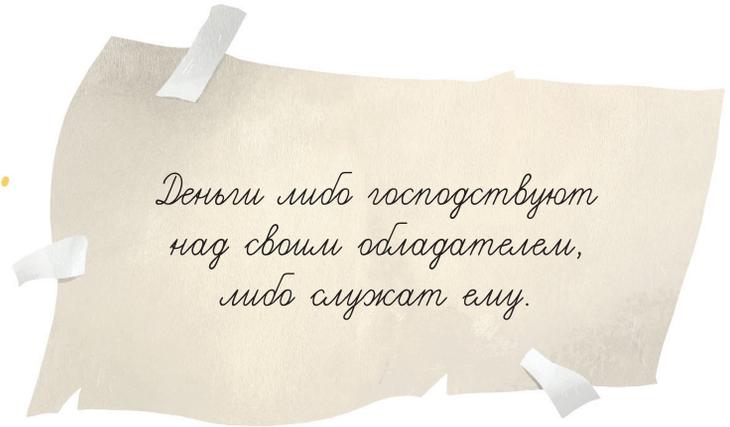




*Гораций,
древнеримский поэт*



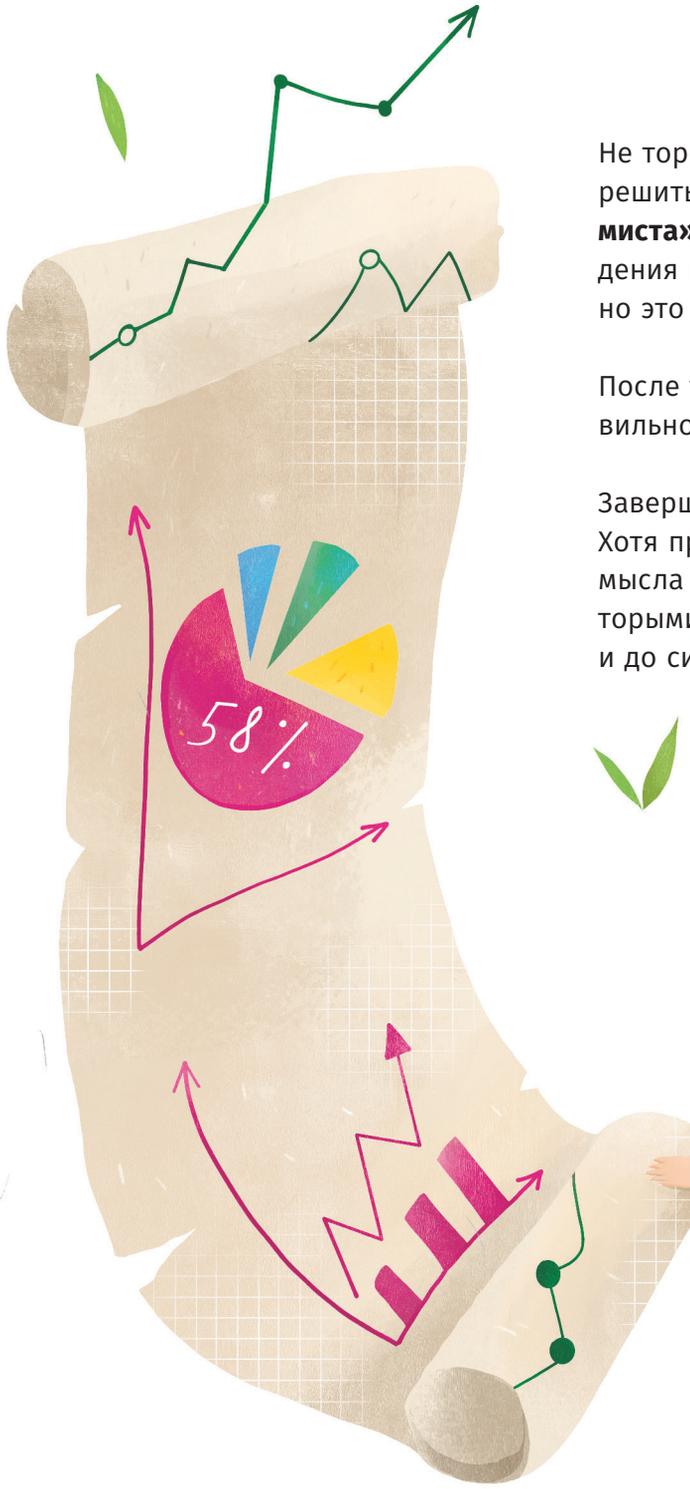
*Деньги либо господствуют
над своим обладателем,
либо служат ему.*

