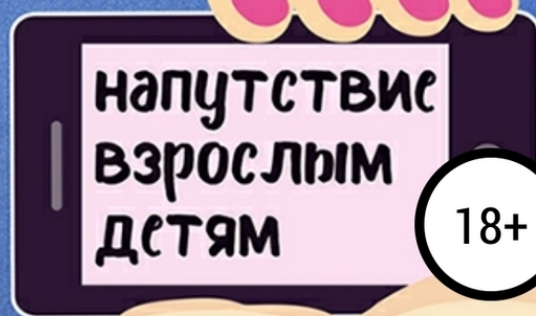




ЛАЙФХАКИ

по управлению личными
финансами



18+

Надежда Котельникова

**Лайфхаки по управлению
личными финансами**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Котельникова Н.

Лайфхаки по управлению личными финансами /
Н. Котельникова — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-532-11135-6

Деньги – основа нашей жизни, и для достижения финансовой свободы ими необходимо уметь управлять. В книге представлена личная финансовая история мамы троих детей. Даны проверенные на практике советы как в условиях нестабильного заработка человеку со средним и небольшим доходом грамотно распоряжаться деньгами и не быть зависимым от кредитов. После прочтения ее вы научитесь находить баланс между заработками, тратами и накоплениями. Поймёте, как выстроить финансовые отношения в семье, решить квартирный вопрос, инвестировать в себя. Узнаете, какой информацией нужно обладать, если решили стать предпринимателем или выйти на фондовый рынок.

ISBN 978-5-532-11135-6

© Котельникова Н., 2018
© ЛитРес: Самиздат, 2018

Содержание

От автора	5
Лайфхак 1. Поймите, что деньгами надо управлять	7
Лайфхак 2. Ведите личный/семейный бюджет	9
Лайфхак 3. Работайте там, где можете зарабатывать	13
Лайфхак 4. Используйте плюсы официального трудоустройства	18
Лайфхак 5. Контролируйте текущие расходы	20
Лайфхак 6. Создайте страховой запас денег	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

От автора

Нас, родившихся в СССР, в школе не учили управлять деньгами, зато прививали модель жизни: надо окончить ВУЗ, трудоустроиться, получать заработную плату и жить от зарплаты до зарплаты, а потом будет пенсия. Постигать финансовую грамотность пришлось на практике, методом проб и ошибок. Но обо всём по порядку...

В 19 лет я вышла замуж и родила сына, учась на втором курсе института. Это был 1993 г., в 1996 году появилась дочь. Спасибо моим родителям, что поддержали молодую семью морально и материально, помогли окончить институт. Признаюсь, в начале семейной жизни, я была финансово неграмотной и безответственной и просто воспринимала как данность деньги родителей. Но в 1997 году, когда мне было 23 года, у папы обнаружили рак четвёртой стадии. Он умер в 48 лет. Мама не работала.

Денежная помощь родителей закончилась. Зарботка мужа не хватало. Моя зарплата в ВУЗе на полставки ассистента была 300 руб., в сегодняшних деньгах это примерно 3 тыс. руб. И тогда пришлось в ускоренном темпе написать, а потом защитить кандидатскую диссертацию, и начать активную преподавательскую деятельность на быстрорастущем тогда рынке дополнительного образования и консалтинга. Мама помогала с детьми по мере сил, но жизнь осложнялась тем, что она впала в депрессию после смерти папы, и через несколько лет сама умерла от рака. Сказать, что было тяжело, это не сказать ничего. Метаться между работой, детьми и умирающим близким человеком, которому нельзя помочь – это просто страшно.

С рождением младшей дочери, третьего ребёнка, стала утихать боль потери мамы, пришло вдохновение, начался новый виток жизни.

Отношения с мужем были непростые. Мы оба поняли, что поторопились создать семью. Но уже были дети, которых надо растить. Если откровенно, то после десяти лет брака, стала воспринимать мужа просто как партнёра по совместному содержанию детей.

Здравый взгляд на отношения в браке, позволил ему продлиться 24 года. Мы развелись, когда старшие дети уже выросли, а младшей исполнилось 9 лет. В существующей модели семьи, это был развод без скандалов. Зная, что окончание брака неизбежно, финансово я полностью была к нему готова.

Зачем я всё это рассказываю? Да потому что моя ситуация не является эксклюзивной. Миллионы людей оказываются в подобной. Но выживают и начинают жить те, кто вовремя правильно расставил приоритеты в управлении своими деньгами. Именно деньгами. Деньги играют ключевую роль в нашей жизни, без них не будешь сыт, одет, не сможешь должным образом обеспечить детей, не сможешь посмотреть мир, без них человек не живёт, а существует и умирает в нищете.

Жизнь заставила очень быстро постичь все азы финансовой грамотности, научила зарабатывать и сохранять деньги. Мне удалось вкладывать в развитие детей, в своё образование, ездить в отпуск с детьми. Мне удалось жить с ощущением, что всегда хватает денег.

Моя книга не посвящена тому, как быстро разбогатеть и стать долларовым миллионером. Я хочу поделиться жизненным опытом, показать как в условиях нестабильного заработка, человеку со средним и небольшим доходом, имеющему обязательство по обеспечению детей, грамотно распоряжаться своими деньгами и жить не испытывая стресса от нехватки денег.

Оценивая себя, могу поставить пять баллов как маме и профессионалу. Пять баллов за то, что смогла дать хороший старт детям и состоялась сама как личность. Но в управлении деньгами, отлично поставить не могу, так как были неудачные покупки и вложения, потери на фондовом рынке. Они не привели к катастрофе только благодаря созданной финансовой подушке безопасности и умению вовремя остановиться, чтобы зафиксировать убыток. Очень

хочу, чтобы дети не повторили моих финансовых ошибок, и с самого начала сознательной жизни были финансово грамотными. Чтобы они научились зарабатывать, разумно тратить и инвестировать в себя, своих детей, недвижимость, вклады, имели всегда страховой запас и т. д. Хочу, чтобы они управляли деньгами, а не превратились в белок, бегущих по замкнутому кругу дом-работа. Хочу, чтобы деньги давали им возможность жить, а не выживать. И я стала писать письма своим детям по управлению деньгами. А они стали показывать мои письма друзьям.

Таким образом, родилась эта книга. В ней много личного, по сути, это моя финансовая история. Эта книга – переплетение моих финансовых ошибок и правильных решений. Я делюсь ими в надежде, что они помогут Вам изменить мышление и стать финансово свободными.

Лайфхак 1. Поймите, что деньгами надо управлять

Или Вы управляете деньгами или Вам их всегда не хватает.

Ещё со школы я увлекалась психологией, мне нравилось наблюдать и изучать жизнь других людей. У моей мамы была знакомая, звали её Анна Н., она окончила институт с отличием и устроилась на работу в престижную компанию с официальной заработной платой. Зарплату Анна получала два раза в месяц, и она росла по мере того, как Анна делала карьеру.

Чтобы было легче воспринимать информацию, и Вы не тратили время на пересчёт цифр, все суммы денег и уровень процентных ставок перевожу в уровень 2018 года. Понятно, что за последние двадцать пять лет стоимость денег значительно изменилась.

Анна получала примерно 50 тыс. руб. в месяц стабильно, заработная плата состояла из оклада в 15 тыс. рублей, остальная часть – это премии и бонусы. Анна привыкла тратить деньги на себя: покупать одежду, обедать в кафе, ходить в спортзал, кино и т. д. Когда подошло время отпуска то оказалось, что на его хорошее проведение денег нет, и Анна взяла потребительский кредит на сумму 200 тыс. рублей под 13,9% годовых, сроком на 1 год. Проведя неплохо двухнедельный отпуск, Анна ежемесячно, стала платить банку 17 948 руб. Итого за год было заплачено на погашение кредита 215 376 руб. Переплата по кредиту составила 15 376 руб.

