



ОЛЕГ ОШКАДЕРОВ

# КАК НЕ ПЛАТИТЬ ЛИШНЕГО

КНИГА 2

**Олег Валериевич Ошкадеров**  
**Как не платить**  
**лишнего. Книга 2**  
Серия «Народная  
безопасность», книга 2

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=4997170](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4997170)*

*Как не платить лишнего/Олег Ошкадеров: Издать книгу; Москва; 2012*

*ISBN 978-1-4761-7479-2*

### **Аннотация**

Во второй книге серии «Народная безопасность» рассказывается как бороться с напастью, имя которой – расточительность. Десять глав книги расскажут, как избежать лишних трат в различных сферах человеческой жизни. Читатель найдет советы, которые помогут сэкономить электроэнергию и бензин, не разориться на походе к стоматологу, платить меньше налогов, покупать недорого авиабилеты и многое другое.

# Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Десять правил личной бережливости	6
1. Перед походом в магазин напишите списки покупок	8
2. Для крупных покупок и трат тоже необходимы списки	9
3. Не переплачивайте за бренды	10
4. Не стесняйтесь торговаться	11
5. Покупайте новую вещь только в случае, если нельзя купить подержанную	12
6. Не выбрасывайте ненужные вещи, лучше продайте их	13
7. Покупайте в складчину	14
8. Не покупайте модель последнего поколения, если она почти ничем не отличается от предыдущей модели	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Ошкадеров Олег Валериевич Как не платить лишнего**

## **Предисловие**

В первой книге серии "Народная безопасность" рассказывалось о том, как противостоять действиям различных обманщиков и проходимцев, которые могут подстеречь нас везде, стоит только покинуть стены родного дома. Если прочитанные главы будут успешно усвоены читателями, то многим, наверняка, удастся избежать вынужденных и непредвиденных расходов.

Во второй книге мы расскажем, как бороться с другой опасностью, которая грозит нашему кошельку и семейному бюджету. Эта опасность может нанести нашим деньгам не меньший вред, чем обман, поскольку она находится внутри нас и готова буквально на каждом шагу втянуть нас в лишние траты, имя ей – расточительность. Сразу нужно оговориться, что мы не будем призывать к «чистой» экономии, которая у большинства людей ассоциируется с понижением жизненного уровня и дорогой к нищете. В каждой из десяти глав читатель найдет подборку советов и рекомендаций,

которые позволят значительно сократить именно ненужные, избыточные расходы.

Если регулярно использовать хотя бы часть этих советов в повседневной жизни, то со временем вы приобретете бережливость – качество, которое помогает человеку путем сохранения малого достичь большего.

Для начала предлагаем вашему вниманию главу с рекомендациями общего плана, а затем несколько глав, посвященных сокращению регулярных расходных статей на электричество, автомобильное топливо, мобильную связь и другие. Завершает книгу глава о том, как организовать семейный или личный бюджет.

# Глава 1. Десять правил личной бережливости

*Не будь расточителен, не будешь нуждаться.*  
*В. Скотт*

**Перед походом в магазин напишите списки покупок. Для крупных покупок и трат тоже необходимы списки. Не переплачивайте за бренды. Не стесняйтесь торговаться. Покупайте новую вещь только в случае, если нельзя купить подержанную. Не выбрасывайте ненужные вещи, лучше продайте их. Покупайте складчину. Не покупайте модель последнего поколения, если она почти ничем не отличается от предыдущей модели. Избегайте потребительских кредитов. Научитесь действовать на опережение.**

Все мы ежедневно и ежечасно подвергаемся воздействию различной рекламы. Со всех сторон слышим и видим призывы купить что-нибудь или вложить во что-то деньги, обещают, что это принесет нам пользу и, обязательно, радость и счастье. Непрерывное воздействие, понуждающее людей к постоянным расходам, формируют определенный «потребительский» стиль жизни, а привычка постоянно и много покупать стала для многих второй натурой. Как говаривали рань-

ше, красиво жить не запретишь.

Но что делать, если в мире продолжается кризис, из-за которого многие лишились стабильного заработка, а привычка тратить никуда не исчезла? Выход один – выработать новые, полезные, «антикризисные» привычки, а у кого таковые уже имеются – расширить их список. В этой главе предлагаем читателю десяток правил, которые помогут значительно сократить регулярные расходы и, значит, сделать свое финансовое положение более устойчивым. Будим помнить народную мудрость: кто не бережет копейки, не стоит и рубля.

