

Октябрь
2021

Как выжить Бытовая экономика в России?



16+

Зиглина Василиса

Made with PosterMyWall.com

Василиса Евгеньевна Зиглина

Как выжить в России?

Бытовая экономика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66566490

SelfPub; 2021

Аннотация

Прочитав эту книгу, вы ознакомитесь с экономической составляющей нашей жизни. Вам говорили что брать телефон в кредит это плохая идея? А объясняли почему? Здесь вы найдете ответ на этот и множество других экономических вопросов, с которыми мы сталкиваемся на протяжении всей нашей жизни. Также в книге затронута тема бизнес-тренингов, но не с той целью, чтобы промыть ваши мозги, а чтобы объяснить как выглядят экономические мероприятия в действительности. Я не призываю вас бросать работу и идти вслед за своей мечтой или что-то вроде того. Вне зависимости от того чем вы занимаетесь сейчас и чем бы не планировали заниматься в дальнейшем, эта книга будет вам полезна.

Василиса Зиглина

Как выжить в России?

Бытовая экономика

ВСТУПЛЕНИЕ

Причины написать эту книгу

Эта книга для тех, кто не сидит, сложа руки, не ждёт у моря погоды. Здесь нет секрета обогащения, «волшебной кнопки», которая поможет вам разбогатеть и прочей шарлатанской ереси.

Я – экономист по образованию и автор множества научных статей по экономической тематике. Эта книга рассчитана на широкий круг читателей. В ней я расскажу об экономической составляющей нашей с вами жизни, поделюсь своими выводами и приведу мнения экспертов, имеющих практический опыт в различных областях.

Осознаю, что у большинства людей экономические вопросы вызывают затруднения, поэтому пишу кратко, без воды. Надеюсь, вы оцените.

К решительным действиям я не призываю. Хотите начать свой бизнес? Найдёте для себя полезную информацию и советы по организации бизнеса на первых этапах. Увидите типичные ошибки, которых допускать не стоит. Готовых планов к действию не предлагаю, но методика составления соб-

ственного плана, основанная на бизнес-планировании, здесь приведена.

Во время учёбы я подрабатывала в банке, разобралась в работе этой структуры. Познакомилась с десятками предпринимателей, их проектами, нюансами, проблемами, и главное, с их ошибками, от которых ни один бизнесмен не застрахован, чем и поделюсь с вами.

В последнее время «развелось» множество экономических тренингов, курсов личностного роста и прочих сомнительных предприятий, которые призывают поверить в себя и, мол, после этого вы поправите свое материальное положение. Реклама этих курсов как будто написана под копирку. В ней вы встретите громкие лозунги: «У меня получилось – получится и у вас», «Я – такой (такая) же как вы, до 30, 40 лет работал (а) на нелюбимой работе за гроши, а теперь прозрел (а)», «Научим инвестировать с нуля». Все эти «экономические» курсы доказывают, что есть одно универсальное средство (и только они знают какое именно), которое приведет к богатству. Считаю, что такой панацеи нет, как и универсального бизнеса для всех. Это подтверждается фразой «к богатству ведёт множество дорог». В биографиях успешных людей лишь одна общая черта – они успешны. И успешны потому, что не искали «волшебной кнопки», которая всё сделает за них, не тратили время на поиск универсальных рецептов в бизнесе.

Приятного чтения!

ГЛАВА НУЛЕВАЯ

(как точка отсчёта)

Я говорила, что в этой книге собираюсь, в том числе, затрагивать тему тренингов личностного роста **с позиции критика**. По этой причине позвольте начать с этого.

Все, что я могу сказать про мотивацию в жизни, уместилось в этом абзаце. Спросите себя: «Когда до смерти останется три минуты, **буду ли я сожалеть** о том, что прожил(а) жизнь не так, как хотел(а)?» Буду ли сожалеть о том, что не пытался сменить работу, поехать в отпуск или подойти к любимому человеку? Если пожалеете, то приложите все усилия, чтобы не сожалеть. Но если вам близка позиция премудрого пескаря из сказки Салтыкова-Щедрина, то дело ваше.

