

НИКИТА БОРИСОВ
АЛЕКСАНДР БИЛЫЙ

Личные финансы: научи деньги работать



Александр Билый
Никита Борисов
Личные финансы:
научи деньги работать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27098025

ISBN 9785448589386

Аннотация

В школе детей учат многим дисциплинам, помогающим ориентироваться в окружающем мире и успешно взаимодействовать с ним: языкам, математике, физике, биологии... Что же с финансами? Их обычно не преподают в школе. Во взрослой жизни человек часто остается даже без базовых знаний в мире личных финансов, что приводит иногда к катастрофическим последствиям. Авторы книги погружают читателя в мир личных финансов: простым языком, для обычных людей, чтобы дать ориентир для движения к финансовой свободе.

Содержание

Предисловие	5
Зачем управлять личными финансами	7
Что из себя представляет управление финансами?	7
Немного финансовой статистики	11
Финансовая матрица	14
Заработок в Интернете без вложений и высокодоходные инвестиции	30
Старость в радость и стакан воды	37
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Личные финансы: научи деньги работать

**Никита Борисов
Александр Билый**

© Никита Борисов, 2017

© Александр Билый, 2017

ISBN 978-5-4485-8938-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

В школе детей учат многим дисциплинам, помогающим ориентироваться в окружающем мире и успешно взаимодействовать с ним: языкам, математике, физике, биологии... В дальнейшем, когда человек вырастает и начинает понимать, что ему интересно в жизни, выбирает специализацию в вузе, накопленные основные знания из школы начинают превращаться во что-то, осмысленное и практическое. Химия плюс биология равно медицина. Математика плюс физика равно, например, машиностроение, и т. д. А остальные знания остаются, как правило, на базовом уровне, если только их не начнут развивать в качестве хобби.

Что же с финансами? Их обычно не преподают в школе. В общем-то, во взрослой жизни человек остается даже без базовых знаний, без ориентира в мире личных финансов, что приводит иногда к катастрофическим последствиям: огромным долгам, проигранным машинам и квартирам, потеряному здоровью, бедности и прочим неприятностям.

Более того, даже профессиональных экономистов и финансистов в институтах тоже не учат управлять личными финансами. У меня есть много знакомых экономистов, живущих от зарплаты до зарплаты (при этом зарплаты у них далеко не самые маленькие). В общем, лишь немногие мои знакомые ведут хоть какой-то личный бюджет или учет движе-

ния денег.

Из этих предпосылок родилась идея этой книги. Понятно, что в одном небольшом учебнике нельзя собрать все советы, разобрать все возможные аспекты многогранной науки. Но дать основные направления движения, снять большую часть стразов и сомнений, развенчать самые распространенные мифы – это возможно. С этой целью и была написана эта книга.

Для простоты восприятия она разбита на много довольно коротких кусков: историй, заметок, мыслей, призванных донести ту или иную важную мысль за один раз. Никаких мудреных определений, сложных в понимании формул или глубоко научных объяснений: все рассчитано на простого человека, обладающего базовыми знаниями математики (на уровне 3—5 классов школы).

Но важно помнить, что информация сама по себе ничего не дает, изменения могут произойти только тогда, когда знания будут применены на практике. Книга – это всего лишь набор слов, до тех пор, пока идеи из нее не начнут претворяться в жизнь.

Поэтому, если тебе действительно важно улучшить свою жизнь, не заканчивай получение знаний о личных финансах этой книгой. Следует продолжить получение и улучшение навыка на практике, а также через более подробное изучение узкоспециализированной литературы.

Зачем управлять личными финансами

Что из себя представляет управление финансами?

Управление личными финансами... Красивый термин, который стал популярным относительно недавно, и в каком-то смысле даже хипстерский. Поясню.

По большому счету, управления личными финансами, скажем, в СССР не существовало как понятия.

Во-первых, управлять было особо нечем, а во-вторых, все управление заключалось в упорной работе, регулярных повышении на своем предприятии и умении дожить от зарплаты до зарплаты. За все остальное отвечало государство: оно следило за тем, чтобы всем всего хватало, у всех всего было более или менее поровну, а еще чтобы все постоянно были заняты работой.

Потом «появилась» рыночная экономика, а вместе с ней куча разных терминов родом из «более развитых стран». Фондовые рынки, кредитные карты, фьючерсы, форекс, опционы, финансовый менеджмент, оффшоры, личные финансы... В общем, целый набор непонятных, но очень «крутых»

слов, за каждым из которых непременно рисовались картин-ки богатства, благополучия, райских островов, красивых машин и беззаботной жизни до самой старости.

Давайте будем честными сами с собой. Никто не хочет управлять финансами просто ради того, чтобы «еще чем-нибудь поуправлять».