Бизнес. Деньги. Богатство и бедность. С этими понятиями мы не только сталкиваемся в жизни, но и читаем о них в книгах. Герои романов, повестей и рассказов продают или покупают, копят деньги или влезают в долги, приумножают или растрачивают свои состояния, занимаются успешным бизнесом или прозябают в нищете, не используя возможности, которые дарит им жизнь.

Если вас интересует экономика, если вы любите разгадывать загадки и готовы кое-чему научиться у литературных героев — вперёд!

В названии каждой главы указано произведение, на примере которого будет разобрана та или иная экономическая ситуация. Первая часть повествования введёт вас в курс дела. А далее будет задан вопрос, для верного ответа на который потребуются и некоторые знания экономики, и интуиция, и умение рассуждать логически.





Не торопитесь с ответом. Для того чтобы правильно решить задачу, воспользуйтесь **«Подсказкой экономиста»**. Возможно, вам покажется, что какие-то сведения в разделе подсказок или на полях лишние, но это не так.

После того как вы дали ответ, проверьте его правильность, прочитав раздел **«Чем дело кончилось»**.

Завершает каждую главу раздел **«Думайте сами»**. Хотя приключения литературных героев — плод вымысла писателей, но экономические ситуации, с которыми сталкиваются герои книг, вполне реальны и до сих пор актуальны: тут есть чему поучиться!

КРЕПОСТНОЙ ТВОРЕЦ



*Максим Горький,
русский и советский писатель*

Крепостные крестьяне до реформы 1861 года были собственностью помещика, не имели права уйти с принадлежащей помещику земли, то есть были «прикреплены» к ней, находились «в крепости».

Горнозаводские крепостные на Урале, в Карелии и Алтае обязаны были работать на заводах: добывать руду, уголь, камень, обрабатывать добытые полезные ископаемые.

Оброк — дань, которую крепостные выплачивали продуктами или деньгами своим хозяевам.

Всю мою жизнь я видел настоящими героями только людей, которые любят и умеют работать.

Митя — главный герой «Хрупкой веточки» — горнозаводской крепостной крестьянин.

Родители Мити — камнерезы: отец делал из малахита и других поделочных камней большие вазы, а мать — украшения. Они выплачивали барину оброк.

В семье, кроме Мити, ещё семь братьев, но благодаря мастерству родителей семья не бедствовала: все одеты-обуты, ребята обучались грамоте и арифметике.

Митя на особом счету: в детстве он получил травму, после которой у него вырос горб. Но, несмотря на эту беду, у Мити замечательный характер и прекрасные способности.

Семейное благополучие закончилось, когда вздорный и злобный барин увидел на ногах у Мити и его младших братьев сапожки — признак «неподобающего»





крепостным достатка. Барин назначил семье камнерезов новый, непосильно большой оброк. Теперь старшим сыновьям приходилось работать вместе с родителями, а Митя стал учеником мастеров-гранильщиков.

Скоро смыслённый трудолюбивый Митя превзошёл по мастерству своих учителей. В то время были очень модными и пользовались большим спросом сделанные из камней ягоды. Мастера-гранильщики строго следовали установившимся правилам, создавая каждый вид ягод (виноград, смородину, малину и другие) из определённых камней — яшмы, агата, малахита, родонита (орлеца), горного хрусталя, турмалина и других. Митя научился этому мастерству, но часто придумывал и делал что-то новое, своё.



[Подсказка экономиста]

Проблема Мити — в слишком высокой **себестоимости** (затратах на производство изделий). Главная часть этих затрат — стоимость камня.

Все гранильщики делают ягоды по принятым правилам из дорогих материалов — агата, яшмы, малахита и других камней. Работы Мити пользуются повышенным спросом, хотя создаёт он их из того же материала, что и другие мастера. Покупатели и в XIX веке, и сейчас ценят в изделиях ручной работы не только материал, но и тонкость, оригинальность исполнения.