Из-за того, что приходилось ежемесячно гасить кредит, у Анны от зарплаты оставалось на жизнь 32 052 руб. (50 000-17 948). Примерно через 3 месяца после отпуска, у Анны сломались стиральная машинка и холодильник. Было принято решение купить их в рассрочку на 10 месяцев, с ежемесячной платой 5 тыс. рублей. Теперь Анна стала жить в месяц на 27 052 рублей. (32 052-5 000).

Хорошо хоть, что у Анны была квартира, доставшаяся в наследство от бабушки. Обязательные платежи по квартплате и бытовой химии составляли порядка 7 тыс. руб. Итого на жизнь Анне, оставалось 20 052 руб. (27 052-5000). Зимние вещи: сапоги, сумку, пуховик тоже пришлось купить в рассрочку с оплатой 4,5 тыс. руб. в месяц. Итого на жизнь было 16 052 руб. (20 052-4 500).

Но тут продажи предприятия, на котором работала Анна, стали снижаться, бонусы и премии снизились соответственно. И вроде бы снижение дохода было всего на 10 тыс. руб., но на жизнь стало оставаться всего 6 052 руб. (16 052-10 000).

Про спортзал, походы в кино и правильное питание пришлось забыть. Мечты об отпуске стали призрачными. Сменить работу не удалось. Потенциальные работодатели предлагали невысокую зарплату. Для того чтобы претендовать на более высокий уровень дохода требовалось пройти платное обучение. Чтобы продержаться до зарплаты Анна стала брать в долг у знакомых, завела кредитную карту. В день зарплаты, она раздавала долги знакомым, гасила кредит и рассрочки. Денег практически не оставалось.

Анна стала жить в долг. Она работала, чтобы отдать долги, перестала задумываться о будущем, замужестве и ребёнке. Она стала бежать по замкнутому кругу: работа – дом – работа – отдача долга – снова взять долг до зарплаты. Анна привыкла к этой ситуации, и если ей что-то хотелось купить, она брала деньги на покупку в долг, потом перезанимала, чтобы отдать долг и так по кругу. Мысль о том, что необходимо платить по долгам заставляла держаться за теперь уже нелюбимую работу. У Анны просто не было сил ни на поиски нового места работы, ни на повышение квалификации, ни на личную жизнь. Наблюдая за Анной, я понимала, что такой жизненный сценарий меня не устраивает.

Когда с приходом перестройки папа занялся бизнесом, в семье моих родителей стали появляться избыточные деньги. Какой-то момент времени казалось, что деньги появляются из

воздуха и всё увеличиваются и увеличиваются. Но это время быстро закончилось. Значительную часть появившихся денег родители положили на депозит под хороший процент в банке, который через год обанкротился. Тогда ещё не было системы страхования вкладов, и деньги просто пропали. Часть денег лежала дома в валюте, и просто тратилась на повседневные нужды. Такой сценарий меня тоже не устраивал. Наблюдения за знакомыми и родителями позволили понять:

– хороший заработок не будет вечным. Заработанные деньги нужно правильно вкладывать, чтобы они приносили доход. Необходимо следить за финансовым состоянием банка, где лежат деньги, и переключать их при малейших подозрениях о банкротстве банка. И лучше держать деньги в нескольких банках;

– деньги, которые лежат дома, просто исчезают с течением времени. Держать деньги дома – худший вариант сохранения денег;

– не надо брать в долг для того, чтобы съездить в отпуск или потратить деньги на повседневные нужды. Необходимость потом работать на нелюбимой работе, чтобы отдать долги, может превратить тебя в раба и испортить нервную систему.

Примерно в 22 года, когда у меня уже было двое детей, я начала понимать, что деньги требуют управления. Моей целью стало управлять деньгами так, чтобы мне их хватало на потребности моей семьи. На самом деле, есть всего два приёма достижения этой цели. Первый: необходимо, таким образом, планировать свои расходы, чтобы текущий доход их покрывал. Второй: необходимо увеличивать доход вслед за растущими потребностями. Оставался вопрос, а как это применить? Что для этого нужно сделать?

К тому времени, я уже окончила ВУЗ, стала готовиться к поступлению в аспирантуру, у меня появилась привычка разбираться в терминах. Прежде всего, надо было понять, что значит управление деньгами. Управление – это процесс планирования, организации и контроля. То есть, управление личными деньгами состоит всего из трёх стадий:

1. Планирование. Составление плана своих расходов и доходов.

2. Организация. Тратить и зарабатывать деньги в соответствии с планом. Постоянно откладывать часть денег для создания страховой «подушки» и пассивного дохода.

3. Контроль. Ежедневное ведение личного/семейного бюджета.

Выполнение трёх стадий последовательно – это уже высший пилотаж при управлении деньгами. Начать же нужно хотя бы с контроля над деньгами. А точнее с понимания, что деньгами надо учиться управлять. Иначе получается парадокс: нас все время учат, как зарабатывать деньги, но не учат, как извлекать максимальную пользу из заработанных денег.

Дети начиная с садика, учатся грамоте, иностранным языкам. В школе постигают азы сложных наук: математики, физики, химии. Досконально изучают правила русского языка и читают классическую литературу. Студенты изучают массу предметов. И потом надо постоянно повышать свою квалификацию, заниматься самообразованием. И зачем всё это? Чтобы получить работу, которая позволит зарабатывать деньги. И, возможно, очень хорошие деньги. Но к сожалению, в общеобразовательных учреждениях не учат управлять личными финансами. Хотя сейчас намечаются перемены, министерство образования собирается ввести предмет «финансовая грамотность» в школы и ВУЗы.

Важно понять ещё с подросткового возраста, что делать с заработанными деньгами, чтобы жизнь не пошла по кругу: работа – оплата счетов – работа – выплата долга по ипотеке – работа – оплата счетов – нищенская пенсия.

Ведь может быть по-другому: работа – создание пассивного дохода – занятие любимым делом, приносящим доход – исполнение мечты.

Лайфхак 2. Ведите личный/семейный бюджет

Первое правило финансовой стабильности: нужно считать деньги. Программа в телефоне или таблица в Excel, куда Вы будете ежедневно заносить свои расходы и доходы, может сделать финансовое чудо. Деньг станет ощутимо больше.

Первое время наш семейный бюджет состоял из двух стипендий и бесконечной помощи моих родителей. Мы даже не задумывались, что денег до следующего месяца может не хватить. Поддержка родителей прекратилась, когда заболел папа. Поначалу я надеялась на заработок мужа, но в силу усиливающихся разногласий в семье, стала больше рассчитывать на себя. Начала с понимания, что необходимо в существующий семейный доход вписать все расходы и отложить деньги на недорогой отпуск. На интуитивном уровне научилась экономить и контролировать расходы. Мне помог жизненный принцип: «никогда не брать в долг». Поэтому несмотря на небольшой доход, денег всегда хватало.

Планирование же расходов происходило примерно так: прикидывала на листочке, сколько денег получу в ближайшие три месяца, сколько вложит муж и уже отсюда решала можно ли совершить покупку бытовой техники, поехать в отпуск, сделать ремонт и т. д. У меня не было системы ведения семейного бюджета.