В конце концов, деньги – это не радиоуправляемый вертолет и не Феррари. Никто (или почти никто) не получает дикого удовольствия от самого процесса «управления деньгами». Этот процесс всех интересует только ради одной цели – богатства. И именно богатство видится обычно людям за красивыми, хотя иногда совсем непонятными, терминами, связанными с финансами и деньгами. И очень часто в голове у человека эта связь становится очень прямолинейной. Хочешь больше денег? Займись управлением финансами. Ну или форексом. Или Опционами. Ну, в смысле, все деньги – там, в «финансовой сфере», а «работая на дядю» сыт не будешь.

Таким образом, мы подошли к сути того, ради чего вообще людям приходится заниматься управлением личными финансами: ради увеличения собственного благосостояния.

То есть, твердо решив изучить тему и внедрить в свою повседневную жизнь все принципы грамотного управления деньгами, мы надеемся на то, что у нас в собственности будет больше денег, вещей, машин, еды и т. д.

Самые внимательные могут заметить, что, вообще гово-

ря, цель «увеличение благосостояния» очень напоминает основную цель деятельности любой коммерческой организации. Действительно, коммерческие фирмы, вне зависимости от рода деятельности, открываются ради одной цели: улучшить финансовое положение собственников бизнеса. И финансовый менеджмент в фирме преследует ровно ту же цель, что и любой человек, желающий управлять своими деньгами. А, значит, изобретать велосипед смысла нет – в управлении личными финансами можно использовать те же подходы, что и в коммерческих фирмах.

В любой фирме (а также в любом государстве и в любой семье) управление финансами – это циклический процесс, состоящий из трех повторяющихся этапов:

- планирование;
- контроль и учет;
- анализ достигнутых результатов.

И именно здесь обычно происходит разочарование. Никакого тебе азарта, никаких секретных техник тибетских монахов, никакой волшебной таблетки, чтобы «однажды выпил и стало хорошо». Просто скучная, монотонная работа, да еще и непонятно, на каком именно этапе должно стать больше денег.

Но это правда лишь отчасти. На самом деле, «секретных техник» достаточно много (как работающих, так и откровенно «ловушек для лохов»), азарта очень часто хоть отбавляй, а когда появляются первые результаты, то и вовсе мотивация

становится очевидной. Так что управление финансами – это как кататься на велосипеде. В общем-то, просто монотонно крутишь педали, но достаточно попробовать и научиться, как потом за уши не оттянешь.

Немного финансовой статистики

По разным опросам, от 20% до 40% населения имеют хоть какие-то накопления. Иными словами, 60—80% россиян не имеют вообще никакой «финансовой подушки», живут от зарплаты до зарплаты.

При этом, по другим опросам, около 60—70% (какое совпадение!) россиян имеют непогашенные кредиты. В одном из регионов (Республика Алтай) непогашенные кредиты имеют 99% работающего населения.

В 2016 году россияне заплатили банкам 1,8 триллиона рублей процентов по кредитам (не всего платежей по кредитам, а именно процентов!). Это 2% ВВП страны. Это вдвое больше бюджетных расходов России на ЖКХ. Причем около половины выдаваемых кредитов – это кредиты «до ручки», т.е. на короткие сроки и суммы, не превышающие размер одной зарплаты человека.

Смотри, какая интересная штука получается. Т.е. в течение года откладывать на депозит (или хотя бы под подушку) 10% своего дохода, чтобы по итогам года иметь «про запас» сумму в размере своей зарплаты – это нереально. А вот постоянно брать кредиты (и тратить на их выплату 20—50% своей зарплаты), быть кому-то должным, бегать от банкиров, требующих вернуть свои законные деньги и менять номера телефонов, защищаясь от коллекторов – это мы всегда гото-

вы. Поистине, «умом Россию не понять»!

В чем же дело? Отсутствии элементарной финансовой грамотности и неумении пользоваться калькулятором? Отсутствием дисциплины? Постоянным желанием «жить на широкую ногу» и казаться богаче, чем ты есть?

А ведь многих проблем с деньгами можно легко избежать, простой ежедневной работой (отнимающей намного меньше сил и времени, чем стояние в очередях для взятия, а потом погашения кредита и беготни от коллекторов):

– **Считай.** Считай, сколько ты тратишь на проценты по кредитам. За этот год, за все время (только в обморок не упади, когда впервые осознаешь эту цифру и представишь, сколько бы ты сейчас мог купить, не отдай ты эти деньги банкирам). Считай, сколько тратишь на чипсы, сигареты, пиво, жвачку. На все те не самые полезные, не особо приносящие удовольствие, но довольно обременительные финансово вещи.

– **Планируй.** Пойми, что если тебе сейчас пришлось взять кредит, чтобы расплатиться с предыдущим, то в следующем месяце тебе придется сделать то же самое. Если твои ботинки в конце лета износились, то следующим летом их придется снова обновлять. Если ты покупаешь машину, то тебе придется еще тратить деньги на страховку, бензин, техобслуживание и «переобувку» дважды в год. И не надо каждый раз делать вид, что «зима подкралась неожиданно, а у меня пуховик уже весь рваный». Зима пришла в конце

года, как и должна была, это просто ты ничего не спланировал.

