Ю.М. Берёзкин

ЗАНИМАТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

пособие для старших школьников

Ю.М. Берёзкин

ЗАНИМАТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

пособие для старших школьников

Иркутск
Издательство БГУЭП
2010

УДК 336(075.3)
ББК 65.26я72
Б48

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета
экономики и права

Рецензенты д-р экон. наук, проф. Курганский С.А.
канд. экон. наук, проф. Куницына С.Ю.

Берёзкин Ю.М.
Б48 Занимательные финансы: пособие для старших школьников / Ю.М. Берёзкин. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. – 50 с. (с иллюстрациями и схемами)

ISBN 978-5-7253-2278-1

В доступной и занимательной форме изложены вопросы истории возникновения финансов, принципов финансовой работы, назначения и устройства разных финансовых институтов. Приведены яркие примеры успешной деятельности известных финансистов.

Для старших школьников, готовящихся к поступлению в ВУЗ, студентов и преподавателей.

ББК 65.26я72

ISBN 978-5-7253-2278-1

© Берёзкин Ю.М., 2010
© Издательство БГУЭП, 2010

Содержание

- 4 -

Начало

почти по Маяковскому

- 6 -

Кто и как придумал финансы?

всё дело было в овечьей шерсти

- 15 -

Как устроены банки?

узаконенное мошенничество

- 21 -

О других финансовых институтах

- 31-

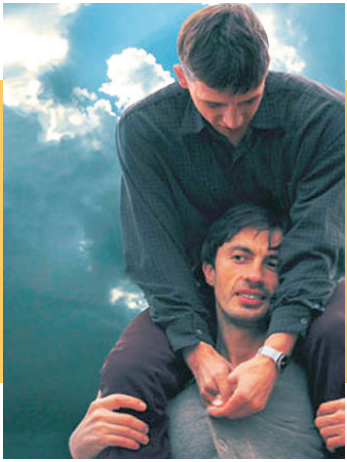
Как финансисты делают деньги?

- кое-что о финансовых схемах

- легендарные финансисты

- о способах размножения денег

Начало



Сын отцу на шею сел
И сказал подросток:
“Про финансы расскажи,
Максимально просто”.

Парню крупно повезло:
Был отец банкиром,
Не скупился на бабло
И всё знал о финмире.

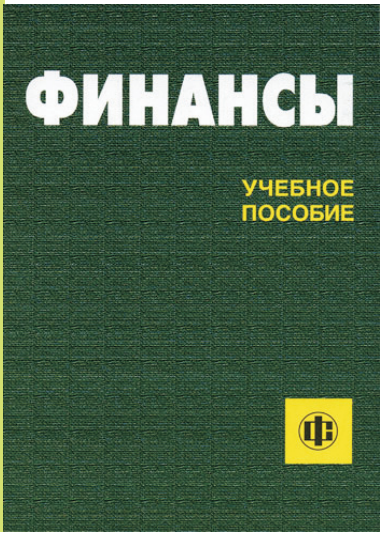
“Я готов тебе открыть
Мир сказочной «Финансии».
Прояви лишь только прыть –
Там ждут тебя вакансии”.

“Слышал я, - ответил он, -
Что это – не наука.
Вовремя подставь ладонь
И с неба – баксов штука”.

“Ты неправ, - сказал отец, -
Наук в финансах – бездна.
Будь ты трижды молодец –
Без знаний бесполезно.

«Сам с усам» – всё это ложь,
Хоть в слове лишь три слога,
Золотой чтоб сыпал дождь,
Учиться нужно много.

До того, как попадёшь
В студ-аудитории,
Послушай про финансы
Занятные истории”.



Кто и как придумал финансы?

Рассказ отца:

Есть одно массовое заблуждение: многие считают, что деньги – это и есть финансы. Это не так. Деньги – лишь необходимое условие появления финансов. Другими словами, деньги могут существовать и без финансов, а финансы без денег – нет.

Финансы появились много позже денег. Если деньги были ещё в самых древних царствах (Вавилонском, Шумерском и других), то финансы возникли всего лишь чуть более 500 лет назад.

Дело было в конце XIV века в юго-западной части Европы – там, где расположены современные Португалия и Италия.

В то далекое время еще не было этих стран в тех границах, в каких они сейчас существуют. Были отдельные города-государства, обнесенные высокими крепостными стенами для защиты от набегов завоевателей всех мастей.

Вокруг португальских городов паслись несметные стада овец. Крестьяне овец стригли, шерсть мыли, чесали и упаковывали в большие тюки для продажи, поскольку шерсти производилось много больше, чем требовалось для собственного потребления.

Один из самых больших рынков для продажи шерстяного сырья они нашли в тогдашней Италии.

В итальянских городах того времени существовали уже крупные машинизированные ткацкие фабрики, на которых в огромных количествах изготовляли ткани, ковры, сукно и другие изделия из шерсти.

Поскольку овцеводство в Италии было развито не очень сильно, приходилось покупать сырьё за морем, в том числе – у португальцев.

Португалия была далеко – путь в 3 тыс. км под парусами занимал три и более месяцев в одну сторону. Столько же – обратно. Итого, один торговый цикл составлял полгода, а при неблагоприятных ветрах – ещё больше.

Как пишут специалисты (например, знаменитый французский историк экономики и финансов Фернан Бродель в своей классической работе «Материальная цивилизация») эта дальняя торговля продолжалась многие десятилетия.

Португальцы привозили шерсть, продавали оптом, выручали деньги и плыли назад за новой порцией товара.

Но здесь была одна тонкость: деньги в то время были металлическими, изготовленными, в основном, из серебра. Золота, как известно, до открытия Колумбом Америки, в Европе практически не было. Это тебе до сих пор говорит по телевизору реклама шоколада: никакого золота в Альпах, кроме Alpengold, никогда не было.

Полученные от продажи шерсти монеты грузили в большие кожаные мешки (которые на латыни назывались Budget; тебе ничего это слово не напоминает?), забивали этими мешками трюмы своих каравелл и отправлялись в длительное путешествие домой.

Проблема же состояла в том, что пока они плыли к берегам родной Португалии, деньги не работали. Они превращались в металлический балласт в трюмах кораблей. А значит, переставали быть деньгами.

И вот однажды одному из начальников португальских «цеховиков», занимавшихся выделкой шерсти, пришла в голову совершенно гениальная идея, которая впоследствии и породила мир финансов.

Он договорился со своими коллегами, что поплывёт вместе с товаром на одной из каравелл в Италию и там останется на 3 года. Спрашивается: зачем? И в чём состояла гениальность такого, казалось бы, простого хода?

То, что сделал этот средневековый португалец, сейчас может показаться банальностью, а тогда это был буквально прорыв в другой – финансовый – мир.

