

Юный



№ 1(2) 97

Год основания 1996

Предприниматель

ГАЗЕТА ДЛЯ УЧИТЕЛЕЙ, УЧЕНИКОВ И ИХ РОДИТЕЛЕЙ

Начинающими предпринимателями бывают не только юные!

Здравствуй, дорогие читатели!

Вы держите в руках первый номер новой газеты. Надеемся, что вы уже познакомились с нашим пробным номером и решили стать постоянными читателями "Юного предпринимателя".

Почему же возникло это издание, ведь сейчас такое изобилие разнообразной литературы?

Вот мнение Ларисы Волковой, преподавателя экономики одного из московских лицеев:

"Сейчас появилось много учителей, которым приходится осваивать новый школьный предмет — Основы рыночной экономики. Математики, физики или литераторы имеют массу альтернативных учебников, у них есть свои профессиональные газеты, журналы и бюллетени, не говоря уже о том, что за плечами у преподавателей этих дисциплин пять лет вузовской подготовки и богатый опыт работы в школе. Курс экономики же только-только начинают читать в некоторых вузах, специальных изданий совсем немного, адаптированных именно к школьному уровню и того меньше. Большинство учебников и пособий страдают излишней академичностью, теория в них явно преобладает над практикой. А нам хочется оживить программу элементами подготовки к предпринимательской деятельности, сделать упор на практические аспекты, познакомиться с мировым и, что гораздо важнее, уже имеющимся отечественным опытом ведения бизнеса".

Наша газета — в первую очередь для учителей, решившихся на такой непростой эксперимент: учить детей предпринимательству. И учиться вместе с ними.

В газете "Юный предприниматель" учитель найдет новые методические разработки уроков, познакомится с последними законодательными актами в области предпринимательской деятельности, с опытом

преподавания экономических дисциплин в других школах России и зарубежья, узнает о новых книгах и периодических изданиях по этой проблематике. Кроме того, анонсы всех семинаров, конференций и симпозиумов также регулярно будут публиковаться на страницах нашего издания.

Однако мы не хотели бы ограничить круг наших читателей только учителями. Само название говорит о том, что предназначена газета и для подростков, которые уже сегодня решительно намерены стать экономически независимыми, но пока плохо представляют, как этого достичь. Что же приготовили мы для наших юных читателей?

Уникальный опыт лидеров современного бизнеса: истории о предпринимателях, несмотря на свой незначительный возраст создавших и успешно развивающих собственный бизнес; основы бизнес-планирования и финансового менеджмента, изложенные в доступной и занимательной форме; ярмарки бизнес-идей и деловых предложений; викторины, конкурсы и деловые игры — все это ребята найдут на страницах "Юного предпринимателя".

В наших ближайших планах — опубликовать рейтинг наиболее популярных профессий на сегодняшний день и перспективных — тех, которые будут фаворитами лет через пять. Все о кредитных карточках, списки наиболее богатых и влиятельных людей в мире, подробности из жизни знаменитостей и многое-многое другое ждет наших будущих подписчиков.

И, конечно, мы надеемся, что нашу газету с интересом станут читать родители — для них мы подготовили несколько специальных рубрик: это выступления психологов и социологов, опыт создания семейного бизнеса, постоянно действующий круглый стол "Наши дети и предпринимательство". Мы хотим, чтобы "Юный предприниматель" стал изданием для всей семьи.

Если вы не успели подписаться на полугодие, можете оформить подписку в начале любого месяца — в этом случае со следующего месяца вы будете получать нашу газету.

Достаточно сходить на почту — наш индекс 32623 в каталоге Роспечати на 68-й странице. Подпишитесь и дважды в месяц вы сможете читать увлекательную восьмиполосную иллюстрированную газету "Юный предприниматель".

Начинающими предпринимателями бывают не только юные. "ЮП" будет полезна людям любого возраста, решившим заняться бизнесом.

Наша газета открыта для сотрудничества и приглашает всех читателей становиться нашими активными авторами.

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ:

стр. 3

Известная американская программа прижилась в России

стр. 7

Как заработать первый капитал

Иванушка и Кощей в мире бизнеса. Новые экономические сказки

стр. 4

стр. 8

стр. 6

В Нижнем Новгороде азам экономики учат с детского сада

Суперконкурсы «Юного предпринимателя»



Фото Александра ИЗОТОВА

Подписка-97 Не ждите погоды. Подпишитесь со следующего месяца!

Ф. СП-1

Министерство связи РФ

АБОНЕМЕНТ на газету журнал		32623									
«Юный предприниматель»		(индекс издания)									
(наименование издания)		Количество комплектов									
на 19 __ год по месяцам:											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Куда						(почтовый индекс)					
Кому						(фамилия, инициалы)					

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА		32623									
на газету журнал		(индекс издания)									
«Юный предприниматель»		(наименование издания)									
Стоимость	подписки пересылки	руб. коп.									
		руб. коп.									
		Количество комплектов									
на 19 __ год по месяцам:											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Куда						(почтовый индекс)					
Кому						(фамилия, инициалы)					

Владимир ГРОШЕВ,
профессор, президент
Академии менеджмента
и рынка.

Андрей ОРЛОВ,
д.э.н., проф., замести-
тель председателя госу-
дарственного комитета
РФ по поддержке и раз-
витию малого предприни-
мательства.

Джордж У. МАКГЕРН,
профессор, генеральный
менеджер Морозовского
проекта.

Валерий БАСЕНКО,
президент коммерческого
информационного агент-
ства "Мобиле".

Вячеслав ЛАЩЕВСКИЙ,
секретарь ЦК Российско-
го Союза молодежи.

Виктор ЕРМАКОВ,
президент Российского
агентства поддержки
малого предприни-
мательства.

Вениамин КАГАНОВ,
проректор Академии ме-
неджмента и рынка,
президент Центра "Воз-
рождение предприни-
мательства".

Михаил РЫБИН,
д.т.н., начальник отдела
обучения и развития пер-
сонала КБ "Газпромбанк".

РЕДАКЦИОННЫЙ
СОВЕТ

Эдуард КОРОТКОВ,
д.э.н., проф., проректор Го-
сударственной Академии
управления им. С.Орджони-
кидзе.

Елена СТОЯНОВА,
к.э.н., директор Инсти-
тута финансового ме-
неджмента Академии ме-
неджмента и рынка.

Виктор ОВЧИННИКОВ,
к.пед.н., ректор Россий-
ской школы предприни-
мательства, Белгород.

Юрий ЦИТКО,
директор Учебно-делового
центра Морозовского про-
екта, Тула.

Сергей ПАСХАЛОВ,
директор Социально-дело-
вого центра, Ульяновск.

Борис МИШИН,
главный специалист Ми-
нистерства общего и
профессионального обра-
зования.

Владислав СЕМЕНОВ,
начальник отдела Госу-
дарственного комитета
РФ по поддержке и раз-
витию малого предприни-
мательства.

Сергей КОНДРАТЬЕВ,
к.э.н., ректор Государ-
ственной академии иннова-
ций.

Людмила РЫБИНА —
главный редактор.

Мария БАРАБАШ —
ответственный секретарь.

Индекс 32623

Газета зарегистрирована
Министерством печати и
массовой информации РФ.
Свидетельство № 015059

Адрес:

111395, Москва, ул. Юно-
сти, 5, корп. А, ком. 77,
Центр "Возрождение пред-
принимательства", газета
"Юный предприниматель".

Телефон/факс:
(095) 373-12-34

Издатель:

Центр "Возрождение пред-
принимательства".

Номер издан при содействии
Федерального фонда поддерж-
ки малого предприниматель-
ства. Генеральный директор
Ю.Пимощенко.

Газета отпечатана в ИПК
"Московская правда".
Москва, ул. 1905 года, 7.

Зак. № 0204

Общий тираж 10.000
Отпечатано в ИПК — 3.000



Люди, стоящие у истоков возрождения предпринимательства в России, верят в молодых



АКАДЕМИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И РЫНКА

Новое входит в жизнь с трудом

Новое (или накрепко забытое старое) входит в жизнь с трудом. Но в то же время, на мой взгляд, нельзя однозначно делить людей на сторонников и противников реформ.

Да, негативное восприятие предпринимательства, к сожалению, достаточно сильно. Тому много причин: и последствия антибуржуазной пропаганды советского периода, и беспредел начальной фазы перехода к рынку. Но большинство населения все-таки начинает ощущать водораздел между становлением рыночного цивилизованного пространства и пространства коррумпированного, преступного. Этот водораздел пролегает в любом здании министерства, ведомства. Обозначается он и в глубинке: этот хороший фермер, а тот — плохой; этот торговец честный, а тот — жуликоватый. И никуда от этого не денешься. Надо стремиться к тому, чтобы предприниматель был по отношению к людям хорошим, но при этом не разорился. Проще всего раздать всю свою прибыль ради популярности. Ну и что — разорение? Предприниматель должен дать людям не кусок хлеба, а рабочее место. Вот в чем принципиальная позиция. А люди себе кусок хлеба заработают сами.

Владимир ГРОШЕВ,
Президент Академии Менеджмента и
рынка, председатель консультативного
совета Морозовского проекта

Предприимчивость дороже денег

У молодых и у пожилых предпринимателей проблемы одни и те же, если они только начинают свое дело. Нужны бизнес-идея, начальный капитал, помещение. Но даже получить это для начала предпринимательства — еще не все. Устоять на ногах в бизнесе трудно. Нужна предприимчивость. Не все молодые предприниматели будут иметь собственные предприятия, но предприимчивость потребуется абсолютно всем.

