот у подчинённого могут возникнуть проблемы, ежели у него ещё этого потенциала не очень много. И оказывается, те, кто продают (это два человека в фирме работающих практически с её открытия) выглядят не очень, то есть, постоянно болеют. Я могу это оценить, так как долгое время работал в области, связанной с физической культурой. Те, кто не продаёт, выглядят не лучше и так же болеют. А вот начальство, почему-то чувствует себя очень хорошо, хоть продаж у работников нет. Кстати, необходимо заметить, что у продающих менеджеров эти продажи постоянно снижаются. И если бы это был не сезон продаж, я бы это отнёс к случайности. Но волей случая, мне довелось наблюдать весь процесс именно в самый сезон того бизнеса, которым занималась фирма.

Получается, что продажи не так уж важны, а важно количество задействованного персонала вкладывающих свой потенциал в дело фирмы, а точнее в желания конкретного человека. И самое интересное, этот человек, всё прекрасно знает и понимает. И это не пустые слова. Знает он, как это работает на самом деле или нет, роли не играет. Он пользуется ритуалами из разных религиозных учений, играет с человеческими эмоциями, даёт ложные надежды, удерживая на рабочем месте «жирненькую пищу», использует методы НЛП, подбирает определённый тип

людей и т.д. и т.п., а главное, получает конкретный, материальный результат за чужой счёт.

Кстати, этот человек ждал, что я возьму и буду развивать новое направление. При этом, он будет мне платить только тогда, когда будет прибыль. Получается, я должен всё сделать, а мне будет бонус. Я заработаю ему денег, а он со мной поделится, не сделав для заработка совершенно ничего. Тогда, я вообще не понимаю, зачем мне эта фирма со всей её начинкой?

Итак. **Самым важным ресурсом для «больших боссов» является ваш потенциал.** В общем, приходя на работу, вы будете иметь конкретную, стабильную зарплату в обмен на вашу драгоценную жизнь. Вопрос стабильности, конечно сам может оказаться под вопросом. Это необходимо учитывать, и вот почему:

1. С одной стороны бизнесменам выгодна стабильность, так как привнесение чего-то нового может поставить под удар их бизнес. Например. Вы владелец бензозаправочных станций. Если изобрести автомобиль, который не требует топлива, что станет с вашим бизнесом? Правильно вы разоритесь. Поэтому те, кто владеет крупным бизнесом, просто обязан эту стабильность сохранять.

2. С другой стороны, есть одно «но»! Если всё будет стабильно, то люди смогут адаптироваться, скопить какие-то активы и создать конкуренцию. Например, открыть бензозаправочную станцию. У них может появиться свободное время, они смогут потратить его на самообразование, и не дай бог изобретут что-то новое, и внедрят это на рынок. Тогда вашему бизнесу вообще капут.

Возникает парадокс. Но на самом деле никакого парадокса опять нет. Мы воспринимаем стабильность, как уровень цен, ведь это непосредственно влияет на нашу с вами жизнь. Бизнесмену уровень цен вообще не важен. Ему важно, что бы не было реальной стабильности. Реальная же стабильность это тогда, когда благосостояние народа растёт. Но, если у вас будет достаток, то вы не станете покупать картошку в магазине, а построите собственную ферму и будете выращивать репу, так как картошка является первопричиной диабета. В таком случае, сетевые магазины могут лишиться своих миллиардных прибылей.

Можно сделать вывод, что для большого бизнеса важно удержать большинство людей на определённом уровне заработка и держать рынок в стабильном состоянии, то есть, продавать те товары, которые в состоянии произвести «большой босс». А для удержания людей в определённом финансовом состоянии необходимо, что бы уровень цен повышался (инфляция) и люди не смогли скопить необходимые капиталы.

Для простого человека с заработной платой 30-40 тыс. руб. возникает закономерный вопрос, как из всего этого вылезти. Ни один финансовый инструмент этого сделать просто не даст. Если скопить денег и положить их в банк для извлечения процентов, то через какое-то время, эти деньги просто обесценятся, и на проценты жить не получится. Чтобы торговать валютой, необходимо стать мошенниками, акциями — да, по сути, тоже. Купить оптом товар для продажи — денег для открытия бизнеса необходимо прилично. В общем, куда не плюнь, везде вылетит и поймать нельзя...

С другой стороны, если у вас не возникает моральных и нравственных противоречий, относительно всего вышесказанного, можно присоединиться к «большим боссам», если они вас примут, и жить себе припеваючи. Но, лично для меня такой вариант недопустим. Конечно, это не говорит о том, что нет людей, честно заработавших свои капиталы, но таких, увы, меньшинство. Надеюсь, в скором времени честных людей будет больше и они со всей ответственностью направят свои капиталы на благие деяния... А пока, мы сами постараемся стать честными, вне зависимости от обстоятельств, откажемся от потребительского мышления, станем ценить только то, что действительно ценно - жизнь.

Правила казначея

В погоне за бытовым счастьем, в суете попыток выжить, в неге от тяжёлых трудовых будней, мы забываем осознать то, что это всё мешает сосредоточиться и увидеть реальность. А реальность и прекрасна и ужасна одновременно. Давайте видеть её положительные стороны, принимать достойно негативные и делать мир лучше, борясь с несправедливостью. Постараемся непредвзято оценить себя, свои возможности и то, что нас окружает.

Какова же реальность? А она такова, что не бывает одинаковых людей. Каждый в чём-то хорош, у каждого есть свои недостатки, и тот, кто это понимает, старается приумножить хорошее и избавиться от плохого. Кто-то лучше строит, кто-то рисует, кто-то богаче, кто-то беднее. Но самое важное, каждый должен жить полноценно и достойно. Но сейчас реальность другая. Она часто требует от нас совершать неправильные поступки. С одной стороны это выгодно, а с другой — противоречит моральным и нравственным принципам. Я предлагаю всегда поступать в соответствии со своей совестью. Впрочем, выбор всегда останется за вами.

Есть вещь, которая очень сильно мешает пониманию и принятию правильных решений. Это ваше состояние. Подумайте, какую зарплату вы считаете большой? Если всю жизнь вы работали за 30 тыс. руб., то зарплата в 100 тыс. вам кажется просто недостижимой. Зарплата в 40 тыс. станет потолком ваших мечтаний. И как бы вы себя не утешали, что вы думаете иначе, это будут только слова сотрясающие воздух. Но я вас успокою, вы в этом не виноваты. Вас так специально приучили в школе, институте, детском саду, на работе... И на какие бы курсы вы не ходили, какие бы семинары по самосовершенствованию не посещали, это будет бесполезно. В мире найдётся не много людей, которые бы смогли это изменить для вас. Дело в том, что у вас с детства сформировались нейронные связи в вашей голове с той цифрой, которую вы привыкли получать. Грубо говоря, вы реализуете нейронную программу вашего мозга, который не в состоянии пустить мысль в другую сторону, как электрический ток идёт по пути меньшего сопротивления, так и ваша мысль будет крутиться вокруг наработанного шаблона мышления. И так практически в любой ситуации.²⁶ Придётся постепенно менять своё сознание. А это, пожалуй, самый большой труд и на него необходимо затратить очень много собственного потенциала, который вы тратите на реализацию желаний вашего босса. И это никому не нужно, ведь не зря вас к этому приучали.

Не закливайтесь на том, что я пишу, эта информация должна стать помощником, а не инструкцией к действию. Иначе вы можете создать себе новую программу и лишиться творчества в своей жизни и возможно упустите тот путь, который я не смог разглядеть в силу своих шаблонов, с которыми усердно борюсь. Книга - это мой опыт. Ваш собственный опыт бесценен. Для реализации вашего потенциала, в первую очередь, необходимо изменить мышление. А мышление начинается с вашего состояния, которое обусловлено внешними факторами. Остановитесь и посмотрите на всё просто так, не реагируя на это. Вот теперь, в таком состоянии, постараемся идти дальше и немного поиграем, что бы было веселее.

Вы — казначей своего государства. Как вы взгляните на то, что происходит с вашей казной. Если в вашей казне пусто, то государство и все его подданные могут умереть. Государство могут захватить враги и т.д. и т.п. А ведь реальная ценность — это достойная жизнь. Казна, это не просто ваш кошелёк, а рычаг управления не только своей жизнью, но и жизнью других. Вы должны позаботиться о том, что бы казна не была пуста. Ведь вам кормить большую семью. Почему казначей? Сами посудите, например, слово бухгалтер обязывает вас только считать, ответственности

²⁶ Мы немного затронули эту тему в главе про фильмы.

никакой. Слово казначей накладывает на вас определённую ответственность. Казначей не только считает, он ещё очень хорошо думает куда и что потратить, и как приумножить свой капитал, планирует, анализирует, ищет новые пути решения проблем и развития. Делает ли это бухгалтер? Нет. Поэтому, с этим ощущением ответственности и в таком состоянии попробуем проанализировать сложившуюся у большинства финансовую ситуацию.

Есть ли у вас какой-то доход в вашу казну? Если есть, то это хорошо. Если нет, для спокойствия души, его необходимо занять. Пусть он будет небольшой. Пусть это зарплата в 30-40 тыс. руб., но он есть. Сию секунду, взять и решить денежный вопрос, получится не у каждого, поэтому будем исходить из того, что мы поняли и из того, что имеем на данный момент.

Вообще, хорошо бы иметь домашнюю бухгалтерию, которая поможет увидеть статьи расходов и доходов. Когда, это написано наглядно на бумаге, то всё воспринимается иначе. И как бы банально всё это не звучало, возьмите за правило записывать доходы и расходы. Откладывайте, хоть и не большую сумму, но прозапас. Конечно, теперь вы понимаете, что этот запас необходимо преобразовывать в реальные ценности, но об этом позже. А сейчас, мы будем составлять правила казначея. Может, кому-то это поможет и станет удобным инструментом для самореализации. Я больше чем уверен, что многие читали о них в другой литературе, но возможно здесь, вы почерпнёте для себя, некоторые нюансы.