– **Контролируй.** Да, пиво вкусное. Да, ты взрослый человек и «можешь себе позволить» погулять с друзьями в ресторане. Да, бездомных котят жалко и хочется приютить каждого. Но если ты себя прокормить не можешь без кредитов, то чем ты будешь кормить тех, кого приручил? Всегда взвешивай пользу, которую ты получишь от покупки, и затраты, которые ты понесешь.

Эти советы несложные, но они очень помогают вырваться из порочного круга долгов, кредитов и займов. И, заметь, совсем не надо как-то жутко себе в чем-то отказывать! Просто отказать себе в чем-то небольшом сегодня гораздо выгоднее, чем завтра заплатить тройную цену банкам и микрофинансовым организациям!

Живи счастливо и богато!

Финансовая матрица

Ты наверняка смотрел или хотя бы знаешь, о чем фильм «Матрица». В свое время он стал настолько популярен, что часто становится именем нарицательным, обозначая некоторый набор обычаев, традиций или просто автоматических действий, которые уже вошли в подсознание многих людей и которые с трудом могут контролироваться. При этом, часто, такие действия оказываются, мягко говоря, не самыми эффективными (а фактически – совершенно ненужными, неэффективными и негативно влияющими на нашу жизнь).

Список ниже придуман не мной: он уже давно «гуляет» по сети Интернет, многие блогеры его перепечатывают с той или иной частотой. Но он настолько интересен и важен с точки зрения попытки взглянуть на себя со стороны, что я не мог не привести его здесь.

1. Кредитные карты

Петя Клюшкин получает 30 тысяч рублей в месяц. Также у него есть несколько кредитных карточек с общим долгом в 100 тысяч рублей. За обслуживание этого кредита Петя ежемесячно платит банкам десять процентов от своей зарплаты: три тысячи.

Получается почти церковная десятина. Если бы Петя поклонялся Золотому Тельцу, его бы, возможно, такая ситуация и устраивала бы. Однако Петя молится иным богам,

а свои банки тихо ненавидит за ежемесячное вымогательство денег.

При этом потихоньку выплатить кредит и перестать выплачивать дань ростовщикам Петя не может. Во-первых, его плотно держит на крючке такой приём как «минимальный платёж»: если Петя перестанет тратить деньги с кредиток, ему придётся в течение нескольких месяцев жить на половину зарплаты, чего он себе позволить не может.

А во-вторых, вокруг столько соблазнов, столько вещей-которые-можно-купить-за-деньги... что Петя не видит иного выхода, кроме как продолжать год за годом кормить жирующие на его беде банки.

Забавный факт: Петя давно уже мечтает о собственном бизнесе, при этом рентабельность в тридцать процентов годовых его более чем устроила бы. Однако организовать абсолютно железный гешефт – выплатить банкам долг и начать класть проценты по кредиту себе в карман – Петя не может. Матрица не разрешает.

2. Автомобили

Коля Пятачков любит автомобили. Раньше он ездил на метро, потом скопил денег на жигули. Сейчас перемещается на взятом в кредит «Лансере». Денег у него в обрез, часто приходится экономить на самом важном, типа отпуска или врачей. Но жизни без своего автомобиля Коля уже не представляет.

Ему надо отдавать кредит за машину, расплачиваться

за втюханное дилером дополнительное оборудование и несуразно дорогую страховку. Ему надо решать кучу мелких проблем с парковкой, с царапинами, с заменой расходников и с гарантийным ремонтом. Ему надо раз в сезон менять резину и три раза в неделю заливать себе полный бак.

Коля, в принципе, не жалуется. Каждый отдельный денежный впрыск в машину вполне посилен. Вот только если бы Коля тщательно подсчитал стоимость владения своим сокровищем, он бы выяснил, что узкоглазый четвероколёсный «друг» ежемесячно пожирает треть его зарплаты и половину его свободного времени.

Мог бы Коля купить себе вместо «Лансера» старую добрую «Ладу Зубило», чтобы не заморачиваться вообще ни КАСКО, ни ржавчиной/царапинами, ни дорогими запчастями? Чтобы бросать машину где угодно, и чтобы чиниться за мелкий прайс в хорошем сервисе рядом с домом, без бумажной возни и без очередей?

Наверное, мог бы. Но если вы скажете Коле, что он выбрал себе машину не по уровню, Коля даже не будет посылать вас в задницу с вашими советами. Коля просто сделает удивлённые глаза и покрутит пальцем у виска.

3. Благотворительность

Витя Печёночкин – хороший парень, у него куча друзей. Дружба – это круглосуточно, поэтому он постоянно всем помогает. Встретить тещу соседа из аэропорта, подсобить племяннику с рефератом, помочь Мариночке из расчётного от-

дела с автомобилем, потаскать мебель знакомому по гаражу... Не забывает Витя и про узы крови. Все родственники могут твёрдо на него рассчитывать. Витя никогда не отказывается помочь.