Раньше дисциплина считалась чуть ли не главным достоинством работника, а теперь послушный безынициативный исполнитель никому не нужен. То, что раньше называли дисциплинированностью, теперь называют инфантилизмом.

Надо быть активными, забыть об иждивенчестве. Надо учиться предприимчивости.

Юрий КОТОВ,

Президент московской торгово-промышленной палаты



Начните сегодня

Дорогие читатели газеты "Юный предприниматель"!

Когда сегодняшним бизнесменам и банкирам было столько же лет, сколько вам сейчас, слово "предприниматель" было почти ругательством. Можно было мало думать и еще меньше работать: всем все давало государство. Сегодня иначе. Каждый должен зарабатывать свой хлеб сам. И если вы держите в руках эту газету, значит, вы это понимаете.

Уверен, у многих из вас будут свои предприятия, заводы, банки, магазины и кафе. Но для этого надо поработать. Особоно головой. Причем уже сейчас, иначе другие окажутся быстрее, умнее, профес-
сиональнее.

Очень хорошо, что теперь у вас есть газета, которая поможет в этом: из нее вы узнаете, как начинали свое дело знаменитые предприниматели, как они работают сейчас, почему одни фирмы процветают, а другие распадаются и исчезают, и многое другое, в том числе прочтете о ваших сверстниках, уже имеющих свое дело.

Наверняка многие из вас слышали жалобы родителей или знакомых на то, что мало платят, да и эту зарплату задерживают. А ведь развитие в стране предпринимательства создает дополнительные рабочие места, помогает людям найти нормально оплачиваемую работу.

Вячеслав ПРОХОРОВ,

Председатель Государственного комитета Российской Федерации по поддержке и раз-
витию малого предпринимательства

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Обучение независимости

Чтобы понять себя, нужно отразиться в чужих зеркалах, — считает начальник управления Министерства общего и профессионального образования Владимир БАЦЫН

Образование — один из определяющих факторов формирования гражданского общества. А у гражданина есть одно чрезвычайно важное измерение: экономически независимый субъект. Не зависимый от государства. С этой точки зрения экономическое образование очень актуально. Нужны знающие учителя, которые могли бы работать со школьниками, подготавливая их к жизни в новых экономических условиях. Экономическое образование должно именно готовить к реальной жизни.

Экономика как предмет вошла в школу. Но абстрактное знание должно быть переведено в практическую плоскость. Недостаточно владеть какой-то суммой представлений.

Нельзя допустить, чтобы с экономикой в школе получилось то же, что с другими предметами: многие осваивают школь-

ную математику, но единицы способны оперировать этими знаниями в жизни; многие имеют положительные отметки по химии, но мало кто из взрослых может хоть что-то вспомнить из этого школьного курса. Можно рассуждать о том, что все и не должны становиться математиками или химиками, как и многие другие, призваны развивать ум. Но с экономикой принципиально иначе: в жизни нельзя не быть экономически независимым субъектом. Так же как нельзя не быть человеком.

Правда, встает серьезный вопрос, насколько школа учит быть человеком. Она дает сумму основных наук, но основы наук еще не формируют личность. Однако есть ряд дисциплин, которые прямо работают на ее формирование: литературное образование, историческое, гражданское и конечно же, экономическое. И

важно не просто выучить, по каким законам действует рынок, но и иметь знания, позволяющие самому в него включиться, не бояться практических действий.

Учителей, которые могут так преподавать, подготовить непросто.

Почему западный бизнесмен приезжает в любую точку нашей страны, оценивает ситуацию и начинает действовать? Чем он отличается от каждого из жителей того города, где он открыл свое дело, которые живут зачастую на пособие? Прежде всего тем, что он знает, как начать и развивать свой бизнес, а мы — нет. У нас не было возможности эти умения в себе вырастить.

Не надо пугаться, что сегодня готовят учителей экономики помогают партнеры из разных стран. Чем шире мы изучим чужой опыт, тем лучше поймем самих себя. Чтобы понять себя, нам нужно отразиться в чужих зеркалах.

На западе существуют программы, которые позволяют выпускнику школы чувствовать себя бизнесменом хотя бы на уровне тех практик, которые он в школе освоил.

В Америке я присутствовал на таком уроке по бизнесу. Ребята сидят за компьютерами, которые подключены к базе данных по торговой конъюнктуре. Им дано задание: надо продать партию колготок. Для этого надо проанализировать ситуацию с этим товаром на рынке США, а в конце урока ответить, в каком штате и при каких дополнительных условиях можно реализовать этот товар с максимальной выгодой. Учитель подключается то к одному, то к другому компьютеру и анализирует ошибки.

В какой банк вложить деньги и почему? Может ли ответить на этот вопрос наш ученик? А учитель? А директор школы?

Еще в начале перестройки во время товарного голода я был в Канаде в гостях у директора школьной библиотеки. Его жена, если соотнести с нашими должностями, — инспектор РОНО по опеке и попечительству. Семья служащих, казалось бы, далеких от бизнеса. Как-то разговор вышел на то, что в Москве нет туалетной бумаги. "Давайте

мы с вами организуем поставку этого товара в Москву из Канады", — воскликнул он. Сразу стал обсуждать самый дешевый морской путь доставки. "До Петербурга — я, а дальше — вы. И мы завалим Москву канадской туалетной бумагой".

Но я не решился облагодетельствовать Москву, и, может быть, обогатиться. Мы не настроены на то, чтобы включиться в бизнес, даже если он сам подворачивается, а они — настроены! Может быть благодаря такой готовности эта семья живет в доме площадью 700 метров, владеет тремя автомобилями. Я обратил внимание, как много социальных функций они выполняют: участвуют в политической, общественной жизни, в бизнесе. Не по поручению, не по разнарядке, а в порядке гражданской самодеятельности.

Чтобы изменить наше состояние деловой замороженности, нужны знания и нужна реальная практика: попробовать, сделать шаг, которого не делали ни твои родители, никто из твоего окружения. Такую возможность должна дать ребенку экономика в школе.

Записала
Людмила РЫБИНА

Универсальная и доступная

Дословный перевод "Junior Achievement" означает первые достижения. Известная образовательная программа по экономике помогает достигнуть успеха в бизнесе. И не только в нем

В НАЧАЛЕ ПУТИ

В 1919 году в Америке один из предпринимателей деревообрабатывающего бизнеса создал для своей области систему подготовки кадров. Она довольно быстро превратилась в отлаженный механизм, который с тех пор ни разу не дал сбой. Позднее на основе этого опыта была создана обучающая программа для школьников. Теория, включившая в себя всю историю становления американского рынка, органично переплелась с практическими навыками, которые давала оригинальная технология находчивого предпринимателя. Так возникла "Junior Achievement" (JA) - международная бесприбыльная корпорация, созданная по типу "Международного Красного Креста" или "Гринпис". Программа, к выходу которой были подключены экономисты, психологи, педагоги, бизнесмены, очень быстро прижилась в школах и завоевала признание со стороны официальных структур.

Благодаря своей универсальности, JA давно шагнула за пределы Америки, широко распространившись по всему миру. Сегодня подобные организации существуют в 92 странах. В том числе и в России.

У нас JA зарегистрирована в форме региональной общественной организации в 1991 году. В начале пути ее поддержал академик Е. Велихов. Первые два года программа распространялась на английском языке. Сердобольные американцы завалили дику державу огромными тиражами учебников и пособий и пытались на семинарах раскатать незнакомую с рыночными премудростями российскую публику.

Сначала предполагалось, что



На слете Школьных Компаний.

эта программа будет преподаваться только в английских спецшколах. Но вскоре оказалось, что она удачно вписывается в перестроечную эпоху. Желающих работать по программе учителей становилось все больше и больше, пока, наконец, не стала очевидной необходимость перевода на русский язык.

СТУПЕНИ РОСТА

Чем же так привлекла программа российских учителей?

Прежде всего тем, что она не нацелена на фундаментальное экономическое образование (весь академизм фактически заканчивается на первых трех главах) и не является ступенью для поступления в вуз. Она рассчитана на каждого ученика, который независимо от уровня подготовки и степени восприятия способен понять каждую тему и справиться с любым заданием.

Считается, что оптимальное количество предприимчивых людей - 5 процентов от общего числа населения. Программа JA не ставит своей целью увеличить эту цифру. Она предназначена для того, чтобы каждый школьник попробовал себя в бизнесе и понял - есть у него к этому способности и интерес или нет. Не имея представления о сфере деятельности, трудно сделать выбор в ее пользу. И вместе с тем, отдавая при выборе дань моде, легко очутиться в плену разочарований. Программа уникальна еще и тем, что, судя по опросам, помогает ребятам открыть в себе способности, не связанные с предпринимательством, и вовремя переключиться на них.

Что касается учителей, от них не требуется специального эконо-



номического образования для того, чтобы овладеть этой технологией. В плане переподготовки это очень удобно. Любой педагог уже после первого установочного семинара может, используя учебники и пособия JA, преподавать экономику в школе. Конечно, за три дня он не овладеет тем багажом знаний, который его коллега-экономист копил долгие годы. Но он получит в руки методику - как добыть эти знания - и технологию - как их передать.

Не торопитесь делать выводы о том, что все слишком просто. Эта легкость - кажущаяся. На самом деле все гораздо серьезней. Система сертификации выглядит так. После первого семинара учителю выдаются временный сертификат и бесплатный комплект учебников и пособий. Через год, после успешной аттестации, временный сертификат меняется на постоянный. Через три года учитель может получить звание методиста (опять же, не автоматически, а выдер-

жав испытания) и право обучать других учителей.