Полученные от продажи шерсти металлические деньги он взял и пустил в обыкновенный коммерческий оборот в самой Италии. А моряки поплыли домой с бумажкой – распиской о том, что «деньги в таком-то количестве получены». И, для достоверности, поставил на расписке свою подпись и личную печать.

Гениальность состояла в том, что он, фактически, взял и раздвоил денежный номинал. Если, например, было выручено от продажи шерсти 1000 дукатов, то эта 1000 пошла в коммерческий оборот (чтобы не болтаться месяцами в трюме, а зарабатывать прибыль). И в то же время, та же 1000 дукатов в виде расписки поплыла домой, под которую (в соответствии с предварительной договорённостью), как под настоящие деньги, морякам выдали новую порцию товара.

Я покажу тебе это на логической схеме, которая с тех далёких времён стала руководящим принципом работы всех на свете финансистов.

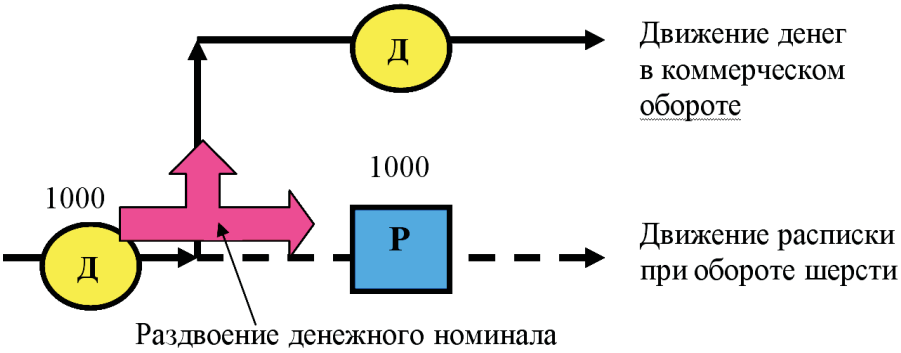


Рис. 1. Принцип возникновения финансового отношения

Вот движутся деньги (на рис. 1 – слева, например, 1000 денежных единиц). В один прекрасный момент эта 1000 денежных единиц уходит в другую сторону, а продолжает движение тоже 1000, но уже в другой форме – как расписка того же номинала. И денег как бы стало вдвое больше. Финансист своими действиями их получил буквально «из воздуха».

Раздвоение денег – это и есть момент возникновения финансов. И финансы – это всегда, по крайней мере, «двухслойный пирог»: одновременная работа в разных процессах денег и их бумажных заменителей – так называемых «финансовых инструментов». Там, где подобного замещения денег их бумажными заменителями не происходит, финансов нет и в помине.

Да и само слово «финансы» - оттуда же: на латыни – языке тогдашних португальцев – «fin» это и есть «расписка». А срок её действия (в описанном случае – 3 года) на латыни «finis», т.е. наш «финиш» – период окончания действия заменителя денег и наступления платежа (погашения расписки).

Кто-то ошибочно думает: финансы – это скучная бухгалтерия. Бухгалтерия, конечно, нужна, но только как побочная работа. Финансист же занят, прежде всего, тем, что ищет места, где деньги по каким-то причинам не работают. Он вынимает их оттуда, временно замещая теми или иными финансовыми инструментами: теперь их десятки видов – акции, облигации, векселя, чеки, пластиковые карты и т.д. и т.п.

Мы не видим солнечного света,
Лунного не видим серебра.
Наша жизнь – расход, бюджеты, сметы,
Мы не люди – мы бухгалтера...

Сын:

Круто! Но у меня возник вопрос: а если деньги не вернуть и после окончания срока действия финансового инструмента, что будет?

Отец:

Хороший вопрос, сынок! Соображаешь, что к чему. Работа финансиста – дело ответственное. Далеко не каждый им может быть. И ты прав, что главное даже не нахождение той ситуации, где деньги можно раздвоить и на этом хорошо заработать. Главное – финансовую схему своевременно завершить.

Этому финансистом не быть

Смотри рис. 2: законный «выхлоп» финансиста будет только тогда, когда схема замкнётся и финансовый инструмент «погасится».

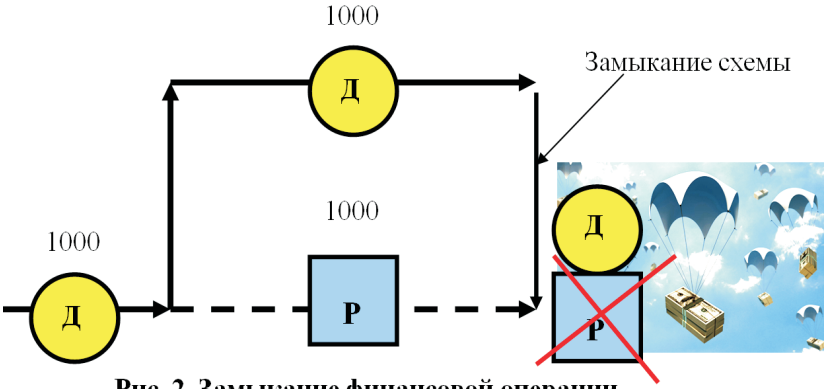


Рис. 2. Замыкание финансовой операции

Ну, а если замыкания так и не произойдёт, бумажный заменитель денег сразу обесценится. Горе-финансистом же при этом заинтересуются, как говорится, компетентные органы.

И причина этого очевидна: кто-то не досчитается своих денег, а финансист станет попросту мошенником.

Как устроены банки?

Сын:

Интересно! А как банк работает? Это тоже дело финансистов?

Отец:

Конечно. В основу их работы заложен тот же принцип замещения денег бумажными заменителя-

Анекдот

(про настоящего финансиста)

Двое старых друзей горюют над гробом их умершего товарища.

Один говорит: «Как же он на небесах без гроша в кармане будет? Давай, сбросимся, хоть по 20 долларов, чтобы ему было с чего там своё дело начать».

«Давай, конечно, сбросимся», – говорит другой.

Он достаёт бумажник, вытаскивает из него 20 долларов и кладёт в гроб. А тот, кто предложил, достаёт чековую книжку, выписывает чек на 40 долларов, кладёт его в гроб и забирает сдачу в 20 долларов.

Банк – это, прежде всего, хранилище денег. Он и появился в средние века именно в этом качестве: у ювелиров были сейфы и им стали приносить сбережения, чтобы те за какой-то процент временно сохранили деньги от элементарного разбоя.

Но само по себе хранение – это ещё не финансовая деятельность. Один из ювелиров однажды сообразил: клиенты приносят деньги, потом через какое-то время их забирают. Другие приносят, и снова забирают. Но в сейфе всё время остаётся какой-то постоянный остаток. И у него сверкнула мысль, сделавшая его финансистом. Можешь сказать, какая?