Соковина — шлак, стеклообразный побочный продукт, оставшийся после выплавки меди из руды.



Митины изделия пользовались большим спросом. Чтобы помочь родителям, он много и усердно работал, устроив на дому мастерскую. Но большого дохода его труд не приносил: слишком дорого стоил материал, из которого Митя делал ягоды: «В наших краях известно, хризолит да малахит больше попадают. Хризолит тоже дёшево не добудешь, да и не подходит он, а малахит только на листочки и то... оправки либо подклейки требует».

? КАК СДЕЛАТЬ РАБОТУ МИТИ БОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ?
Прочитайте подсказку экономиста и примите решение.

ЧЕМ ДЕЛО КОНЧИЛОСЬ? Однажды, сидя у окошка родительской избы за работой, Митя размышлял: «Как бы добиться, чтоб из здешнего камня ягоды точить?» Думает, думает, а пути не видит. Вдруг просунулась в окошко какая-то не то женская, не то девичья рука, — с кольцом на пальце и в зарукавье, — и ставит прямо на станок Митюньке большую плитку змеёвика: а на ней, как на подносе, соковина дорожная.

Что такое? Шутки кто шутит али наважденье какое? Оглядел плитку да соковину и чуть не заскакал от радости, такого материала возами вози, а сделать из него, видать, можно, если со сноровкой выбрать да постараться».

«Хрупкая веточка» — сказ. По законам жанра Мите помогла Хозяйка Медной горы. Она же положила на подоконник веточки вишни, черёмухи и крыжовника, подсказывая Мите, какие именно ягоды лучше вытачивать из дешёвого доступного материала. Но я уверена, что и без помощи сверхъестественных сил Митя справился бы с задачей и догадался, как снизить себестоимость продукции.

Из «бросового» материала он создавал настоящие произведения искусства: «Живая ягодка-то вышла... В каждой ягодке ровно зёрнышки видно и листочки

живые, даже маленько с изъянами: на одном дырки жучком будто проколоты, на другом опять ржавые пятнышки пришлись. Ну как есть настоящие.

Из соку да змеевику Митя много потом делал. Семье-то шибко помог. Купцы, видишь, не обегали этой поделки, как за настоящий камень платили, и покупатель в первую голову Митюхину работу выхватывал, потому — на отличку».



Мы тоже
можем!

Думайте сами

Нам, людям XXI века, трудно представить жизнь «живого имущества» — крепостных крестьян. Бажов на примере Мити и других героев сказов показывает, что талантом, силой духа, живым умом и предприимчивостью могут быть одарены люди любых сословий.

Так было и в жизни. Крепостные крестьяне трудом, талантами и предпринимательскими способностями добивались поразительных успехов в творчестве, изобретательстве и бизнесе. Изобретатели отец и сын Черепановы, основатели династий предпринимателей Абрикосовы, Филипповы, Елисеевы, художник Тропинин, поэт Шевченко — все они добились воли и успехов в своём деле, будучи крепостными.

Крепостное право давным-давно отменено, но экономическое неравенство людей существует и сейчас. Кто-то родился в богатой семье, а родители другого не могут похвастаться высоким уровнем дохода. Жителям городов легче найти работу и сделать карьеру, чем жителям маленьких посёлков. Но и сегодня в первую очередь добиваются успеха те, кто в неблагоприятных стартовых условиях видит не оправдание собственных неудач и бездействия, а вызов, который нужно принять и преодолеть.

Отец и сын
Черепановы



УВЛЕКАЮЩИЙСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ



*На свете мало
недостижимых вещей: будь
у нас больше настойчивости,
мы могли бы отыскать
путь почти к любой цели.*

*Франсуа
де Ларошфуко,
французский писатель
и философ*

Действие романа разворачивается во Франции во второй половине XIX века. Муж и жена Шанто́, их сын Лазар и родственница-сирота Полина живут в маленькой рыбацкой деревушке. Окончив лицей, Лазар «восемь месяцев слонялся без дела, потому что не мог выбрать себе профессию; пристрастился он только к музыке...». Он мечтал стать гениальным музыкантом: «...тайком изучил композицию, а теперь работал самостоятельно, задумал симфоническую поэму "Земной рай"».