Обучение и аттестация проходят на базе региональных центров, которых на сегодняшний день в России насчитывается 34. Аттестация на звание методиста проводится Исполнительной дирекцией. За пять лет по программе JA подготовлено около 7 тысяч преподавателей, которые, в свою очередь, обучили свыше 400 тысяч детей.

БИЗНЕСМЕН ПРИХОДИТ В ШКОЛУ

Теперь - об учебных программах. Самая популярная из них среди учителей - Прикладная экономика (для 9-11 классов). Курс состоит из двух частей - теоретической и практической. Первая дает общие представления о рыночной экономике, разъясняет основные понятия. Учитель и ученики снабжаются целым комплектом: учебник, задачник, методическое пособие, компьютерная программа МЭМ (Моделирование экономики и менеджмента), дополнительные материалы. Вторая часть - создание школьных компаний (непременным условием для этого является участие учеников всего класса). При этом главная цель - не в получении профессиональных знаний, а в возможности попробовать себя в конкретном деле.

Курс также предполагает участие бизнес-консультанта. Обычно им является предприниматель, достигший высот в своем деле. Примеры из его лич-

бизнеса и образования), но мысли о независимой экспертизе уже существуют и вынашиваются.

Прикладная экономика - завершающая часть экономической программы. Ей предшествуют еще две, не получившие пока широкого признания и распространения: переводить на русский язык их стали значительно позже.

МИКРОРАЙОН, ГОРОД, СТРАНА, МИР

Многие у нас уже взяли на вооружение программу "Экономика в начальной школе "К-6". Она разработана учителями и психологами младших классов и полностью учитывает возрастные особенности. Построена она по принципу расширения знаний об окружающем мире: в 1-м классе изучается курс "Моя семья", во 2-м - "Наш микрорайон", в 3-м - "Наш город". В доступной форме ребят знакомят с основными экономическими понятиями и дают первые представления о профессиональной деятельности. Главная идея в том, чтобы объяснить малышам - богатство мы создаем своими руками.

«Введение в мир бизнеса - Business Basics» - экспериментальная программа для 5-6-х классов - содержит, в основном, те же темы и задачи, но на более сложном уровне. Ребята включаются в элементарный производственный процесс и впервые серьезно размышляют о том, как можно заработать деньги. Эти материалы у нас пока не выпускались, но средняя школа не останется без внимания: для нее сейчас готовится и переводится "Экономика в средней школе "К-6", часть 2 ("Наш регион" - для 4-го класса, "Наша страна" - для 5-го и "Наш мир" - для 6-го).

Кроме того, для средней школы в ближайшем будущем выйдут дополнительные программы: "Личная экономика" - для 7-го класса, "Предпринимательство в действии" - для 8-го и "Основы международной торговли" - для 9-го.

Существует также программа профориентации «Fo Me», рассчитанная на взрослых людей.

Надо сказать, действия российской организации "Junior Achievement" не ограничиваются лишь обучающими семинарами и аттестацией учителей. Каждый год в ее рамках проходит много различных мероприятий: соревнования школьников по МЭМ, сетевые соревнования по МЭМ, конференции для преподавателей, слеты Школьных Компаний, совещания директоров региональных центров и так далее. Все расходы падают на спонсоров, в числе которых сегодня, помимо зарубежных, немало отечественных фирм.

Недавно российская организация "Junior Achievement" отметила первый юбилей - пятилетие своего существования. Редакция "ЮП" поздравляет юбиляров и желает им дальнейшего процветания.

В ближайших номерах вы сможете регулярно знакомиться с мнениями и комментариями специалистов JA.

Елена ЛОСЕВСКАЯ

Подробную информацию об организации, ее планах и перспективах вы можете получить по телефону: (095) 343-30-97 или по адресу: 115582, Москва, Домодедовская, 35.

Школьная компания помогает приобрести жизненный опыт, который адаптирует ребят к окружающей их экономической действительности



Как вы лодку назовете?

НОВЫЙ ПРЕДМЕТ

В школе №1 Шелкова в этом учебном году отмечается пятилетний юбилей школьных компаний

Услышал — забыл,
Увидел — запомнил,
Сделал — понял.

(Китайская поговорка)

Школьная компания дает возможность узнать все о ведении бизнеса и теоретически, и практически. Ее участники приобретают умение организовать предприятие, найти необходимый капитал, производить и продавать продукцию.

Школьная компания работает в течение 6-9 недель. Участие в работе требует от школьников значительных затрат внеучебного времени.

В деятельности компании — четыре этапа.

1-й этап — организационный, он во многом определяет успех ее деятельности, так как здесь необходимо: выбрать команду управляющих (президента, вице-президентов по производству, персоналу, маркетингу, финансам); изучить рынок и выбрать продукцию или услуги для реализации; выбрать название компании; определить потребность в капиталах и продаже акций среди участников.

Обычно школьные компании учреждаются в виде акционерных обществ закрытого типа.

2-й этап — разработка планов деятельности: определение ста-

вок оплаты труда и бюджета компании; проектирование рекламной деятельности и стратегии реализации продукции или услуг; проведение заседания правления для утверждения плана работы.

3-й этап — непосредственная деятельность компании: производство и реализация продукции или услуг; ведение документации по производству, реализации, кадрам, финансам.

4-й этап — завершение деятельности компании: свертывание выпуска продукции и оказания услуг и их реализации; составление баланса и проведение ликвидационных мероприятий; составление итогового отчета.

Школьная компания — и для преподавателя, и для учащихся сложная, но интересная учеба и работа. Самый высокий результат — когда преподавателю приходится незначительно вмешиваться в деятельность компаний, так как ребята все решают самостоятельно. Школьная компания создает условия для приобретения жизненного опыта, который адаптирует учащихся к окружающей их экономической действительности.

Одновременно и прибыль, и дивиденды, и заработная плата становятся реалиями для учеников.

В нашей школе в этом учеб-

ном году отмечается пятилетний юбилей школьных компаний. В настоящее время начали свою экономическую жизнь еще две компании, которые создали ученики 10-х классов. Каждая школьная компания тщательно формирует свой фирменный стиль, начиная с логотипа, фирменного знака. "Как вы лодку назовете, так она и поплывет", — говорил капитан Врунгель. Наши школьные компании выбрали себе такие имена: ЮБР — юные бизнесмены России; ЮЭР — юные экономисты России; ПК МЭР — производственная компания "Молодые экономисты России"; КЭБ 10 — классные экономисты 10 "Б"; ЭЛИТА; ОНИКС — общество начинающих и конкурентоспособных сверстников.

Школьная компания "ОНИКС" — участник 2-го слета школьных компаний в Нижнем Новгороде (март 1996 г.). Президент школьной компании "ОНИКС" Лариса Талызина стала лучшим президентом России среди ШК, а Юлия Лебедева — лучшим вице-президентом по финансам. ШК "ОНИКС" в мае 1996 года приняла участие в первом бизнес-фестивале молодежи России. Ее бизнес-проект занял 1-е место.

Знание дает силу и уверенность. И если первый барьер взят, что-то получилось, то на горизонте появляются мечты и желания более высокого порядка, которые непременно хочется осуществить. И эти желания уносят ребят в различные экономические колледжи и вузы.

В ШК может проявить свой талант любой и в различной сфере деятельности. Здесь пригодится умение рисовать, читать, деклами-

ровать, быстро бегать, уговаривать, неординарно мыслить.

Ассортимент продукции за 5 лет: фотосъемка; услуги Деда Мороза и Снегурочки; новогодние игрушки из мягкого пластика; лотереи; пошив мягких игрушек, прихваток; изготовление сувениров из дерева и кожи; изготовление кухонных принадлежностей.

При всем обилии ассортимента сложилась своеобразная традиция: изготовление астрологических символов года. Например, в 1995-м году ребята изготовляли синих деревянных кабанов. Обычно одна компания выпускала два-три вида продукции. Каждый участник ШК был одновременно и служащим, и рабочим какой-либо бригады, чтобы накопить больше опыта.

Ребята объединены в определенные службы. В группе маркетинга — исследователи рынка, рекламные агенты, продавцы, которые отбираются в конкурсе "Попробуйка продай!".

Реализация продукции у нас — это обычно предновогодняя ярмарка.

Финансовая группа учитывает все до рубля. Если у кого-то чересчур фантастические идеи по поводу вложений средств, финансисты тут же охладят пыл.

Дизайнеры тоже имели большое поле деятельности: оформление рекламных плакатов, пресс-релизов, рекламных листовок, этикеток, значков.

Многим ШК помогла выбрать профессию.

Никита Хабаров, президент, и Гена Бутуров, вице-президент ШК "ПК МЭР" поступили в Финансовую академию; вице-президент по маркетингу Катя Сорокина — в МГУ на социологический факультет; бухгалтер-кассир Лена Козлова выбрала профессию бухгалтера-экономиста.

Татьяна МАТВЕЕВА,
учитель экономики

Реальное приложение экономических знаний

Женя САЗОНОВА,
ученица 11-го класса,
победитель

Первого бизнес-фестиваля:

Школьная компания — наглядный пример действующего предприятия, которое помогает развить творческие наклонности и реальное мышление, закрепить и разложить по полочкам те знания, которые мы получаем на уроках экономики. ШК предоставляет возможность проявить себя в деле, увидеть свои предпринимательские способности и недостатки, сформировать уверенность в своих силах. Кроме этого, ШК — очень интересное и увлекательное мероприятие, в котором мы кроме морального удовлетворения получили реальные деньги.