Я стала замечать, что по мере роста семейного дохода, пропорционально росли и расходы. Не удавалось сформировать страховую денежную подушку, создать пассивный доход. Что-то было не так.

Ключевым моментом в управлении деньгами явилось рождение третьего ребёнка. Именно в это время муж решил сменить сферу деятельности, и поэтому был временно без работы. Финансовый запас в семье был на два месяца. Помощи ждать было неоткуда, моих родителей уже не было, родители мужа никогда нам не помогали. Финансовые потребности старших детей росли.

В какой-то момент своей жизни я оказалась перед необходимостью содержать пять человек, ухаживать за малышкой, уделять внимание двум подросткам, заниматься хозяйственными делами – стирка, готовка, уборка. Меня спасли 3 вещи:

– за полгода до этого мы с коллегой зарегистрировали свою консалтинговую компанию, и начали активную деятельность. Ещё я сотрудничала с рядом учебных центров, мои курсы были востребованными. Когда ребёнку было полтора месяца, я активно включилась в работу;

– мне удалось организовать процесс «передачи» младшей дочери старшим детям и мужу на время моего отсутствия дома. До полутора лет мы не пользовались услугами няни. Конечно, выручило то, что консалтинговые проекты можно было выполнять дома. Тут пригодился опыт обучения в ВУЗе, а потом написания диссертации с маленькими детьми.

А главное – я начала по-другому вести семейный бюджет. До этого момента знала, что надо записывать и анализировать расходы, но не делала этого.

Когда необходимость контроля над расходами встала на первое место, завела таблицу в Excel. Возник вопрос, как вести учёт расходов? Записывать ежедневно, сколько потратили на молоко, хлеб, памперсы и т. д. казалось абсурдным. Я решила разбить расходы по категориям и анализировать траты ежемесячно.

Ежедневно, заносила суммы в клеточки таблицы Excel, писала примечания к ячейкам, чтобы не забыть, покупку каких-то значимых вещей.

Вот так, с 2007 года, систематически веду семейный бюджет. Каждый год завожу новый лист в Excel. Когда постоянно записываешь расходы по одной системе, то начинаешь их анализировать, сравнивать с предыдущим годом, месяцем. Постоянный анализ цифр подсказы-

вает, где можно сэкономить. Анализ структуры расходов помогает при планировании семейного бюджета. Когда понимаешь, какая доля расходов приходится на питание, обучение детей, квартплату, содержание машины, то легче распределять будущие доходы и понимать, сколько останется на отпуск или дорогу по покупке.

Пример таблицы расходов в Excel

Статьи расходов	Месяца с января по декабрь				Итого	Доля в расходах
	январь	февраль	...	декабрь		
Квартплата, телефон						
Интернет						
Питание, бытовая химия						
Отдых						
Ремонт						
Мебель, бытовая техника						
Покупка вещей						
Врачи, лекарства						
Обучение и секции для старших детей						
Садик, кружки						
Траты на себя (фитнес, косметика и т.д.)						
Дача						
Машина						
Итого						

Теперь о доходах: для учёта которых в таблице Excel ежегодно завожу новый лист. Заработок складывается по принципу: «Зарплата тут, зарплата там и можно говорить о настоящих деньгах», поэтому учитываю каждый источник доходов. Моя деятельность: преподаю в ВУЗе, провожу программы повышения квалификации по управлению финансами и бухгалтерскому учёту, оказываю консультационные услуги. Постоянно анализирую, какой источник приносит максимальное количество денег на час моего времени.

Таблица доходов выглядит следующим образом:

Статьи доходов	Месяца с января по декабрь				Итого	Доля в доходах	Кол-во затраченного времени, часов	Стоимость часа
	Янв.	Февр.	...	Дек.				
Буз								
Программы для бухгалтеров								
Программы для руководителей								
Бизнес-семинары								
Другие проекты								
Консультации								
Проценты по вкладу								
Итого								
Вложения мужа в семью							-	-

Постоянный анализ доходов и расходов сыграл положительную роль. Появилось чёткое понимание, на каких источниках доходов стоит концентрироваться и как сэкономить расходы. Постепенно стал появляться излишек денег, который откладывала на депозит. Сама не заметила, как в 2016 году средний ежемесячный доход по депозиту составил около 27 тыс. руб. Что в принципе было сопоставимо с заработной платой на ставку доцента ВУЗа. Конечно, он не сохранился долго, так как в условиях падающих процентных ставок, я приняла решение потратить накопленные деньги на покупку квартиры для дочери-студентки.

Может быть, кому-то сумма накоплений и пассивного дохода покажется небольшой. Но тут следует помнить, что у меня трое детей, и я не экономила на инвестициях в занятия спортом, образование, одежду и т. д. Скорей всего, мои доходы и накопления были бы больше, но за счёт уменьшения времени, проведённого с семьёй. Считаю, что никакими деньгами не вернуть время, которое родители должны уделять общению с детьми в подростковом возрасте. Мои советы по управлению деньгами построены на умении выстраивать баланс между работой, семьёй и вложением в себя.

Многолетнее ведение семейного бюджета помогло контролировать доходы и расходы, создать небольшой пассивный доход. Но, я допустила ошибку, своевременно не приучила к ведению бюджета своих старших детей, и получила следующую историю.

Дочь хорошо сдала ЕГЭ и поступила учиться в университет в СПб. Почему-то, я была уверена в том, что мой ребёнок довольно взрослый, чтобы правильно распоряжаться деньгами. Дочь отправилась учиться в другой город с билетом в один конец, всеми вещами и банковской картой, на которой было 100 тыс. рублей подъёмных. Согласно нашей договорённости, я должна была присылать ей по 16 тыс. руб. в месяц на питание. Жить она должна была в общежитии.

Как я поплатилась за свою наивность. Подъёмные растаяли за две недели на ремонт и обустройство комнаты. Высылать денег пришлось в два раза больше, чем договаривались. Сразу скажу, что она не гуляла по клубам и не тратила деньги на развлечения. Более того, стала сразу подрабатывать и получать повышенную спортивную стипендию. В целом её доход явно превышал среднемесячную зарплату по России. Уже на 2 курсе дочь организовала бизнес по проведению научного шоу, в котором я выступила инвестором.

Несмотря на неплохой доход с разных источников, дочери все время не хватало денег, между нами начались разногласия. На вопрос, куда потрачены деньги, получала невразумительные ответы и слышала справедливые обвинения в свой адрес, что я не научила управлять деньгами. Каким-то невероятным образом, путём долгих переговоров, удалось убедить дочь вести бюджет. Она скачала на телефон мобильное приложение «где деньги» и начала записывать все расходы, контролировать каждый потраченный рубль. Постепенно она научилась не просить больше суммы нашей договорённости, а на 4 курсе и вовсе перешла на самостоятельный баланс. Осознание необходимости контролировать деньги сделали финансовое чудо, дочь научилась сопоставлять доходы и расходы, не допускать кассовых разрывов, которые бы покрывались за мой счёт. Сейчас, я понимаю, что надо было детей привлекать к ведению семейного бюджета с десятилетнего возраста. Это бы сэкономило мне деньги и нервы. А так пришлось потратить 3 года на объяснения. Наученная горьким опытом, с младшим ребёнком провожу регулярно беседы о деньгах, положительный эффект есть. Младшая начинает понимать соотношение «хотелок» и возможностей семейного бюджета. Именно понимать, а не просто обижаться на фразу «денег нет на новый телефон».

