

Золотая лихорадка

Владислав Мусатов



Редактор: Марина Шувалова
Верстальщик: Дмитрий Исправник
Художник: Андрей Терези
Обложка: Дмитрий Исправник,
shutterstock

© 2017 Мусатов Владислав. Все права защищены.

Никакую часть этой публикации нельзя воспроизводить, хранить в информационно-поисковой системе или пересылать в любом виде, любым способом – электронным, механическим, путём фотокопирования или с помощью любых других средств записи – без явного письменного разрешения владельца авторских прав.

Отрывки из материалов Л. Рона Хаббарда:

© 1965, 1971, 1982, 1983, 2001, 2012, 2013 L. Ron Hubbard Library.

Глубокая признательность выражается L. Ron Hubbard Library (Библиотеке Л. Рона Хаббарда) за любезное разрешение использовать отрывки из защищённых авторскими правами работ Л. Рона Хаббарда. HUBBARD, ХАББАРД являются товарными знаками, используемыми в соответствии с лицензионным соглашением.

WISE CIS IA #170218342

*Золотая лихорадка
(переносное значение) —
возбуждённое состояние,
суетливо-беспокойная
деятельность, возникающие
под влиянием жажды
наживы.*

Эта книга посвящается самым ценным людям общества — Предпринимателям. Ведь благодаря именно им всё продолжает существовать и развиваться. Они берут ответственность там, где другие предпочитают лишь участвовать в их начинаниях, или просто наблюдают, или, хуже того, просто существуют на пособие по безработице. Благодаря их намерениям и предприимчивости создаются новые рабочие места и, по сути, за счёт этого становится возможным материальный достаток для членов семей их работников. Их предприятия платят налоги, на которые содержатся все государственные структуры — школы, больницы, армия, полиция и многое другое. Они занимаются благотворительностью и поддерживают свои церкви, огромное множество различных социальных проектов. К сожалению, люди зачастую так на это не смотрят и предпочитают восхищаться звёздами эстрады, актёрами кино, деятелями науки и искусства, спортсменами, политиками, но только не предпринимателями. Многие относятся

к ним даже с презрением, называя их жадными «коммерсами»*. Но на самом деле многие из них — это герои своего времени, которым зачастую приходится туго. Попробуйте упорно противостоять и не сдаваться периодическим атакам макроэкономики* и финансовым кризисам, бюрократии чиновников, постоянно меняющимся правилам игры в налоговой и законодательной сферах, бороться с ленью и «пофигизмом»* персонала и т.д. и т.п. Только очень способные могут всё это выдержать и, несмотря ни на что, продолжать своё дело. Кем же нужно восхищаться и кому же тогда нужно помогать в первую очередь? Даже в самолёте всегда объявляют о том, что сначала надо надеть маску себе, а потом ребёнку, потому что это вопрос выживания. Точно так же и здесь — в первую очередь нужно помогать способным. Если они станут сильнее, то смогут помочь всем остальным жить достойной жизнью. Эта книга — попытка помочь способным — вам,
Предприниматели!



Оглавление

Предисловие	11
Глава первая Когда всё становится сложным	17
Глава вторая История денег и банковское дело	29
Глава третья Три в одном или один в трёх	51
Глава четвёртая Финансовый менеджмент сегодня	65
Глава пятая Финансовое планирование	81
Глава шестая Законы денег	95
Первое стабильное данное	99
Второе стабильное данное	102
Третье стабильное данное	103

Четвёртое стабильное данное	106
Пятое стабильное данное	112
Шестое стабильное данное	115
Седьмое стабильное данное.	117
Восьмое стабильное данное.	133
Девятое стабильное данное	135
Десятое стабильное данное	141
Одиннадцатое стабильное данное	143
Двенадцатое стабильное данное	146
Тринадцатое стабильное данное	151
Четырнадцатое стабильное данное	152
Пятнадцатое стабильное данное	154
Шестнадцатое стабильное данное	157
Семнадцатое стабильное данное	160
Восемнадцатое стабильное данное	160
Девятнадцатое стабильное данное.	161
Глава седьмая	
Секрет платёжеспособности	165
Заключение	177
Глоссарий	185



Предисловие

Все мы допускали ошибки при обращении с деньгами. Мы их теряли, неправильно тратили или, лучше сказать, тратили впустую, не тому одалживали, не у того занимали и т.д. Последствия таких ошибок бывали порой очень плачевными. Отсюда возникает вопрос: «А существует ли вообще какая-нибудь технология обращения с деньгами, которая позволяла бы избегать ошибок?» Если да, то было бы неплохо владеть такой технологией, не так ли? Причём неважно, имеет ли это отношение к бизнесу или просто к семейному бюджету. Как ни крути, но деньги для большинства людей являются одним из главных предметов внимания в жизни, и именно в этой области мы с вами можем обнаружить огромное количество неразумности, страстей и, если хотите, безумия. Угроза потерять последнее

и умереть нищим в канаве заставляет людей зачастую реагировать на деньги, мягко скажем, неоптимальным образом. Решения и последующие действия, основанные на этом, приводят к тем самым ошибкам, расстройством, банкротствам и бедности.