Первое правило казначея:

Ведите собственную бухгалтерию. Заведите статью расходов и доходов. Чем подробнее будет описываться все доходы и траты, тем лучше. Вы наглядно сможете увидеть, что и куда уходит, где можно сэкономить, а где купить что-то лучше, качественнее. Вы сразу увидите степень того, куда тратятся деньги. Вы увидите, насколько падают или растут ваши доходы и расходы.

Попробуем увидеть всё на примере. Условно, вы тратите 180 рублей в месяц на крупу. Пусть это будет гречка. Её стоимость 90 руб. за полкило. Вы ходите два раза в месяц в магазин, для приобретения оной. Всё это, вы почерпнули из записей вашей бухгалтерии за месяц. Тогда, можно проанализировать все покупки и выявить те, которые делаются постоянно. Крупы можно хранить долго, а это означает, что их можно закупить на несколько месяцев вперёд. Следовательно, объем покупок возрастает, но общая цена покупки падает. Высвобождается время, которое вы тратите на поход в магазин. В результате вы покупаете гречку не по 90 руб. а по 75 руб. Вы экономите в месяц на гречке 30 руб. и высвобождаете 1 час времени, не

посещая магазин. Думаете это не много? Магазины делают на этом свои миллионы. А мы не спешим. «Курочка по зёрнышку». Час высвобожденного времени — это сэкономленный потенциал, который вы сможете потратить на необходимые дела. Вы сможете посидеть и подумать, как заработать ещё денег или улучшить качество своей жизни. И вновь пример.

Вы покупаете «Fairgy» для мытья посуды. Его стоимость примерно 100 руб. за 500 мл. Хватает на месяц. Стоимость обычного порошка горчицы, которым также можно очень эффективно мыть посуду 10 руб. за пакетик в 250 г. Десять таких пакетиков хватит на месяц. Цена одинаковая. Но! При мытье моющим средством, на посуде остаётся химическая плёнка, которая не смывается водой. Всё это, мы потом вместе с пищей потребляем внутрь. Эта химия оказывает на организм не самое хорошее действие. В результате вы приобретаете кучу заболеваний, ваш потенциал падает, вы кучу времени и денег тратите на врачей. Горчица — природное и органическое вещество, лишённое побочных эффектов. Кстати, в школах и детских садах именно так мыли посуду, во времена СССР. Конечно, не стоит есть горчицу пакетами. Надеюсь, вы поняли разницу и суть примера.

Второе правило казначея:

Всегда откладывайте неприкосновенный запас средств. А лучше разделяйте его на две категории. Это так называемый НЗ (неприкосновенный запас) и просто накопления. Это позволит сохранить немного денег, а главное душевное спокойствие, так как в случае непредвиденных обстоятельств у вас будет заначка, что бы решить проблемы.

Возьмите это правило на вооружение, ведь часто мы тратим эти деньги на всякие безделушки, а без них прожить можно. Но это не означает, что вы должны себе отказывать во всём. Это не должно превратиться в болезненное накопление. Действовать необходимо разумно. И ещё, вы должны понимать, что **любые накопления необходимо преобразовывать в реальную ценность**, так как сами по себе деньги являются, всего-навсего, бумагой и инфляция их «съедает». Но, обязательно денежные средства должны, в некотором количестве, оставаться в наличности. Это позволит производить срочные «манёвры». Степень таких накоплений лучше всего определять из ваших сегодняшних возможностей.

Вот жизненный пример, как человек копил деньги и как, на мой взгляд, делать не следует. Мой старый друг работал охранником. Его зарплата была, ни много ни мало, 30 тыс. рублей. Родители у него умерли, и он остался один. Поддержки у него

не было. Он стал копить деньги, откладывая всю зарплату кроме того, что тратил на еду и оплату коммунальных услуг. Он откладывал тысяч по 20. Хотел сделать ремонт в квартире, а денег сразу нужно много. Он стал подрабатывать, взяв на работе дополнительные часы, и его зарплата выросла на 10 тыс. руб. Он стал откладывать 30 тыс. руб. и через год, накопил необходимую сумму и сделал ремонт. И вновь работал в том же режиме. Но, через прошедший год, он стал больным человеком, который питался только пельменями с майонезом, дошираком и пил дешёвый чай. Проблемы с печенью, желудком, сном, отдыхом, женщинами... В общем, результатом стало то, что ремонт и накопления вылились в серьёзные проблемы, поставившие его жизнь на грань катастрофы, как в физическом плане, так и в душевном, так как его девушка помахала ему ручкой. Физическое состояние не позволяло ему работать в том же режиме и подработку пришлось прекратить. Его доход снизился с 40 тыс. до 30 тыс. При этом, статья расходов возросла, к ней прибавились лекарства, а накопления уменьшились в связи с невозможностью подработать и отложить столько, сколько он откладывал, будучи здоровым. Как вы думаете, как долго можно так жить? А нужно ли? Конечно, нет! Поэтому, необходимо искать другой путь и не заикливаться на накоплении, а научиться считать и анализировать, после, грамотно действовать.

Приведу пример среднестатистической статьи расходов, что бы вы смогли сравнить с реалиями жизни и посмотреть, как такими цифрами можно оперировать.

Условно, ваша зарплата составляет 35 тыс. руб. ежемесячно. Вот примерный список необходимых ежемесячных трат.

1. Проезд на общественном транспорте — 1580 руб
2. Оплата домашнего телефона — 400 руб.
3. Оплата мобильного телефона — 300 руб.
4. Оплата квартиры и коммунальных услуг — 6850 руб.
5. Оплата продуктов питания на двоих — 15000 руб.

Этот и другие пункты должны быть расписаны досконально. Я этого не делаю, так как не считаю, что в данной книге это необходимо. Вы сами сможете это сделать.

6. Расходы на кошку — 1500 руб.
7. Покупка бытовой химии — 2300 руб.
 - стиральный порошок
 - мыло
 - туалетная бумага
 - зубная паста

- моющие средства

8. Покупка бытовых принадлежностей — 1200 руб.

9. Оплата интернета — 500 руб.

10. Оплата хостинга — 250 руб.

11. Оплата сайта — 30 руб.

12. Отложено НЗ — 1000 руб.

13. Отложено копилка — 1000 руб.

Возможны, какие-то дополнительные траты, но я исхожу из возможностей одного человека, который должен обеспечить семью. Пусть, пока у него на иждивении ещё один человек. Желательно, иметь такой список в виде таблицы — приход, расход. Кто-то может возразить, что я пишу банальные и скучные вещи. Возможно, но почему-то их никто не делает. А между тем, это позволят контролировать расход и видеть, где и как можно сэкономить.

Итого общие траты: 31640 руб.

НЗ и копилка: 2000 руб.

Остаток: 3360 руб.

Этот остаток — вы можете потратить на шоколадки, но можно и иначе. Для начала мы вспомним, что являемся казначеями. А казначей, всегда следует определённым правилам.

Теперь, необходимо понять, сколько времени нужно для получения этого дохода. Если посчитать, то вместе с дорогой на работу, вы затрачиваете примерно 11 часов.

Третье правило казначея:

Распределяйте ваше время на важные дела и на отдых. Не забывайте, отдыхать необходимо, но и действовать в направлении вашей мечты тоже. Составьте ежедневный режим, которому будете следовать. Вы наглядно увидите, куда уходит ваше время. Конечно, это не говорит о том, что необходимо его строго придерживаться, ситуации бывают различные. Это необходимо для того, что бы чуть-чуть себя дисциплинировать и понять, куда и как тратится ваша жизнь. А кому и это кажется банальщиной, то извините. Можете написать ваш вариант книги.

Итак. Пример, режим дня (будни):

1. Сон — 7 часов.

2. Завтрак и сборы на работу — 1 час.

3. Дорога на работу — 1 час.

4. Работа — 9 часов.
5. Дорога домой — 1 час.
6. Поход в магазин — 30 мин.
7. Ужин — 30 мин.
8. Просмотр телевизора — 2 часа.
9. Прогулка с собакой — 1 час.
10. Чтение книги — 1 час.

Режим дня в выходные мало чем отличается. Только у вас появляется больше времени поспать и развлечься.

Что вы видите из этого списка? Это ваша жизнь! Фактически, у вас есть только 3 часа свободного времени в будни. В выходные его вроде много, но куда оно утекает? Это просмотр телевизора? Задайтесь вопросом — насколько это улучшает вашу жизнь? Что вы делаете при том, когда едете на работу? Когда гуляете с собакой? Какие книги читаете? Какие программы смотрите? Вообще, чего вы хотите от жизни? Как вы хотите жить, имея зарплату в 35 тыс., девяносто процентов которой, вы отдаёте на необходимое содержание себя?

Наверное, многие бы сказали, что хотят машину, квартиру, кучу денег, не работать, путешествовать по миру... Но это всё вы видите по телевизору и читаете в газетах. Может это просто атрибут? Может, вам специально это показывают, что бы вы мечтали об этом, отвлекаясь от реальной жизни и реальных ценностей? Вы смотрите на это, тратите свой потенциал на переживания и на фантазии того, как бы было хорошо поехать на Канары. Пытаетесь восстановить силы после работы... А сил нет, денег нет и фантазии, так и остаются фантазиями. И свой последний потенциал вы тратите, смотря очередной сериал типа «Дом 2».