На проходившем в июне Первом Всероссийском детском бизнес-фестивале проект нашей компании занял первое место, мы получили почетное звание победителей первого бизнес-фестиваля и призы.

Многие из нашего класса решили получить высшее экономическое образование, причем каждый сделал выбор осознанно, реально оценивая свои силы. В этом помогла нам школьная компания.

ШЕЛКОВО

Московская обл.
Средняя школа № 1

СКАЗОЧКИ «ЮП»

СТРЕКОЗА И МУРАВЕЙ В МОРЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Жили-были стрекоза и муравей. Оба воспитывались в одной семье. Когда они были маленькими, то не имели ни с чем проблем — во всем их поддерживали родители. Хотя родители трудились с утра до позднего вечера, семью нельзя было назвать богатой.

Муравей был серьезен, трудолюбив, с раннего детства задумывался о том, почему родители, трудясь в поте лица, никак не могут разбогатеть? Поэтому, когда по соседству с их стареньким домиком открылась школа экономики, муравей записался туда одним из первых.

Стрекоза же была нрава легкого, любила повеселиться с друзьями, попеть да потанцевать. Она считала, что так будет продолжаться всегда.

Но вот родители умерли, и наши герои получили полную самостоятельность в распоряжении теми небольшими средствами, которые оставили им родители. Кроме того, они получили в наследство небольшой участок и домик, который поделили пополам.

Муравей к этому времени окончил школу экономики, уяснив основные правила: планировать свой бюджет, экономить разумно, стараться не брать в долг, если нет возможности вернуть его, обязательно иметь страховку, чтобы избежать экономического краха в

случае несчастья. Он начал вести отчетность по своему бюджету с целью определить расходы и доходы. Начав трудиться на своем участке, муравей отказался от пустого времяпрепровождения, от покупки новой мебели и одежды, от



расходов на лимонад и от других продуктов, без которых можно было прожить. И так как он теперь распоряжался своим бюджетом сам, то получил значительную экономию. Муравей понял, как много денег уходило у родителей на капризы стрекозы.

Кроме того, муравей решил застраховать свое не-

большое имущество на случай пожара, участок — на случай наводнения, себя — на случай болезни.

Стрекоза в это время радовалась жизни, встречалась с друзьями и совершенно не задумывалась о будущем. Очень скоро деньги у нее кончились. В то время, пока муравей собирал урожай на своем участке, участок стрекозы зарос бурьяном. А тут пошли сильные ливни, землю затопило. Муравей успел собрать урожай, но все равно получил компенсацию по страховке. На эту довольно приличную сумму он смог купить себе оборудование. Стрекоза же все время брала в долг. Сначала она брала деньги у одного из друзей, но скоро они таяли; чтобы вернуть долг, она занимала у другого, и вскоре задолжала огромную сумму. У нее уже не хватало денег на самое необходимое. Вскоре стрекоза заболела и обратилась за помощью к муравью. В нашей сказке муравей подарил стрекозе басно "Стрекоза и муравей", но он не стал отказывать ей в помощи — однако поставил несколько условий. Во-первых, Стрекоза должна записаться в школу экономики; во-вторых, свою половину дома и участка она передает на время муравью, пока он будет обучать ее правильному ведению хозяйства. Очень скоро в лесу появилась еще одна богатая семья. Стрекоза же выучила басню наизусть и в минуты искушения повторяла себе: "Ты все пела — это дело. Так пойдя же попляши".

Сергей АБРАМКИН

В московской школе №335 у преподавателя экономики Анны Константиновны Самохиной ребята изучают предмет не только по учебникам и задачкам, но и пишут сказки. Идея неожиданно возникла три года назад и удивительно быстро вошла в курс программы. Такая форма работы, по мнению учительницы, помогает глубже усвоить материал. И одновременно развивает фантазию. Мы будем печатать сказки в каждом номере. Ждем писем от тех, кому есть о чем рассказать и кто хочет поделиться своими находками с нашими читателями.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

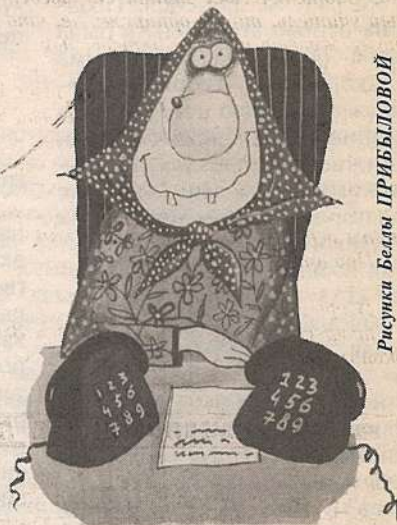
Прежде чем начать мою сказочку, познакомлю я вас с действующими лицами:

БАБА - ЯГА — министр финансов;
ЗМЕЙ ГОРЫНЫЧ — налоговый инспектор;
КАШЕЙ БЕССМЕРТНЫЙ — глава местной мафии;
ЧЕРТИ — вооруженные бандформирования;
ИВАН ДУРАК — частный предприниматель;
Бабка МАТРЕНА — представляет рабочий класс.

Жил-был Иван Дурак (вы наверняка знаете таких!), жил он, жил, все спокойно было, но взбрело дураку в голову заняться частным предпринимательством (там, мол, заработки большие). Ситуация, конечно, странная, но сказка есть сказка — придумал чем заниматься: купил у Старика Хоттабыча лицензию на производство ковров-самолетов (товар редкий, ходкий), арендовал завод и склад у Лешего, нанял бабку Матрену и пустил рекламу (не без помощи фирмы "Сорока и К"). Деньги на это ушли немалые, да, слава Богу, от дяди царя Салтана наследство вовремя получил.

Вот и потекли первые покупатели, зазвенели первые монеты, получила первую зарплату бабка Матрена, но что это? А это Кашей Бессмертный со своими помощниками-чертями: "Что, — говорит, — в гости не приглашаешь, забыл? Ну ничего, сейчас напомним! Кто-то должен нам 20 000... нет, 30 000 тысяч долларов!"

Растерялся Иван, но пришлось выплатить ему требуемую сумму, да остался он без дневной выручки. А чтобы больше так не прокальваться, решил он нанять сержанта Черномора с его ротой в 33 бойца. Но деньги, деньги-то нужны!



Рисунки Беллы ПРИБЫЛОВОЙ

И решил Ванюша по дурости своей, не посоветовавшись ни с кем из знающих людей, цену поднять. И поднял. Да так поднял, что за следующую неделю только один коврик продал. А тут еще Баба Яга со Змеем Горынычем решили финпроверку устроить. И устроили. Да такую, что у Ванюшки в глазах потемнело. И бабка Матрена, как назло, устроила забастовку народных масс, требуя внеурочной зарплаты.

Достали все они Ивана, серьезно достали. Плонул он на все, и втихомолку смылся на выставочной версии летательного коврика. И остался дурак без денег, без предприятия, с кучей долгов, но со значительным объемом опыта.

А мораль этой сказки такова: никогда не пытайтесь влезать в дебри предпринимательства, не изучив соответствующую литературу и не посоветовавшись с опытными специалистами.

Евгений РЕБИЗОВ



УЧЕБНИК

● Некоторые учителя уже знакомы с учебником И.В.Липсица "Экономика без тайн". Игорь Владимирович — известный экономист, профессор, заведующий кафедрой Высшей школы экономики. Сейчас этот учебник переработан, и в ближайшее время в издательстве "Вита-пресс" выйдет новый вариант: для 9-го и для 10-го класса.

Учебники рекомендованы Министерством общего и профессионального образования РФ. В начале каждой главы выделены острые проблемы, на которые стоит обратить особое внимание. На поля вынесены экономические термины с подробным объяснением их значений. Оживляют учебный материал увлекательные биографии известных экономистов под рубрикой "Экономика в лицах". Сегодня мы печатаем первый параграф учебника для 9-го и

9-й КЛАСС

§1. Что такое "экономика"

"экономика" — означает. Задача эта тем более существенна, что в русском языке термин "экономика" имеет два значения.

Во-первых, так называют способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления. Синонимом этого значения слова "экономика" является понятие "хозяйство".

Блага — все, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

Во-вторых, он обозначает науку, которая исследует поведение людей, связанное с производством, распределением и потреблением необходимых им благ, то есть с ведением своего хозяйства. Ведь само название этой науки было дано великим ученым Древней Греции Аристотелем путем соединения двух слов: "эйкос" — хозяйство и "номос" — закон, так что "экономика" в буквальном переводе с древнегреческого означает "законы хозяйства". Поскольку экономическая наука изучает поведение людей, то она относится к категории общественных (социальных) наук, также как история или философия, хотя применяемые в ней методы исследования предполагают более широкое использование математики и разнообразных графиков. Некоторые из них вы встретите и на страницах этого учебника — с их помощью нам будет легче разобраться в сущности различных экономических процессов и логике поведения участников хозяйственной деятельности.

Экономика — наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

В экономической жизни есть три главных участника: семьи, фирмы и государство. Они взаимодействуют между собой, координируя свою деятельность как непосредственно, так и через рынки факторов производства (то есть ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми).

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

Трудно переоценить роль, которую играют в экономической жизни общества фирмы и государство. И все же главное из действующих лиц экономики — человек, семья.

Дело в том, что именно ради удовлетворения нужд людей, их конкретных потребностей в благах и должна осуществляться хозяйственная деятельность в любой стране.

Кроме того, деятельность и фирм, и государственных организаций, равно как и события на тех или иных рынках определяются решениями, которые принимают люди.