Наряду с этим в области финансов достаточно путаницы. Очень много различных финансовых терминов в разных источниках трактуется по-разному, и иногда непонятно, что есть что. Порой кажется, что во всём этом невозможно полностью разобраться и здесь требуется какое-то специальное образование. Похоже, что кто-то намеренно всё усложнил и сделал данный предмет недоступным для обычного человека.

Давайте попробуем во всём этом разобраться и давайте попробуем сделать данный предмет простым. Ведь если мы в чем-то хорошо разобрались, понимаем природу того или иного явления, то мы можем в этой области эффективно действовать, получая желаемый результат. Просто представьте на мгновение, что в будущем вы не будете допускать ошибок при обращении с деньгами. Что это будет означать для вас или для вашего бизнеса?

Меня иногда спрашивают: «А что это за технология такая? Чья она?» или «Это вы такой умный, что разработали и придумали всё это?» Нет, вся эта технология взята из материалов Hubbard Management

System — это её официальное название. Эту административную* технологию управления разработал и описал американский философ и учёный Л. Рон Хаббард, и поэтому практически все базовые идеи и выводы в этой книге будут основаны на работах этого великого человека. В книге вы будете встречать выделенные жирным шрифтом и взятые в кавычки части текста. Знайте, что это будут дословные, точные цитаты, взятые из первоисточника.

В конце книги приведён глоссарий определённых терминов из предположения, что, возможно, некоторые термины или выражения, встречающиеся в данной книге, вам не совсем известны или не полностью понятны. Я рекомендую не лениться почаще туда заглядывать, даже если вам кажется, что значение какого-то слова вам и так понятно. Это однозначно поможет вам лучше усвоить все приведённые в книге данные. Для удобства: если вы впервые по тексту встречаете какое-то слово, отмеченное звёздочкой (*), то это означает, что определение этого слова точно есть в глоссарии. Некоторые определения слов (опять же для удобства и скорости) будут сразу приведены в тексте или внизу страницы.

И в заключении этого предисловия у меня есть для вас важная рекомендация: к любым данным желательнее всегда относиться с такой точки зрения — истинно лишь то, что истинно для вас самих, и никак не иначе. На деле это означает следующее: всё,

что вы узнаете со страниц этой книги, будет продолжать оставаться для вас лишь чьим-то мнением. Только после того, как вы сочтёте нужным и возможным лично для себя это применить и использовать и лично удостоверитесь в том, работает это или нет, лишь в этом случае вы сможете эти данные сделать своими. И только после этого они смогут стать для вас истиной, то есть тем, что работает. Надеюсь, что так и будет.



Глава первая

Когда всё становится сложным



Когда всё становится сложным

Откуда вообще появляется сложность? Всякий раз, когда мы изначально сделали что-то неправильно, потом, вследствие этого, обязательно появляются проблемы, которые нужно решать. И для их решения мы начинаем изобретать новые способы, так называемые корректирующие технологии, которые, в свою очередь, опять порождают теперь уже другие проблемы, для которых нам опять нужны новые решения, и т.д., пока всё не становится настолько сложным, что уже никто в этом разобраться не может. Вот, по сути, и вся анатомия любой сложности.