Конечно, я описал крайний случай, но сама суть, я думаю, ясна. Я это всё написал не просто так. Это элементарные вещи, я повторюсь, но их никто не делает или не хочет делать. Что же нужно нам, для решения наших вопросов? Деньги? Нет. Потенциал! Жизненная сила, которую мы всё время теряем. Тогда, необходимо ответить на вопрос: как её сохранить и приумножить?

Когда я общался с «богатенькими Буратино», то выяснил одну очень забавную вещь, которая у всех на виду, но никто на неё не смотрит, и относится к ней несерьёзно. Они все стараются создать комфортные условия для отдыха и работы, освободить максимально времени для решения собственных вопросов и качественно питаться.

Для качественного питания, они начинают строить на своих участках теплицы, а кто побогаче, обзаводится собственными фермами или поддерживают тех, кто их

снабжает хорошими продуктами питания. Поэтому, возникает несколько важных моментов:

1. Качественный отдых.

Что такое качественный отдых? Это то, как вы восстанавливаете потерянную энергию до нормального состояния. А что такое нормальное состояние? Этот вопрос многим кажется странным. Ведь каждый может подумать, что если он выспался, не болеет, нет психического напряжения, то он отдохнул. Это заблуждение. Это симптомы восстановления. Да-да, симптомы.

Отдых начинается с душевного комфорта. А это означает, что внешние факторы не должны влиять на вашу психику. У вас должен быть тыл, надёжный друг, подруга, родители, жена, дети. Если этого нет, и вам приходится рассчитывать только на себя, не отчаивайтесь. Это не так уж и мало. Ведь вы знаете, что вас не предадут. Если у вас есть собственное жильё, то это ваша крепость. Многие добровольно влезают в кабалу ипотеки (кредита) и никогда не смогут её выплатить. Они обрекают себя на добровольное рабство, и всю жизнь будут ходить на работу, отдавая свой потенциал «богатенькому Буратино». А у вас есть квартира, то есть крепость. За этими стенами, вам ничего не страшно. Это уже точка опоры. Её всегда можно найти даже в том случае, если кажется, что её нет. Точка опоры — это душевный комфорт. Душевный комфорт достигается тогда, когда вы понимаете, что происходит на самом деле, а для этого необходимо изучать внешний и внутренний мир.

Страх — это одно из препятствий к душевному равновесию. Он главный ваш враг. Если страх внутри вас, то вы ничего не добьётесь. Если вы боитесь неудач, они обязательно случатся, ведь вы вкладываете в страх свой потенциал. Это может и не проявляться внешне, но страх будет сидеть глубоко и потреблять вашу жизненную силу. Подумайте, чего вы боитесь? Потерять деньги, друга, жену... Умереть, заболеть... Всё это не имеет значения, если вы понимаете, почему это происходит и что будет дальше.

Попробую привести пример, как я понимаю отдых. Старинное слово «дыхать» означает дышать. Это процесс потребления воздуха нашим организмом. Отдых, означает приостановить этот процесс. С помощью кислорода в организме происходят разные реакции. Последствия этих реакций не только положительные, но и отрицательные. Это как работа двигателя в машине — двигатель работает, но процесс сгорания бензина в двигателе приводит к его износу и если вовремя не проводить чистку, то двигатель испортится. Для профилактики двигатель останавливают и чистят. В основном мы знаем процесс отдыха по сну. Ночью, наш

организм, во сне, замедляет все процессы, в том числе и дыхание. Для чего? Для очищения клеток. Приостановленные процессы, замедляют износ и повышают восстановление организма. Примерно так я вижу этот процесс в общих чертах. Конечно, это лишь поверхностное описание процесса, он гораздо глубже и интереснее. Но страха, сильно устать, у меня нет. Любое перенапряжение, при понимании и владении этим процессом, можно контролировать.

Недаром говорят, что сон - лучшее лекарство. Тогда, почему вам хочется много спать? Потому, что ваш организм болен. Необходимо его восстанавливать. Займитесь своим здоровьем, но только грамотно и разумно. Тишина, свежий воздух, солнце, море, лес... Отдыхайте с комфортом.

2. Комфортные условия.

Пожалуй, этот момент, на мой взгляд, довольно прост и понятен. Комфорт достигается не всегда, но некоторые подвижки в этом направлении можно и нужно сделать. Этот важный фактор, позволяет уменьшить психические и физические потери вашего организма. Например, вы работаете в интернете. Для вас важна скорость передачи данных. Значит, комфортные условия наступят тогда, когда скорость интернета будет максимальной. И это логично, ведь при выполнении одинаковых задач с использованием интернета с разной скоростью и качеством передачи трафика, эффективнее будет та, которая выполняется быстрее. Вы не будете нервничать при постоянных обрывах связи, быстро загрузите необходимые файлы, сайты и т. д. Но всё это может потерять смысл, если вы будете использовать неудобную мебель, от которой болит всё тело. Используя удобное кресло, стол, клавиатуру, монитор, всё это сэкономит ваши силы и вы быстрее, и качественнее закончите работу. Пусть такой комфорт будет немного дороже, но это сполна окупится в будущем.

Отсюда вывод: необходимо тщательно подбирать условия для выполнения работы, а иногда и формировать эти условия. Тихий и комфортабельный офис, мягкий домашний диван и горячий чай, хорошая телефонная связь, интернет, доступ к еде, воде, туалету, свежему воздуху. Если ваш труд физический, не поспешите на хорошую и удобную одежду и обувь, инструменты и т. д. Результатом станет наличие у вас потенциала и свободного времени, для реализации собственных целей.

Кстати, в некоторых компаниях это очень хорошо понимают и успешно используют, только в собственных целях.

3. Свободное время.

Отсутствие свободного времени не позволяет вам развивать собственно себя и вашу жизнь. Поэтому, несущественные вещи должны быть исключены. Например, просмотр по телевизору сериала типа «Дом 2». Я, конечно шучу, нормальный человек смотреть это не будет, но, тем не менее, просмотр бесполезных и развлекательных передач не принесёт вам пользу, ведь вы тратите на их просмотр свой потенциал и время. Поэтому выход, в таком случае, довольно простой — отказаться от этого. Конечно, это не значит, что нужно избавиться от телевизора, необходимую информацию получить важно. Просмотр новостей исключить нельзя, если вы не черпаете их из интернета, ведь на основании событий в мире, вы можете принимать некоторые финансовые и жизненные решения. А это важно.

Исходя из начертанного режима дня, в будни вы можете, как минимум, один час высвободить для саморазвития или реализации собственных дел. В выходные и того больше. Вы можете тратить это время, на приобретение новых умений и навыков, развитие новых идей, самообразование.

Гуляя с собакой, или при поездке на работу, можно потратить время на обдумывание стратегий, анализа, умственных тренировок и т. д. Высвободив время от походов в магазин, при правильном планировании закупок, можно назначать встречи с людьми, с которыми необходимо обсудить вопросы. Это может быть друг, с которым вы хотите открыть собственный бизнес или новый работодатель, а может, уже и ваш наёмный работник. Думаю, суть вам ясна, ищите рациональность в использовании вашего времени и не отвлекайтесь на всякую ненужную чепуху. Но и отдыхать не забывайте.

Если вы не один, и у вас есть единомышленники, то распределите задачи. Например, вы хорошо ориентируетесь в новостях. Умеете их анализировать искать и сопоставлять. Ваш партнёр может чётко вести бухгалтерию. В таком случае вам необходимо обмениваться своими познаниями. Вы ему новости в готовом виде и с анализом, он вам подсчёты с объяснениями что, как и почему. При таком равном подходе развиваетесь не только вы, но и ваш друг. Время высвобождается не только у вас, но и у вашего друга, что позволит решать ещё больше необходимых задач.

Пусть, большую часть времени, вы пока и тратите на работе, но, тем не менее, вы можете найти его и начать реализовывать себя, а не желания начальства. Вариантов много, я привёл лишь примеры, как это можно сделать. Но главное, **высвобожденное время — это ваш сохранённый потенциал.**

4. Качественное питание.

Это вновь может показаться кому-то смешным, однако я настаиваю на том, что бы вы обратили своё внимание на этот вопрос. Если, это не было бы так важно, то

наши чиновники и олигархи не держали бы собственные фермы. Поэтому, что вы едите — так вы и думаете. Еда отражается на качестве вашего мышления. Если в голове токсины, то мозг работать не будет. Если в голове «какашки», то и мысли соответствующие, и идеи для бизнеса, да и люди вокруг. А без головы далеко не уйдёшь. Она не только для того, что бы есть, она ещё и для того, что бы думать. Поэтому, изучите вопрос и питайтесь качественно. Покупайте только ту еду, в качестве которой вы уверены на 100%. Еда должна положительно сказываться на вашем состоянии. И лучше всего, перейти на домашнее питание, так как вы точно будете знать, из чего и что готовите.

Еда влияет не только на качество мышления, но и на ваше здоровье. Думаю, здесь вопросов не должно возникнуть, а если возникает, то это отдельная тема. **Здоровье — это количество вашего потенциала, это ваша жизненная энергия.** А энергия берётся нашим организмом ещё и из еды. Мозг строит свои клетки из того, что получает, точно так же, как и любая клетка нашего организма, то есть, из органических веществ. Плохой строительный материал — плохая постройка. Если потенциала нет, то и реализовать себя довольно проблематично.²⁷

Допустим, мы взяли всё это на вооружение. Посчитали, поняли сколько свободного времени у нас есть, сколько свободных денег... А что дальше? Впереди целая жизнь полная приключений! Но, необходимо запомнить ещё пару правил.

Четвёртое правило казначея:

Нельзя вкладывать последние деньги туда, где ты на 100% не уверен, что получишь доход. Сами посудите, если у вас в кармане остались денежные средства, от которых сегодня зависит ваш следующий судьбоносный шаг, нельзя рассчитывать на везение. Необходим аналитический, разумный и безубыточный подход к совершению действий.