Нет, с Витей расплачиваются. Иногда ему говорят спасибо, иногда подкармливают вчерашними котлетами, иногда целуют в щёку или жмут в руку. Но если Витя откроет ежедневник и подсчитает – сколько времени он тратит лично на себя, а сколько – на родственников и друзей, ему поплохеет. Так как он увидит, что давно уже превратился в бесплатного лакея, которого пользуют в хвост и гриву все, кому не лень.

Конечно же, Витя думает, будто услуги – это дорога с двусторонним движением. Сейчас он помог, а завтра ему помогут... Только вот такая штука: самому Вите ничего не требуется. Он как-то сам решает свои проблемы, никого не напрягая. А те люди, за помощью к которым Витя раз в пару лет всё же обращается, относятся к той категории его знакомых, которая никогда не использовала его в качестве бесплатной рабочей силы.

4. Потогонная контора

Маша Пузикова работает по двенадцать часов в день, шесть дней в неделю. В воскресенье начальство обычно разрешает ей отдохнуть... или хотя бы уйти с работы пораньше. Платят Маше мало, зарплату постоянно задерживают. На Машу часто кричат, Машу постоянно несправедливо об-

виняют в том, что она не успела исправить чужие ошибки. У Маши никогда нет ни денег, ни времени. Она постоянно носится в запарке и пытается решить сразу несколько перзревших проблем.

Наверное, если бы Маша взяла отпуск, слетала бы на море, подумала о жизни своей – она бы приняла правильное решение и уволилась бы. Но начальник у неё не такой дурак, чтобы дать своей рабыне хотя бы две свободных недели. Он отлично понимает: если Маша начнёт думать, сравнивать, искать другие варианты – она тут же от него уйдёт. Поэтому начальник и загружает Машу до предела, чтобы у неё к вечеру не оставалось сил даже пошариться пятнадцать минут по сайтам с вакансиями.

Конечно, Маша всегда может хлопнуть дверью и гордо цокать каблучками в никуда... да только вы же помните – платят ей мало и нерегулярно. Маша всегда в долгах, у неё банально нет возможности прожить в поисках новой работы хотя бы месяц-другой.

5. Недосып

Оля Головоластная спит по шесть часов день. Иногда – по пять часов. Проснулась, хлопнула кофе, и давай суетиться до самой ночи.

Другая девушка на её месте давно бы уже задумалась о том, что как-то неправильно живёт. Но Оля вот уже много лет не высыпается, и думать она уже давно отучилась. Когда у Оли выпадают свободные полчаса, она наливает себе

очередную чашку какой-нибудь бодрящей бурды и... садится тупить. Смотрит телевизор, втыкает в Интернет, просто глядит осолопевшими глазами в стену и гоняет по кругу пустые мысли.

Со стороны кажется, будто выйти из этого порочного круга очень просто. Надо просто взять себе за правило нырять под одеяло ровно в двенадцать ночи. Пара недель восьмичасового сна, и Олю будет не узнать. Она станет спокойной и доброй, перестанет гавкать на людей и начнёт всё успевать.

Но... чтобы в ритме вальса переделать все дела к одиннадцати вечера надо совершить над собой некое волевое усилие. А на такое усилие сонная Оля, увы, не способна.

Невыспавшаяся Оля будет ежедневно тратить несколько часов на разного рода бессмысленную ерунду. Из-за этих потерянных часов Оля будет ежедневно ложиться не в двенадцать, а в два. А в восемь утра – как бы ни было тяжело – ей придётся расклеивать полные песка глаза и копытить на работу.

6. Дорогие вещи

Глеб Щерблюнич не настолько богат, чтобы покупать дешёвые вещи. Точнее, он вообще не богат. Глеб – нищелюб, и денег у него часто не хватает даже на чашку дымящегося кофе в автомате этажом ниже его офиса.

Однако говорить «отстаньте, это для меня слишком дорого» Глеб не умеет. Из-за этого он постоянно покупает себе вещи, при виде которых даже у гораздо более обеспеченного

человека на горле немедленно смыкаются холодные зелёные лапки.

Кожаная куртка ценой в две зарплаты? Я не настолько богат, чтобы покупать дешёвые вещи. И плевать, что в размерах и фасонах Глеб не разбирается, из-за чего выглядит в этой куртке как брат скупщика краденого.

Ноутбук последней модели за восемьдесят тысяч рублей? Я не настолько богат, чтобы покупать дешёвые вещи. Возьму кредит под безумные проценты, буду два года питаться овсяной кашей с солью и ездить зайцем на метро, но зато смотреть смешные картинки в интернете я буду с красивого серебристого ноутбука.

Спрашивается, и чего бы Глебу не быть поскромнее, и не покупать себе вещи чуть похуже, но в десять раз дешевле?

Да всё просто. Глеб ленится потратить три часа времени, чтобы посравнивать цены и характеристики, чтобы просчитать плюсы и минусы покупки. Ему проще кавалерийски рубануть рукой и сказать «я решил, покупаю». Кроме того, несмотря на дырявые ботинки и заклеенные изолентой очки, Глеб почему-то стесняется сообщать продавцам, что он нищеврод.