Правда, ни постоянством, ни готовностью напряжённо трудиться Лазар не отличался. «Как раз в ту неделю работа над "Земным раем" шла хуже, и Лазар начал сомневаться в своём музыкальном даровании. Да, конечно, ведь и в мире медиков были великие



The page is decorated with a watercolor-style illustration of laboratory glassware and seaweed. In the center, a round-bottom flask contains a red liquid. To its left, another flask contains a blue liquid. Above the red flask, a test tube is shown with blue liquid inside. The background is filled with green seaweed-like shapes and small blue and pink circles, some of which are starburst-like shapes. The overall style is soft and artistic.

люди; ему вспомнились славные имена Гиппократá, Амбруáза Парé и многих других».

Лазар забросил музыку и поехал учиться медицине в Париж. Но и это увлечение быстро сошло на нет: «На ноябрьской сессии он снова провалился на экзамене и отныне с каждым днём всё больше проникался отвращением к медицине, которая занимается столь прискорбными явлениями, как болезни. Теперь Лазар был охвачен новой страстью — к химии».

После знакомства со знаменитым химиком у Лазара возникла предпринимательская идея. «Речь шла о широком применении морских водорослей, которые благодаря методам и недавно открытым реактивам... смогут приносить миллионные доходы... Задача заключается в том, чтобы извлечь из этих водорослей наиболее рациональным способом все полезные составные части».

На побережье у своей родной деревушки Лазар начал собирать водоросли и проводить опыты в домашней лаборатории. Опыты оказались успешны! Осталось только повторить их не в лабораторных, а в промышленных масштабах.

Для строительства небольшого завода по переработке водорослей нужен стартовый капитал — шестьдесят тысяч франков. Половину этой суммы согласен вложить старый лицейский приятель Лазара — Бутинь, «который выбыл из четвёртого класса, не одолев латыни, и теперь торгует вином». О таком компаньоне, обладающем практическим опытом и смекалкой, можно только мечтать. Осталось раздобыть недостающие тридцать тысяч франков.

Полина с детства живёт в семье Лазара и влюблена в него. От умерших родителей Полине досталось наследство. Она соглашается помочь Лазару и даёт ему тридцать тысяч франков в долг. «Начало было исключительно удачным; они купили двадцать тысяч

[Подсказка экономиста]

Для того чтобы создать новый успешный бизнес, недостаточно предпринимательской идеи, даже если она кажется очень перспективной и выгодной. Нужно сначала изучить рынок (провести маркетинговое исследование) и определить область бизнеса (рыночную нишу), которую предпринимателю интересно занять.

Начиная дело, нужно иметь чёткий бизнес-план — программу действий с расчётами затрат на создание предприятия, оценкой его доходности в будущем, стратегией развития, описанием необходимой рабочей силы и т. д.

Отдельный раздел бизнес-плана посвящают оценке рисков — вероятности и последствий возможных событий.

Проще говоря, любой бизнес должен быть хорошо продуман и основываться на точных расчётах. Но при этом предпринимателю нужно учесть, что не всё пойдёт «гладко и ровно», неминуемо возникнут трудности и надо будет приложить немало труда для их преодоления.

квадратных метров пустынной земли по весьма сходной цене... Наконец рабочие приступили к постройке».



СМОЖЕТ ЛИ ЛАЗАР ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ? ВСЁ ЛИ УЧЁЛ ЮНОША? Прочитайте подсказку экономиста и примите решение.

ЧЕМ ДЕЛО КОНЧИЛОСЬ? «По чертежам Лазара в Кане были заказаны аппараты, и мастера приехали их устанавливать. Бутиньи начал выражать беспокойство, видя постоянное увеличение сметы первоначальных расходов... К чему сейчас же строить обширные корпуса, заводить громадные аппараты? Гораздо разумнее расширять дело постепенно, тщательно ознакомившись с условиями производства и продажи». Лазар не согласился с компаньоном: «...к чему скáредничать, когда у нас в руках такое богатство?»

Испытания аппаратов в заводских условиях «дали плачевные результаты»: Лазар ошибся в чертежах, требовалось переделывать оборудование, «все шестьдесят тысяч франков были израсходованы», Бутиньи отказался финансировать дополнительные расходы. Лазар занял ещё десять тысяч франков у Полины.