Лайфхак 2, ведите личный/семейный бюджет. Для этого сделайте следующее:

1. Выберите программу для ведения бюджета, или создайте таблицы в Excel. Не думайте слишком долго, выберете любой вариант. Главное, начать вести бюджет. Если решили использовать Excel, то можете скачать лист учёта личных денег в моей группе Вконтакте «Экономика бизнеса» (economics_business), раздел «документы».

2. Напишите категории расходов. Например, питание, обучение детей, квартплата и т. д. Не детализируйте сильно, десять/пятнадцать категорий вполне достаточно для того, чтобы вести учёт, искать пути экономии и планировать расходы.

3. Напишите категории своих доходов. Детализируйте все категории доходов: зарплата, премии, проценты по вкладам и т. д.

4. Ежедневно заносите в программу полученные доходы и произведённые расходы.

Добивайтесь того, чтобы у Вас ежемесячно оставался излишек денежных средств, который можно будет инвестировать для получения пассивного дохода.

Лайфхак 3. Работайте там, где можете зарабатывать

Надо больше зарабатывать, а не меньше тратить

Чтобы заработать деньги люди продают время. Давайте посмотрим.

Предприниматель тратит время на работу в своём бизнесе. Фрилансер на выполнение заказов. Наёмный работник работает на чужой бизнес. Инвестор посвящает время управлению инвестициями.

По какому критерию выбирать сферу деятельности? Ответ простой – надо стремиться продавать как можно дороже час своего времени. Чем выше стоимость часа, тем эффективнее человек тратит свой главный ресурс жизни.

Ведь времени должно хватать не только на работу, но и на личную жизнь, семью, себя любимого.

Чтобы зарабатывать деньги, нужно играть роли: предпринимателя, наёмного работника, фрилансера, инвестора. Роли можно менять и/или совмещать одновременно. Главное, делать то, что хорошо получается в данный момент времени, плыть по течению. Надо понять, что если грести против течения, то так и останешься на месте.

За последние 20 лет мне приходилось выступать во всех ролях.

Как наёмный работник являюсь преподавателем ВУЗа.

Как фрилансер оказываю консультационные услуги бизнесу.

Как предприниматель была соучредителем консалтинговой компании в течение 8 лет. Прошла все этапы от зарождения бизнес-идеи у меня в голове до успешной её реализации и выхода из проекта. Наша компания занималась подготовкой финансовых специалистов к сдаче международных экзаменов (ACCA, IAB, IFA). Специфический бизнес, поэтому не буду останавливаться на подробностях о нём. Сейчас как предприниматель оцениваю новую бизнес-идею, возможно, скоро реализую.

Как инвестор, инвестировала в бизнес своих старших детей.

Как частный инвестор, в разные периоды своей жизни инвестировала в банковские вклады, валюту, ценные бумаги, недвижимость. Признаю, в этом пункте у меня были не только успехи, но и провалы.

Сейчас, в момент написания книги, я совмещаю все вышеперечисленные роли. И именно это даёт мне право дать Вам несколько советов, как можно максимизировать свой заработок в каждом случае.

Начнём с роли предпринимателя, которая позволяет сочетать в максимальной степени заработок, самореализацию и удовлетворение жизнью. Ответьте на следующие вопросы, да/нет:

Вы не хотите работать наёмным работником?

Вы можете генерировать бизнес-идеи, востребованные рынком?

Вы можете организовать свою деятельность и других людей?

Вы понимаете, что главное в бизнесе организовать слаженную работу команды людей?

Вы понимаете, что Ваш доход будет зависеть только от клиентов?

Вы готовы работать ради будущего дохода определённый период на свой страх и риск, не получая никакой зарплаты?

Вы понимаете, что никаких гарантий в бизнесе нет?

Если ответы положительные, то наверняка Вы уже создали бизнес или собираетесь это сделать в ближайшем будущем. При правильном подходе к организации бизнеса, предприниматель всегда зарабатывает больше, чем он мог получать наёмным работником. Это, пожалуй,

лучшая роль с точки зрения максимизации дохода. Несмотря на то что на начальном этапе предприниматель не зарабатывает ничего, доход в пиковой точке развития бизнеса всё компенсирует. Больше о предпринимателях в двадцатом лайфхаке «Не бойтесь открывать свой бизнес».

Теперь о фрилансе. Эта роль выгодна с финансовой точки зрения для тех, кто умеет лично выполнять что-то хорошо, но не умеет организовывать других.

Фрилансер – это ремесленник, то есть человек, работающий на себя без привлечения труда наёмных работников. В то время как предприниматель получает доход от результатов работы своей команды, фрилансер зарабатывает личным трудом. Фрилансер относится к категории самозанятых граждан. На фрилансе часто работают: дизайнеры, IT-специалисты, юристы, преподаватели, бухгалтеры, электрики, сантехники и т. д. Список очень длинный. В условиях сокращения затрат на персонал, компании все чаще привлекают временных работников для выполнения конкретных задач. Поэтому в ближайшие годы спрос на услуги фрилансеров будет расти. В работе фрилансеров есть неоспоримый плюс – возможность самому планировать время и использовать его максимально эффективно. Но успешный фрилансер – это сочетание трёх характеристик: профессионализм, самоорганизованность, умение продавать свои услуги клиентам. Отсутствие хотя бы одной составляющей обрекает фрилансера на нищенское существование.

Исполнителям больше подойдёт роль наёмного работника. Тут важно правильно выбрать место работы и правильно себя продать.

Изучите места работы и уровень зарплаты в сфере Вашей деятельности. В любой области существует значительный разброс предложений. Например, учитель муниципальной школы может зарабатывать 10-20 тыс. руб., частной 50-60 тыс. руб. и выше. Бухгалтер на весь рабочий день может стоить 20 тыс. рублей в месяц, а может, и 150 тыс. Одним морякам платят по 20 тыс., а другим по 500 тыс. руб. в месяц. Это данные свободных вакансий, речь не идёт о необходимости «блата» при трудоустройстве.

Наверное, понимаете, что, чем выше уровень заработной платы, тем выше требования работодателей. Более высокооплачиваемая работа требует большей самоотдачи, большего времени, так как приходится работать сверхурочно. Но если Вы выбрали путь наёмного работника, продавайте своё время по максимальной ставке. Поймите, за какие навыки и умения работодатель готов платить в вашей сфере деятельности. Адекватно оцените себя. Честно ответьте на вопросы. Что именно можете предложить организации, почему она должна платить за Ваши навыки и умения? Какую ценность создаёте для работодателя?

Повысьте свою квалификацию, изучите смежную специальность, не бойтесь брать на себя ответственность и выполнять новые задачи. Если просто присутствуете на рабочем месте и выполняете стандартный набор обязанностей, который может быть выполнен любым специалистом, можете рассчитывать только на минимальную оплату труда.

Не стоит питать иллюзий, что наличие диплома или опыта работы автоматически повысят зарплату. Вы начнёте зарабатывать только тогда, когда на Вас будет зарабатывать организация. То есть, когда результат Вашей работы будет востребован клиентами бизнеса.

В современной экономике, на абсолютном большинстве предприятий, заработная плата зависит от достижения показателей эффективности, которые поставлены собственниками. Оцените себя, можете и готовы ли Вы достигать этих показателей? Нужно понимать, что организация – это система. Вы либо принимаете условия её функционирования, либо меняете место работы. Пытаться перестроить систему, вступать в конфликты с начальством и коллегами – бессмысленная трата Вашего драгоценного времени. Потратьте его лучше на повышение квалификации, освоение новой специальности и поиск другого места работы, а может даже места жительства. Поменяйте роль. Станьте фрилансером или предпринимателем.