7. Ремонт

Клава Загребрюк считает, что квартиры в России слишком дорогие. Одни небеса знают, каких усилий ей и её семье стоила эта новая двухкомнатная квартира. Теперь Клава де-

лает в квартире ремонт.

Возьмём, например, кухню.

Можно пойти в строительный магазин и купить там самую дешёвую кухню, тысяч так за восемь рублей. За эти деньги Клава получит несколько убогих шкафчиков из ЛДСП, пусть безо всяких претензий на дизайн, но всё же умеющих хранить внутри себя тарелки и кастрюли.

Можно пойти к шведам в ИКЕА и выбрать себе уже что-нибудь попрличнее, тысяч так за пятьдесят. Качество, конечно, будет не фонтан, но, если найти хорошего сборщика, который потратит несколько дней на доводку изделий прижимистых шведов до ума, получится вполне себе даже симпатично.

Можно навестить какую-нибудь нашу мебельную фабрику и выбрать из каталога кухню под заказ. Это будет уже тысяч двести, но зато подружки Клавы будут одобрительно цокать языками при виде подсветки внутри шкафчиков и синусоидного карниза над пылесборными декоративными полочками.

Можно зайти в салон итальянской мебели и поддаться скромному обаянию буржуазии. Там цены на кухни начнутся где-то от одного миллиона, но если немного повезёт, можно будет отхватить что-нибудь из старой коллекции с огромной скидкой...

Спрашивается, какого хлора Клава при всём богатстве выбора купила кухню за шестьсот тысяч рублей? Это же годо-

вая (!) её с мужем зарплата. При этом никаких накоплений в семье не намечается, им и так пришлось заниматься, чтобы завершить ремонт к зиме.

Нет, я понимаю, кухня – это важно, кухня – это надолго, Италия – это качество... Но если Клава не могла никак повлиять на цену квартиры, то вот хотя бы цена ремонта была в её власти? Вот серьёзно, если бы Клава потратила на ремонт не два миллиона, а двести тысяч рублей – что, сэкономленные три года работы не окупили бы ей моральных страданий от вида дешёвой плитки и тонкого ламината?

8. Нытьё

Егор Оскопчик постоянно рассказывает знакомым истории, одну просто удивительнее другой. Про кризис. Про какую-то политоту, митинги. Егор вечно на взводе, у него постоянно кто-то неправ: то начальник, то гаишник, то всенародно избранный президент Российской Федерации.

Конечно, мы живём в свободной стране, и Егор имеет право в кругу друзей обкладывать гениталиями кого угодно... но ведь Егор постоянно страдает из-за чужих проблем. Привычка лезть в чужие проблемы регулярно заставляет его чувствовать гнетущее бессилие, осознавать, что где-то что-то плохо, а он не может ничего изменить.

Если бы Егору кто-нибудь объяснил, что наш мир устроен несправедливо, и что единственный способ сделать его лучше – начать с самого себя, Егор, наверное, давно бы уже был на какой-нибудь руководящей должности. Мозги и руки

у Егора на месте, энергия из него так и прёт.

Вот только Егор, к сожалению, предпочитает тратить свою неистощимую энергию не на созидательную деятельность, а на обличение и наказание людей, которые – по мнению Егора – ведут себя неправильно.

Сам себя Егор считает хорошо приспособленным к жизни человеком: он умеет скандалить и стоять на своём, может при случае даже в морду дать. Друзья же смотрят на Егора с плохо скрываемой жалостью. Так как Егор постоянно вляпывается на ровном месте то в скандалы, то в драки, то даже в какие-то нелепые суды.

9. Нежелание учиться

Даша Гундогубова потратила десять лет на школу и шесть лет на институт. Страшно подсчитать, сколько десятков тысяч часов она провела в пыльных аудиториях, напряжённо вслушиваясь в заунывное бормотание косноязычных педагогов. Даша гордится своим синим дипломом и никогда не упускает случая похвастаться громкими буквами учебного заведения, в котором ей довелось высиживать свой срок.

Вместе с тем, Даше лень потратить один день, чтобы научиться нормально работать в Ворде. Из-за этого она делает документы очень долго, при этом результат получается обычно коряв и непригляден. Даша не видит в этом никакой проблемы. Начальство же несправедливо считает Дашу дурой, и платит ей в два раза меньше, чем куда как менеемышлёной Кате. Так Катя, хоть и не хватает звёзд с неба,

Ворд таки освоила на приличном уровне и оформляет документы быстро и красиво.

Ещё Даше лень потратить несколько вечеров, чтобы закончить курсы вождения. Поэтому Даша не чувствует габаритов своей красивой машинки, паркуется по 10 минут там, где умелый водитель запарковался бы за несколько секунд, и не реже чем раз в полгода попадает в нелепейшие аварии.

До кучи у Даши очень туго открывается замок на входной двери. Каждый вечер Даша подолгу шерудит в нём ключом, вздрагивая от каждого шороха в парадной и надавливая на ключ с разных сторон. При этом потратить пять минут времени и найти решение проблемы в Интернете в голову Даше даже не приходит.