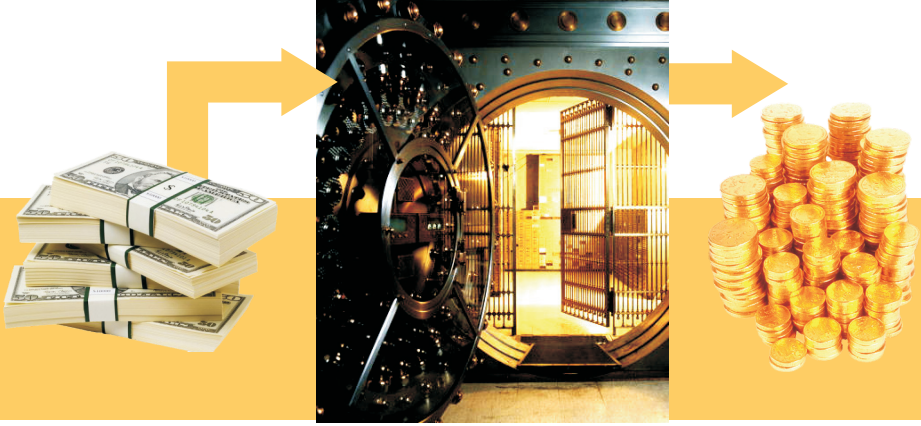
Плохой способ хранения денег

Сын:

Неужели, взять чужие деньги из сейфа и положить туда бумажку? Это же незаконно?

Отец:

Совершенно верно, сынок. Похоже, из тебя выйдет финансист. Смотри, я тебе снова покажу на схеме.



Сейф современного банка

Представь себе: с одной стороны, в банк деньги ежедневно поступают, с другой – уходят (клиенты забирают). Но всё время остаётся неуходящий остаток. Если банкир вычислит, какой остаток денег у него есть всегда, он может их взять и использовать совсем в другом месте в своих целях: чтобы на них заработать, или просто отдать в кредит. Но уже от своего имени.

Рис. 3. Финансовый принцип работы банка

Сын:

Чем же это отличается от мошенничества? Вдруг, клиенты все вместе придут за своими деньгами, а денег-то тю-тю.

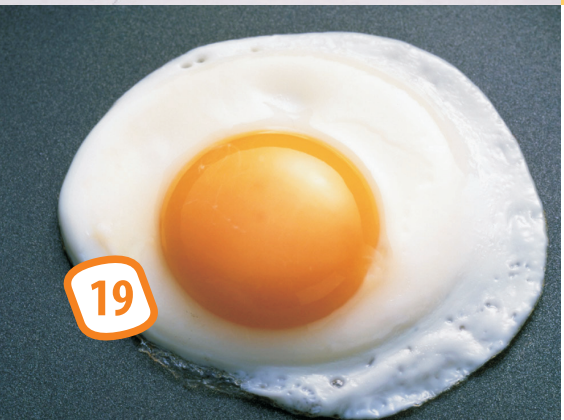
Отец:

Поначалу ничем и не отличалось. Как только ряд подобных банков обанкротился, а их клиенты, потеряв свои деньги, подняли большой шум, государству это не понравилось.

В результате были введены правовые нормы для работы банков: что они могут делать, чего не могут. Сколько могут чужих денег давать в кредит, сколько – не могут. Заставили банки всё время держать страховой запас денег.

Но суть всё равно осталась той же: работая как финансист, банкир всё время рискует. Однако риск стоит того! При грамотной работе он всегда заработает на свой ФИН-МАК.

Завтрак настоящего финансиста



Завтрак начинающего финансиста

Когда та или иная схема работы финансиста легализуется и этому начинают учить профессионально, появляется соответствующий финансовый институт. Так одним из первых появился финансовый институт банка. Там уже работа идёт по достаточно жёстким правилам.

Сын:

А какие ещё бывают финансовые институты?

Отец:

Их теперь уже создано много. Например, институт страхования, институт биржи и другие.

О других финансовых институтах

Сын:

Страхование, вроде бы, понятно: оно нужно для компенсации потерь в разных непредвиденных ситуациях. А почему это тоже финансовый институт? Где там замещение денег бумажным заменителем?

Отец:

Самое интересное, сынок, что банк и страховая компания по своему устройству почти что близнецы, за исключением самой «малости». Смотри на рис. 4:

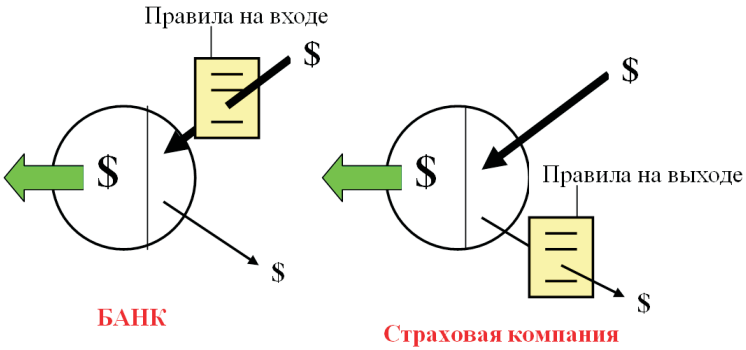


Рис. 4. Различия в устройстве институтов банка и страхования

На рис. 4 хорошо видно, что банк и страховая компания делают, фактически, одно и то же: в них деньги входят (жирные чёрные стрелки), из них они выходят (нежирные чёрные стрелки), при этом и там, и там остаётся свободный остаток денежных средств, используемый банкиром и страховщиком по своему усмотрению (зелёные стрелки).

Принципиальное различие между банком и страховой компанией (делающее их разными финансовыми институтами) состоит лишь в правилах, регулирующих их работу (на рис. 4 обозначено жёлтыми прямоугольниками с условными строчками текста): банк заботится, прежде всего, о правилах на входе денег, а страховая компания, наоборот, - на их выходе.

Сын:

Не понятно, что это даёт?