Например, я сотрудничаю с ВУЗом. Есть показатели конкурентоспособности, одним из них является публикация статей на английском языке в научных высокорейтинговых журналах. На подготовку статьи надо затратить колоссальное время, а прочитает её очень узкий круг лиц. Второй критерий – это посещение/участие в бесконечном количестве разнообразных мероприятий. И это, обратите внимание, надо делать сверх учебной нагрузки, чтобы обеспечить прибавку к зарплате. Эти показатели никак не позволяют мне расти в профессиональном плане. Поэтому я даже не пытаюсь их выполнять. Работаю только в рамках учебной деятельности и не пытаюсь изменить систему.

Надо не бояться менять место работы, если не устраивает уровень зарплаты. Мои наблюдения показывают, что многие люди даже не пытаются этого сделать, они смиряются и уменьшают до минимума свои расходы. Есть и те, кто терпит задержку заработной платы в несколько месяцев, продолжают ходить на работу. Боязнь потерять насиженное место работы у таких людей выше, чем страх остаться без денег. Вместо того чтобы, подумать, а как можно ещё реализовать себя на рынке труда, люди начинают судорожно держаться за организацию. Мне часто приходится слышать высказывания:

- мало платят;
- не повышают зарплату;
- у меня не получается накопить деньги, я трачу все, что зарабатываю;
- мой заработок слишком маленький для накоплений;
- виновато начальство, правительство, что мы так получаем и т. д.

Но следует помнить, что человек сам выбирает место работы и уровень заработной платы.

При выборе места работы следует понимать, откуда там берутся деньги на зарплату сотрудникам. Организации можно разделить на два типа: коммерческие и государственные. На государственных предприятиях деньги на зарплату сотрудникам выделяет бюджет. Государственные служащие живут относительно хорошо в период экономического подъёма в стране, когда в бюджете достаточно денег. Когда же доходы госбюджета падают, то начинается реорганизация, сокращение персонала, урезание заработной платы одновременно с увеличением нагрузки. Всегда надо быть готовым из бюджетной сферы шагнуть в бизнес. Помните, что госбюджет имеет ограничения, рынок же ограничений не имеет.

В коммерческих организациях свои правила игры. Бизнес успешен только тогда, когда клиенты покупают товары, работы, услуги. Это понятно всем. Но почему же на вопрос, кто платит Вам зарплату, люди часто отвечают: начальник, бухгалтер, собственник. Постоянно задаю этот вопрос слушателям повышения квалификации. И редко слышу правильный ответ «Клиент». Да-да именно клиент. Именно за счёт денег клиентов бизнес оплачивает текущие расходы. Если знаете, что работодатель на выплату зарплаты постоянно берёт кредит в банке, стоит задуматься о смене места работы, так как очень скоро у компании возникнут финансовые трудности. И тогда, возможно, придётся уходить уже с организации-банкрота, что не украсит резюме.

Вернёмся к пониманию того, что заработную плату всем сотрудникам платит клиент. Что это означает? При выборе места работы, перед тем как изучать условия работы, заработную плату, возможности карьерного роста и т. д. посмотрите, а пользуется ли продукция или услуги компании спросом? Почитайте отзывы клиентов. Посмотрите, как компания работает с клиентами, как информирует их о товарах в интернете, СМИ. Хорошо, если Вы сами потребитель продукции компании, куда собираетесь трудоустроиться. Если нет, то постарайтесь пообщаться лично хотя бы с несколькими клиентами выбранной компании. Надо понимать, что если отзывы отрицательные, клиенты недовольны, то вскоре продажи компании начнут падать и в компании не будет денег на выплату зарплаты.

Дальше необходимо определиться, а что Вы ожидаете от места работы. Если ждёте: официальной зарплаты, социального пакета, понятного набора функциональных обязанностей и

относительной стабильности, то лучше выбрать крупную организацию, желательнее котирующую свои ценные бумаги на фондовом рынке. Стоит понимать, что такие организации, как правило, сильно бюрократизированы, в них существует чёткая иерархия власти, многие должности требуют выполнения рутинной работы, сотрудник в такой организации «винтик в системе». Очень ограниченный круг лиц может сделать карьеру или достичь самореализации в таких организациях.

Понятно, что не все банковские сотрудники становятся начальниками отдела, не все инженеры завода главными инженерами, не каждый бухгалтер-экономист становится финансовым директором и т. д. Уровень конкуренции в борьбе за должность в организациях зачастую превышает уровень конкуренции между предпринимателями за деньги клиентов на рынке. Многие сотрудники испытывают дискомфорт оттого, что приходится выполнять многочисленные инструкции и следовать правилам, устают от рутины. Что же их держит?

Ответ прост: официальная зарплата на карточку два раза в месяц. Люди начинают чувствовать себя финансово защищёнными, это их расслабляет, притупляет инстинкт самосохранения. Многие начинают думать, что поток денег будет всегда и подвергаются стрессу при вынужденной смене работы. Есть те, кто гасит потенциал в обмен на стабильный заработок и испытывает при этом постоянный дискомфорт, приводящий к ухудшению здоровья.

Например, моя хорошая знакомая работает в коммерческом банке начальником небольшого отдела. Зарплата стабильная, порядка 70 000 рублей в месяц. Это выше, чем средний уровень зарплат в регионе. Работа позволила ей вырастить материально двоих детей, оплатить ипотеку. Но цена этому, нехватка времени на общение с детьми, занятие своим здоровьем. Неудовлетворение работой породило дискомфорт, излишний вес, недостаточно хорошее физическое самочувствие, напряжённые отношения с выросшими детьми. У меня всегда возникал вопрос, неужели стабильная зарплата, стоит такого результата?

Рекомендую трудоустроившись наёмным работником в крупную организацию, если Вы ярко выраженный исполнитель, и Вам комфортно быть в ситуации, когда надо с 9 до 18+ выполнять должностные обязанности и думать, как достигнуть показателей эффективности труда. При этом зарплата должна быть выше среднерыночного уровня. Это хоть как-то компенсирует время, которое Вы не провели с семьёй и не потратили на себя.

Работая в организации, необходимо понимать, что такое иерархия власти. Хорошо зарабатывают те, кто наверху, поэтому надо быть готовым к борьбе за должность.

Надо всегда профессионально и финансово быть готовым к смене работы. Любая организация – это живой организм, который постоянно изменяется. Вы должны быть готовы к тому, что в период очередных изменений окажетесь за её бортом.

Если ожидаете от места работы: быстрого карьерного роста и самореализации, решения интересных задач, то необходимо обратить внимание на предприятия малого и среднего бизнеса с потенциалом роста. Как правило, именно в них концентрируются люди способные создать ценность, готовые работать с самоотдачей и развиваться вместе с бизнесом. Заработная плата сотрудника зависит от достижения им реального результата. Вы можете сделать хорошую карьеру в рамках постоянно развивающейся системы. Для этого необходимо трансформироваться вместе с организацией. Но риск потери работы здесь присутствует постоянно. Необходимо быстро сформировать финансовую подушку безопасности минимум на год жизни без работы.