Давайте для примера возьмём такую ситуацию: молодой человек изначально не хотел становиться юристом, но по настоянию своего отца был вынужден поступить на юридический факультет. Мол,

династия юристов, это наше семейное призвание и всё такое. И вот он учится в этом ненавистном *ему* институте с одной единственной мыслью побыстрее его закончить и получить диплом, чтобы папа был доволен и мог им гордиться. Однако, чтобы его закончить, нужно сдавать разные зачёты и экзамены, а вот это уже проблема. Профессора института на лекциях часто используют в своей речи огромное количество непонятных для него слов, не утруждая себя при этом объяснением их значения, и материал кажется невыносимо сложным и запутанным. И здесь начинают появляться различные «блестящие идеи», как со всем этим справляться. Зубрить, списывать, ни с кем не общаться перед экзаменом, чтобы, не дай бог, не забыть, что зазубрил. По совету друга-сокурсника употреблять сильнодействующие препараты, когда готовишься к экзамену, — так вроде бы память работает лучше, опять же помогает расслабиться и всё такое. И вот теперь появляется новая, по-настоящему большая проблема — он уже стал зависим от препаратов (фактически пристрастился к наркотикам), а отец этого по-любому не одобрит. Это нужно тщательно скрывать и, что самое ужасное, на это теперь постоянно нужны деньги. Появляются «гениальные» идеи, где их взять. Да, как правило, именно взять, а не заработать. Тут уже могут начаться проблемы с законом. И вот теперь всё действительно становится очень сложным. У парня реальные проблемы, которые растут как снежный ком и для которых уже не находится решений. Вся

надежда на отца — опытного юриста. Он точно что-то придумает и всё разрулит. Отец включает в работу все свои связи, знания и навыки юриста, чтобы спасти сына от тюрьмы. А теперь на арену выходят другие технологии для решения возникшей ситуации, которые в свою очередь порождают клубок всё новых и новых проблем, но уже нового масштаба и нового уровня сложности.

Но давайте вернёмся к теме бизнеса. Мне довелось проводить семинары практически во всех крупных городах России и ближнего зарубежья, от Сахалина до Калининграда. За 10 лет тысячи бизнесменов присутствовали на моих семинарах. И везде, в каждом городе, без исключения, я наблюдал одну и ту же картину. В начале семинара я всегда задавал бизнесменам вопрос: «Что вас сегодня беспокоит больше всего, какие проблемы вас расстраивают и забирают ваше внимание?» Список проблем бизнеса всегда был практически один и тот же. Я уже мог, не спрашивая, написать его заранее. Причём не важно, в каком году это было. Эти проблемы были актуальны и 10, и 5 лет назад, и продолжают быть актуальны и сегодня. Так в чём же причина? Почему эти проблемы из года в год продолжают существовать и выглядят как бы неразрешимыми? Причина одна — в основе всех этих проблем всегда находится что-то изначально неправильное, что заставляет их продолжать существовать. А все последующие корректирующие технологии того, как с ними справляться, к сожалению,

всегда идут в сторону усложнения, а не упрощения. Это, знаете, как отхлопывать комаров в комнате, не закрывая при этом форточку. Или, как в сказке, рубить одну голову Змею Горынычу*, вместо которой вырастают две новые.

В качестве иллюстрации всего этого можно рассмотреть такой пример. В вышеупомянутом списке постоянно существующих проблем бизнеса неизменно присутствует такое слово — «дебиторка»*. Для тех читателей, кому это слово, возможно, непонятно, объясняю: «дебиторка» — это производное слово от «дебиторская задолженность», что, в свою очередь,



означает следующее: это когда вы без предварительной оплаты отдали товар клиенту или без предварительной оплаты предоставили услугу, и теперь этот клиент должен вам в какие-то оговоренные с ним сроки это оплатить. И если он вовремя не платит, образуется та самая дебиторская задолженность, или по-простому «дебиторка». Определяя на семинарах существующие у аудитории проблемы, в числе прочих я задаю бизнесменам такой вопрос: «У кого есть “дебиторка” и для кого это является проблемой?» Большинство аудитории поднимает руки. Следом я задаю другой вопрос: «А у кого из вас есть “мёртвая дебиторка”?» «Мёртвая» означает, что кто-то, кто вам должен деньги, уже никогда их вам не отдаст. Практически все, кто до этого поднимал руку, снова её поднимают. Интересный факт, не правда ли? Уверен, что вы сейчас, читая эти строки, вспоминаете своих «мёртвых» дебиторов-должников, которым вы либо просто одолжили денег, либо предоставили что-то без оплаты, и они с вами не рассчитались и рассчитываться не собираются. Сразу заметим, что изначально естественный, правильный ход событий должен был быть таким: «Сначала деньги, потом стулья». И все бизнесмены, без исключения, даже те, кто будет вам доказывать обратное, хотели бы строить свой бизнес на условиях предоплаты, а не наоборот, как в нашем примере. Так вот, что предпринимают бизнесмены, чтобы справиться с возникшими проблемами дебиторской задолженности? Какие такие корректирующие технологии они изобретают, чтобы