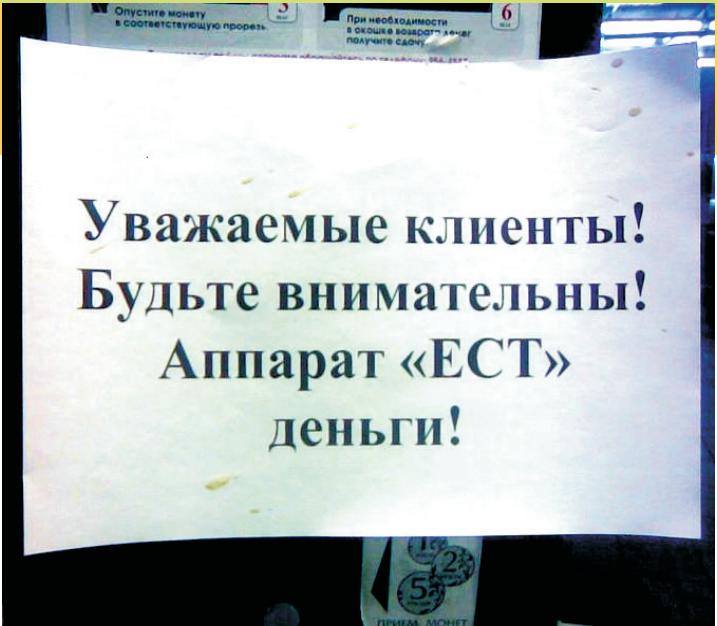
Отец:

В этом-то весь трюк и состоит. Клиент банка может в любой момент забрать свои деньги, но условия возврата банковского вклада оговариваются заранее. Причём делаются такими, чтобы клиенту не выгодно было досрочно забирать вклад.

Наоборот, страховщики привлекают деньги страхователей без всяких условий, но зато тщательнейшим образом продумывают правила наступления так называемого «страхового случая», при котором придётся делать страховые выплаты застрахованным клиентам.

Например, если клиент застраховал своё имущество от пожара, то, отнюдь, не при любом повреждении огнём его имущества он сможет получить страховку: пожар должен отвечать требованиям, при которых он будет признан «страховым случаем». Что бывает далеко не всегда.

В результате и у банка, и у страховой компании всегда образуется постоянный остаток денег клиентов, которые финансисты могут использовать, чтобы на них заработать.



Современная биржа

Сын:

Хитро устроено! А биржа для чего?

Отец:

Во-первых, биржи бывают трёх видов: фондовые, валютные и товарные. Но, несмотря на разные названия, все они относятся к финансовым институтам: они являются специальными «механизмами» обмена денег на финансовые инструменты, который осуществляется по строго определённым правилам.

Фондовая биржа называется так потому, что на ней продаются и покупаются так называемые «фондовые бумаги» - акции и облигации разных компаний, которые выпускаются (или, как говорят, эмитируются), чтобы привлечь деньги для развития компаний-эмитентов.

На валютной бирже деньги разных стран обменивают друг на друга.

На товарной бирже покупаются и продаются особые финансовые инструменты – контракты на поставку в будущем некоторых сырьевых – называемых «биржевыми» – товаров (нефть, металл, зерно и др.).

Во всех трёх случаях купля-продажа сопровождается, с одной стороны, установлением соответствующих цен (курсов или котировок), с другой – страхуются риски от возможных потерь в будущем.

Сын:

Про курс рубля к доллару – это понятно. А что значит, «страхование будущих рисков»?

Отец:

Я тебе поясню на примере товарной биржи. Представь себе, что ты крупный потребитель зерна. Сейчас – осенью – цена зерна составляет, к примеру, 300 долл. за тонну, и тебя это вполне устраивает. Но ты опасаешься, что к весне цена может подскочить и у тебя будут убытки. Какие должны быть твои действия, чтобы избежать возможных потерь?

Сын:

Даже ума не приложу. Неужели с помощью финансов можно избежать убытков в такой ситуации? Попытаться выиграть в рулетку, что ли?

Нет, конечно. Нужно действовать совсем по-другому. Для этого-то и надо профессионально учиться. В этой ситуации ты идёшь на зерновую биржу (или нанимаешь специалиста-дилера, который будет там представлять твои интересы) и покупаешь по текущей цене 300 долл. за тонну стандартный контракт на поставку тебе зерна в марте. После этого спокойно ждёшь марта.

Предположим, что в марте случилось худшее: цена зерна подскочила до убыточных для тебя 320 долл. за тонну. Но поскольку ты еще осенью купил страховочный контракт, тебе беспокоиться не о чем. Ты спокойно продаёшь на бирже свой контракт, но уже по мартовской цене. После этого так же спокойно закупаешь зерно на оптовом рынке по 320, а полученный убыток (- 20 долл. за тонну) компенсируешь равновеликим выигрышем (+20) от продажи своего контракта. Чтобы было понятней, я поясню тебе на схеме (см. рис. 5).

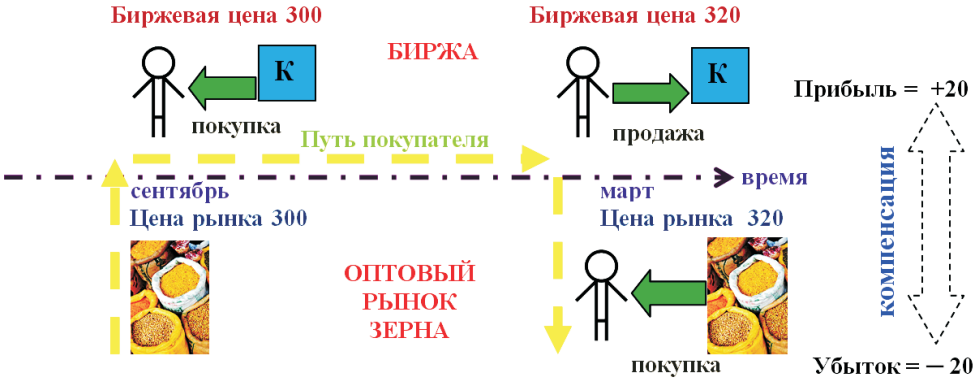


Рис. 5. Страхование рисков покупателя зерна

Центральной осью схемы является условная шкала времени (обозначено фиолетовой шрих-пунктирной стрелкой), на которой выделено два момента – «сентябрь» и «март». Ниже временной оси, опять же, условно расположен «оптовый рынок зерна», выше – «биржа». Соответственно, на рынке покупают и продают зерно оптовыми партиями (обозначено рисунком мешков с зерном), а на бирже – устанавливаются рыночные цены на зерно путем купли-продажи «стандартных контрактов» на поставку (покупку) зерна (обозначено синими квадратиками с буквой «К»).

На схеме также показана условная фигурка человечка:

– это тот, кому требуется купить в марте партию зерна, и кто опасается, что рыночная цена зерна к весне может резко вырасти.

Желтые пунктирные стрелки обозначают «путь», который должен пройти покупатель зерна, чтобы застраховаться от возможных убытков: в сентябре с реального рынка зерна перейти на биржу, купить там стандартный контракт на поставку ему в марте партии зерна (обозначено зелёной стрелкой, направленной к человечку).

После этого дождаться марта и продать на бирже купленный ранее контракт (обозначено зеленой стрелкой от человечка). Затем (в марте же) пойти на оптовый рынок и купить там необходимую ему партию зерна по сложившейся в марте цене (обозначено зеленой стрелкой к человечку).