Есть организации или должности в принципе непривлекательные, с точки зрения трудоустройства. Это предприятия малого и среднего бизнеса, которые нанимают людей без трудового договора или с указанием в трудовом договоре заработной платы на минимальном уровне, обещая основную часть зарплаты выплачивать «в конверте». Средняя зарплата в таких организациях невысокая, с неё очень трудно сделать накопления. Неофициальная зарплата не предполагает отчислений страховых взносов в Пенсионный фонд, Медицинский фонд, Фонд соци-

ального страхования. Работая на такой работе, можете не рассчитывать на пенсию, декретные, оплату больничного листа. Часто даже нельзя рассчитывать на отпускные. Не имея официально подтверждённого дохода, трудно будет получить ипотеку под нормальную ставку процента. В таких местах экономически выгодно работать только временно, чтобы получить опыт работы. Работая всю жизнь на подобной работе, лишаете себя возможности достойно встретить старость, путешествовать, реализовать свои мечты. А также находитесь под постоянной угрозой увольнения, по двум причинам. Во-первых, такие организации финансово неустойчивы и часто становятся банкротами, иногда даже умышленно, чтобы не платить по долгам. Во-вторых, скорее всего, выполняете работу, которую могут выполнить ещё тысячи потенциальных работников, поэтому никакого смысла удерживать Вас и платить больше, у работодателя нет.

Лайфхак 3, чтобы увеличить свои доходы сделайте следующее:

1. Определите, в какой роли Вы лично будете зарабатывать максимально. Не бойтесь менять и совмещать роли, если это максимизирует заработок.

2. Определите, какую сумму хотите зарабатывать. Если она больше той, которую зарабатываете сейчас, оцените, сколько времени надо потратить для достижения желаемого уровня дохода? Готовы ли Вы уделять больше времени работе без ущерба своему здоровью и семье?

3. Если да, оцените, есть ли у Вас навыки и умение, чтобы зарабатывать больше?

4. Если да, ищите подходящую роль: предприниматель, фрилансер, наёмный работник, инвестор. Подумайте о совмещении ролей. Например, работая наёмным работником, можно параллельно открыть свой бизнес. Или поменяйте место работы, даже если потребуется сменить место жительства.

5. Если нет, повышайте свои навыки и умения. Осознайте, что просто приходя на работу и выполняя набор стандартных обязанностей зарабатывать достойно невозможно.

Чтобы больше зарабатывать, надо постоянно повышать свою квалификацию, осваивать смежные специальности, не бояться менять роли и места работы. Прилагайте усилия к тому, чтобы стоимость часа труда постоянно росла. Как говорится, между попой и стулом доллар не пролетит. Всегда думайте, как Вы можете продать себя на рынке труда по более высокой стоимости, чем сейчас.

Лайфхак 4. Используйте плюсы официального трудоустройства

Максимизируйте свой доход за счёт получения страховых выплат и возврата налога на доходы физических лиц.

В нашей стране присутствует высокая налоговая нагрузка на официальную заработную плату работникам. Например, если работодатель начислил сотруднику заработную плату, он обязан рассчитать и уплатить:

- страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, ставка установлена в диапазоне 20–30%;

- взносы на страхование сотрудников от несчастных случаев и профессиональных недугов, связанных с производственной деятельностью, ставка установлена в диапазоне 0,2–8,5%.

- удержать с заработной платы и перечислить за работника налог на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13%. Плательщиком НДФЛ является физическое лицо, а предприятие – агент по перечислению налога. Но по факту затраты по перечислению НДФЛ в бюджет несёт именно бизнес.

Пример. Сотруднику начислена заработная плата в размере 10 тыс. руб. Страховые взносы к уплате $10 \text{ тыс. руб.} \times 30\% = 3 \text{ тыс. руб.}$ Взносы на травматизм, возьмём 1%, $10 \text{ тыс. руб.} \times 1\% = 100 \text{ руб.}$ То есть затраты предприятия по заработной плате составят 3 100 руб.

Необходимо ещё удержать НДФЛ $10 \text{ тыс. руб.} \times 13\% = 1300 \text{ руб.}$

Сотрудник на руки получит начисленную заработную плату за вычетом НДФЛ 8700 руб. (10 тыс. руб. минус 1300 руб.).

Чтобы выплатить сотруднику 8700 руб. работодателю необходимо понести затраты на заработную плату в размере 13100 руб., из которой 4400 руб. ($13\ 100 - 8\ 700$) налоговые издержки.

На многих предприятия микро, малого и среднего бизнеса работнику предлагается трудоустроиться неофициально, чтобы не платить с его зарплаты налоги. Есть случаи, когда неофициально принятый на работу сотрудник зарабатывает гораздо больше, чем он мог бы зарабатывать, работая официально. И тогда он ничего не проигрывает, так как самостоятельно может с излишка получаемых денег сформировать накопления на пенсию, финансовую подушку на случай болезни и т. д. С неофициальной заработной платы, которая находится ниже среднерыночного уровня, очень трудно сделать накопления.

Если понимаете, что высокий уровень зарплаты у этого работодателя Вам недоступен, старайтесь устраиваться официально, чтобы иметь подтверждённый доход и социальные гарантии от государства. При трудоустройстве внимательно изучите положения трудового договора, Ваши права и обязанности, размер заработной платы. Проверьте договор на соответствие требованиям трудового законодательства на сервисе «Проверь трудовой договор!» доступен на порталах Роструда «Работа в России» и «Онлайнинспекция.РФ».

Обратите внимание на размер заработной платы, если она указана, например, 10 тыс. руб., то на руки будете получать 8700 руб., то есть заработную плату за вычетом НДФЛ.

От размера официальной заработной платы зависят пенсионные накопления, суммы выплат по декретному отпуску, больничному листу, размер выплат при сокращении. Рассчитать какие именно суммы полагаются можно при помощи онлайн-калькуляторов.

В трудовом договоре указан оклад. А также может быть написано, что по итогам работы выплачиваются бонусы, премии. Обратите внимание, что ряд работодателей делает эти выплаты неофициально, «в конверте». Так как предприятие не перечислит с этих сумм страховые взносы, они не будут учтены при расчёте больничных, декретных, пенсий.

При трудоустройстве необходимо прояснить все моменты начисления заработной платы. Некоторые забывают или ещё хуже, стесняются это делать. Помните, Вы продаёте самый дорогой ресурс, который у Вас есть – время. И делать это необходимо с максимальной выгодой для себя.

Лайфхак 4, используйте плюсы официального трудоустройства. Подтверждённая заработная плата по справке 2 НДФЛ, позволит взять ипотечный кредит под более низкий процент. Заёмщик, не имеющий официального дохода достаточного для требуемой суммы кредита, является непривлекательным и рискованным для банка. Поэтому банки, если и дают таким заёмщикам ипотеку, компенсируют свои риски высокой процентной ставкой.

Несомненный плюс официальной заработной платы – возврат НДФЛ. Напоминаю, плательщиком является физическое лицо, предприятие – агент по перечислению налога.

Плательщики НДФЛ могут вернуть 13% от потраченных сумм на приобретение жилья, обучение, лечение, добровольное медицинское страхование, добровольное пенсионное обеспечение. Следует учитывать, что по каждому виду вычетов установлены ограничения. Вернуть можно не более той суммы НДФЛ, которую уплатили в бюджет. Подробно с информацией о вычетах рекомендую познакомиться на сайте Федеральной налоговой службы (ФНС), раздел Физические лица, получение налогового вычета.

Налоговую декларацию, форму 3 НДФЛ, в которой рассчитывается сумма возврата, уплаченного налога, можно заполнить самостоятельно. Для этого Вам необходимо:

- взять у работодателя справку 2 НДФЛ;
 - собрать документы, подтверждающие расходы на право получения налогового вычета.
- Обратите внимание на сайте ФНС, какие именно документы требуются для получения стандартных, социальных и имущественных вычетов;
- скачать программу для заполнения налоговой декларации на сайте ФНС;
 - заполнить декларацию, предоставить её в отделение налоговой службы по месту регистрации.