Вот почему экономическая наука изучает не объективные процессы наподобие природных явлений, а поведение лю-

дей в тех или иных хозяйственных ситуациях. Это поведение определяется субъективными желаниями и интересами людей, формированием которых имеет общие рациональные основания. Изучая их, экономическая наука помогает людям, фирмам и государству лучше предвидеть последствия своих решений в сфере экономики.



Составить более полное представление о круте проблем, исследуемых экономической наукой, позволяет приведенный рисунок.

Как мы видим, принято различать:

- 1) экономику семьи (то есть экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе);
- 2) экономику фирмы (то есть экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);
- 3) экономику региона (то есть экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут);
- 4) экономику рынков факторов производства, товаров и услуг (то есть экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);
- 5) общеэкономические процессы (то есть процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но на всю экономическую жизнь страны в целом).

Первые четыре раздела экономической науки обычно называют общим термином микроэкономика, тогда как изучение общеэкономических процессов — забота макроэкономики.

В этом учебнике нас ждет знакомство именно с тем, как устроена хозяйственная жизнь общества, какие проблемы она порождает и как себя ведут люди, решая эти проблемы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие два значения имеет слово "экономика"?
2. Что изучает экономическая наука?
3. Для чего люди создали экономику?

ПРАВИЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДВИЖЕНИЯ

Экономика — слово модное. Во всяком случае, многие школы и родители настаивают на преподавании экономической теории в школах именно потому, что модно. Редко за этим стоит реальное понимание того, насколько необходимы каждому основы этой теории и умение с ее помощью анализировать происходящее вокруг.

Между тем, экономическая теория — если ее преподавать верно — нечто вроде правил дорожного движения, но только не по улицам или шоссе, а в мире экономических процессов. И так же как незнание правил дорожного движения или их нарушение чревато в лучшем случае травмами, а в худшем — гибелью, так и игнорирование "правил экономического движения" чревато последствиями, весьма неприятными и для страны, и для каждого из нас.

Дело в том, что мир экономики — а в него мы попадаем с момента рождения и пребываем до последнего вздоха — основан на выборе. Человек выбирает для себя, чем заниматься, где работать, как тратить полученные доходы. Фирма выбирает, что производить, сколько выпускать, за какую цену продавать, как организовать деятельность, куда направить прибыль. Государство ищет наилучшие способы пополнения своих доходов и распределения собранных средств между альтернативными нуждами общества (строить ли жилье для офицеров или больницы в сельских районах, поддерживать ли дотациями добычу угля или дать денег на строительство атомных электростанций).

Но решить все эти вопросы наилучшим образом можно лишь с помощью инструментов, разработанных экономической наукой. И потому владение этими инструментами полезно каждому — от министра до домохозяйки. С точки зрения экономики, различия между ними особой нет: оба они распоряжаются ограниченными ресурсами и должны выбрать наилучший вариант их использования. Для бизнесмена знание экономики — тот фундамент, на котором возведены все хитрые конструкции прикладных коммерческих дисциплин. Концепции экономики просвечивают и в руководствах по маркетингу, и в томах банковских справочников, и в пособиях по менеджменту.

А потому изучение основ экономических знаний — дело крайне необходимое для каждого вступающего во взрослую жизнь. А если вам повезет, и в мир экономических знаний вас введет талантливый учитель, то вы обнаружите, что мир этот к тому же еще и очень интересный. Именно этого мне и хочется вам пожелать — чтобы учиться экономике вам было интересно, и чтобы вы каждый день ощущали, что теперь события вокруг вас становятся все более понятными, что обмануть вас жуликам всех мастей (и экономическим, и политическим) все труднее и что вы все лучше видите те возможности и трудности, с которыми можете встретиться на своем пути.

Приятной вам учебы!

Игорь ЛИПСИЦ,
профессор, заведующий кафедрой Высшей школы экономики

Экономическое устройство России

10-й КЛАСС

§ 2. Государство как основа российской экономики

Экономика России устроена совершенно особенным образом — в ней все начинается и заканчивается государством. И провести грань между государством и национальным хозяйством практически невозможно. Перефразируя слова Владимира Маяковского, можно сказать: «Мы говорим экономика — подразумеваем государство, мы говорим государство — подразумеваем экономика». Именно поэтому отечественные публикации по любой экономической проблеме содержат призывы к государству либо вмешаться в ее решение, либо наоборот — прекратить вмешиваться.

Чтобы понять причины такого особого устройства хозяйства страны, нам необходимо обратиться к истории.

Уже очень давно хозяйство нашей страны строилось по совершенно особой модели — модели осажденной крепости.

На протяжении нескольких веков Россия постоянно готовилась к обороне от врагов или сама собиралась завоевывать новые территории (вспомним взятие Казани Иваном Грозным, походы Ермака, Петра I, войны в Крыму, на Кавказе и в Средней Азии). Это выдвигало перед страной совершенно конкретные экономические задачи:

- 1) создание мощной военной промышленности;
- 2) развитие всех отраслей, обеспечивающих работу военной промышленности;

3) достижение экономической независимости, позволяющей существовать даже при враждебных отношениях с окружающими странами.

По сути дела, создание того гигантского военно-промышленного комплекса, который ныне столь тягощает экономику России, началось еще при Петре I и продолжалось до самого последнего времени. Особенно отчетливо такая логика экономического развития проявилась после прихода к власти в стране в 1917 г. партии коммунистов (большевиков). Этот поворот российской истории привел к резкому обострению отношений с подавляющим большинством развитых стран мира (недаром именно тогда родился термин «железный занавес», определивший курс максимальной изоляции Советской России от сопредельных стран).

Впрочем, и до Октябрьской революции Россия стремилась максимально обособиться от своих соседей. Недаром даже ширина железнодорожной колеи была в нашей стране избрана меньшей, чем в соседних европейских странах (и остается таковой по сей день). Предлогом была необходимость максимально затруднить прохождение на территорию страны вражеских эшелонов с войсками и снаряжением. Любопытно, что, скажем, ни Франция, ни Германия, хотя эти страны веками враждовали друг с другом, ничего подобного не сделали. Их правители понимали, что такие изоляционистские меры затруднят и взаимную торговлю, а на ее долю приходится все же больше лет, чем на войны.

Руководители СССР, напротив, думали о военных проблемах взаимоотношений с окружающим миром куда больше, чем о необходимости всемерного развития международной торговли. И это наложило решаю-

щий отпечаток на развитие экономики нашей страны в XX в.

Первым следствием обособления явилась необходимость создания в стране полного набора производств — от швейных иголок до танков. У нас все должно было быть свое, чтобы никакое прекращение поставок из стран «вражеского окружения» не могло вызвать в стране экономических проблем.

Тем самым СССР практически отказался от использования важнейшего источника роста благосостояния — международной специализации, отдав предпочтение созданию гигантского натурального хозяйства в масштабах страны.

Решать эту задачу было тем легче, что XX век стал в России веком индустриализации, то есть периодом создания мощной промышленности, включающей самые разнообразные отрасли. И поскольку индустриализация развивалась почти с нуля (напомним, что за годы гражданской войны подверглось разрушению многое из того, что уже было создано в ходе индустриализации начала века), то вновь рождавшейся промышленности было легко придать любую форму. Надо помнить, что в этом веке в нашей стране наряду с индустриализацией развивался еще один мощный процесс — урбанизация, то есть ускоренное развитие городов и перемещение в них все большей части населения из деревни. Если в начале века Россия была в основном страной сельского населения, то сейчас в одних лишь крупнейших городах (с населением свыше миллиона человек) живет 25,6 млн. человек, или каждый шестой россиянин.

Продолжение читайте, пожалуйста, в следующем номере

ЭКОНОМИКА В ЛИЦАХ

Утописты — строители несбыточной идиллии



ПЛАТОН

Пожалуй, первой попыткой разработать план абсолютно гармоничного государства были труды великого мыслителя Древней Греции Платона — «Государство» и «Законы». Платон полагал, что управление обществом следует передать философам. Философы не должны иметь какой-либо собственности. Их нужды общество будет удовлетворять на основе единых норм. Кормить же общество обязаны земледельцы, ремесленники и торговцы, действующие на основе указаний философов и использующие труд рабов.

Всего полтора месяца назад вышел первый номер нашей газеты, а мы уже получили несколько откликов. Вот один из них: "В нескольких материалах на страницах вашей газеты прозвучало непривычное словосочетание - бизнес-инкубатор. Не могли бы вы подробнее растолковать, что это такое?"

Каких цыплят выращивает бизнес-инкубатор?

В инкубаторе из яиц выводят цыплят, искусственно создаются условия, благоприятные для развития зародыша: температура, влажность воздуха, освещение, вентиляция и т.п.

В бизнес-инкубаторе (БИ) - то же самое. Только здесь создаются благоприятные условия для начинающих малых предприятий (МП).

Большинство МП, особенно в условиях неразвитой российской рыночной инфраструктуры, тратит много времени на решение организационных вопросов (поиск офисных помещений, доступ к таким элементарным услугам, как ксерокопирование, телефонная связь, компьютер), не говоря уже о бизнес-консалтинге, бухгалтерском учете и т.д.

Итак, БИ - это организация, создающая наиболее благоприятные условия для старта малых предприятий и фирм. В набор оказываемых услуг, как правило, входят: аренда на льготных условиях оборудованных соответствующими коммуникациями и оснащенных оргтехникой офисных и, при необходимости, производственных помещений, обучение и оказание различных услуг (информационных, юридических, консалтинговых).