Отец:

Поскольку цена выросла за это время с 300 до 320 долл. за тонну, на купле и последующей перепродаже контракта он будет иметь прибыль (+20), а на покупке зерна убыток (–20). При этом убыток будет компенсирован такой же прибылью (показано справа на схеме).

Сын:

А если я поставщик зерна и мне, наоборот, не выгодно падение цены?

Отец:

Тогда тоже идёшь на биржу, но действуешь прямо наоборот: выпускаешь собственный контракт на поставку зерна и продаёшь тому, кто действовал в предыдущей ситуации (т.е. потребителю) по сегодняшней биржевой цене. Если цена в марте упадёт ниже приемлемой для тебя, тогда ты выкупаешь контракт с прибылью, и этим выигрышем компенсируешь убыток от продажи реального товара. Биржа при этом следит, чтобы все выпущенные контракты были выкуплены, а купленные – проданы обратно (см. рис. 6).

Вся эта биржевая страховочная процедура получила название «хеджирование», т.е. «отгораживание» себя от будущих убытков («hedge» по-английски «изгородь»).

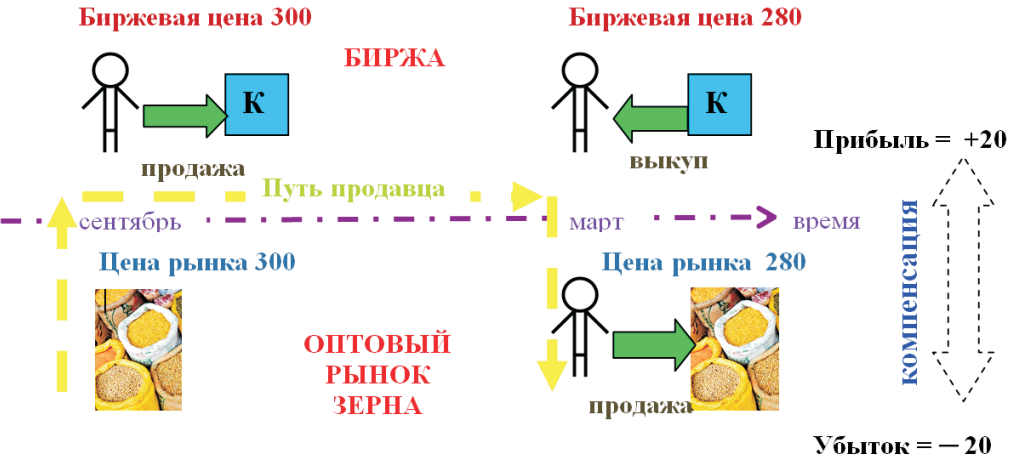


Рис. 6. Страхование рисков продавца зерна

Как финансисты делают деньги?

Сын:

Вроде бы, понятно. Но у меня возник вопрос совсем с другой стороны. Ты говоришь, что институт (любой) – это всегда жёсткие правила работы. А в чём же тогда состоит творчество финансиста? Ведь вся работа предопределена правилами финансовых институтов, а нарушать правила нельзя.

Отец:

Нельзя, разумеется. Иначе будут большие неприятности от государственных органов финансового контроля. Но вопрос твой – очень хороший. Конечно, работа финансиста не сводится только к действиям по правилам того или иного института. Это, и вправду, было бы скучно. Хотя есть люди (и их много), которых именно эта стабильность устраивает больше всего.

Настоящие же крупные финансисты действуют, как бы, поверх финансовых институтов. Поскольку институты стабильны в своей работе и вполне предсказуемы, их можно представить своеобразной «шахматной доской», или неизменным плацдармом, на котором можно разыгрывать очень разные «финансовые партии».

Сын:

Вот это уже действительно интересно. И как же можно строить такие «финансовые партии», не нарушая закона?

Отец:

Я тебе уже говорил: квалифицированный финансист должен «нутром» чувствовать так называемые разрывы в движении денег, куда бы он при этом ни пришёл. А разрывы эти бывают очень разными и возникающими по самым разным причинам.

Когда-то у португальских моряков движение денег прерывалось естественными обстоятельствами: слишком далеко и долго приходилось плыть. И всё это время деньги находились вне обращения. Это мы с тобой уже обсудили.

Позже выяснилось, что подобных ситуаций, когда деньги не работают, существует великое множество. А ещё позже «умельцы от финансов» их стали, вообще, искусственно конструировать.

Для всех таких ситуаций придумывался специальный финансовый инструмент (или использовался подходящий из уже существующих). Затем под него строилась финансовая схема, которая, с одной стороны, увязывала работу финансиста с деньгами и замещающим их инструментом. А с другой, привязывала всю эту цепочку действий к конкретному плацдарму, т.е. к определенному финансовому институту или их набору.

Сын:

Постой-постой! Что-то я перестал понимать, о чём ты говоришь. Может быть, приведёшь какие-то примеры подобных действий известных финансистов?

Отец:

Конечно, сынок. Их много. Вот один из самых первых и хорошо теперь известных случаев.

Ты, наверное, слышал такое имя: Натан Ротшильд?

Сын:

Ну, да. Это кто-то из предков нынешних миллиардеров Ротшильдов. И что?

Отец:

Молодец, правильно. Именно он был основателем нынешнего огромного состояния семьи Ротшильдов. И сделал он его всего за один день, придумав и осуществив довольно простенькую (по нынешним временам) финансовую схему.

Дело было в июне 1815 году. В это время сбежавший с острова Св. Елены Наполеон Бонапарт готовился дать последний бой коалиции европейских стран – Англии, Австрии, Пруссии, России и Швеции около местечка Ватерлоо (Бельгия).

Ротшильд жил в Лондоне, имел вполне средний достаток и был известен, главным образом, тем, что имел лучших в Англии почтовых голубей.

Для ведения войны с Наполеоном английскому правительству требовалось много денег. И чтобы их получить, Казначейство королевского двора выпустило большое количество специальных заёмных финансовых инструментов – «казначейских облигаций», которые продавались на Лондонской фондовой бирже по ценам, меняющимся в зависимости от спроса и предложения.

Ротшильд тоже прикупил немного облигаций (на большее не было денег).

При этом все держатели данных облигаций прекрасно понимали, что их ценность будет впрямую зависеть от того, кто победит в битве при Ватерлоо: если коалиция, то английские казначейские облигации резко подскочат в цене и их владельцы обогатятся. Если же победит Наполеон, то английские облигации не будут стоить ничего. И те, у кого они останутся на руках, потеряют вложенные в них деньги.

Поскольку, с одной стороны, действия игроков на бирже были легко предсказуемы, с другой – все знали, что Ротшильд владел самой быстрой в Лондоне связью – голубиной почтой, а с третьей – все с нетерпением ожидали исхода битвы при Ватерлоо, Ротшильд решил воспользоваться складывающейся ситуацией, чтобы хорошо заработать.