Пятое правило казначея:

Вкладывай деньги только в реальные ценности. Если вы купите глиняный горшок, то его ценность будет определяться тем, как вы сможете его использовать. Это реальный предмет. Он ценен за то, что является горшком и в него можно насыпать крупы, налить воды, сварить в нём суп. Если, за те же деньги вам

²⁷ Количество заработанных денег никак не соотносится с вашим здоровьем. Ваша зарплата может быть и миллион рублей, но вы не здоровы и не реализовали себя. Реализация собственного потенциала не должна ассоциироваться только с количеством денежных знаков и жизненных атрибутов. Деньги - это вторично...

предлагают купить бумажку, на которой написано, что через год вам выдадут в два раза больше, чем вы заплатили, то стоимость такой бумажки равна нулю. Она бесценна, то есть цены не имеет вообще. Вы её не сможете продать, так как она олицетворяет пустое обещание, не основанное на реальной ценности. Пусть это обещание дал реальный банк. Он будет зарабатывать для вас? На фондовом рынке? Форексе? Откуда он возьмёт ту прибыль, которую обещает вам? Подумайте. Ведь сами банки требуют реальных ценностей в залог, ежели дают кредиты. Для этого, я так подробно всё расписывал. Горшок будет ценен до тех пор, пока не станет дырявым или его не разобьют.

Вспомните «МММ», «Хопёр-Инвест» и иже с ними. Кто, что спёр? Где деньги, которые были вложены в эти компании? Поэтому, не поддавайтесь на провокации и желание всё и сразу. Уймите амбиции и жадность, избавьтесь от них. Иначе, казначей всегда будет сидеть у разбитого корыта.

Шестое правило казначея:

Всегда думай своей головой, не гнушайся советов, но всегда осмысли их. Советчиков много, но дельных советов всегда очень мало. Как бы не казалось тебе что-то абсурдным, не отбрасывай это, рассмотри во всех его проявлениях...

Если вы не будете думать, то мозг атрофируется, и вас точно будут обманывать. Какое желание у вас есть? Купить квартиру? Что нам предлагается на этом рынке? Купить в кредит — ипотека, или заплатить всю сумму сразу. Купи в кредит и живи себе припеваючи уже сейчас — вот девиз современности. Думать не нужно, у тебя будет сразу квартира, ты можешь в неё въехать, жить, обустраиваться, только не забывай платить минимальный платёж. А остальное не важно. Всё чинно и благородно, вам дают кредит по сниженным процентам, и вы покупаете квартиру уже сейчас. Но! Выплачивать кредит вы будете 10 — 20 лет, платя всего чуть-чуть, ежемесячно!

Если бы кто-то из взявших такой кредит подумал бы головой, оценил все «за» и «против», то не кормил бы дармоедов и купил бы две квартиры. А так, вторую он просто подарил банку, или тому, кто этот банк держит... Проще говоря, он бесплатно работал на дядю, зарабатывая ему квартиру. Этот дядя, только заменил слово кредит, на слово ипотека. Но смысл не поменялся. Поменялось только ваше видение ситуации, причём вы не увидели реальность.

Жёстко говорю? Да жёстко, а иначе никого не встряхнуть, что бы проснулись от глубокого сна невежества. А реальность, если разобраться, будет следующей:

Все приведенные цены реальны для регионов. Может сейчас цифры немного другие, но не в этом дело. Вот условия математической задачи:

Нам нужна 2-х комнатная квартира, площадь 50 кв. метров в панельном многоэтажном доме. Ремонт отсутствует, мебель тоже. Наверняка вы понимаете, что капитальный ремонт двухкомнатной квартиры, плюс мебель стоят копейку. Но это необходимо считать уже отдельно. Пока речь только о квартире.

Агентства недвижимости, устанавливая цену на подобные лачуги, примерно в 2,5 миллиона рублей. Рассмотрим вариант приобретения этой квартиры в долг.

Если мы пойдём в Сбербанк, то минимальный первоначальный взнос 15% составит 375 тысяч рублей, которые мы должны внести сразу. Остановимся на минимальном сроке ипотеки в 10 лет или 120 месяцев. Платёж составит примерно 38 000 рублей в месяц.

Общая стоимость квартиры, купленной вами, в права владения которой вы вступите только через 10 лет, составит 4 560 000 руб. Учтите, что при неуплате хотя бы одного взноса, вас могут выкинуть на улицу, не вернув отданных денег. Переплата по кредиту составит, всего 2 060 000, а это уже стоимость квартиры. Круто! К этим цифрам мы не прибавили ещё коммуналку, которую должны оплачивать ежемесячно. У меня в Москве, с учётом льгот, она составляет около 7000 рублей в месяц. Возьмём для удобства подсчётов 5 000 рублей, поскольку говорим о регионах. Таким образом, реальная оплата, за наше проживание в квартире, составит 43 000 рубля ежемесячно, в течение 10 лет.

Средняя зарплата по Москве 35-40 тыс. рублей. Это так, для сравнения, что бы понять, кто может воспользоваться ипотекой. А ещё, фишка в том, кому дадут этот кредит. Выдачу кредита, тоже интересно было бы разобрать, но боюсь утомить читателя. Так что продолжим, не отходя от условия задачи.

Теперь, попробуем арендовать такую же квартиру. Стоимость аренды подобной квартиры в регионе примерно 15 000 рублей, включая коммуналку. У нас есть 375 000 рублей, которые мы не потратили на первый взнос, и каждый месяц мы имеем 43 000 рублей, которые не платим в банк, как ежемесячный взнос. Таким образом, живя в съёмной квартире, мы платим 15 000 рублей, а 28 тысяч откладываем на своё собственное жильё. Что же мы получим в конце каждого года? Первый год $(43\,000 - 15\,000) \times 12 = 336\,000 + 375\,000 = 711\,000$ рублей накоплений. Второй год $711\,000 + 336\,000 = 1\,047\,000$ рублей накоплений. Третий год $1\,047\,000 + 336\,000 = 1\,383\,000$ рублей накоплений. Четвёртый год $1\,383\,000 + 336\,000 = 1\,719\,000$ рублей накоплений. Пятый год $1\,719\,000 + 336\,000 = 2\,055\,000$ рублей накоплений.

Шестой год $2\,055\,000 + 336\,000 = 2\,391\,000$ рублей накоплений.

Седьмой год $2\,391\,000 + 336\,000 = 2\,727\,000$ рублей накоплений.

Получается, вместо 10 лет кредита вы можете снимать квартиру и накопить на жильё в течение 7 лет. Ещё 227 000 рублей у вас останется в кармане. Траты на съём квартиры составит $15\,000 \times 84 = 1\,260\,000$ рублей. Напомню, в банке за 10 лет кредита вы заплатите 4 560 000 рублей. Отнимем из этой суммы съём жилья и стоимость квартиры, и получим 800 000 рублей экономии. Думаю, комментарии излишни. Все дифирамбы банкиров и иже с ними просто фикция. Всё наглядно. На 800 000 можно попробовать открыть собственное маленькое дело, не говоря уже о том, что вы живёте без долгов и в спокойствии.

Думайте головой прежде, чем совершить ту или иную сделку.

Седьмое правило казначея:

Ищите причины и постарайтесь видеть следствие оных. Всегда планируйте свои дела на длительный срок. Короткие сроки, не позволяют увидеть причины и следствия, а так же их сопоставить.

Где деньги Зин, а Зин?

После всей испорченной бумаги, которая, наконец, вынесла эти строки на всеобщее обозрение, хочется задать простой вопрос: Как разбогатеть? А ответ вам не понравится. Никак. В этой системе, простому человеку не разбогатеть. С теми ресурсами, которые вы имеете, честно создать состояние, практически невозможно. Но, я сказал практически. А это означает - шанс есть. Для реализации этого шанса, необходимо менять систему. А для того, что бы её поменять, необходимо, в первую очередь, измениться самому. Для этого, я и разобрал так подробно, на первый взгляд, банальные вещи.

Отступая от главной мысли повествования, хочу добавить — одному, заработать состояние, практически невозможно, если только вы не обладаете уникальными способностями. И не нужно испытывать ложных иллюзий о своей избранности и всемогуществе. Да, вы уникальны, но... этого недостаточно, необходимы энергия, понимание, знания и умения, наличие возможностей, связей, капитала... Поэтому, необходимо объединяться. Ищите единомышленников, надёжных и порядочных. И таковые найдутся. Учтите, что мошенники процветают лишь потому, что порядочные люди ничего не делают.

Мне, практически никто не верит, когда я рассказываю историю о своём бизнес-партнёре, с которым мы, долгое время, работали над одним проектом. Весь проект был оформлен на меня. Кредиты оформлялись на меня. Когда проект закрылся, а долги остались, партнёр взял на себя половину выплаты долга.

Этот пример хорошо показывает, что порядочные люди есть. А вы, поступили бы так же? Мой партнёр не был богат, и лишних денег у него не было. У него были свои долги и заботы. Подумайте, как вы поступите в критической ситуации, согласно собственной выгоде или по чести и совести?

Продолжим. Все ниши, где обитают «богатенькие Буратино», заняты. И вас туда никто не ждёт. Если вы готовы их выжить оттуда, то, скорее всего, превратитесь в таких же бандитов, как и многие из тех, кто когда-то захватил чужие богатства. Громадные капиталы делались не один день и часто, этот путь был полит кровью, ни в чём не повинных людей. Это не мой путь, и надеюсь не ваш. На мой взгляд, необходимо создавать новые ниши и наполнять их. Другим вариантом может стать преобразование старых ниш, а это, внедрение в них чего-то необычного. Возможно ли это? Не попробовав, не узнаешь...