Планирование будущего

(Размотать жизнь)

Планирование – залог успеха. Если под словом планирование вы понимаете проведение каких-то сложных математических расчётов, а у вас с математикой не самые тёплые отношения, то давайте начнём с простого. Допустим, у вас есть **кумир**, жизнью которого вы реально хотели бы жить. Объясню на примере шоу-бизнеса. Если ваш кумир – рок-звезда, и вы мечтаете о том же – **размотайте жизнь вашего кумира в обратном направлении**. Его концерты собирают стадионы, а кассовые сборы – миллионы, и вам тоже хочется таких же результатов. Задайте вопрос: а что ваш кумир делал за шаг до того, как собрать такую аудиторию? Предположим, выступал на площадках поменьше, и, чтобы заработать известность, гастролировал в более плотном графике. **А если отмотать ещё назад?** Чтобы гастролировать с группой, её необходимо было сформировать. А после репетиций в гараже вывести на сцену в родном городе. Вот и план. Конечно, в этом примере я разматывала жизнь кумира достаточно быстро, а вы можете сделать это подробнее и тщательнее, после чего постройте собственный план по сбору такого же стадиона с фанатами, исходя из вашей ситуации на сегодняшний день.

Внимание! Прежде чем строить планы, проверьте свою мечту на реальность. Если нет слуха и голоса, шансы стать рок-звездой невелики.

О людях, которые раздают советы

У всех ведь есть знакомые, которые знают, как вам прожить свою жизнь лучше вас? Раньше я думала, что эти люди из боязни прожить собственную жизнь стремятся поучаствовать в чужой. Если вчера соседка вышла замуж, уже сегодня она советует всем окружающим брать с неё пример. А завтра **она оказывается в разводе** с тремя детьми и выглядит намного старше своих лет. Я сейчас говорю про конкретную свою знакомую, имён приводить не стану. Если вы также раздаёте свои ненужные советы и узнали в этом рассказе себя, подумайте, **сколько ваши советы стоят**. Советы профессионалов очень дорогие и на приём к ним не запишешься просто так (к ним стоит километровая очередь). А стоит ли очередь за вашими **бесплатными советами**? Не лучше ли вместо того, чтобы учить жизни других, удачно прожить свою собственную? Когда такие «эксперты» с бесплатными советами лезут ко мне, я посылаю их в дальнейшее эротическое путешествие. Никого не призываю поступать также, но мне удобнее быть грубой и некоммуникабельной, чем выслушивать от не пойми кого инструкции, как мне жить.

Брак
ТЫ ВЫ
чело

Общественная мечта

Думаю, шаблонные фразы типа «когда же вы женитесь / выйдете замуж?», «когда будете заводить детей?», «когда за вторым?» хоть раз в жизни слышали все. Тот, кто спрашивает, исходит из соображения, что вы похожи на него и действительно обо всём этом мечтаете. Понятно, что это шаблонное мышление. Если вы заявите, что не собираетесь делать ничего из вышеперечисленного, это вгонит вашего собеседника в ступор. Как же так!? **Все об этом мечтают, и ты тоже обязан (а) об этом мечтать.** Та самая сила визуализации, вокруг которой всё крутилось в знаменитом фильме «Тайна», поможет вам **избавиться от общественных целей и услышать себя.** Та методика планирования, которая была приведена выше, поможет вам достичь того же эффекта. Если вы пропишите основной целью какую-то общественную мечту, которая на самом деле не ваша цель в жизни, то на следующих этапах вы не сможете достойно планировать. Углубляясь в планирование, вы будете рассматривать цель под микроскопом, раскладывать её на составляющие и рано или поздно зададитесь вопросом: а зачем мне всё это? Например, в СССР многие девочки мечтали стать балеринами, не догадываясь, какая у балерин диета и как будут выглядеть их ноги без пуантов. Если бы они это могли прочувствовать (провизуализировать, так сказать), возмож-

но, их очередь в балетные кружки сильно бы сократилась. То же самое произошло бы и с мальчиками, которые мечтали стать космонавтами, если бы они реально представили себе, что им придётся фильтровать собственную мочу. **Отличить собственные мысли от общественных** достаточно просто. Вспомните, **как вы пришли к этой мысли?** Я хочу услышать от вас всю логическую цепочку. Сомневаюсь, что в 18-20 лет кто-то **аргументировано объяснит**, как он «решил» создать семью, не имея образования, нормальной работы и собственного жилья. Я не против создания семьи. Я за то, чтобы к этому решению вы пришли **самостоятельно**.

Женитьба (замужество) как экономический проект

С древнейших времён заключение брака являлось инструментом решения не только экономических, но и политических задач. И сегодня, создавая семью или заводя новых друзей, мы в первую очередь обращаем внимание на выгодность таких отношений для нас. Даже в детстве, играя в песочнице, дети выбирают себе в друзья тех, у кого игрушек больше. Или я в какой-то особенной песочнице копалась? **И сегодня экономический аспект брака никуда не делся**. Быть домохозяйкой – это сложная, тяжёлая и абсолютно неблагодарная работа без выходных. Дома у домохозяйки нет разграничения между работой и отдыхом. Несмотря на то, что дома она занимается ещё и воспитанием детей, **домохозяйка не**

числится как занятая. После перерыва в трудовом стаже работодатели не ждут её с распростертыми объятиями, и ни на какие пенсионные е-баллы она рассчитывать не может. Исключением является её трудоустройство до родов по трудовому договору. Рассуждая обо всем этом, у меня возник вопрос: а зачем этим вообще заниматься?