Он придумал 2-х этапную финансовую схему, которая завязывала между собой предстоящее военное событие, казначейские облигации королевского двора, предсказуемое поведение игроков на бирже и свою голубиную почтовую связь.

Начал действовать он с того, что распустил по всему Лондону слух о том, что он самый первый узнает исход предстоящей битвы. Потом он отправил своего доверенного человека с почтовыми голубями в местечко Ватерлоо, чтобы тот сразу же по окончании битвы выпустил почтовых голубей с сообщением об её исходе.

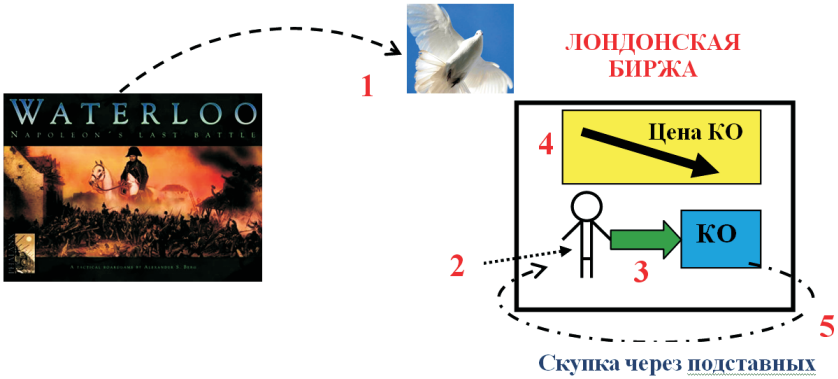


Рис. 8. Первый этап финансовой схемы Ротшильда

Дальше последовательность действий, диктуемая схемой, была такой (см. рис. 8). Почтовый голубь (1) прилетел на шесть часов раньше, чем приехала почтовая карета. Получив сообщение, что битву выиграла коалиция, Ротшильд (на схеме условная фигурка человечка) пошёл на биржу (2) и стал методично распродавать свои облигации по бросовым ценам, как если бы Англия проиграла битву (3). Увидев действия Ротшильда на бирже, другие держатели казначейских облигаций нисколько не усомнились в том, что Англия потерпела поражение, стали спешно избавляться от этих бумаг. И окончательно обвалили их цену почти до нуля (4). На это и рассчитывал Ротшильд, через подставных людей скупив все облигации за бесценок (5).

Когда, спустя шесть часов, приехала почтовая карета (1), все узнали, что Наполеон окончательно разгромлен, и английские казначейские облигации резко взлетели в цене (2), всё было уже кончено: весь пакет бумаг находился в собственности Ротшильда (3). Он стал богатым человеком (см. рис.9).

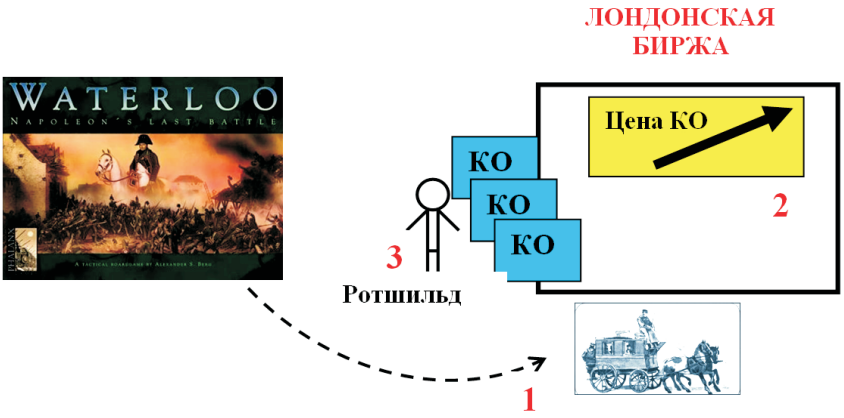


Рис. 9. Второй этап финансовой схемы Ротшильда

Сын:

А если бы, в с ё - т а к и, выиграл битву Наполеон, что бы тогда делал Ротшильд?

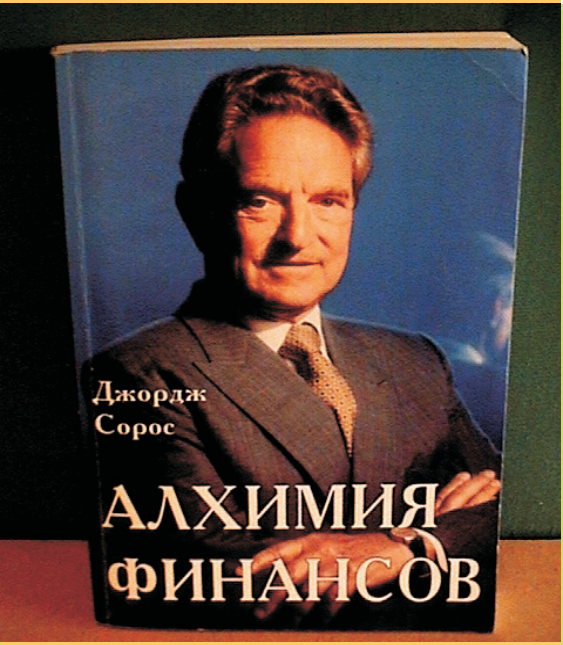
Отец:

В том-то и дело, что если финансовая схема построена правильно, то она должна предусматривать все возможные варианты разворачивания ситуации. В данном случае у Ротшильда была правильная схема, и он ничем не рисковал.

Если бы битву выиграл Наполеон, Ротшильд делал бы то же самое, кроме одного: он начал бы скупать бумаги и через подставных их снова продавать. Остальные бросились бы тоже покупать, загнав цены «под потолок». А когда бы приехала карета, и цены обвалились, он был бы при деньгах, вовремя «сбросив» последние бумаги.

Сын:

Классно! И перед законом всё чисто?



Отец:

Абсолютно чисто. Есть много других ярких примеров разработки и реализации финансовых схем. Ты, наверное, слышал о таком крупном финансисте, как Джордж Сорос? Его ещё называют «акула-Сорос».

Он известен, в частности, тем, что вошёл в Книгу рекордов Гиннеса за самый крупный доход в истории человечества, полученный за самый короткий период времени: в начале 1990-х годов он заработал один миллиард долларов за один рабочий день.

Сын:

Как же это может быть? Трудно поверить.

И тем не менее, это так. Сорос написал много книг, в которых показывает, что изменения цен на финансовых рынках зависят не от каких-то объективных обстоятельств, а исключительно от ожиданий самих финансовых игроков. Грубо говоря, если игроки будут ожидать в будущем подъёма цен, то цены обязательно поднимутся. Если – падения, то упадут. А дальше проблема состояла для Сороса только в том, чтобы сформировать на рынке нужные ожидания игроков.