У многих потенциальных предпринимателей - ученых, изобретателей, людей, владеющих ремеслом есть коммерчески значимые идеи, но начать свой бизнес они не могут. Им не хватает информации, необходима поддержка специалиста, наконец, льготная аренда офиса.

В штате БИ состоит обычно несколько человек. Число же МП-жильцов достигает нескольких десятков. Секрет успешного развития БИ в передовых странах обусловлен тем, что в рамках этой структуры кооперируется ряд важных функций МП. А это оказывается удобно и выгодно.

Любое предприятие сталкивается с необходимостью копирования документов и различных материалов. Но МП-арендаторам БИ не требуется каждому покупать копировальный аппарат, - как правило, достаточно одного для коллективного пользования. При этом стоимость ксерокопирования оказывается ниже рыночной, и, кроме того, появляется возможность регулярного обновления оборудования. МП-арендаторы имеют возможность пользоваться специальной комнатой для переговоров за минимальную арендную плату. Секретарь БИ может отвечать на телефонные звонки, давать при необходимости первичную информацию обо всех МП, сортировать почту, и у МП отпадает необходимость держать на постоянной ставке своего собственного секретаря. Но не менее важны и другие выгоды, не столь очевидные.

Несколько десятков фирм, отдельные предприниматели и творческие коллективы работают рядом, общаются, зачастую действуют в сходных отраслях. Между ними возникают неформальные контакты. Опыт каждого отдельного предпринимателя становится коллективным опытом всех (например, опыт получения кредита на льготных условиях). МП оказывают друг другу помощь, обмениваются оперативной информацией. Очень важно, что бок о бок работают неординарные, талантливые и образованные люди. Таким образом, в БИ образуется своеобразный микроклимат, благоприятный для развития творческого потенциала личности и цивилизованного предпринимательства.

Практика показывает, что в начальный период деятельности БИ существуют на средства местных органов власти, промышленных корпораций, учебных заведений, различных фондов. В дальнейшем БИ развиваются за счет арендной платы МП-арендаторов, иногда на долевые отчисления от прибыли вышедших из БИ и успешно работающих МП. Рассчитывать на быструю отдачу от вложений в БИ вряд ли стоит. Стоимость земли, здания и оборудования неизбежно требует участия в создании БИ властных структур. Поэтому наиболее продвинутое БИ за рубежом создавались в рамках целевых государственных и региональных программ. Относительно текущих издержек деятельности БИ следует сказать, что успешно действующие БИ уже через несколько лет после старта начинают покрывать эти издержки за счет арендных выплат МП.

Условия входа в инкубатор и выхода из него четко оговариваются: и арендатор должен покинуть БИ через определенный период (от 1,5 до 3 лет). Это необходимо, чтобы обеспечить доступ в инкубатор другим арендаторам. В то же время выпускники могут пользоваться консультационными услугами инкубатора и в дальнейшем.

Михаил РЫБИН

В следующих номерах мы продолжим разговор о бизнес-инкубаторах, теории и практике их создания. Подробнее узнаем о первых "цыплятах", которых растят эти специфические организации, их успехах и проблемах.



Фото Александра ИЗОТОВА

МАМА, ОТВЕДИ МЕНЯ В «ДЮЙМОВОЧКУ!»

● Я бы в бармены пошел, пусть меня научат

Ну и порядочки! Иногороднюю бабушку чуть не хватил инфаркт. Приехала она к любимому внуку в Нижний Новгород, отправилась за ним в детский сад и... Пятилетнего Дениса в группе не оказалось. В его шкафчике обалдевшая бабушка обнаружила малоразборчивые каракули, из коих следовало, что ее любимец коротает время в... детском садике.

В нижегородском детском садике номер семь под названием "Дюймовочка" подобные истории - большая редкость. С "их" бабушками конфузов не случается. Иногородняя была не в курсе: отгиваться соками в безалкогольном баре, оставлять записки домохозяйкам, свободно путешествовать по всему саду для здешней малышни в порядке вещей.

Жизнь в "Дюймовочке" вообще очень отличается от той, которой живут среднестатистические дошкольные учреждения. Наигравшись в куклы и кубики, двухлетки изучают здесь грамматику (а к пяти годам уже свободно

читают). Те, кто постарше, посещают "Школу мудреца". Вместе с самым настоящим доктором философских наук. В "Дюймовочке" действует собственная хоровая студия, филармония, фольклорный ансамбль, кукольный театр.

Но особой популярностью у малышни пользуется "Школа юного предпринимателя". Времена нынче суровые, рыночные. В нижегородском детском саду к непростой взрослой жизни детей готовят уже сейчас. Что делать с лотерейным билетом, как провести аукцион, как выгоднее продать ненужную игрушку, как распорядиться найденными сокровищами и получать за них проценты в банке? Все эти экономические премудрости будущие банкиры и бизнесмены познают в игре. Обычно такие занятия проходят очень шумно. Оно и понятно: азарт.

В нижегородском детском садике есть даже собственная валюта - "дюймовочки". Экономически подкованная ма-

лышня получает их за каждый правильный ответ. Говорят, сначала в качестве валюты воспитатели использовали обыкновенные сторублевки. Но детсадовские запасы очень скоро истощились. Пришлось сторублевки ксерить.

Подзаработав "дюймовочек", дети отправляются в бар. Особенно здесь, конечно, не разгуляешься. Но (спасибо родителям) разнообразных витаминных напитков, соков, печенья отведать можно. Цены приемлемые. Бармены - сами дети. Одно время верховодить здесь поручали лучшим из лучших. Недавно подобную дискриминацию отменили. "Двоечник" тоже человек и не будет больше ловить ворон в "Школе юного предпринимателя", а заодно и правила хорошего тона освоит.

В детсадовском баре частенько проводят время взрослые. Детей это не смущает. С классической надсмотрщицей Марь Иванной их воспитательницы ничего обще-

го не имеют. На сей счет в "Дюймовочке" даже есть свой собственный кодекс чести. К чему брюзжать и командовать? Не проще ли все делать вместе с детьми: есть за одним с ними столом, ложиться спать?

Дружеские отношения, домашняя обстановка, интересные занятия, сплоченный коллектив... В прошлом году на международном конкурсе инновационных проектов в области образования оригинальная система дошкольного воспитания из Нижнего Новгорода была признана лучшей и получила денежный грант от Фонда Сороса.

В детском садике не успокаиваются. Нет-нет, да и придумают что-нибудь новенькое. Уже покидая детский садик, мы повстречали шумную компанию детсадовской малышни. Приятели от двух до десяти лет направлялись к заведующей. Договориться по поводу субботней (естественно, платной, за "дюймовочки") дискотеки.

Татьяна ГУРЬЯНОВА

Как миновать биржу труда

В Академии менеджмента и рынка прошел недельный семинар "Предпринимательство и малый бизнес"

В программе семинара проводились круглые столы, дискуссии, конференция "Методика и практика подготовки к предпринимательской деятельности". О проблемах и достижениях рассказывали практики, преподающие экономические и бизнесдисциплины в разных регионах России.

Выпускники школ и вузов сегодня пополняют ряды безработных. Председатель совета директоров Нижнего Новгорода Глеб Васильевич Канаков говорил на конференции, что половина всех прошлогодних выпускников вузов в городе без работы. Именно поэтому экономическое образование в школе или в учреждениях дополнительного образования должно быть направлено на подготовку к предпринимательству, чтобы молодой человек мог сам создать себе рабочее место, минуя биржу труда.

В школах нет пока подготовленных педагогов, нет специалистов и в институтах усовершенствования для того, чтобы подготовить их. Но они есть в других ведомствах и в некоторых негосударственных структурах, например, в учебно-деловых центрах Морозовского проекта. А таких центров - семьдесят по России.

На конференции встал вопрос, как объединить средства системы об-

разования, негосударственных учреждений, службы занятости (до того, как выпускники придут регистрироваться на биржу труда), родителей, чтобы дать ребятам предпринимательские навыки. Может быть, этот вопрос должен быть согласован на федеральном уровне, потому что, как рассказала Ангелина Беляева, проректор сыктывкарского филиала Российской академии госслужбы, на уровне республики этот вопрос решить не удастся: Министерство образования Коми отвечает, что деньги на подготовку учителей оно может направить только в институты усовершенствования учителей, несмотря на то, что там готовить преподавателей бизнесдисциплин некому.

В некоторых регионах разные ведомства нашли общий язык, и дело сдвинулось с мертвой точки: все десяти - и одиннадцатиклассники Белгорода и области изучают основы рыночной экономики, а с прошлого года введен региональный выпускной экзамен по этому курсу. В Белгороде создан свой, региональный учебник.

На конференции были подведены итоги первого конкурса образовательных программ по обучению основам предпринимательской деятельности.

Людмила РЫБИНА



Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Те, кто читал наш пилотный номер, наверное, запомнили первую статью под этим названием кандидата экономических наук из Киева Владимира Спиваковского. Он писал, что самое страшное для страны случится, если люди последуют совету потерпеть, подождать, пока все образуется. Он доказывал, что жить надо сегодняшним днем, предпринимать хоть что-то уже сегодня. Без этого нельзя крепко встать на ноги.

Я скажу сейчас нечто противоречащее общепринятому мнению (потухшие, бесполезные догмы уже давно мне не советчики). Что, например, значит "построим светлое будущее"?