Лайфхак 5. Контролируйте текущие расходы

Денег не хватает всегда тому, кто не следит за расходами.

Недостаточно просто видеть в личном/семейном бюджете, сколько потрачено денег на разные категории расходов, суммы надо анализировать и стараться уменьшить.

То есть расходы надо контролировать. Ниже делюсь своими основными способами контроля, которые позволили при относительно небольшом бюджете достойно вырастить детей.

Понятно, что у семьи из пяти человек, значительные расходы на продукты питания. Но когда дети активно занимаются спортом, то потребность в еде увеличивается ещё больше. Чтобы не спустить весь семейный бюджет только на еду, я выработала несколько правил:

- делать закуп продуктов минимум на неделю по минимальным ценам;
- готовить простую и здоровую пищу;
- питаться вне дома только в отпуске.

Мои главные критерии при приобретении продуктов: свежесть, цена, отсутствие вредных добавок в составе. Качество и срок годности на первом месте. Продукты с истекающим сроком годности или содержащие вредные е-добавки могут привести к множеству заболеваний, поэтому нет смысла экономить, чтобы потом покупать лекарства.

Для меня важно определить, где покупать продукты. Делаю это следующим образом:

- изучаю близлежащие магазины и супермаркеты, до которых удобно добираться;
- определяю, какие продукты, в каком магазине есть и по какой цене, какие скидки предоставляет магазин;
- изучаю, как храниться товар и как он доставляется;
- выбираю два-три супермаркета для закупа продуктов. Когда покупаешь продукты в одних и тех же местах, время на изучение что/где лежит из ассортимента значительно сокращается. Покупка делается быстрее;
- меняю периодически супермаркет. Когда открывается новый магазин, то цены и качество привлекательные, потом все начинает меняться не в лучшую сторону для потребителя. Но тут, как правило, появляется другой гипермаркет-супермаркет.

Перед походом в магазин рассчитываю, сколько и какие требуется продуктов, на неделю, а бытовой химии на месяц. И по списку покупаю продукты в один день в нескольких местах. Неделю в магазин не хожу. Иногда делаю закуп на две недели. Главное, не ходить в магазин между закупками продуктов, надо использовать то, что есть. Можно подкупать по списку только быстропортящиеся продукты, например, творог, сметану, хлеб.

В чём выгода массовой закупки? Когда покупаешь большой объем товара, то соблазн купить лишнее просто исчезает. Продукты и так вываливаются из двух-трёх тележек. Если походы в магазин учащаются, то всегда есть соблазн купить что-нибудь вкусненькое, следовательно, траты увеличиваются.

При закупке продуктов на неделю-две приходится сразу тратить значительную сумму. В разные периоды времени, единовременный закуп колебался у меня от трёх до двенадцати тысяч рублей. Единовременный закуп намного выгоднее, чем ежедневные траты. Если Вы так не делаете, то попробуйте и посчитайте сами. И добавьте к выгоде, экономию времени.

Приобретаю одежду по тому же принципу – массовый закуп, но только раз в год. Признаться, я люблю покупать одежду, мне нравится шопинг. Но если постоянно ходить в магазины или делать покупки в интернете, то можно купить кучу бесполезных вещей и зря потратить деньги.

Когда дети растут заменять полный комплект одежды надо чуть ли не каждый сезон. Для меня актуальным был вопрос, где дешевле? Для жителей Приморского края ответ много лет был простой, в Китае. Пока старшие дети росли, раз в год ездила на шопинг в эту страну. Сейчас, это уже невыгодно, но система осталась. Для покупки вещей выделяю несколько дней в отпуске, стараюсь совместить путешествия и шопинг.

Конечно, такой подход к приобретению вещей требует планирования.

Во-первых, надо понимать какую одежду купить всем членам семьи минимум на год вперёд, с учётом того, что дети могут вырасти. Необходимо составить список вещей для приобретения.

Во-вторых, требуется накопить деньги.

Покупки вещей делаю строго по списку. Когда он длинный, брать лишнего, соблазна не возникает.

И последнее, нужно научиться покупать качественные вещи по приемлемым ценам. Как говорится, мы не настолько богаты, чтобы покупать дешёвые вещи.

Всего один раз купила три вещи по интернету. Вещи подошли, но удовольствия от процесса покупки нет. Я наблюдаю, как многие входят в азарт, постоянно совершая покупки в интернет-магазинах. Низкая цена привлекает, люди покупают множество лишних и некачественных вещей, которые потом либо выкидывают, либо пытаются вернуть.

Покупка продуктов один раз в неделю и обновление гардероба раз в год, имеют ещё один важный плюс – экономия времени. Высвобождается время, которое можно потратить на работу или восстановление сил.

Ниже ещё несколько приёмов, которые позволяют экономить:

- установила счётчики на воду, газ;
- постоянно выключаю свет. Приём, только кажется банальным. В прошлом году уехала в отпуск, дома остался сын с девушкой. Большую часть времени они проводили на работе. Но за этот месяц, квитанция за электроэнергию пришла в полтора раза больше обычного. У них сутками горел свет и компьютер;
- использую выгодные тарифы связи. Минимум разговоров по телефону, есть WhatsApp.
- минимум походов в кино и развлекательных мероприятий вне отпуска;
- ходьба пешком, если место назначения в 30-40 мин. ходьбы. Экономия расходов на бензин, такси, проезд и поддержка здоровья;
- имею стопку карт со скидками практически всех магазинов, где делаю покупки. Даже с Китая карты остались.
- везде плачу банковской картой, что приносит бонусные баллы;
- питание преимущественно дома, кафе и рестораны только в отпуске, поездках;
- разумные подарки. Никогда не понимала людей, которые делают подарки, превышающие их финансовые возможности. То есть делают подарок и остаются сами без денег, идут заниматься. Неразумно, с точки зрения, управления деньгами;
- имею недорогой экономичный автомобиль, что даёт экономию на бензине, масле, обслуживании.

Лайфхак 5, постоянно контролируйте текущие расходы, чтобы остались деньги на образование своё и детей, отпуск, ремонт, покупку автомобиля и другие желанные вещи.

Лайфхак 6. Создайте страховой запас денег

Ничто так не придаёт уверенности как имеющаяся финансовая подушка безопасности.

В Советском Союзе была система распределения выпускников ВУЗов, техникумов. Трудоустройство носило обязательный характер, у людей был невысокий, но стабильный заработок. Государство гарантировало оплату больничного листа и пенсию, на которую можно было скромно жить (именно жить, а не выживать). Вероятность стать бомжом или умереть от голода начиная с 50-60-х годов прошлого века, была приближена к нулю. И поэтому у советского человека отсутствовала актуальная необходимость формировать финансовую подушку безопасности или страховой запас денег.

Что же это такое? Финансовая подушка безопасности – это сумма, на которую Вы сможете содержать в течение полугода, а то и больше, себя и свою семью.

В случае отсутствия дохода, страхового запаса денег должно хватить на покрытие текущих расходов: питание, квартплата, плата за обучение детей, транспортные расходы, замена неожиданно сломавшейся бытовой техники, оплата лекарств и т. д. И внимание, оплаты ипотечного или автокредита, если таковые имеются.