Чтобы продемонстрировать, что так оно на самом деле и есть, Сорос долго выстраивал сложную комбинацию, с одной стороны, выясняя у разных людей, чего они ждут от рынка. А с другой, будучи неплохим психологом, умело внушал разным людям совершенно определённые ожидания.

Когда всё было подготовлено, он в нужном месте осуществил провокационное действие и просто «подставил руку», куда и вывалился 1 миллиард.

Правда, от его действий английский фунт стерлингов «упал» на 20%. Но это уже были проблемы англичан. Никаких законов – ни рыночных, ни юридических – он при этом не нарушал.

Сын:

Супер! А Билл Гейтс своё самое большое в мире состояние так же заработал?

Отец:

Общее у них лишь в том, что и Гейтс разбогател так же за счёт придумывания и реализации очень мощной схемы. Но сама схема была построена совсем на иных посылках и принципах.

Схема Гейтса была ориентирована на то, чтобы постоянно вынуждать потребителей программного продукта компании Microsoft покупать всё новые и новые его версии. Рост же покупок отражался на прибыли компании, что, в свою очередь, приводило к постоянному увеличению биржевой стоимости самой компании Microsoft и, соответственно, - личного состояния Гейтса.

Сын: Как же можно кого-то заставить покупать, если он этого не желает?

Отец: В этом и состоит искусство построения схем: если схема построена правильно, и в её действие втянуты люди (иногда – целые государства), то выскочить из схемы практически невозможно: она будет вынуждать делать даже то, чего люди сами не хотели бы делать.

Та же самая схема Гейтса очень жёстко держит в своих «тисках» чуть ли не полмира.

Суть её в следующем: две компании Microsoft и Intel (как известно, первая делает «soft» - программное обеспечение Windows, вторая к нему «hard» - компьютеры в «железе») договорились между собой, что они устанавливают стандарты, в которых делаются очередные версии «soft'а» и «hard'а». И сами же установленные ранее стандарты по очереди отменяют.

Сын: А что это даёт? Как на этом можно сделать большие деньги?

Отец: Идея, заложенная в схему, была простой, но оказалась очень эффективной.

Каждая новая версия Windows конструировалась так, что предыдущая модель PC Intel, её «не тянула» и требовалась замена компьютера на более совершенную модель.

В свою очередь, когда человек покупал новую модель компьютера, выяснялось, что этот «hard» не может полноценно работать на программном обеспечении Windows, под которую покупался, и требуется уже следующая, более продвинутая версия «soft'а».

Когда купишь усовершенствованную версию Windows, опять выяснится, что «железо» не тянет и нужно покупать новую модель PC Intel. И так до бесконечности: полмира бегает то за «soft'ом», то за «hard'ом». А продажи всё время растут, увеличивая богатство Гейтса. Простенько и со вкусом!

См. рис. 10, где показан сам принцип, на котором схема Гейтса построена.

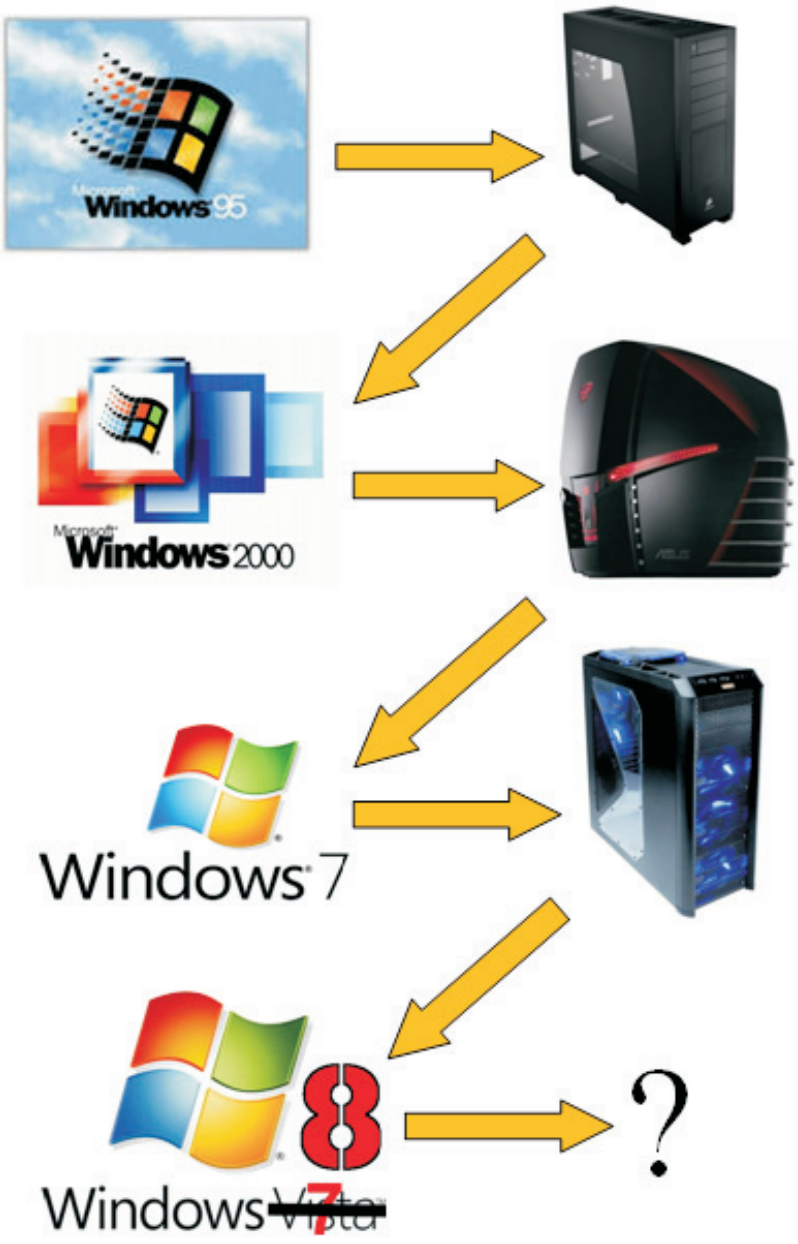


Рис. 10. Схема Б. Гейтса

Сын: Ну, хорошо. С великими финансистами понятно. А что делать тем, кто получит специальность финансиста (например, в Байкальском университете), но великим стать не сможет? Чем они могут успешно заниматься?

Отец: И для них есть очень много интересной работы, причём – именно финансовой.

Вспомни, что главное в работе финансиста: найти места, где деньги по каким-то причинам меняют свой режим работы. Я это называл «разрывами» в движении денег. Таких мест очень много. При определённом навыке их легко увидеть чуть ли ни на каждом шагу.