К сожалению, в момент выдачи диплома Даше забыли сказать, что халява кончилась, и что обязанность заставлять себя учиться теперь возложена лично на неё.

10. Этанольная петля

Юра Скоблеплюхин периодически смотрит в зеркало и думает, что надо бы, наконец, записаться в тренажёрный зал: убрать пивной животик и взбодрить мышцы гири-ми-гантелями. Однако Юра работает пять дней в неделю, а после работы выпивает кружку-другую разбавленного этанола.

Он вовсе не алкоголик: Юра верит, что спирт в малых дозах если не полезен, то хотя бы не особо вреден.

Однако работа и алкоголь так хорошо структурируют его

время, что записаться в тренажёрный зал ему решительно некогда, да и сил после подвигов трудовых на подвиги спортивные уже не остаётся.

Острых причин менять ритм своей жизни у Юры нет. Просто Юра выглядит на пятнадцать лет старше своего возраста и всё время чувствует себя слегка паршиво... но в целом всё ок. Матрица держит Юру стальной хваткой. Шансов сорвать со своего горла её пальцы у Юры, прямо скажем, немного.

11. Плохие зубы

Гриша Снегиряк совершенно не страдает от зубной боли. Он знает, что у него глубокий кариес на четырнадцать зубках... но вот конкретно сейчас ничего не болит и визит к стоматологу, вроде как, можно пока отложить.

Гриша понимает, что кариес – это не насморк, сам по себе он не пройдёт. Гриша понимает, что вставлять протезы – это не только долго и больно, но и дорого. Гриша понимает, что затягивать с визитом к стоматологу не стоит.

Но у него сейчас столько разных дел, и у него сейчас столько срочных трат... Ну, вылечит Гриша сейчас один зуб. И что изменится? Ведь останется ещё тринадцать больных.

Матрица редко оставляет своим рабам силы заботиться о здоровье. Матрица требует от рабов сначала расплатиться по её счетам.

12. Свадьбы и дни рождения

Алиса Скотинёнок выходит замуж. Алиса работает по-

мощником менеджера, её избранник – младшим инженером технической поддержки. Бюджет свежесозданной семьи – сорок тысяч рублей в месяц.

Бюджет свадьбы – пятьсот тысяч.

Почему бы Алисе не расписаться тихо в ЗАГСе и не поехать отмечать обмен кольцами вдвоём с супругом в какой-нибудь тихий ресторанчик? Зачем ей этот петросянистый тамада, зачем ей эти позорные конкурсы, зачем ей эта толпа пьяного быдла, неуклюже топающая ногами под Верку Сердючку?

Зачем надо залезать в долги, разорять родителей, кормить и поить людей, которые, будем откровенны, вполне в состоянии поест и выпить за свой счёт? Алиса ведь не дура и понимает, что, если она не будет устраивать свадьбу, никто на это и внимания не обратит: пожмут плечами и забудут на следующий день.

Причин спускать в никуда годовой доход семьи у Алисы две. Во-первых, так ей приказывает Матрица в лице наших обычаев и традиций. Во-вторых, Алисе хочется покрасоваться в белом платье, и Алиса считает, что год работы двух человек – вполне нормальная цена за несколько свадебных фотографий.

Конечно, защитники наивной девушки могли бы сказать сейчас, что свадьба бывает раз в жизни... Но ведь есть ещё дни рождения, похороны, отмечания Нового года. Сколько денег Алиса будет спускать ежегодно на эти бестолковые по-

сиделки?

13. Мелкие расходы

Вася Жимобрюхов работает сантехником по вызову. Там тысяча, там две, здесь пятьсот рублей... в целом должен был бы получаться неплохой заработок. Однако в кошельке у Васи крайне редко скапливаются заметные суммы, он почти всегда на мели.

Почему?

Потому что Вася как зарабатывает деньги, так их и тратит: не считая. Пятьсот рублей на такси до дома. Тысяча рублей на обед в ресторане. Вроде как, работаешь и работаешь... а денег нет как нет.

Если бы Вася завёл себе блокнот и начал туда записывать все доходы и расходы, у него бы от ужаса зашевелились волосы на заднице. Вася бы увидел, что поесть в ресторане – это не жалкая тысяча за раз, как он думал, а пятьдесят тысяч в месяц, шестьсот тысяч в год. Вася бы увидел, что такси – это удобно и комфортно, но два месяца перемещений на маршрутках позволят ему купить новый компьютер, о котором он мечтает уже три года.

Однако, как и положено нормальному рабу Матрицы, считать деньги Вася не считает нужным.

14. Дорогая экономия

Дима Гусицын вынужден экономить на еде. Он жрёт бомжпакеты: разводит их кипятком и с отвращением поедает пластмассовой вилкой. Иногда Дима себя балует, кушает

покупные пельмени.