Поз
ВЫ

Информация к размышлению: в России повысили пенсионный возраст, потому что в бюджете не хватает средств на содержание пенсионеров. Как думаете, если правительство снова столкнётся с такой проблемой, не придёт ли им в голову идея, забрать пенсии у тех, кто не работал (официально), то есть у домохозяек. И потом доказывайте, что быть домохозяйкой — это тоже работа и кто-то должен заниматься воспитанием детей.

Гражданский брак

Проблему гражданского брака также рассмотрим с чисто экономической стороны.

На данный момент институт брака в России переживает не лучшие времена. И проблемы начались не так уж недавно. Согласно статистике, 73 % пар развелись в 2020, то есть 7 из 10 пар разводятся. Разумеется, существуют романтически настроенные личности, которые скажут что-то вроде «У меня вот знакомые женаты 5, 10, 20 лет и живут «душа в душу»». Таким личностям я бы рекомендовала **не путать тенденцию с исключениями**. Браки распадаются – это тенденция. Ваши знакомые счастливы в браке 5, 10, 20 лет – это исключение. У меня тоже есть знакомые, которые скоро отпразднуют 40 лет совместной семейной жизни. Однако, это обстоятельство мне глаза не затуманивает, и не мешает видеть, что разводов всё-таки гораздо больше. Я не буду долго

разглагольствовать о таких причинах несостоятельности института брака, как бездумное желание вступить в брак (лет так в 18) в стиле «но все же выходят замуж, а я что хуже других?». И про то, что суть брака преподноситься нам, базируясь на каких-то волчьих семейных ценностях (верность до гробовой доски), а люди – как бы, не волки. Об этом пускай рассуждают психологи, я же собираюсь осветить экономическую сторону вопроса.

В 90-е годы стартовало масштабное кредитование населения. Если один из супругов в экономически развитых странах берёт кредит в банке, то **на долговом обязательстве требуется подпись обоих**. Как семья они несут солидарную ответственность по общим долгам. Я работала коллектором в банке и не раз сталкивалась со случаями, когда наши банки выдают кредит одному из супругов, не информируя об этом другого. А когда речь заходит об оплате долга по кредиту, банк вспоминает статью 45 Семейного кодекса РФ, где сказано, что супруги делят поровну нажитое в браке имущество, в том числе и **совместно нажитые долги**.

Если в гражданском браке рождается ребёнок, и его отец не желает платить алиментов, то таковые **взыскиваются** через суд. Отец ребёнка платит алименты исключительно с **«белой» зарплаты**, но до тех пор, пока в налоговую инспекцию не попадут сведения о его реальных доходах, после чего **размер алиментов могут существенно увеличить**.

Нередко один из партнёров по гражданскому браку убеждает другого переписать имущество на себя. Если у одного из сожителей «мутный» бизнес, и вероятность прихода судебных приставов с целью изъятия имущества велика, имущество переписывают на партнёра (а скорее партнёршу) или на внебрачных детей. Иногда такой брак бывает даже **крепче традиционного**, «правильного» брака.

Я не устаю поражаться, что женщины в 21м веке абсолютно серьёзно заявляют, что их должен обеспечивать мужчина. Эти же женщины потом удивляются, что не могут выйти замуж, но почему-то логическую цепочку между этими моментами им уловить никак не удаётся. **Женитьба на вас должна быть экономически выгодной** – вот ответ. Сейчас большая часть финансовой заботы о семье лежит на мужчине. Если вы будете состоявшимся человеком с собственным доходом (а еще лучше богатой наследницей), то решение жениться на вас будет принято гораздо быстрее, чем если вы будете жалкой и беспомощной обузой для бюджета семьи.

Брать ли ипотеку?

Многие посчитали, что аренда жилья стоит столько же, сколько и ежемесячные выплаты за ипотеку, и уж лучше взять ипотеку, чем оплачивать аренду. Эта логика имеет право на существование, но есть нюансы. При смене работы меняется и уровень дохода. В этом случае многие сдают свою

ипотечную квартиру в аренду, а сами живут в той, что дешевле. Но есть ли уверенность в том, что квартиранты сохраняют жильё в целостности и сохранности? Кроме того, ипотеку обычно берут пары (так дешевле). И учитывая современную бракоразводную статистику, убедитесь в прочности вашего союза, как минимум, до момента погашения ипотеки. Лично я считаю, что прелесть съёмного жилья заключается в том, что оно переезжает в след за вашим местом работы.