компенсировать потери, исправить ситуацию и постараться не допускать её снова? Ну, во-первых, нам теперь нужен ответственный за сбор «дебиторки» и ему нужно платить зарплату. Далее, скорее всего, нам потребуется дополнительный юрист, чтобы мы могли через суд, если необходимо, отвоевать свои деньги. На всякий случай, для устрашения, лучше иметь хорошую службу безопасности, чтобы никому неповадно было с нами не рассчитывать. А проблему с оборотными средствами и образовавшуюся финансовую брешь мы временно сможем «залепить», пока с нами не рассчитаются, с помощью кредита в банке. Чудно! И теперь нам, конечно же, нужен специалист по «выгодному» кредитованию. Еще кто-то принёс «блестящую» идею: а давайте, предложил он, наймём к нам на работу сына влиятельного человека, например прокурора города, и тогда все будут считать, что с нами лучше не связываться и лучше нам платить вовремя. К сожалению, сыном прокурора оказался тот самый горе-выпускник юридического факультета — папенькин сынок, страдающий от пристрастия к сильным препаратам. И он по незнанию столько всего наворотил в нашей компании, что убытки от его «профессиональной» непродуктивности стали еще больше, чем от «мёртвой дебиторки». Но уволить мы его не можем, так как он сын прокурора города, и надо с этим смириться и искать решения с помощью других «более продвинутых» технологий. Давайте просто осознаем, во сколько всё это нам теперь обходится и каковы мнимые преимущества

того, чтобы раздавать наш товар или услуги в кредит без предварительной оплаты. Конечно, вы обязательно столкнётесь с тем, что очень многие «передовые» знатоки бизнеса будут вам с пеной у рта доказывать, что таков сегодня мир бизнеса и что никто с вами по-другому (по предоплате) работать не будет. Они приведут вам очень много всевозможных убедительных и, как правило, очень сложных для понимания аргументов в пользу этого. Не покупайтесь на это. Особенно, если вы только начинаете свой бизнес. Ну а если вы уже попали в этот непростой круговорот событий, то правильно будет задуматься о программе постепенных, разумных действий по переходу работы компании на условия предоплаты и никак не иначе. При такой последовательности бизнес выглядит простым и понятным, а противоположная, искажённая последовательность, как мы можем с вами наблюдать, порождает много новых проблем и сложных корректирующих технологий, которые по факту нам обходятся очень дорого.

Я являюсь совладельцем международной коучинговой* компании «ATManagement»*, и у нас в компании есть такое незыблемое правило, которое сегодня, можно сказать, высечено на камне. Оно звучит следующим образом: «Мы ценим свои услуги очень высоко и никогда, никогда, никогда не предоставляем их в кредит». Как вы думаете, слово «никогда» в этом предложении в количестве трёх раз с самого начала там появилось? Конечно же, нет. Причина этого

в том, что когда-то мы сами «наступали на те же грабли»* и причём с очень серьёзными последствиями. Я отчётливо помню, как мы однажды, нарушив это своё правило (тогда еще с одним словом «никогда»), по факту потеряли около одного миллиона долларов. Мы работали на одном большом проекте почти полгода без оплаты, в надежде, что с нами всё-таки рассчитаются. Поэтому, когда я пишу обо всём этом, для меня это не просто слова или какая-то интересная теория, а выстраданная правда жизни. Это всего лишь один пример искажённой последовательности, который может легко привести компанию к банкротству. Дальше будет больше.

То, о чём пойдёт речь в следующих главах, будет, по сути, описанием технологии того, как «закрыть форточку» и перестать гоняться за комарами. Другими словами, у меня есть надежда познакомить вас с такими данными о деньгах и их обращении, правильное использование которых позволит вам предотвратить почти все трудности и расстройства не только в отношении финансов, но и во всём остальном, что касается бизнеса. А это буквально означает, что список тех самых проблем, которыми вы, как бизнесмены, постоянно обеспокоены, может значительно сократиться или почти полностью сойти на нет. Согласен, очень амбициозное заявление. Однако давайте на мгновение представим, что так и будет, и то, что вы узнаете и потом сможете применить, действительно окажется для вас истиной. Сколько

это будет тогда стоить? Правильно. Это будет просто бесценным. Поэтому, возможно, те деньги, которые вы уже потратили на покупку (приобретение) этой книги, окажутся для вас самой выгодной финансовой инвестицией в жизни. А если вам её подарили, то тогда это будет самый ценный (с финансовой точки зрения) подарок. Остаётся лишь узнать — так ли это на самом деле.