Хорошие макароны с нормальным мясом обошлись бы Диме дешевле, чем доширак с пельменями... однако Диме кто-то когда-то сказал, что доширак – это дешёво, а подсчитать с калькулятором, во сколько реально ему обходятся «дешёвые» вещи, Дима как-то не догадывается.

Дима уверен, будто деньги – это что-то мелкое и грязное, и что считают их только жлобы. При этом Диму не смущает тот факт, что нежелание разбираться в финансах регулярно заставляет его выступать в роли порядочной сволочи – не отдавая друзьям долги, например.

Примерно так, наверное, рассуждали в Средние века: аккуратный человек никогда не моет свою задницу: ведь касаться нечистот рукой, смывать их с тела – это такое позорное и недостойное занятие...

15. Реклама

Лена Вурдалакина пьёт колу, курит мальборо, жуёт стиморол и жрёт в три горла гамбургеры в МакДоналдсе. От неё всегда пахнет дольше габбана, а свой айфон Лена носит в сумке от луивиттон.

При этом Лена уверена, будто реклама на неё никак не действует, а большой желудок и пустой кошелёк – это её собственный выбор.

Хищные рыла с телеэкранов хором поддерживают Лену в её наивном заблуждении: «Ты свободный человек, Леночка, ты умная и красивая женщина, ты всегда абсолютно доб-

ровольно и независимо выбираешь, кому из нас ты покорно отнесёшь очередную свою зарплату».

И таких историй можно продолжать рассказывать сотнями... Ничего не напоминает? Нет ли среди твоих знакомых Даш и Лен со смешными говорящими фамилиями? А что, если посмотреть в зеркало? Конечно, нет. Только не ты. Только не с тобой.

В общем, все довольно просто. Первый шаг на пути к выходу из Матрицы – осознать, что она есть.

А дальше нужно получать знания и прививать себе новые, полезные привычки...

Заработок в Интернете без вложений и высокодоходные инвестиции

В последние годы люди часто ищут различные способы заработка (разумеется, желательно быстрого и без вложений) в Интернете. Часто предложения подобных инвестиций сами приходят к нам в электронные почтовые ящики, в личные сообщения в соцсетях и многочисленной рекламе на разных сайтах.

Но обывателю без специального финансового образования очень трудно разобраться: куда же лучше вложиться, чтобы можно было заработать быстро, стабильно, без риска, и чтобы это было ощутимо по деньгам. Давайте разбираться вместе, это, в общем, несложно.

Тема 1. Заработок без вложений.

В общем виде заработать совсем без вложений нельзя. Другое дело, что часто для заработка совсем необязательно вкладывать именно деньги. Инвестировать можно любые ресурсы, имеющиеся в наличии у человека. Разные авторы в литературе выделяют разные виды ресурсов, но, в целом, можно выделить 3 основных группы ресурсов:

- Деньги и другое имущество.

Это самый очевидный вид ресурсов. Имея некоторую сумму денег, всегда найдутся предложения, куда их можно вложить с той или иной доходностью. Иногда достаточно иметь

какое-то другое имущество для получения дохода. Например, комнату в квартире можно сдавать в аренду и получать доход.

– **Время и люди** (а, точнее, человекочасы, человекодни и т.д.).

Большинство видов бизнеса и каких-либо проектов можно реализовать только при наличии свободных рук, способных выполнять работу. Устроиться куда-то на работу – это как раз предложение своего человеческого ресурса «свободных рук» в обмен на получение денег.

– **Информация.**

Имеется ввиду, разумеется, не любая информация, а недоступная широкому кругу лиц. Например, высокоспециализированные знания (полученные путем длительного обучения и получения обширного опыта) ценятся очень высоко. На инсайдерской информации (внутренняя информация фирмы, закрытая для общественности) часто можно заработать миллионы.

Как можно заметить, все эти ресурсы конвертируемы друг в друга. Например, при отсутствии времени на выполнение каких-то задач, можно нанять кого-то за деньги. Имея инсайдерскую информацию, ее можно продать так же за деньги. И так далее – вариантов много.

Проведи «инвентаризацию» своих ресурсов – что у тебя есть, что можно предложить кому-то для получения дохода? Неиспользуемый гараж? Свободные деньги? Свободное вре-

мя? Если никаких ресурсов не вложить, дохода не получишь. Даже твоя почка – это тоже ресурс. Хотя я бы не рекомендовал пытаться использовать его не по прямому назначению...

Тема 2. Доходность и риск.

Часто можно услышать, что «доходность без риска не бывает», а «высокодоходные инвестиции – это высокорискованные инвестиции». Это кажется понятным и очевидным. Поэтому, скажем, если где-то предлагают инвестиции с доходностью, например, 60% – это сразу кажется хорошей инвестицией. Действительно, если банкиры предлагают по депозитам какие-то 5—8%, то почему бы не рискнуть ради гораздо большей прибыли, верно? Неверно.