Сколько поколений его строило, отказывая себе в необходимом — еде и удовольствиях! Твой прадед, которого ты скорее всего не помнишь, прожил тяжелую жизнь, приговаривая: ну что ж, дочка, для тебя стараюсь, пусть у тебя сложится лучше. Но твоя бабушка, которой были адресованы эти пожелания, тоже прожила тяжелейшую, беспросветную жизнь, приговаривая: ну, что же с того, сынок, что мне горькая доля досталась, я все для тебя старалась. Твой отец получил эту же эстафетную палочку — сегодня он без работы, без надежд хоть как-то выжить и вечерами, отламывая черствый кусок хлеба, говорит — как будто молится: чтобы хоть у вас, дети, жизнь удалась.

Я попытался разорвать эту порочную цепь неудач одного поколения за другим, воспроизводящим каждый раз тот же губи-

тельный пустоцветный менталитет, и предложил... ничего не делать для будущего, а все делать для настоящего — сейчас. Не надо заботиться о будущем — позаботьтесь о себе сейчас: дойдите костюм сегодня, выучите урок сегодня, подработайте денег сегодня — мытьем окон, разноской почты и пенсий, репетиторством с отстающими. Оказывается, что человек, сделавший 10 дней подряд что-нибудь из подобного набора для своего личного процветания по принципу себе-сегодня, гораздо быстрее приближается к обеспечению отдаленного будущего как своего, так и своих детей. Он моделирует прогрессивный образ жизни — деятельный, эффективный и результативный. Иначе откуда дети должны брать образцы благополучной жизни, не видя их вблизи?

Конечно, моя позиция может для многих показаться уязвимой и излишне прагматичной. Ну, во-первых, у меня нет задачи всех переориентировать на возникшие в конце нашего века новые ценности, я только акцентирую внимание на них, а во-вторых, если кто-то захочет стать счастливым и богатым и

воспользуется этими идеями, то что в этом плохого?

Жизнь часто бывает построена на подобных парадоксах.

В моей книге "Если хочешь быть богатым и счастливым, не ходи в школу" приведены сотни при-



меров, как в наших условиях, в наше время честным трудом можно добиться благополучия и

процветания.

Вера Земскова взялась не просто оклеивать лудьям на зиму окна в квартирах, но стала это делать с применением специальной клеющейся и отлипающей ленты. И теперь у нее нет отбоя от заказчиков. Работая только по выходным, она зарабатывает в свои 16 лет полтора миллиона рублей в месяц.

Получив рекомендацию, выгуливает двух собачек по утрам Аня Грицанова. И, хотя ей приходится рано вставать, один миллион рублей в месяц, по ее мнению, компенсирует эти хлопоты.

Но не только услуги могут стать вашим бизне-

сом. Можно, как и в далекие времена, пойти в подмастерья к настройщику пианино, часовому масте-

ру, оклейщику обоев или к программисту, что более современно. Можно выполнять подсобную работу за деньги, смирившись со статусом помощника, а также с новым смыслом вашей жизни, приобретая бесценный опыт общения с клиентами, подсчета выручки, организации своего времени, зарабатывания репутации и денег.

Вместе с тем вполне реально освоить неизвестную для старшего поколения, но вполне забавную для юных предпринимателей игру на акциях, покупая их и продавая. Конечно, можно прогореть и потерять свой и без того скудный начальный капитал, сэкономленный на жвачке и аудиокассетах. Однако ошибки в этом возрасте очень поучительны, познавательны и некатастрофичны. Приобретенный же опыт позволяет ориентироваться в бизнеспространстве. Именно так себя чувствует Сеня Аржанин, которому подарили на день рождения 10 акций быстро росшей и быстро сгоревшей компании. Однако Сеня успел серией обменов стать обладателем других акций. Сегодня он в свои 15 лет является одним из крупнейших акционеров птицефабрики — без блата, без обмана, без хитрости, без начальных миллионов, только благодаря своей энергии, уму и интуиции.

Владимир СПИВАКОВСКИЙ, президент образовательной корпорации "Гранд"

КИЕВ

Продолжение читайте, пожалуйста, в следующем номере.

сом. Можно, как и в далекие времена, пойти в подмастерья к настройщику пианино, часовому масте-

ло, а точнее — начать свое дело. Переводчик, намеренно или невольно, предпочел не использовать слово "бизнес". Действительно, "дело" звучит гораздо лучше. И точнее отражает идею автора.

Сегодня в сознании многих понятие "бизнес" расценивается как синоним слова "спекуляция". Наверное, не будет преувеличением сказать, что большинство так называемых нынешних бизнесменов делают свой навар на разнице между себе-стоимостью и тебе-стоимостью. Но, по мнению французского писателя Жюль Ренара, это не бизнес: "Вы покупаете товар за пятьсот франков, продаете его за пять тысяч и говорите: дела есть дела... А я скажу иначе: кража есть кража..."

Преуспевают в бизнесе тот, кто делает дело хорошо, кто лучше других оказывает людям такие услуги, за которые они охотно платят.

Разница между бизнесом и делом, в английском языке неувловима, в современном русском — очевидно. Не подзревая об этом, англоязычный автор уверенно разрешает противоречие. Его рецепт прост: найди то дело, которым ты сможешь удовлетворить чей-то спрос. И тогда добы-

тые тобой деньги будут оценкой за твои способности и предприимчивость.

Как и многие американские самоучители жизни, книга Хесса изобилует впечатляющими примерами. Но он не рассказывает о жизни пацанов, продающих водителям журналы среди оживленных магистралей или просто мусолящих тряпку по ветровому стеклу: во всем мире такой заработок однозначно расценивается как форма нищенства.

Главная идея автора — апология свободного выбора. Внимательный подросток, прочитав эту книгу, получит ценный совет: выбери сам свой путь, свое дело, а не сиди сложа руки в ожидании чьей-то милости или улыбки фортуны.

Прекрасно, что эта книга увидела свет в русском переводе. Ее выход вселяет надежду, что в XXI веке меньше станет нытиков, считающих, что им чего-то недодано (судьбой, правительством, дирекцией...), а больше — предприимчивых оптимистов, умеющих самостоятельно, честно и деловито обрести все, на что позволяют надеяться их способности.

Сергей СТЕПАНОВ

Дружим с Гражданским кодексом

Кто может стать предпринимателем?

* В ГК предусмотрено, что гражданин может заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, то есть как индивидуальный предприниматель, с момента регистрации в этом качестве.

* В настоящее время порядок регистрации установлен "Положением о порядке регистрации субъектов предпринимательской деятельности", утвержденным Указом Президента РФ от 8 июля 1994 года. С этого момента государственная регистрация граждан-предпринимателей производится органами юстиции.

* В настоящее время регистрация производится соответствующими службами местных органов власти. Для регистрации гражданин-предприниматель должен подать заявление, составленное по установленной форме, и документ об оплате регистрационного сбора. Как-либо других документов предоставлять не надо, а органам государственной регистрации запрещено их требовать. Личная явка для регистрации обязательна, документы могут быть высланы и почтой. Регистрационные органы обязаны произвести регистрацию в день поступления документов либо в трехдневный срок с момента получения их по почте. В те же сроки должно быть выдано (выслано по почте) свидетельство о регистрации, которое является бессрочным.

В каком случае регистрация утрачивает силу?

* Государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, а также регистрационное свидетельство утрачивают силу, если сам предприниматель подаст заявление об аннулировании регистрации, либо если судом вынесено решение о признании индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом).

* Отказ соответствующего органа в регистрации, а также несвоевременное ее осуществление могут быть обжалованы в суде.

* Отдельными видами деятельности гражданин-предприниматель вправе заниматься на основании специального разрешения-лицензии, которое выдается соответствующими государственными органами, уполномоченными на ведение государственного лицензирования.

Ольга ЖУКОВА, кандидат юридических наук

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Деньги — хороший слуга, но плохой хозяин

О книге Карла Хесса "Капитализм для детей"

Существует несколько ответов на вопрос, кто автор этого афоризма. Точный ответ едва ли важен, ибо под этим мудрым изречением готов, наверное, подписаться каждый. В самом деле, человек, умеющий распоряжаться деньгами, заслуживает всяческого уважения, а тот, кто оказывается в зависимости от них, подчиняет им свою жизнь, зачастую являет собой жалкое зрелище.

Сегодня вся страна учится считать деньги. (Многих, правда, не воодушевляет подсчет своих, и они с раздражением считают чужие.) Доллар в кошельке больше не является билетом в тюрьму. Тем не менее название новой книги, выпущенной издательством "Вагриус" — "Капитализм для детей" Карла Хесса, — наверняка кого-то покоробит. Как же так? Нельзя же так беззастенчиво насаждать в юных душах культ золотого тельца, с малых лет приучать наших детей к власти денег!

Хотя бы отчасти развеять это опасение может подзаголовок книги. Причем даже не тот, который избран переводчиком, — "Как стать предпринимателем", а оригинальный, который буквально переводится "как стать боссом самому себе" или "самому себе хозяином". То есть как твердо встать на ноги, обрести надежную опору — в том числе и финансовую — своим жизненным начинаниям.

Автор разъясняет своему юному читателю: деньги можно получить только двумя способами — заработать или украсть. Даже если ты получил их, не приложив никаких усилий, значит, их кто-то для тебя заработал. И если некто обещает одарить тебя незаработанными деньгами, то осуществиться это может лишь за счет кого-то другого, кто реально эти деньги добыл. (Жаль, что в свое время такую книгу не смогли прочесть те тысячи неудачников, которые сегодня становятся в пикеты обманутых акционеров.)