Необходимо сделать ещё одно отступление. Существует несколько фаз становления капитала. Первая фаза - это свобода действий. Вы должны стать хозяином своей жизни. Это означает, что вы должны чётко понимать, в какой системе живёте, и как она работает. Как только вы это сделаете, у вас появится выбор, оставаться её винтиком или постараться исправить существующее положение вещей. Вторая фаза — это накопление капитала. Без этой фазы приумножить своё богатство не получится. Ваше достояние не только в количестве денег, но и в умениях, навыках, моральных качествах. Накапливайте всё это по возможности, не забывая и о материальных ценностях. Третья фаза — это приумножение капитала. Возможно, вы не сможете накопить на безбедную жизнь, но зато, сможете положить начало к тому, чтобы в дальнейшем, ваши дети никогда не нуждались ни в чём.

Действовать последовательно - это просто, но и требует большего времени. Поэтому, мы постараемся ускорить этот процесс. Тогда, нам необходимо действовать активно: накапливая капитал, приумножая его и одновременно изучая этот прекрасный мир. Давайте только обойдёмся без розовых соплей, которые нам наматывают бизнес-гуру. Мы будем учитывать реалии и попробуем, непредвзято посмотреть на то, как это можно сделать обычному человеку. Главное — это ваше желание, немного оптимизма, хорошего настроения и...

Подведём итоги. Мы живём в собственной квартире. У нас есть небольшой доход. Имеем три тысячи свободных рублей нашего капитала, от ежемесячного дохода, 1-2 часа свободного времени в день, руки, ноги, голову на плечах, разум в этой голове и желание жить. Не так уж и мало. Выдохнем и зададимся вопросом: «Где деньги, Зин?» А деньги — это ваш труд.

Теперь необходимо понять, что же мы со всем этим капиталом будем делать. Есть ли какие идеи? Грамотные идеи - это самый дорогой товар на рынке. Держите их в секрете. Ещё, необходимо понять, какими навыками мы обладаем и что можем делать самостоятельно.

Кто-то может выдать супер идею: «Для того, что бы открыть своё дело, можно продать квартиру, на вырученные деньги открыть бизнес!» Наверное, так можно сделать, если бы вы владели несколькими квартирами. Посмотрите на богатых. Они покупают недвижимость, а не продают её. Это реальная ценность, это их ценный глиняный горшок. Последнее отдавать нельзя ни в коем случае! От вас только этого и ждут, распространяя истории о том, как кто-то продал последнее жильё и поднял миллиарды, а теперь у него и квартира, и дача, и кляча... На проверку такие истории оказываются фикцией. В реальности, у таких «умных» людей оказываются бабушки, дедушки, мамы и папы, да и другие родственники, кто протоптал дорожку, дал денег, да ещё и по головке погладил и всё уладил. Понимаете о чём я. «Волосатая рука», помогла без риска заработать, и никто, и ничего не продавал. Без точки опоры, вы будете готовы на любую работу, только бы не умереть с голоду. А там, будет не до развития и накопления капиталов. Не совершайте такую ошибку.

Существует несколько вариантов того, чем можно заниматься. Принято считать, что весь бизнес можно разделить на рынок товаров и услуг. Мне кажется такое разделение введено специально, что бы человек сосредотачивался только в определённых направлениях. Если делить так рынок, то многое ускользает из вашего внимания. Пример: к какой категории отнести интеллектуальный труд? Вы изобретатель. Конечно, ваше изобретение можно условно назвать товаром. Но если вы продаёте не само изобретение, а изобретаете под заказ? Это разве услуга? Вы ведь продаёте изобретение. Вроде и да, и нет. Этого ваш мозг после такого экономического ликбеза не воспринимает, а ищет знакомые ассоциации.²⁸ Это и не производство чего-либо в том виде, в котором мы привыкли понимать данное слово. Это совершенно отдельная стезя.

Есть ещё вариант, который, непонятно куда отнести. Он самый выгодный на сегодняшний день — это спекуляция. Покупка и последующая перепродажа — это

²⁸ Перечитайте главу про телефильмы.

не торговля, это не товар и не услуга. Да мы продаём товар. А если, мы спекулируем услугой? Именно спекуляция, часто приносит наибольшие и быстрые доходы. Именно спекуляцией занимаются те, кто неспособен ничего создать. Конечно, продать то, что вы создали необходимо. Но, я считаю, что человек, занимающийся продажей, не вправе накручивать цены более, чем на 30% от закупочной цены у производителя. Возможно, вы будете пользоваться услугами профессиональных продавцов-спекулянтов, но в этом случае, вы должны ими командовать, а не они рынком. Сейчас, некоторые компании ставят дилеров²⁹ в очень жёсткие рамки. И я считаю это правильным.

Поэтому, определитесь, что вы хотите делать - перепродавать или производить, творить и получать доход от продаж собственного товара, услуги, творчества.

Я предлагаю объединить продажи, ноу-хау (творчество) и услуги, превратить их в полезный труд. Дело в том, что, на сегодняшний день, отдавая одну из сторон своего дела постороннему, вы рискуете, на любом этапе, не проконтролировать оное. Допуская в свой возвращаемый сад кого-то, вы рискуете остаться без плодов на деревьях. Промышленный шпионаж и саботаж никто не отменял.

Товары и услуги могут быть абсолютно любыми - от постройки дома, до ластика. Для изобретений, вы можете выбрать совершенно разные направления - от пошива рубашек, до сложных технологий. Главное, что бы вы любили своё дело. Это важно. Если вам это нравится, вы будете вкладывать в это свой потенциал. Если у вас будут противоречия, то потенциала будет вкладываться намного меньше, и вам труднее будет реализовать своё дело. Недаром кадровики, в первую очередь, подбирают тех, кто фанатично помешан на своей работе.

Существует и ещё одно «но». Это косность. Если вы наладили бизнес, то часто случается так, что по прошествии какого-то времени, вы не можете увидеть дальнейшие пути решения проблем. Вы должны стать динамичным, уметь видеть в старом деле, новые и интересные направления. Приведу пример: Компания производит приточную вентиляцию. Продажи резко упали. Компания на рынке 20 лет. И за двадцать лет, линейка выпускаемого товара, практически не изменилась. Что можно придумать нового в вентиляции? Казалось бы, ничего. В системе есть фильтры воздуха, нагрев воздуха, его обеззараживание с помощью ультрафиолета... Из того, что я перечислил, люди не внедрили несколько полезных функций, которые бы смогли повысить заинтересованность потребителя в этих устройствах, а как следствие и продажи. Это кондиционирование, увлажнение и ионизация воздуха. Можно ещё... Но, это я оставлю пока при себе, может, дорого продам эту идею... А

²⁹ Дилер — продавец, торговец.

вот конкуренты, давно производят такие установки. Да и концепция работы, у рассматриваемой фирмы, сводится только к работе с дилерами. Таким образом, все продажи строго зависят от посторонних людей. Лично я, вижу несколько вариантов внедрения принципиально новой концепции работы, которая может вывести оную на следующий этап развития. Конечно, все эти моменты необходимо прорабатывать и анализировать. Беда в том, что никто, ничего слушать и делать не хочет. Амбиции производителя и продавцов, не позволяют им увидеть новые возможности. Это реальный пример, как вы думаете, что будет с этой фирмой? А мы, вернёмся к своим пирожкам.

Сядьте и подумайте, что вы умеете делать лучше всех? Может вы классный электрик, может у вас талант руководителя, художника, программиста, продавца... Вам необходимо это понять. Может, к вам тянутся люди определённой профессии, с определёнными навыками. В этом месте начинается мозговой штурм. Выписывайте всё, что придёт в голову на бумажный носитель.

Вам необходимо учитывать, что таких как вы, ещё несколько миллионов. Почему люди должны пойти именно к вам? Почему они должны покупать именно у вас? Найдите реальный аргумент, а не типа того - у меня дешевле, лучше, качественнее. Это говорят все. И поверьте, есть в этом деле люди, которые делают его не хуже вас. Вы занимаетесь ремонтом сантехники? В Москве таких тысячи и все очень высокой квалификации. Десятки тысяч не имеют квалификации вообще. А сотни тысяч ещё и делать ничего не умеют, и не хотят. Интернет заполнен предложениями как фирм, так и частников. Учтите, корпорации создают дочерние фирмы, которые занимаются ремонтом сантехники и имеют гораздо больше ресурсов как денежных, так и кадровых. Задача таких корпораций подмять рынок по себя и они делают всё, что бы вас не заметили, а если заметили, то платили бы меньше, нежели это действительно столько стоит. К какому сантехнику вы обратитесь, будучи на месте потребителя в таком случае? Кажется, снова нет выхода.

Не сдаёмся и продолжаем мозговой штурм. Продать свой навык можно по-разному. Помните это. Любим ли мы своё дело? Нравится ли оно нам? Будем ли мы вкладывать в него Душу? Будем ли мы заниматься им? Если все ответы положительные, то можно продолжать.

Что необходимо потребителю? Качественная и быстрая работа, адекватная цена, уверенность в исполнителях. Если вы можете всё это, то пытаемся ответить на изначально поставленный вопрос, исключив всё это из ответов: Почему услугу сантехника должны приобрести именно у вас?