# **1. Перед походом в магазин напишите списки покупок**

Пробовали вы когда-нибудь проанализировать процесс превращения ваших желаний в покупки, то есть в расходы? Если нет, то не переживайте, за вас это уже давно сделали маркетологи, и не только сделали, но и наработали для торговли целые тома рекомендаций, как заставить обывателя истратить в магазине больше, чем он собирался. Кстати, проведенное в Соединенных Штатах исследование обнаружило, что 3/4(!) покупателей в добавок к запланированным делают еще и несколько спонтанных покупок, совершенных под воздействием увиденной прямо в магазине рекламы.

Ну а кто же входит в оставшуюся четверть неподдающихся на рекламные уловки? Оказывается – это люди, пришедшие в магазин с заранее подготовленными списками! Вооружитесь этим знанием и начните загодя составлять перечень необходимых покупок. Разделите товары по типам и составьте отдельные списки для каждого: продукты, одежда, лекарства...

## **2. Для крупных покупок и трат тоже необходимы списки**

Дома в спокойной обстановке обдумайте каждую серьезную покупку или расход, взвесьте «за» и «против», и после этого внесите в список. Так в одном списке могут находиться и расходы на отпуск, и покупка новой бытовой техники, и ремонт труб. Располагайте покупки в списке не по размеру затрат, а по первоочередности – это очень важный момент. К примеру, ремонт невидимой глазу сантехники должен располагаться в списке выше, чем покупка нового электрочайника. Потому что забитая или прохудившаяся сантехника может принести неприятности и вам и соседям снизу, устроив им потоп, а вместо чайника воду временно можно разогреть и на плите. Такая тактика «очередности» позволяет более рационально распорядиться деньгами и не перескакивать в списке с расхода на расход, когда на более важное и срочное не остается денег.

### 3. Не переплачивайте за бренды

Многие стремятся покупать изделия известных марок, которые всегда стоят дороже подобных товаров нераскрученных фирм. Рекламщики внушают, что мы платим больше за лучшее качество, за статус и за престиж. Но всегда ли это необходимо? Если вы покупаете автомобиль, то скорее всего – да. Если вы покупаете одежду, и это не вечерний костюм для светского раута, скорее всего в этом случае переплата за марку окажется лишней. А если это, к примеру, дорогостоящий поход к стоматологу? В известных клиниках, расположенных в центре города, где высока арендная плата за помещение и много шикарных офисов, лечение стоит в два-три раза дороже, чем на окраине. Но это совершенно не гарантирует лучшее качество, так как на окраине может открыть свой частный кабинет хороший стоматолог со стажем, и по качеству работы, и внешне сделанные у него зубы будут выглядеть совершенно одинаково с теми, что сделают в каком-нибудь «Дента-люксе». За бренд стоит переплачивать только, если это оправдано соображениями престижа, в других случаях на пером месте должно быть качество товара или услуги.

## 4. Не стесняйтесь торговаться

В советские времена большинство товаров продавалось по фиксированным ценам. Сейчас не только на рынке, но и в магазинах, в такси и многих других местах возможны скидки. Там, где продавец не имеет права сделать прямую скидку, вам могут дать дисконтную карту или подсказать, какие товары сегодня продаются по цене «берем три, оплата за два», а в кинотеатре предоставить скидку, если вы купите билеты для всей семьи. Иногда скидки предоставляют в определенные дни, так, сеть универмагов «Фамилия» продает товары по понедельникам на 7 % дешевле. Торгуясь, вы имеете шанс купить товар дешевле, но в любом случае не заплатите дороже.