Взяли де
МОЛОДЬ



Жизнь не по средствам

В студенческие годы я работала в банке менеджером по взысканию просроченной задолженности – **телефонным коллектором**. Разговаривала с разными типами должников, но всегда возникал вопрос: как до этого дошло? С чего все началось?

Полагаю, во времена капитализма придумали лозунг «**один раз живём**». В эпоху роста производства, за которым должен был последовать существенный рост потребления, потенциального потребителя призывали, не откладывая мечты в «**долгий ящик**», и поскорее расстаться со своими деньгами. Но если мы действительно живём один раз, то почему мы должны **гнаться исключительно за материальным**? Ведь в жизни кроме домов, машин, одежды и роскоши есть ещё любовь, искусство, творчество и т. д. Да, возможно, я живу единожды, **но зачем кошелёк распахивать**?

Однако люди, которые берут кредит с формулировкой «на золотые серьги и отпуск в Турции», думают иначе. В США, к примеру, является **нормой жить в долг**. Хотя бы раз в жизни вам говорили, что жить **не по средствам плохо и неправильно**, только вряд ли кто-то слышал эту мысль аргументированно. Поэтому не будем ограничиваться моралью и разберёмся в сути проблемы. Чтобы её проиллюстрировать, я нарисовала для вас **график**.

П
о
т
р
е
б
и
т
е
л
ь
«А»



п 30 у

График. Жизнь не по средствам

На графике представлены два типа потребителей «А» и «Б», у которых изначально был абсолютно **равный доход** в 30 условных единиц (далее у. е.) и абсолютно **равные условия проживания**. Единственное отличие между «А» и «Б» – их **стиль жизни**. На графике отражён момент их взаиморасчётов друг с другом после получения заработной платы. Потребитель «А» живёт **в соответствии с уровнем своего дохода, не привлекая заёмных средств**. Потребитель «Б», помимо заработанных им средств, **занимает** у потребителя «А» 10 у. е. в первый месяц, и в итоге тратит 40 у. е.. В это время, потребитель «А» живёт на 20 у.е.

Во втором месяце доход обоих потребителей по-прежнему 30 у. е., однако у потребителя «Б» имеется задолженность перед потребителем «А». После её погашения у потребителя «Б» останется 20 у.е. А в распоряжении потребителя «А» 40 у. е. При сохранении данной динамики потребитель «А» будет жить по доходу, а потребитель «Б» будет тратить больше, чем зарабатывает. Во втором месяце размер займа составит уже не 10, а 15 у. е., как следствие, долг – 15 у. е. Таким образом, у потребителя «Б» останется 15 у. е. в третьем месяце и ему придётся снова занимать, увеличив сумму займа до 20 у. е. После получения очередной заработной платы и очередного погашения долга в распоряжении потребителя «А» будут уже 50 у. е., а у потребителя «Б» – только 10 у. е.

Данная модель потребительского поведения несколько идеализирована и не учитывает возможности появления третьих лиц или возникновения ситуации, при которой потребитель «Б» откажется возвращать долги. Но она отлично демонстрирует финансовое состояние, в котором пребывает большинство живущих не по средствам потребителей. В реальной жизни в качестве потребителя «А» выступает банк, который помимо возвращения основного долга требует также и проценты, что усугубляет финансовое положение потребителя «Б». В ситуации невозврата он неминуемо подпадает под штрафные санкции. **Кабальность** обеспечивается не процентами, которые лишь **усугубляют** ситуацию, а самим фактом привлечения займов потребителем.

Становиться ли участником финансовых пирамид?

От деятельности пирамид «МММ» Мавроди и «Русского дома Селенги» пострадали миллионы. Но сравнительно недавно оскандалилась и другая финансовая пирамида – Кэшбери. Подобные случаи повторяются, потому что **люди любят азарт**. Можно ли заработать на азарте? Да, если вы – **создатель** этой пирамиды. При этом, получить можно как деньги, так и срок, два в одном. Некоторые «охотники за удачей» вступают в эти общества, рассчитывая вовремя **соскочить** и занять **место ближе к верхушке**. Только забывают, что создатель пирамиды уже предусмотрел такой вариант

и придумал **дополнительные уловки для поддержания целостности** своей аферы. Она не рассчитана на то, чтобы зарабатывали вы, она рассчитана, чтобы **зарабатывали на вас**. Правда, потребительские пирамиды вроде **пока** не разваливаются.