Знаете, почему вы покупаете в магазине из сотен моющих средств только одно? Потому, что ваш выбор за вас уже сделан, рекламной компанией продающей фирмы. Нет, этот выбор не ваш. Большинство потребителей услуг сантехника сделают выбор не в вашу пользу. **Вы должны стать интересны заказчику.** Вы не должны делать за него выбор, но должны помочь ему избавиться от рекламной программы, и дать ему свободу этого выбора. Тогда, свободная Душа отблагодарит вас. Понимаете суть. Вы должны смотреть на потребителя не как на кошелёк, а как на человека. Вы должны стать интересны заказчику с точки зрения не качественной и грамотной работы, которую вы просто обязаны так сделать, а с человеческой. Это самое главное. Поймите, **можно заставить купить у вас товар или услугу, а можно дать человеку свободу в выборе и сделать его чуточку счастливее.**

Как это сделать? Оставляю этот пункт для вашего творчества и размышления. Лишь подскажу направление — искренность. А мы, продолжим далее, из простого «сантехника» превращаться в создателя «туалетных аксессуаров». И первый наш капитал — наличие ума, мы задействовали.

Путь, который вы должны пройти — уникален. Ваш подход к заработку должен стать уникальным. И это не сложно, так как если вы уникальны, то и идеи ваши уникальны. Вполне логично звучит.

Первое, что необходимо сделать, так это выработать тактику и стратегию нашего творчества. Нельзя выходить на рынок, только с желанием работать. В таком случае, вы просто пополните армию других алчущих и страждущих. Вы станете зарабатывать столько, сколько и все остальные.

Тогда, в чём будет наша «фишка»? То есть, уникальность? Что мы можем предложить рынку такого, чего на нём ещё нет? Как мы сможем перетянуть нишу на себя?

Давайте подумаем и используем наш главный начальный капитал — ум. Сколько людей мы хотим охватить? Один человек два, район, город, страна? От этого зависит то, как мы будем действовать. Пока вы один, вы можете рассчитывать только на себя. Можно сразу замахнуться на город, но для этого наших ресурсов может быть не достаточно. Будем исходить из реалий.

Раз уж мы выбрали профессию сантехника, то продолжим в этом духе. Реально мы можем охватить несколько домов в своём районе. Необходимо учитывать, что есть конкуренция и т. д. Важно понять целевого потребителя и как ему предложить свои услуги, а главное, какие. Можно делать капитальный ремонт, а можно работать в сфере мелкого ремонта. Суммы разные, но и клиенты разные. После капитального ремонта, долго не придётся приходить к клиенту. Поэтому,

многие производители сантехники, закладывают износ своей продукции, таким образом, стимулируя потребителя к новым покупкам.

То, что я пишу, это просто пример, что бы увидеть, как можно подойти к вопросу. Возможно, этот пример не самый лучший и не сработает в реальной жизни, но я хочу показать направление работы мысли, а не готовый план действий. Не абстрактные возможности стать миллионером, а реальность, которая подкарауливает многих.

Чего же нет на рынке сантехники? Попробуем рассмотреть пример с тем, что на рынке давно уже есть. Каламбур? Нет, так вводятся новые идеи на рынок, заменяя старые. Чем отличается iPhone 3, от iPhone 6? По сути, ничем. Только рекламой. Пусть, наш товар будет не дорогой, зато практичный и необходимый.

Сколько я себя помню, нет качественного кран-букса³⁰. Да, есть итальянская сантехника, но цена на неё большая. Раньше, импортная сантехника не соответствовала разводке и диаметру наших труб. Переделывать трубы дорого и проблематично, следовательно, наше предложение может быть актуальным. Рынок лишён качественных товаров, по доступным ценам. Это огромные плюсы для нашего примера бизнеса. Поменять кран-букса может любой. Сделать так, что бы он не тёк десятилетиями - нет. Если внедрить подобную технологию на рынок, то вы сможете заработать на этом.

И вот, вы произвели небольшой «тюнинг» кран-букса. Попробуйте сделать механизм шаровым, как в вентилях для труб. Такой механизм долговечнее. Подумайте, как резиновую прокладку сделать долговечней... И вот, у вас готов новый-старый девайс, о котором знаете только вы. Для этого вам хватит тех ресурсов, которые у вас есть ежемесячно. Ведь это, пока опытный образец.

Можно и к творчеству подойти по-разному. Почувствуйте два состояния: Первое - вы приходите домой и каждый день «ковыряете» кран-букс, в надежде протолкнуть товар на рынок и обогатится. Второе — вы приходите домой, садитесь на час за любимый стол. Это ваша супер лаборатория, в которой вы разрабатываете санотехнологии (сантехнические). Мне кажется, во втором случае, это никогда не станет рутиной. И результат будет другим.

У нас появился опытный образец. Теперь необходимо развернуть маленькое производство. Возможно ли это в рамках квартиры и наличием свободных трёх тысяч рублей? Возможно. Только это будет ручной труд и в рамках нескольких клиентов. Но это только начало! Одновременно с этим, ищем клиентов и начинаем продвигать свой товар, с помощью различных технологий на рынок. В данном

30 Деталь крана, регулирующая слив воды.

случае, мы самостоятельно можем походить по строительным рынкам и магазинам. Личная инициатива и труд, всё перетрут...

Давайте немного посчитаем, сколько заработаем, что бы мы смогли видеть реальность нашей затеи. Почти раз в полгода, я меняю кран-букса. Это около 1200 рублей в год³¹. Два крана, по два кран-букса (холодная и горячая вода). Цена одного, по самым низким подсчётам, 150 рублей. Дешевле покупать нет смысла, так как потечёт сразу. Я готов заплатить в два раза больше, но только, что бы избавить себя от этих ежегодных процедур. В многоквартирном доме, количество квартир разное, в 6 подъездном 16 этажном доме (4 квартиры на этаж) всего 384 квартиры. Пусть половина жителей поставит такие кран-буксы — это 192 квартиры. В денежном эквиваленте это 230400 рублей оборота. Пусть половина суммы — это себестоимость. Тогда, чистая прибыль составит 115200 рублей в год с одного дома. Налоги - минус 15% на УСН³² и т. д. Суть, думаю, ясна.

Скажите - это мелочи? Пусть так, но этого на рынке нет. Есть ли сантехники, которые возьмутся это реализовать? Сумма конечно не ахти. Но, если это три дома в год? Это уже среднемесячная зарплата и вы можете не ходить на работу. И прибавьте ещё небольшую плату за установку, скажем по 50 руб./шт. $50 \times 4 \times 192 = 38400$ руб. - это бонус к вашему посещению клиента. По крайней мере, вы будете свободны Душой, сохраните свой потенциал и не будете его отдавать «дяде», работая в какой-нибудь фирме.

Есть ли необходимость составлять бизнес план? Конечно. Расходы и доходы должны записываться, планироваться и здесь. Как и в любом деле, есть минимальные траты — проезд, необходимое оборудование, расходные материалы и т. д.

Подойти к вопросу реализации этого бизнеса, можно по-разному. Можно открыть фирму и охватить весь город своей услугой и продукцией. Можно заниматься этим лично, можно подрабатывать, можно планомерно развивать направление... Выбор за вами. Прелесть выбранной нами ниши заключается в том, что она и через 10 лет окажется актуальной. Такие вещи, так же необходимо учитывать. Если вы ведёте бизнес, связанный с новогодними игрушками, то продать игрушки летом будет очень проблематично. У вас очень короткий сезон для реализации такой идеи. А сантехники работают круглогодично.

Расписав подробно картину своего дела, вы увидите, сколько необходимо денег, времени, навыков. Увидите прибыльность оного, масштабность, чего не

31 Цены в примере условные.

32 Ставка налога на доходы при применении упрощённой системы налогообложения.

хватает и куда можно эффективно потратить свободные три тысячи рублей. И тогда, можно принять решение, как действовать.

Действовать можно по-разному. Главное - составить чёткий и понятный план.

Например:

- Стоимость производства двух кран-буксов составит 300 руб. +
Временной период для разработки январь - март
- Необходимы инструменты — сумма 10 000 руб. -
 - отвёртка, +
 - пассатижи, -
 - молоток, +
 - ключ разводной -
 - и т. д.

Докупка необходимых инструментов, февраль, после зарплаты.

- Стоимость рекламы:
 - Рекламировать по знакомым бесплатно +
 - Вася +
 - Петя +
 - Маша -
 - Даша +
 - и т. д.

Предварительно обзваниваем всех знакомых и предлагаем установить кран-буксы. Март.

- Реклама в газете -

Предварительно, объявление на вырученные деньги. Декабрь. Проба эффективности.

- Реклама по почтовым ящикам. Печать листовок на принтере 1000 руб. +

Март — апрель.

- Расклейка объявлений, печать на принтере 500 руб. +

Март — апрель.

- и т.д.

- Создать собственный сайт про уникальный кран-букс и вкладывать в его продвижение 1000 руб +
Январь — февраль.

И так далее, и тому подобное. Чем подробней будет план, тем лучше. Действовать, в таком случае, необходимо одновременно в нескольких направлениях. Изобретение, продажи, маркетинг, организация работы... Вы видите, какой этап и на какую сумму

сможете реализовать, а на какой придётся поднакопить. От чего-то пока придётся отказаться и заменить его другим.

Имея на руках три тысячи рублей, можно накопить на необходимый инструмент и работать, предлагая услуги своим знакомым. А можно, найти «соучастника», единомышленника и развивать дело немного иначе, делегируя полномочия по поиску клиентов, производству кран-буксов и т.д. Можно платить их фрилансеру³³ и он будет потихонечку продвигать ваши кран-буксы в интернете. Можно оставить краны в покое и заниматься только производством, пригласить дилеров и пусть они занимаются поиском клиентов. Выбор всегда остаётся за вами, но обуславливаться он будет вашими реальными возможностями.