Не следует путать накопления и страховой запас денег. Копили люди и в СССР – на машину, отпуск, кооперативную квартиру, свадьбу и т. д. Но накопления на оплату текущих расходов в случае потери дохода делались крайне редко. Почему же сейчас актуально создавать финансовую подушку безопасности? Потому что мы живём в совершенно другое время. Отсутствует гарантия трудоустройства. На оплату больничного листа могут рассчитывать только те, кто имеет стаж работы официально, и то не более установленной и ежегодно изменяемой предельной суммы выплат. Нет уверенности в сохранении рабочего места. Никто не застрахован от того, что предприятие, на котором Вы работаете, завтра не обанкротится. То есть, следуя закону Мерфи: если есть вероятность того, что какая-нибудь неприятность может случиться, то она обязательно произойдёт (англ. Anything that can go wrong will go wrong).

Но многие люди продолжают жить так, как будто находятся в СССР: не создают страхового запаса денег. А есть те, кто ещё усугубляет ситуацию взятием потребительских кредитов, о вредности которых написан следующий лайфхак.

Однажды мне позвонила коллега и стала рассказывать, что в ВУЗе происходят сокращения, сократили её знакомых и теперь те не знают, как жить, и она тоже не знает, удастся ли ей доработать до пенсии. И все это с контекстом, да что же такое творится. Я её слушала, и у меня было ощущение, что разговариваю с человеком, который вышел из тридцатилетней комы и обнаружил, что мир поменялся.

Ещё более странно слышать жалобы от знакомых из коммерческих организаций, которые работали на позициях «белых воротничков». Как так, нам снизили зарплату, сократили? Мы уже привыкли к определённому уровню дохода. Что же делать? Да, в современном мире в любой момент может произойти потеря работы и трудоспособности. И как раз финансовая подушка безопасности позволяет спокойно пережить этот момент и найти новое место работы или открыть свой бизнес.

Возможно, осознание необходимости создания страхового запаса денег в молодости у меня вышло случайно, на основе поговорки «не было бы счастья, да несчастье помогло». Первая причина, это девяностые годы, старая экономика рушилась, а новая ещё не начала набирать обороты, заработки были нестабильные и родители стали постоянно откладывать деньги на случай потери работы, хотя раньше этого не делали. Вторая причина, это неожиданная болезнь

отца, и вместе с ней потеря работы, заработка. Поток денег в семью прекратился в один момент. Выжить помогла сформированная подушка безопасности. Так, в голове у меня отложилось, что всегда надо иметь страховой запас денег.

Сначала я старалась накопить деньги таким образом, чтобы их хватало на следующий месяц жизни, потом на два месяца и постепенно в течение нескольких лет пришла к рекомендуемому многими консультантами размеру финансовой подушки безопасности на шесть месяцев. Что это мне дало?

Первое, уверенность в себе.

Второе, спокойное отношение к временным падениям заработка, вызванного сменной мест работы, нестабильным спросом на консалтинговые услуги. Периоды снижения спроса на свои услуги я воспринимаю как освободившееся время для разработки новых учебных программ, поиска учебного центра, через которые их можно провести с максимальной выгодой для себя.

Страховой запас денег позволяет не хвататься за любую работу, а выбирать только те проекты, на которых можно заработать устраивающую меня сумму и повысить свою квалификацию. Такая стратегия привела к росту профессионализма и заработка.

Страховой запас денег позволяет обходиться без потребительских кредитов на покупку бытовой техники. Если что-то ломается, а понятно, что пылесос, стиральная машинка, холодильник не бывают вечными, то просто занимаю сама у себя деньги из созданного запаса, потом докладываю. Иногда приходится занимать недостающие деньги на отпуск или на покупку вещей, лечение. Обратите внимание, именно занимать. То есть необходимо, потом пополнить финансовую подушку до нужного уровня.

Вы можете использовать следующие шаги для создания страхового запаса денег:

– рассчитайте, какая сумма в месяц является достаточной для оплаты личных/семейных текущих расходов. Вы сможете легко это сделать, если уже ведёте личный/семейный бюджет;

– умножьте получившуюся сумму на шесть, и получите размер необходимой подушки безопасности. Например, если Вы считаете, что достаточной является сумма пятьдесят тысяч рублей на покрытие ежемесячных расходов, то страховой запас денег равен 300 тыс. руб. (50 тыс. руб. × 6 месяцев). Это означает, что Вам хватит этой суммы на содержание себя и своей семьи в случае потери дохода на полгода. У Вас будет время, чтобы без стресса восстановить свой заработок. Если хотите кардинально поменять свою жизнь, сменить профессию, место жительства, но у Вас несовершеннолетние дети, необходимо иметь страховой запас денег на год, полтора. При сумме ежемесячных расходов в пятьдесят тысяч, формируете страховой запас от 600 тыс. до 900 тыс. руб.;

– откройте счёт в банке для хранения страховой суммы. Принцип такого вида накопления – это ликвидность, Вы должны быстро, в случае необходимости, воспользоваться данными деньгами. Выберите надёжный банк, воспользовавшись рейтингом на сайте [banki.ru](http://www.banki.ru). по ссылке <http://www.banki.ru/banks/ratings/>. Или можете открыть счёт в том банке, где у Вас дебетовая карта. Для накопления и хранения страховой суммы необходимо открыть срочный вклад, который предусматривает пополнение денег и их расходование до суммы неснижаемого остатка. Например, в Сбербанке такой вклад называется «Управляй» (минимальный неснижаемый остаток 30 тыс. руб.), в банке Открытие «Свободное управление», в Тинькофф банке можно открыть накопительный счёт или дебетовую карту «Tinkoff Black» по которой начисляются проценты на остаток по счёту и т. д. Выбираете тот банк, которому доверяете. Желательно, чтобы открытый счёт был привязан к карте, которой расплачиваетесь, так как это позволит без комиссии переводить деньги. Если собираетесь открыть накопительный вклад и карту в разных банках, поинтересуйтесь, какая будет комиссия за перевод денег в другой банк.

Покажу, как делаю накопления и поддерживаю финансовую подушку безопасности. Я имею две карты: дебетовую и кредитную. И вклад, который можно пополнять и с которого

можно снимать сумму до неснижаемого остатка. Движение денег между картами и счётом: поступление зарплаты на дебетовую карту – перевод сразу денег на накопительный вклад – расчёты по кредитной карте – перевод денег с вклада на погашение долга по кредитной карте.

Две карты необходимы, так как карту, на которую поступает заработная плата лучше не использовать при расчётах в кассовых терминалах или интернет платежах в целях снижения риска мошенничества. Поэтому текущие расходы оплачиваю по кредитной карте. Но внимание, лимит по ней установила 30 тыс. руб. Всегда гашу долг ежемесячно или чаще и никогда не снимаю с неё наличные средства, так как за снятие берётся процент. Кредитная карта нужна, чтобы совершать расходные операции и не использовать зарплатную карту. Если Вы принципиально против кредитных карт, это очень хорошо, тогда для расходных операций, заведите вторую дебетовую карту, будет две карты: для получения доходов и для расчётов.

Полученную заработную плату на дебетовую карту сразу перевожу на вклад или накопительный счёт, на переведённую сумму начинает начисляться процент. Так как деньги на вкладе лежат короткое время, сумма процентов маленькая, но даже сто рублей плюс – это хорошо. Например, 100 руб. это 2,2л бензина или 3 поездки на общественном транспорте, или два пирожных. Считайте деньги в каком-то эквиваленте – это помогает экономить. Ежемесячно деньги с накопительного вклада перевожу для погашения долга по кредитной карте.

Чтобы скопить страховую сумму, первоначально ставила себе цель: ежемесячный рост остатка на накопительном вкладе. Постепенно за несколько лет страховая сумма достигла нужного размера. В какой-то период сумма может уменьшаться для покрытия непредвиденных расходов, но потом стараюсь восполнить.

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.