Что вы сделаете, если выиграете миллион?
(Доход должен быть больше расхода)

В заезженной истории простой рабочий покупает лотерейный билет и выигрывает миллион. Свершилось то, о чём он всерьёз даже не задумывался. Отлично, можно осуществить все свои мечты. Вот только о том, что выигрыш не резиновый счастливчик в этот момент не задумывается.

Слово миллион здесь чисто условное, под ним понимается такое количество денег, которое раньше человеку и не снилось. Прикиньте, что будет для вас такой суммой – может быть, миллион евро?

Представьте, что такое количество денег у вас уже есть и ответьте: каковы будут теперь ваши действия? Многие купят особняк, авто, одежду, круиз, **а дальше?** В литературе немало примеров, как, спустив свой выигрыш, герои возвращались на место своей старой работы. Деньги – не безлимитные. Любую сумму можно потратить достаточно быстро, и, чтобы оставаться «на плаву», **ваш доход должен быть равен расходу.** Помните это простое и полезное правило: **чтобы ваше состояние прирастало, ваш доход должен быть больше расхода.**



Сколько стоит жить богатым стилем жизни?

Дорогие вещи требуют дорогого ухода. Известный российский певец, живущий в США, решил приобрести катер (или моторную лодку, не суть). Всё бы ничего, пока он не узнал, сколько стоит её техобслуживание. В Лос-Анджелесе эта сумма достигает 9000 долларов в год. Во Владивостоке содержание моторной лодки тоже обходится недёшево. Её надо где-то пришвартовать, а стоянка не бесплатная. Если у вас частный дом, и лодка не слишком большая, можно загнать её на зиму в гараж. Но доставка от берега до дома тоже потребует средств. Даже если у вас есть машина для транспортировки, добавьте стоимость прицепа. Включите сюда снасти, бензин, покраску, внеплановые поломки, ремонт, и вы легко убедитесь, что **стоимость покупки не так уж велика по сравнению со стоимостью её содержания**. Не лучше ли сразу рассчитать затраты и доходы на перспективу?

По

Распознаем плохие бизнес-тренинги

Даже если вы не являетесь фанатом тренингов по личностному росту, про силу визуализации и позитивное мышление вы точно слышали. Все эти тренинги **очень поверхностны**. На протяжении веков философы спорят, что первично: **мысль или материя**? Становится ясно, что подобные тренинги созданы **идеалистами**, верящими в первичность мысли. Их теории **не имеют 100 % доказательств**, особенно в научных кругах.



Если вам предлагают кардинально изменить жизнь и свой образ мышления, то вы наткнулись на плохой бизнес-тренинг. **А зачем вам кардинально менять свою жизнь?** И уж тем более, зачем вам менять свое мышление? Вы – это уникальный набор психофизических свойств, привычек, особенностей поведения, у вас свой неповторимый характер. Даже если вы хотите изменить свое сознание, вряд ли у вас это получится. **От себя не убежишь**, если более простыми словами. Ваша внутренняя структура устойчивее, чем вы думаете, она будет сопротивляться глобальным изменениям. И зачем вам менять **всё**? Чтобы «бизнес-тренер» залез к вам в карман? Не напоминает ли **такой «бизнес-тренинг» секту?**

В вашей жизни есть не только отрицательные, но и **положительные моменты**. И если изменить её кардинально, потеряется не только плохое, но и хорошее. Естественно, над проблемами нужно работать, но **корректировать жизнь и менять её полностью не одно и то же?** В начале книги уже говорилось, что «к богатству ведёт множество дорог». Даже если у вас в приоритете не богатство, а личная жизнь, то и здесь эта фраза по-прежнему актуальна. **Мы все абсолютно разные**, у нас разные изначальные данные, возможности и цели. Во всех подобных тренингах говорить, что существует уникальное средство, которое всех приведёт к желаемому результату (и именно они знают какое), но да-

же разбогатеть все хотят **по-разному**. Преследуя разные цели, разные люди ради обогащения готовы пойти на разные вещи. Отсюда следует вполне логичный вывод, что не существует универсального для всех способа достичь желаемого – у каждого он **свой**.

На серьёзных бизнес-мероприятиях уточняется, когда именно применяется та или иная методика. На профессиональных бизнес-курсах у готового продукта всегда есть конкретные характеристики, при описании которых не используется слово «чудо», но присутствует чёткий план, прочитав который, вы будете ясно понимать, чего ждать от этих занятий, и как вы сможете потом это применять в работе. Объявление, призывающее посетить экономическое мероприятие, будет написано «сухим», деловым языком и не будет вызывать к вашему воображению и эмоциям.