Такие выводы возможны только от непонимания природы и размера рисков. В желании заработать наш мозг обычно рисует примерно такое объяснение риска:

«Если обещанная доходность 60%, то есть и высокий риск, связанный с ней. Например, есть очень высокая вероятность получить доходность ниже (т.е. 5%, 15% или даже 59%) обещанной. Также есть вероятность вовсе не получить доходность или даже понести какие-то потери.»

Проблема в следующем:

– Никакой «обещанной» доходности обычно нет, если разговор не о депозите в банке или предоставлении займа (т.е. выдачи кому-то займа под проценты, когда их размер жестко определен в договоре). И все эти цифры про 40-60-80% доходности – это:

– либо непонятно, за какой период, либо за какой-то определенный, наиболее доходный период в прошлом, который никак не гарантирует таких же результатов в будущем;

– или максимально возможная доходность в принципе, недостижимая на практике.

– Высокий риск при высоких доходах – это риск потери всех вложений, а не просто «неполучения дохода».

Таким образом, наиболее правильный подход в интерпретации высокого риска – это примерно следующее предположение:

«Процент потенциальной („обещанной“) доходности примерно равен шансу полной потери вложенных ресурсов. Т.е. если обещают доходность 80%, то с вероятностью 80% ты потеряешь все свои деньги. На оставшиеся 20% вероятности приходятся все остальные варианты: от неполной потери инвестиций, до максимальной прибыли в 80% от вложенных средств.»

Именно с таким пониманием риска следует подходить обывателю к различного рода предложениям заработка и инвестиций любому человеку, который не понимает сути проекта, в котором он собирается участвовать.

Тема 3. Здоровый скептицизм.

Если на улице к тебе подойдет неизвестный и предложит купить у тебя твою купюру 50 рублей в обмен на его купюру в 100 рублей – ты сразу согласишься на сделку или все-таки заподозришь неладное? С такими же сомнениями нуж-

но подходить к любому неизвестному проекту, в котором тебе предлагают поучаствовать. Без понимания, кто является участниками проекта, в чем интерес каждого из участников и как каждый участник будет зарабатывать, слепо отдавать свои кровные деньги (равно как и просто тратить свое время и здоровье) – это очень глупый шаг.

Банальные примеры:

– Ты отдаешь деньги в банк, который обещает тебе доходность в 10% годовых. Банковская деятельность в целом довольно прозрачна и понятна – они берут у населения деньги под 10%, затем выдают кредиты нуждающимся под, скажем, 20%. Все в выигрыше: те, кому нужны деньги срочно, получили их в виде кредита, банк заработал на разнице между 10% и 20%, а ты заработал на том, что предоставил банку возможность пользоваться твоими деньгами. Т.е., по сути, просто дал займы на некоторый срок.

– Тебе предлагают новый вид заработка в Интернете, который только набирает популярность и обещает высокую доходность при низких или даже отсутствующих рисках. Например, вложение в золотые слитки, которые ты покупаешь на западной бирже (золото ведь почти безрисковый актив, правда?). Затем тебе дают партнерскую ссылку, по которой твои друзья также покупают себе золото на той же бирже. Как только таких друзей накопится 7 человек, ты получаешь свои 50% прибыли на вложенные деньги. Возможно даже есть фотография страхового полиса, гарантирующего выплаты.

Проблема второго примера в том, что, прикрываясь какими-то красивыми словами, вроде золотых слитков, западных бирж, страховых полисов и т. п. создается ощущение безрисковых вложений. Однако же любые подобные предложения, связанные с доходом, получаемым только после приглашения друзей, есть не что иное как финансовая пирамида, вроде МММ. И, если повезет, однажды такой доход действительно можно получить (если это не откровенные мошенники), но это никак не безрисковые вложения, т.к. любая финансовая пирамида всегда обречена на провал – это просто математический закон, который нельзя обойти и нарушить. И никакие золотые слитки (который никто никогда не получил на руки от финансовых пирамид), никакие фотографии страховок (ни одна страховая не будет реально влезать в страхование финансовых пирамид) не помогут.

Думай головой и вкладывай деньги только туда, где ты понимаешь всю схему заработка всех участников проекта. Не понимаешь? Читай умные книги (например, эту), разбирайся, задавай вопросы знающим (и незаинтересованным!) людям.

Если тебя мотивируют поступки и принципы поведения успешных людей, то вот тебе одна из цитат, которую приписывают Уоррену Баффетту (одному из богатейших людей планеты) – Никогда не инвестируй в те области, в которых ты не разбираешься.

Биткоины сейчас на пике моды, это правда. Но понима-

есть ли ты, как работает вновь созданный рынок криптовалют? Если да, то вперед – к миллиардам!

Старость в радость и стакан воды

Как часто от людей можно услышать их опасения по поводу пресловутого «стакана воды в старости»? По моим наблюдениям – тем чаще, чем старше становится человек. Только поводы разные: то мужа/жены нет, поэтому стакан воды никто не подаст, потом детей нет, поэтому никто не подаст, а потом «внуки совсем не те пошли», тоже не подадут. И чем дальше, тем больше мыслей о том, что за водой ходить надо самому.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.