Я не сделал никакого открытия, это давно всем известно и многие уже прочитали подобные рекомендации в других книгах. Я специально привёл этот пример, что бы вы сказали: «Мы всё это знаем, а где же деньги?» А я вам отвечу: Знаете-то, знаете, но что вы делаете в этом направлении? Смотрите телевизор? Или читаете мою книгу? Суть состоит в действиях и грамотно оформленной уникальной идее. На рынке переизбыток товара и услуг. Если ваша идея не уникальна, то делать вам там просто нечего. В противном случае, вы только заработаете себе на кусок хлеба. **Дайте людям то, что им действительно нужно!** И вы сами станете счастливее.

Пусть ваши заказы будут маленькими, но они будут ваши. Вы можете выполнять их после основной работы. Вы можете работать в выходные. Через год, вы сможете выйти на самоокупаемость и уйти с основной работы. При этом, появиться больше времени, следовательно, и больший охват территории, на которой вы сможете предложить своё удивительное ноу-хау в сантехнике. А самое важное, у вас появятся дополнительные денежные средства, и вы сможете начать вкладывать свободные деньги в те инструменты, коие мы опишем ниже и создавать свой капитал.

Часто задают вопрос - где и как искать клиентов? Это вы можете почерпнуть из книг по бизнесу, там всё написано. Клиенты вокруг нас. Бизнес - дело суровое. И отношение к клиенту, как к дойной корове, иначе бизнесу не просуществовать. Об этом завуалировано говорят нам эксперты и руководства по бизнесу. Только главного они не говорят и не пишут. Они не пишут правду. Все рекомендации сводятся к управлению клиентами. Лично я считаю это обманом, так как человека лишают свободы выбора. Всегда и везде, самое важное в бизнесе — это клиенты. Без них

³³ Фрилансер -свободный работник, может выполнять заказы для разных клиентов. Обычно, он работает только под заказ.

никакого бизнеса не будет. Банальная истина? Да, но почему-то фирмы об этом умалчивают. Им не выгодно, что бы вы это понимали. Иначе, менеджер не будет зарабатывать «дяде» деньги, или «тёте». «Дяде» и «тёте» не выгодно, что бы отношение к клиенту изменилось. Ведь тогда, поменяется сама концепция бизнеса. Он станет не обезличен и будет нести полную ответственность за свои действия.

Клиенты - это мы с вами. Только отношение друг к другу, должно быть не как к клиенту, а как к человеку. Тогда труд станет созидательным, творческим и поистине свободным...

В заключение этой главы, хотелось бы дать несколько бизнес советов, для вашей деятельности. Здесь нет чёткой инструкции к действию, её и не может быть. Почему? Потому, что это творчество! Потому, что это свобода в познании огромного и прекрасного мира, в котором мы живём. Если не понятно, то ответьте на вопрос: Кто такой профессионал? Мой ответ таков. Профессионал это тот, кто делал сотни раз одно и то же. Нового, он не знает. Тогда, кто такой творческий человек? Это тот, кто постоянно сталкивается с новым и реализует его. Тогда, кто по-настоящему профессионал?

Итак, советы опытным и не очень пользователям бизнеса:

1. Реклама в интернете с помощью таких акул как google и yandex и других, требует огромных денег. Со своими копейками, вы там потеряетесь сами и потеряете свои кровные сбережения.
2. Вообще, интернет огромная альтернатива обычной рекламе. Его необходимо осваивать. Но! Один бизнесмен, рассказал мне, как он искал клиентов через интернет и его результат был практически нулевым. Он переключился на простой обзвон и результат был прекрасен. Другой бизнесмен, работал исключительно через интернет, а вот разговоры по телефону ему не удавались. Найдите свой оптимальный вариант и люди потянутся к вам.
3. Сайты, предлагающие тематические услуги, практически не работают. Мой знакомый занимается ремонтом квартир. На таком сайте, он присутствовал несколько лет и не получил ни одного заказа. Мой личный опыт был в другой области и подобный пиар, через сайт, дал мне несколько, довольно хороших, клиентов на начальном этапе. Только сейчас, этот сайт полностью адаптирован под тех, у кого много денег. Предлагаю разумно тратить на это время и не зацикливаться.
4. Платить за продвижение в интернете отдельным людям гораздо выгоднее, но опять же, требует вложений, коих пока не имеем. Всегда можно

минимизировать траты и часть работы выполнить самому, изучив тему. Знаний лишних не бывает.

5. Клиент всегда прав — это полная чушь. Уважайте себя. Лично я, если клиент проявлял неадекватность в вопросе, просто рекомендовал ему обратиться к другому специалисту. Мне важно моё достоинство, комфорт, нервы и время. Пусть я потеряю миллион долларов, но я не продам свою Душу.
6. Только личное общение играет самую важную роль в поиске клиентов. Хотите или нет, вам придётся стать дипломатом, и научится грамотно разговаривать. Как показывает практика, личное общение, позволяет плодотворно работать с человеком долгие годы.

И теперь, на вопрос: «Где деньги Зин, а Зин?» - вы смело можете отвечать: «Деньги ничто, жизнь — это всё!» А остальное, дело не хитрое...

Глава тринадцатая

Куда деть деньги?

Помните правило, о необходимости вкладывать деньги в реальные ценности? Попробуем понять, что это такое и как не терять заработанное. Наконец, у нас появляются свободные, накопленные и заработанные честным трудом средства. Ура! Теперь необходимо их сохранить и приумножить. Свободный рынок предлагает нам варианты:

1. Валюта.

Лучше, наверное, доллар. Так думают все. Но валюта нестабильна, у неё плавающий курс и контролировать это мы не можем. Менять одну бумажку на другую просто глупо, про это уже писалось и повторяться не хочу.

Но, этот вариант не нужно исключать. Исходя из того, что мы живём в такой системе, где люди ценят бумажки, можно часть распределённых наличных средств перевести в разную валюту. В любом случае, нестабильность одной валюты, может компенсироваться устойчивостью другой. Только без крайностей, не нужно все свои средства распределять в наличные. Инфляция и плавающий курс, «съедят» все ваши сбережения.

2. Банковские вклады под процент.

Может, банки нам помогут? Нет. Процент никогда не бывает больше реального инфляционного процента. Если за год, в банке вы получаете 10-15 процентов годовых, то цены на продукты за год, могут вырасти на 50%. Поэтому, никакой выгоды тут нет. Конечно, с валютой и процентами можно поиграть, что бы понять, как это реально работает, но только в том случае, когда у вас есть лишние денежные средства.

Минус вкладов в том, что хороший процент, вы можете получить только при длительных вкладах, но возникает обязательство перед банком, отдать эти средства на несколько лет. Ваша наличность будет заморожена. При маленьком проценте и капитализации вкладов, прибыль будет чувствительна только, если вложить очень крупную сумму. Но сейчас, банки, при вложении крупной суммы, предлагают просто мизерный процент. Если хотите поиграть в банкира, то можете попробовать.

Есть и ещё один минус. На длительном сроке, банк может быть закрыт и вы не вернёте свои сбережения.

3. Акции.

Бумага, бумага, бумага и ничего нового. Про суть данного вопроса мы писали. Выбор за вами.

4. Паевые фонды.

Суть паевых фондов такая же, как и при покупке акций, облигаций и прочих бумажек. Только управляют этими покупками банки.

5. Облигации.

То же ценные бумаги. Никогда не интересовался ими, но как вариант, можно попробовать. Но, если это, только облигации государственного займа. У них доход хоть и не большой и фиксированный, но то, что вы вернёте свои деньги назад и с прибылью, вероятность большая. Минус, тем не менее, есть — это большой срок займа.

Не знаю, можно ли сейчас без брокера купить такую бумажку, раньше было можно. В общем, вопрос открытый.

6. Фьючерсы.

Фьючерс — это производный финансовый инструмент. Ключевое слово - производный. Это контракт от контракта, на поставку ресурсов. При этом, вы не покупаете конкретные ресурсы. Пощупать реально нечего. Я этот инструмент изучал поверхностно. Если бы это были реальные ресурсы, я бы «не задумываясь» их покупал. А так, лично мне, это не интересно.

7. Обезличенные металлические счета (серебро, золото, платина)

Это счёт в банке, который выражается в граммах ценного металла. Никто золото или платину, на руки вам никогда не даст. А если у вас, нет на руках реального золота, то все обещания, в критической ситуации — это пшик.

Вот, пожалуй и всё. Что-то, больше я не могу сообразить. По крайней мере, это у всех на виду и на слуху. Пользуются ли этим наши богачи? Вы удивитесь — нет, не пользуются! Есть маленький процент, который занимается этим, но в основном, богатые люди избирают иной путь, и при этом молчат в тряпочку.

Почему молчат? Потому, что иначе, они не смогут быть богатыми и чувствовать себя избранными. Если вокруг все будут в достатке, то они просто потеряют свой статус, и вынуждены будут зарабатывать себе на хлеб самостоятельно, не используя чужой потенциал, для достижения собственных целей.

Вопрос вложения денег, должен быть пересмотрен вами кардинально и сформировано понимание приумножения, и сохранения капитала. Само понятие капитала, должно быть пересмотрено. Почему я говорю о том, что вышеописанные инструменты для вложения денег не работают? Потому, что это всего лишь бумага,

на которой написано, что вы, может быть, получите то, что вам обещают. Капитал же, должен преобразоваться для вас и других в реальную ценность.

Вас специально обучают экономике так, что бы вы никогда не понимали реальность. Некоторые, из этих вопросов, были раскрыты выше. Теперь, для нас необходимо понять, что же такое реальные ценности, в которые можно вложить денежные средства и приумножить их.