Если же вам всё-таки приглянулась какая-то образовательная организация, помните: эта организация должна иметь **сертификаты соответствия и лицензию** на оказание образовательных услуг.

Кто вообще должен посещать бизнес-мероприятия?

Пожалуй, ещё раз проговорю, бизнес-мероприятия призваны помочь решить какие-то профессиональные (рабочие) моменты, поэтому ходить туда должны следующие группы людей:

1) Бизнесмены и всевозможные экономисты, которые хотят **повысить свою квалификацию**. Перед тем, как записаться на подобное мероприятие, надо представлять, **какие компетенции у вас появятся** после посещения данного тренинга, и каким образом можно **будет применять их в своей профессиональной деятельности**.

2) Бизнесмены без диплома, **остро чувствующие нехватку экономического (бухгалтерского) образования в своей работе**.

3) Начинающие бизнесмены, которые желают **создать свой старт-ап (открыть готовый бизнес)**. Занятия должны помочь им в составлении бизнес-плана и запуска своего бизнеса. То есть, по окончании занятий у вас на руках должен быть готовый бизнес-план.

4) Бизнесмены и другие экономисты, которые хотят **расширить круг профессиональных знакомств** и пополнить клиентскую базу.

Всем остальным на этих бизнес-мероприятиях **делать нечего. Необходимые знания можно получить в любом ВУЗе**.

Выводы. Перед тем, как посещать бизнес-мероприятие, у вас должна быть чётко сформулирована **цель** визита туда. Прочитав план, в голове должно появиться представление о том, **что вы получите**, посетив тренинг. Организация, оказывающая образовательные услуги, должна иметь лицензию на оказание таких услуг.

Все дело в голове (Образ мышления)

Раз уж я затронула тему бизнес тренингов, то хочу поделиться с вами своими наблюдениями столкновения двух миров (богатые против бедных). «Эксперты», торгующие тренингами личностного роста, всегда уделяют внимание мышлению. Аргументируется это тем, что от образа мышления полностью зависит ваш успех. И с этим сложно спорить.

Моя мастер по маникюру вместе с мужем поехали на базу отдыха. База отдыха оказалась очень дорогой. На парковке стояли только роскошные авто, а мои знакомые приехали на дешевой машине и столкнулись с крайне негативным и **пренебрежительным отношением персонала**. Однако отдыхающие на дорогих авто в общении с моими знакомыми не были пренебрежительны и категоричны. Негатив исходил **только от персонала**, а не от статусных гостей базы. А ведь их доходы были гораздо выше, чем доходы персонала базы.

Вывод, который сделала я на основании этой истории: чем меньше человек зарабатывает, тем больше он занимается подсчётом чужих средств. От результатов этих подсчётов и будет зависеть отношение к другим людям. А так как богатые люди главным образом занимаются подсчётом собственных денег, то и способ оценки других людей у них должен строиться на каких-то других принципах нежели у бедных.

Думаю, в данной истории был задействован ещё один немаловажный аспект. Со своим местом в «пищевой цепочке» персоналу этой базы было легче смириться, когда они сравнивали себя с людьми на дорогих авто (более дорогими, чем их собственные). Но когда на базу отдыха приехали мои знакомые, у персонала базы в голове щёлкнула мысль вроде этой: «они ничем не лучше меня, тогда почему они клиенты этой базы, а я тут работаю?».

Образ мышления богатых людей – это не моя главная тема, поэтому это все мои наблюдения в этой плоскости.

ГЛАВА ПЕРВАЯ. ВЫ В ВУЗе

Как найти свое призвание?



Если под словом «призвание» понимается работа, которая позволит вам **не работать ни дня в своей жизни**, то **никак**. Но ситуация, при которой человек достиг сорокалетнего возраста и не нашёл призвания – не редкость. В любом деле без труда не обойтись, но есть сферы деятельности, которые вам **интересны и даются проще**. В процессе получения экономического образования я занималась рисованием. Меня в этом занятии раздражало то, что нельзя взять картину из головы и трансформировать её в реальную жизнь, как с флешки на ноутбук. В голове картина часто кажется безупречной, а при перенесении на бумагу выглядит «не очень». У вас не получается сделать линию более плавной, но вы пробуете снова и снова, чтобы получилось, как надо. Другой бы давно уже бросил попытки рисовать, а вам это занятие не только не надоедает, но, наоборот, вы стремитесь рисовать лучше и лучше. Это и есть призвание. Если есть тяга к какому-то конкретному делу, то вам оно доставляет удовольствие и удаётся лучше, чем другим. Я бы даже сказала, если вы этим занимаетесь, потому что не можете этим не заниматься. Именно этим следует руководствоваться при выборе факультета.