Например, если финансист (даже со средними способностями) поймёт, что в разных денежных потоках деньги могут обращаться с разной скоростью, то он на этом может легко заработать.

В частности, если сопоставить скорости обращения денег в бюджетном и коммерческом оборотах, то выяснится, что в первом они движутся на порядок медленнее, чем во втором. Этим регулярно пользуются те, кто имеет дело с бюджетными деньгами: пока эти деньги ждут употребления по своему прямому назначению, их вынимают, быстро прокручивают в другом месте, и возвращают обратно за вычетом полученной в быстром обороте прибыли.

Или возьмём такую, часто встречающуюся ситуацию. Если финансист банка поймёт, что часть денежного оборота, с которым работает его банк, «крутится» внутри банка, переходя лишь со счёта на счёт его разных клиентов, то этим легко воспользоваться: зацикленный объём реальных денег можно изъять и использовать в других местах. А у клиентов на счетах будут меняться лишь виртуальные денежные суммы, о чём они могут даже не подозревать. См. рис. 11.

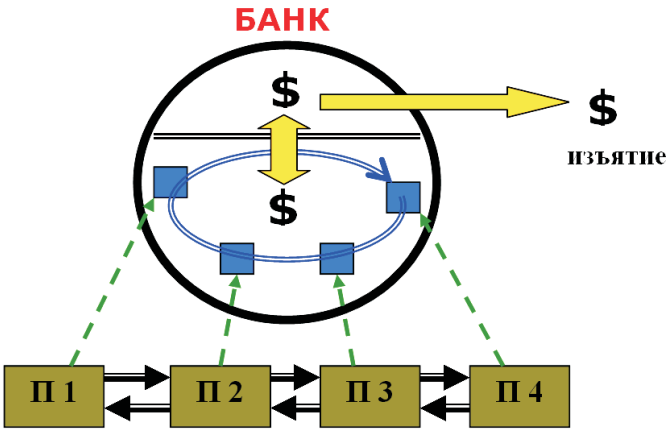


Рис. 11. Раздвоение «зацикленных» в банке денег

На рис. 11 это показано схематически: если есть несколько предприятий (обозначено: П1, П2 и т.д.), которые взаимодействуют друг с другом в процессе работы (чёрные стрелки) и при этом держат свои денежные счета в одном банке (синие квадратики внутри банка), то рассчитываясь друг с другом, они будут пересылать деньги со счёта на счёт одного и того же банка. В результате деньги будут ходить по кругу (синий цикл). И эта сумма становится ресурсом банка, который можно использовать вне банка.

Или, например, возьмём пластиковую карту, которую я тебе подарил на день рождения вместе с некоторой суммой, которую положил на счёт твоей карты. Знаешь ли ты, что происходит с деньгами, числящимися на твоей пластиковой карте?

Сын:

А что с ними может происходить? Раз я их не истратил, значит, они лежат в банке.

Отец:

Нет, конечно. Если бы это было так, финансистов надо было бы увольнять из банка из-за профнепригодности.

Твои деньги давно используются банком в других местах, хотя ты можешь рассчитываться своей картой в магазинах, как будто у тебя на руках обычные деньги. Просто, выдав тебе карту, банк фактически твои деньги удвоил.

Ещё больше ресурсов у банка появляется тогда, когда удаётся реализовать так называемый «зарплатный проект» для какой-нибудь крупной организации: выдав всему коллективу такой организации пластиковые карты для зачисления на них заработной платы, и посчитав, какую часть зарплаты люди ежемесячно расходуют, остальные деньги можно использовать по своему усмотрению.

Сын:

Здорово! Мне всё больше и больше хочется стать финансистом.

Отец:

Это уже радует, что ты начинаешь схватывать суть финансовой работы. Но я всё-таки ещё приведу несколько возможностей для финансиста сделать деньги.

Если в одном месте страны (или мира) деньги стоят дороже, чем в другом, то это – прямой повод на этом сыграть и заработать.

Кроме того, часто используют то обстоятельство, что наша страна состоит из большого количества часовых поясов.

Если открыть филиалы финансовых учреждений в диаметрально противоположных частях страны, то появляется следующая возможность: когда на Дальнем Востоке наступает ночь, деньги дальневосточников могут быть кратковременно переброшены на Запад страны, и там использованы. А с наступлением ночи в западных районах, соответственно, их деньги могут быть использованы с восходом солнца на Дальнем Востоке.

Если процентные ставки доходности по разным финансовым инструментам в разных местах страны (мира) отличаются друг от друга, на этом тоже можно заработать.

Сын:

Я понял окончательно: финансист может делать деньги на чём угодно. Везде, где деньги начинают проявлять какие-то свойства, отличные от тех, что были в когда-то другое время или где-то в другом месте, их финансист может размножить и на этом заработать.

Отец:

Молодец, сынок! Значит, урок был не напрасным. Тебе прямая дорога на финансово-экономический факультет Байкальского университета. Ты многого добьёшься, когда там выучишься и станешь настоящим финансистом.

Учебное издание

Берёзкин Юрий Михайлович

ЗАНИМАТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

Пособие для старших школьников

Издаётся в авторской редакции
Технический редактор Токарская О.Б.

ИД № 06318 от 26.11.02
Подписано в печать 02.11.10.
Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 4,0. Тираж 500 экз.
Заказ
Издательство Байкальского государственного
университета экономики и права
664003, Иркутск, ул. Ленина, 11
Отпечатано в ООО типография «Призма»
664035, Иркутск, ул. Рабочего штаба, 78/5

Байкальский государственный университет экономики и права

КАФЕДРА ФИНАНСОВ

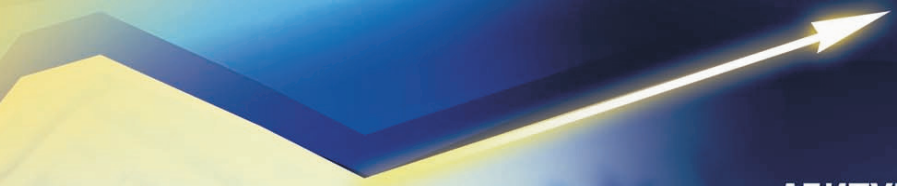
ФЭФ

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор
Берёзкин Юрий Михайлович
Адрес: Ул.Ленина, 11, корпус 2, ауд.403
Телефон: 24-10-82

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ:

Финансы и кредит

Наш стиль - уверенность в завтрашнем дне



АБИТУРИЕНТУ

телефоны приёмной комиссии:
25-59-80, 24-11-92, 25-58-96
адрес приёмной комиссии:
Ул.Ленина, 11, корпус 1
(центральный вход с ул. Ленина)
сайт университета: **isea.ru**
сайт факультета: **fef.isea.ru**
эл. адрес кафедры: **finans@isea.ru**