Ответ на этот вопрос очень простой. Это то, что можно потрогать руками или с помощью этого произвести то, что можно потрогать руками. Вы скажите, как тогда измерить труд учителей? Ведь потрогать то, что они производят невозможно. А я отвечу, возможно! Просто критерий оценки другой. Вы можете инвестировать свои сбережения, для получения новой специальности, заплатив учителю. Например, окончить месячные курсы бухгалтера стоимостью 30 тыс. руб. Тогда, в будущем, вы сможете в собственном бизнесе сэкономить ежемесячно 40 тыс. руб. на зарплате бухгалтеру прежде, чем выйдете на окупаемость бизнеса и сможете его нанять. А это, 480 тыс. рублей в год. Думаю, для начинающего инвестора, это хорошая сумма.

Попробуем сформулировать инвестиционные предпочтения тех, кто знает толк в деньгах и рулит как малым, так и большим бизнесом.

1. Ресурсы. Это нефть, уголь, металлы, зерно, лес, вода и т. д. Покупка ресурсов связана с масштабами страны. Не зря олигархи подмяли их под себя. Это самый ценный и самый реальный продукт, который будут покупать всегда, в любой кризис. Имея зарплату в 30 - 40 тыс. довольно тяжело вкладывать деньги в ресурсы. Но, и здесь возможны варианты. Например, можно уменьшить масштаб и организовать интернет-магазин продуктов, который не требует склада и офиса. Доставка осуществляется прямо в квартиру. Вы закупили немного круп, муки, пиломатериалов и это ваши вложения. Они есть у вас в наличии и их можно реально потрогать. Если продаж нет, вы всегда можете сами их скушать или использовать. Голодным не останетесь, а из пиломатериалов сделаете себе мебель.

Заметьте, бизнесмены всегда стараются вести несколько направлений бизнеса. И часто, эти направления далеки друг от друга. Это не потому, что им нечего делать, это потому, что деньги не должны лежать мёртвым грузом. Деньги должны быть распределены по разным отраслям. При этом, свободной наличности должно быть минимум. Деньги, должны превратиться в покупаемый товар. Если будет кризис, то товар подорожает. Хоть покупательская способность и уменьшится, необходимый товар, например крупу, всё равно купят.

Конечно, в данном варианте может работать только перепродажа (спекуляция) ресурсов, крупным или мелким оптом. Хотя, это только беглый взгляд и вариантов

можно придумать множество. Используйте ваше творчество, основную мысль я озвучил.

2. Ювелирные изделия. Эти побрякушки во все времена были универсальным товаром. Дело в том, что золотые слитки, которые можно купить, например, в Сбербанке, или золотые монеты, можно будет продать только в Сбербанке. Если случится кризис, сбывать их по реальной цене станет проблематично. Ваши вложения могут быть заморожены. Но, тем не менее, старайтесь не класть все деньги в одну кучу. Часть денег можете вложить и в золотые слитки или монеты, но помните, этот товар является специфичным. Продать или обменять его быстро будет тяжело.

Важным моментом является срок вложения денег. Его можно было бы обозначить, как правило казначея, но здесь необходим анализ тех направлений, куда вкладываем денежные средства. В любом случае, вкладывать в продукты питания, денежные средства на несколько лет, нет смысла. Продукты просто сгниют, а золото останется золотом и через десять лет.

Ювелирные украшения имеют хоть и меньший вес, но смогут заменить деньги. Их легче продать или обменять. Кусок золота пронумерован и купить вы его сможете только по паспорту и по текущему курсу. С одной стороны это хорошо, так как можно официально вложить большие средства. Но, курс золота всегда плавающий. А вот курс изделия из золота всегда немного выше. Ведь кольца и браслеты бывают не только золотыми, но и с камушками, да плюс работа. А работа, красивая и качественная, всегда цениться. На это инфляции повлиять трудно. Ювелирные украшения так же могут входить в каталоги. Но это, если они уж очень дорогие и имеют уникальность. Для человека с зарплатой в 30 - 40 тыс. рублей инвестирование в драгоценные побрякушки гораздо выгоднее, даже, если золото официально потеряет в цене.

3. Умения и навыки. Если вы плотник, то такой навык всегда поможет заработать копеечку. Если вы плотник и сантехник, то копеечка может быть не одна. Если вы умеете то, что не умеют делать другие, то можете диктовать цену на свои услуги. Вкладывайте в себя. Этого у вас ни одна инфляция и кризис отнять не смогут. На мой взгляд — это самая главная ваша инвестиционная компания. Не переставайте учиться. Всё, что вы знаете, может вам пригодиться.

4. Оборудование для производства. Сами изделия устаревают. Но оборудование позволяет создавать эти изделия. Конечно, не нужно закупать кучу станков только для того, что бы вложить деньги. Иначе станки будут стоять и ржаветь. Оборудование должно приносить прибыль. Если у вас появились деньги,

попробуйте организовать небольшое производство. Конкретный товар, всегда будет куплен. Ваш капитал не товар, а возможность произвести этот товар. А вот какой товар производить, необходимо тщательно подумать. На момент написания книги я столкнулся с тем, что на рынке переизбыток товара, но качественных изделий, по доступным ценам, практически нет. Анализируйте любую нишу.

5. Покупка вещей. Вы купили телевизор. Возникает вопрос — правильно ли вы вложили деньги? Нет не правильно. Потому, что телевизор хоть и вещь, но выйдя из магазина продать его можно, в течение нескольких месяцев, только за 2\3 стоимости, далее цена упадёт очень сильно. Тогда, купим шкаф из ДСП. Опять не правильно. Дешёвая мебель быстро портится. Тогда, купим деревянный шкаф ручной работы, качество и мастерство коего не подлежит сомнению. Вот этот вариант может быть правильным. Хорошая вещь будет и служить долго, и вам шкаф не понадобится ещё лет 50, а через этот срок, такой шкаф, может вырасти в цене и стать антиквариатом. Вещи, которые всегда нужны в быту, могут стать ценностью и экономить вам средства долгие годы, а при необходимости стать дорогостоящими предметами.

Вещи, имеющие историческую и культурную ценность, так же могут стать хорошим поводом для вложения своего капитала. А вот монеты, почтовые марки, картины современных «Пикассо» и прочая хрень, навязываемая фильмами, хороша только в фильмах. Если наступит кризис, марки и монеты никому станут не нужны, если, конечно, монеты не золотые. Такие монеты оставьте до лучших времён.

6. Земля и недвижимость. Если у вас есть земля и дача, то вкладывайте в свой дом не стесняясь. Если такой дом станет автономным, то ему цены не будет, так как вы перестанете зависеть от многих внешних факторов. Покупайте участки. Наличие недвижимости и земли, всегда может дать вам возможность вырастить еду, разместить производство, сдать недвижимость в аренду. Наличие земли — даст вам возможность как обладать ресурсами, например водой, так и создавать их. Вы можете выращивать не только зерно, но и лес. Всё будет зависеть от вложенных средств.

Если вы можете позволить себе купить офисный центр в Москве, это один масштаб, если способны купить нефтяную скважину — это другой. Если вы способны купить дачу — не расстраивайтесь, это очень хорошие вложения. У многих нет и собственной квартиры. Сейчас введены всяческие налоги на имущество, кое я считаю несправедливыми, мешающие реализовать себя. Но это всё издержки системы, что бы вы не смогли стать по-настоящему свободными.

Описанное в этой книге — это только часть того, что можно сделать. Куда вложить средства - вопрос открытый. Отнеситесь к этому серьёзно. Если бы ваши предки накопили за свою жизнь на две квартиры, то сейчас вы смогли сдавать одну в аренду, а в другой жить. Вы бы получали доход от сдачи жилья и вопрос с работой не мучил вас так остро. Если вы накопите на преданное своим детям, научите их грамотно распоряжаться имуществом, то они смогут безбедно жить, обратив свои деяния на благо всего общества, и бедных людей станет меньше.

Давайте подходить грамотно к вопросам нашей жизнедеятельности, не слушая умудрённых гуру бизнеса, которые учат нас продавать сосиски. Деньги, это не главное. Главное - как вы проживёте свою жизнь, и что хорошего останется после вас.

Главное правило казначея:

Самая главная, реальная ценность - это жизнь! Цените это превыше всего. Может быть, будет другой шанс, и в следующей жизни, вы сможете добиться куда больше, если сегодня, сделаете максимально от вас зависящее.

Послесловие

Пожалуй, мы подошли к концу моего повествования, но это не значит, что в книге описано всё. Я постарался изложить своё видение ситуации и дать возможность другим непредвзято взглянуть на окружающее их пространство, тем самым расширив горизонты их жизнедеятельности. Может, кто-то, после прочтения, скажет, что всё плохо и впадёт в депрессию, но я лично считаю, что депрессия это удел слабых. В конце концов, мы люди, и нам свойственно развитие, а депрессия никуда не ведёт. Поэтому, зарядившись оптимизмом, необходимо взять себя в руки и задать вопросы: «Кто же я?», «Куда иду?», «Чего хочу?», «Что делать?», «Как жить?», «Где искать?» Чем больше вопросов, тем больше ответов. Для ответов, необходимо взяться за свой разум и поискать там. Мы не животные, что бы следовать инстинктам. Мы не рабы, что бы покорно зарабатывать на хорошую жизнь олигарху. Мы Люди! И это звучит гордо. Я думаю, необходимо действовать, исходя из собственных возможностей и руководствоваться совестью. Именно она, мерило многих поступков.

Я искренне надеюсь, что информация, приведённая в данной книге, расширила ваш взгляд на мир и поможет в дальнейшем, в благих деяниях и на благо человечества.

Александр Каракулько
февраль 2015 год

Литературно-публицистическое издание

Александр Каракулько

Большой брат малого бизнеса

Авторский вариант книги «Как я Родиной торговал»

Вёрстка — Александр Каракулько,

Обложка — Ильдар Абдрахимов