Однако, вполне возможно, завтра вы сможете освоить ещё какую-то новую профессию, в которой вы тоже будете преуспевать.

Вывод: если вам что-то нравится – не обязательно делать из этого карьеру. Однако стоит попытаться извлечь из

него финансовую выгоду.

Семь смертных грехов студента

(почему многие сейчас работают не по специальности?)

В последнее время тема несостоятельности образовательной системы в России стоит очень остро. Я имею высшее образование и опыт работы в университете, поэтому решила осветить данную тему. Эта и следующая главы будут полезны всем студентам и их родителям, но я вам желаю прочитать их до поступления.

Грех первый. Бездумный выбор профессии

После учебы **придется искать работу**, и делать это гораздо проще, если у вас есть диплом, желательно красный. Затертая цитата Пауло Коэльо (а в некоторых источниках Конфуция) «Найдите себе работу по душе, и вам не придется работать ни одного дня в своей жизни» – достаточно сомнительна. Главная задача работы – приносить доход, который позволял бы свободно жить или хотя бы перекрывал расходы. Просто при выборе профессии необходимо руководствоваться вашими способностями и тем уровнем заработной платы, который вы сможете получать, отучившись в университете или колледже. Сейчас существует множество всяких центров выявления способностей у ребенка, которые помогают школьникам с определением будущей профессии. Вот мой рецепт по выбору профессии:

- Зайдите на сайт по подбору персонала и посмотрите **как будет оплачиваться ваша будущая профессия**. По последним данным большинство школьников хотят стать бло-

герами (в первую очередь) и врачами (во вторую). Заработок блогеров очень нестабилен (есть ведь и мало успешные блогеры), вас устраивает это? Ко второй профессии: а вы планируете стать стоматологом? Быть может вам по душе пластическая хирургия? Если ответ на два предыдущих вопроса положительный, быть может, вам понравится ваша работа. Во всяком случае, заработная плата точно должна понравиться.

- **Сначала ищите будущую работу, потом идите за образованием.** Сходите в пару предприятий, где требуются специалисты по вашей будущей профессии. Если повезет, уговорите их взять вас на день поработать у них. Лучше разочароваться в выбранной профессии до получения диплома, чем после или в процессе учебы.

- **В России сословность никто не отменял**, поэтому некоторые поступающие в высшие учебные заведения выбирают профессию родителей. В этом случае, они могут миновать шаг два. И не только потому что заботливые родители куда-нибудь да «пропихнут», как подумали многие. Родительский опыт в этом случае помогает погрузиться в профессию, узнать все нюансы и подводные камни до выхода на работу и поступления в вуз. Да и в случае возникновения непонятных ситуаций, есть куда бежать за советом. Так как я занималась в университете научно-исследовательской деятельностью, могу с уверенностью сказать, что роль научного руководителя (наставника или преподавателя) очень велика

в профессиональной деятельности. Если бы не было научно-го руководителя, сомневаюсь, что мне бы удалось получать научную стипендию хотя бы один семестр (Наталья Юрьевна Титова, моё почтение). Случаев, когда ребёнок идёт по стопам родителей, не имея малейшей предрасположенности к этой профессии, достаточно. Но выбор профессии зависит не только от вашего таланта и возможностей, но и от возможностей ваших родственников.

Ваш выбор университета и профессии должен быть обусловлен уровнем заработной платы и пониманием того, чем именно вам предстоит заниматься по окончании университета. Некоторые, например, выбирают ВУЗ в том городе и стране, где планируют жить в дальнейшем.

Грех второй. Самоуверенность

Это касается в первую очередь отличников, которые считают, что если в школе и университете у них были сплошь отличные оценки, то и **остальная жизнь должна пройти как по маслу**. Правда, сейчас об этой проблеме сказано многое. И до большинства людей дошло, что институтские оценки, а уж тем более школьные, в этой жизни ничего не решают. Мне доводилось видеть ещё один **тип самоуверенных студентов**: вернемся к теме родословности. Это те студенты, которые выбирали будущую профессию, полагаясь не только на свои способности, но и на способности своих родителей. Это даёт таким студентам повод думать, что **их жизнь**

обречена на успех. Но в последнее время появилось немало компаний, которые помимо связей требуют профессионализма. Так что, на родственников надейся, а сам не плошай.