## **5. Покупайте новую вещь только в случае, если нельзя купить подержанную**

Многие думают, что вещь бывшая в употреблении и не новая вещь – синонимы, но так бывает не всегда. Любой автолюбитель знает, что новый автомобиль после продажи автоматически теряет 25–30 % стоимости. То же самое происходит и с большинством других промышленных изделий. Если у вас подошла очередь на покупку из списка значимых вещей (см. п. 2 выше), сначала рассмотрите возможность купить эту вещь б/у. Для этого нужно заранее иметь на примете проверенную барахолку, которая обязательно есть в каждом городе. Автор сам неоднократно покупал так вещи, которые в свое время были кому-то подарены, но не нашли своего применения и продавались за полцены, будучи абсолютно новыми. Для этих целей используйте также газеты бесплатных объявлений «Из рук в руки», а у кого есть Интернет, сайт: <http://www.slando.ru/>

## **6. Не выбрасывайте ненужные вещи, лучше продайте их**

Как вы догадались, это правило непосредственно вытекает из предыдущего. У каждого из нас в доме, офисе, гараже или на даче есть некоторое количество предметов, которые по различным причинам не использовались и попали в разряд хлама. Среди них могут быть и вполне работоспособные вещи, которые, например, вышли из моды, надоели или были получены в подарок, но не подошли. Это могут быть: прочитанные книги, игрушки выросших детей, старые, но рабочие домашние приборы и т. д. Если мы всерьез учимся экономить семейный бюджет, то почему бы не совместить этот процесс с избавлением от хлама? Не выбрасывайте то, что можно продать, сделав это на той же барахолке, а если к пребыванию там в статусе продавца душа не лежит, то через газету бесплатных объявлений или соответствующий интернет-сайт.

## 7. Покупайте в складчину

Этот сравнительно новый вид сбережения средств появился в конце прошлого века, когда по всей России стали появляться мелкооптовые рынки. На них всегда можно было купить десяток единиц любого товара со скидкой в 10–15 %. Постепенно он стал у россиян популярен, и теперь многие покупают различные товары в складчину. Причем, если раньше этим пользовались в основном друзья и знакомые, то теперь, в кризисные времена, этим способом экономить пользуются и незнакомые друг с другом люди, находя друг друга в Интернете.

Покупают в складчину разное, не только товары, но и услуги. Однако, самый распространенный вариант, как и раньше – оптовые покупки товаров. Прежде всего это еда, бытовая одежда, техника. Находят друг друга через различные сайты, такие <http://www.zakupator.ru/>. Люди организуются в команды от 5 до 15 человек и покупают мелкий опт. Скидки зависят от сезона и умения договориться, и обычно начинаются с 10 %, но бывает, достигают и 30 %. Отдельные товары, которые продаются в цифровом виде, такие как курсы по изучению иностранного языка, различные другие обучающие программы, музыку, фильмы можно покупать через Интернет, даже не имея прямого контакта между всеми покупателями и продавцом – все делается дистанционно: под-

бор команды, оплата, получение товара, копирование и рассылка по электронной почте купленного.

Еще одна разновидность складчины, которая сейчас набирает популярность – коллективные поездки с работы и на работу. Трое или четверо живущих в одном районе людей возят на своих машинах по очереди друг друга на работу. Получается, что теперь каждый из них использует свой автомобиль для этих целей не 22 раза в месяц, а только 5–7 раз. При нынешних ценах на бензин и техобслуживание получается экономия в среднем несколько тысяч рублей ежемесячно.

Чего только не делают в складчину сейчас, от покупок общей на несколько семей газонокосилки, до строительства многоквартирного загородного дома на 10 семей (в этом случае квадратный метр обходится в разы дешевле, ведь нет многочисленных посредников и коммуникации все общие). Дух коллективизма, исторически присущий русским, как нельзя лучше подошел для этой формы сбережения денег, и популярность покупок в складчину поэтому будет в ближайшие годы только расти. Как говорили в старину, сообща и батьку бить легче.

## **8. Не покупайте модель последнего поколения, если она почти ничем не отличается от предыдущей модели**

Недавно по телевизору показали японца, который в очереди за новой моделью «Айфона» провел три дня и три ночи. В конце концов он дождался своего и получил новейший гаджет, который, правда, на 90 % ни чем не отличается от предыдущей версии. Разве что в нем кое-что немного быстрее, легче и тоньше. И намного дороже! Наверное, на него радиация от «Фукусимы-1» так повлияла, а если без шуток, то в цивилизованных странах существует целое движение «охотников за новинками» (по англ. – Early adopters – ранние пользователи). Эти бедолаги, падкие на все новое, являются прямыми антиподами бережливых людей. Они испытывают болезненную страсть к приобретению всего, что только начинает входить в моду: вещей, музыки, современного искусства, новинок электроники.

# 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.