Единственный честный способ добыть деньги — это предложить людям нечто, за что они готовы платить. Разумеется, это может быть твой собственный профессиональный потенциал, и, продавая свою рабочую силу (как музыкант, программист или грузчик), ты вполне можешь обеспечить свое существование. Чем выше твоя квалификация, тем на большее вознаграждение можешь рассчитывать. К сожалению, в наших нынешних условиях общество еще не в состоянии достойно вознаградить каждого соответственно его трудовому вкладу. Но главный капитал, не подверженный инфляции, находится у человека в голове. И рано или поздно он непременно должен дать прибыль.

Хесс предлагает наиболее эффективный путь использования этого капитала. Смысл его рекомендации в том, чтобы помочь подростку в сложном мире рыночных отношений найти свой путь, свое де-



КОНКУРС? КОНКУРС! КОНКУРС...

Лучшие проекты будут опубликованы, а авторы трех самых интересных проектов вместе с родителями будут приглашены в бизнес-путешествие.

Конкурс бизнес-идей

Влюбите кроссворды? Ну конечно, да. И вопросы экономики и бизнеса вас наверняка интересуют. Иначе зачем бы вы стали читать эту газету? Участвуйте в конкурсе на лучший экономический кроссворд!

Конкурс кроссвордов

Экономические термины и их определения, имена ведущих предпринимателей, названия известных фирм и компаний — все это вполне может сложиться в кроссворд-головоломку для наших читателей. Как только получится что-то стоящее — срочно присылайте. В каждом номере мы будем публиковать самый интересный кроссворд, а также имена всех участников конкурса.

Но этот не все! Каждый автор опубликованного кроссворда получит в подарок библиотечку в помощь начинающему предпринимателю. Причем книги — с автографами авторов!

Итак, за дело!

Архимед, когда, по преданию, моясь в ванне догадался об одном из фундаментальных физических законов. "Эврика" — значит "нашел". Нашел идею. Наверняка и вам не раз в голову приходили какие-нибудь идеи. Но в нашем конкурсе могут участвовать только идеи, связанные с бизнесом.

Прежде чем начать новое дело, нужно продумать, в чем оно, собственно, будет заключаться. Какие услуги вы будете оказывать или какие товары производить? Кто у вас их купит? Как примерно это осуществить и сколько при этом можно заработать?

Если вам пришла в голову мысль выпросить у папы денег, чтобы подписаться на нашу газету, это действительно прекрасная идея, но не бизнес-идея. Другое дело, если вы, например, решите стать распространителем нашей газеты в школе, городе или целом регионе! При этом у вас есть мысли, где взять начальный капитал, кому продавать и как вернуть затраченные деньги. Вот это уже, пожалуй, можно назвать бизнес-идеей.

Мы объявляем конкурс на лучшую бизнес-идею.

Никаких ограничений на возраст участников, сферу бизнеса, кроме, конечно, предусмотренных законом. Присылайте описания ваших бизнес-идей — до трех машинописных листов.

На конверте укажите: Конкурс бизнес-идей "Эврика!"

Со следующего номера на страницах нашей газеты начинает работать заочная школа бизнес-планирования. Тема первого занятия: "Бизнес-идея или как сделать первый шаг". Занятия будет вести сотрудник Академии менеджмента и рынка А. Мухин.

Искусство пользоваться деньгами

"Искусство пользоваться деньгами отражает наше умение контролировать свои желания", — утверждает Аллан Фромм, один из ведущих специалистов в области педиатрии, детской психологии и психиатрии.

Сама по себе экономия или трата денег не имеет никакого значения, если остаются неудовлетворенными самые насущные нужды. Жадный человек лишает себя удовольствия сегодня, а транжира — завтра. Деньги лишь способ для удовлетворения желаний.

Заболевший человек тратит, как правило, больше денег — жизнь обходится ему дороже, чем обычно. Точно так же обходится она дороже и тому, кто не умеет разбираться в себе, и дешевле для того, кто осознает свои желания. Экономическая ответственность означает психологическую зрелость личности. Поэтому очень важно научить ребенка правильно использовать деньги. А значит, самое важное для взрослых — сконцентрировать усилия на развитии психологической зрелости ребенка. Дайте ему время оценить свои желания и возможность удовлетворения самых здравых и необходимых из них.

Взрослый уравновешенный человек способен в чем-то отказать себе, отложить свои желания на какой-то срок, пойти на компромисс и чувствовать себя при этом абсолютно довольным жизнью.

Мария БАРАБАШ

ТЕЛЕГРАФНОЙ СТРОКОЙ

Доход на пятерки

В 81-й школе Ижевска три года назад появилось акционерное общество закрытого типа "Новое поколение". Общество имеет лицензию на образовательную деятельность и торговлю. Школьники владеют облигациями общества. Доход по облигациям зависит от их количества и от... оценок по итогам года. Процентная ставка для отличников — сто сорок четыре процента годовых, для троечников — сто двадцать.

В этом году "Новое поколение" перерегистрировано в акционерное общество открытого типа. Теперь облигации может купить любой школьник республики. "Новое поколение" строит финансовые планы по инвестированию средств в образование.

ИЖЕВСК

ТЕСТ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

Один из самых богатых людей мира — султан Бруней. Его состояние составляет 14 млрд. долларов. Каждое десятилетие мир узнает о новых миллионерах. Рокфеллер, Форд, Орасис, Сорос... Конечно, султан Бруней мало что заработал сам — его состояние складывается из наследства и денег, зарабатываемых его подданными. Но многие американские миллионеры в детстве были продавцами газет, чистильщиками обуви, мойщиками полов. Личный талант и труд помогли им стать на ноги. В современной России тоже появляются миллионеры, даже в условиях дикого рынка. Испытайте свои способности — может быть, вы тоже готовы делать миллионы, только пока не догадаетесь об этом?

1. Каким способом легче всего делать деньги?

- а) Много работать, быть хорошо информированным, рисковать и обязательно вкладывать деньги в дело.
- б) Надеяться на дядюшкино наследство, искать счастья в лотерее.
- в) Постепенно делать карьеру, пройдя все ступени вплоть до руководящей, или же заняться политикой.

2. Какой размер прибыли может, по вашему мнению, побудить богатейших людей мира заключить сделку?

- а) От полумиллиона до миллиона.
- б) До 10 миллионов.
- в) Десятки миллионов и выше.

3. С каким из этих высказываний вы согласны?

- а) Чем больше денег, тем больше удовольствия.
- б) Деньги означают власть.
- в) Деньги вызывают много зависти.

4. Известна ли вам так называемая игра по письму? Вы вкладываете в конверт небольшую сумму, ищете жертву, которая также платит. В конечном счете ваше капиталовложение возвращается к вам в многократном размере. Какую роль вы готовы при этом играть?

- а) Не буду участвовать.
- б) Можно участвовать и зарабатывать при этом.
- в) Готов быть инициатором игры.

5. Придаете ли вы значение тому, чтобы о вас упоминали в газетах в разделе "Светская жизнь"?

- а) Я был бы очень этому рад.
- б) Нет.
- в) Мне хватает моей популярности.

6. Каким способом можно выигрывать на скачках?

- а) Рисковать высокими ставками.
- б) Экономить деньги, ограничиваясь лишь присутствием на скачках.
- в) Купить лошадь-победителя.

7. Кто, по вашему мнению, имеет быстрый и надежный шанс стать богачом?

- а) Режиссер, писатель, художник, спортсмен-рекордсмен.
- б) Адвокат, врач, маклер, политик.
- в) Глава фирмы, издатель.

8. Как вы относитесь к совместному с приятелями бизнесу?

- а) Я готов ссужать своих приятелей деньгами. Когда-нибудь и они дадут мне займы.
- б) Деньги и дружба несовместимы.
- в) Я готов брать займы у друзей, но не давать.

9. Будьте откровенны: если бы вам удалось стать миллионером, наслаждались бы вы этим ощущением?

- а) Разумеется!
- б) Я бы продемонстрировал свое наслаждение всем тем, кто мне не доверял и смотрел на меня свысока.
- в) Нет.

10. Куда бы вы вложили свои миллионы?

- а) В недвижимость, имущество, собирание предметов искусства.
- б) В акции и другие ценные бумаги.
- в) Я сделаю так, как решит моя жена (муж).

11. Если у вас уже есть пара миллионов, будете ли вы стараться зарабатывать еще?

- а) Не обязательно мелкую сумму, но от крупной не откажусь.
- б) Конечно.
- в) Нет, поскольку мне хватает.

Подсчитайте, пожалуйста, заработанные очки.

1. а - 6	б - 0	в - 3
2. а - 0	б - 3	в - 6
3. а - 6	б - 3	в - 0
4. а - 3	б - 0	в - 6
5. а - 0	б - 6	в - 3
6. а - 0	б - 3	в - 6
7. а - 0	б - 3	в - 6
8. а - 3	б - 6	в - 0
9. а - 0	б - 3	в - 6
10. а - 3	б - 6	в - 0
11. а - 3	б - 6	в - 0

Если вы набрали от 0 до 18 очков:

Лучший способ разбогатеть для вас лично — это либо удачно жениться, либо стать наследником, либо, наконец, играть в лотерею.

От 19 до 42 очков:

Богатство связано для вас с трудом. Избегайте финансовых спекуляций. Лучше всего — делайте карьеру, даже если это не принесет вам желаемых миллионов. Вы в любом случае будете достаточно обеспеченным человеком.

От 43 до 66 очков:

У вас самые лучшие шансы стать когда-нибудь миллионером. У вас коммерческий склад ума. Вы разделяете деньги и дружбу. Вы не намерены хвастаться своим роскошным образом жизни, а склонны терпеливо умножать свое состояние.