Грех третий. «Распыляться» на все подряд
(феномен троечника)

В последнее время соцсети кишат мемами о том, что пока отличник работает «на дядю», троечник реализуется в бизнесе. Такое действительно иногда случается. Почему такой феномен вообще существует? Потому, что пока отличник уделяет время всем предметам, троечник сосредотачивается на наиболее важных ему дисциплинах, которые ему легче даются. Маркетологи давно вывели закономерность, что покупатель, которому предлагают **выбрать из более чем 10 вариантов** однородных товаров, скорее всего, уйдет из магазина без покупок. У отличника выбор велик и размыт, у троечника – ограничен его способностями. В результате, **не «распыляясь» на все подряд, троечник реализуется в близкой ему области.** В пример часто приводят знаменитого физика Альберта Эйнштейна (1879-1955), который, как гласят многочисленные источники, был троечником. **Однако забывают упомянуть,** что «удовлетворительно» у него было исключительно по гуманитарным дисциплинам, точные науки он знал на «отлично».

Для того чтобы запустить собственный бизнес, кроме ат-

тестата и диплома необходимо **обладать целым рядом личностных качеств**, таких как лидерство, организованность, самоорганизация и т. д. Но если вы не обладаете перечисленными качествами, то, на мой взгляд, работать «на дядю», имея диплом – гораздо проще, чем без него. Образование лишним не бывает.

Грех четвертый. Подработки во время учебы не по профессии

Важно, чтобы **подработки в процессе обучения** были по вашей будущей **специальности**, в противном случае после окончания университета можно остаться работать по той профессии, которую вы осваивали в процессе обучения. Так что уж лучше меньше зарабатывать во время учебы, чем потом сидеть на среднем заработке без перспектив до конца своих дней.

Нужно понимать, что очные часы, отведенные на обучение в университете, должны составлять примерно 40 % от всего вашего обучения. Все остальное время я рекомендую отводить на **самостоятельное освоение профессии**. Для каждой дисциплины в зависимости от формы обучения эти рекомендации прописываются в методических планах (чем меньше аудиторных часов, тем больше часов на самостоятельное обучение). Но эти планы читают только те, кто их пишет, до студентов эта информация, как правило, не дово-

диться. То есть, если вы учитесь на программиста, вам **вне учебного процесса** желательно создать, как минимум, какую-нибудь свою программу или разработать свое приложение. Яркой иллюстрацией этого греха являюсь я сама. В студенческие годы я активно занималась научно-исследовательской деятельностью, писала и публиковала статьи на экономическую тематику и участвовала в конференциях. Как результат, сейчас вы читаете мою книгу, то есть, уже после окончания университета я продолжаю писать на экономическую тематику.

Грех пятый. Первый кредит

Стремлением показать себя с наилучшей стороны (особенно в финансовом плане), страдает множество молодых людей. Именно такие люди в своем большинстве рано или поздно столкнутся с неспособностью гасить свои долги через несколько лет. Именно здесь запускается механизм, описанный в главе «Жизнь не по средствам». А начинается это все со студенческой скамьи, когда душа требует пантов, а кошелек требует только акционных товаров.

Грех шестой. Необдуманный брак

Многие мои сверстники уже имеют минимум один развод за плечами. А свою первую «вторую половинку» они встре-

тили именно в студенческой среде. Зачастую эти **браки мешают успешному окончанию университета**, а впоследствии, сами эти браки распадаются. В итоге студент, которого пронзила стрела купидона, остается без образования и без семьи.

Грех седьмой. Любовь к «горящей» воде

Как думаете, что происходит в студенческих общежитиях по вечерам, особенно пятничным? Ладно, подскажу. После того, как вы «погрызли гранит науки», его надо чем-нибудь запить. Этот грех схож по своим последствиям с грехом четвертым. Время, проводимое в университете должно распределяться **рационально**. Поэтому если в процессе обучения вам было очень весело, то к выпуску вам станет очень грустно.

Вывод: к сожалению, первый грех является самым распространенным и лежит в основе остальных шести. Многие абитуриенты направляются в университет, потому что их туда заставили пойти родители. О таких вещах, как дальнейшее трудоустройство, будущая заработная плата и условия труда, многие абитуриенты даже не задумываются. В результате, в стране сложилась обстановка, при которой большинство работает не по профессии.

Как получить налоговый вычет?

Не забывайте о своём праве на налоговый вычет. В последнее время из-за повышения уровня бедности в стране о налоговых вычетах (далее – НВ) говорят всё чаще. Информация о видах НВ взята с официального сайта ФНС – <https://www.nalog.gov.ru>. Итак, виды налоговых вычетов:

1) **Социальный налоговый вычет.** Именно этот вычет представляет наибольший интерес. Чтобы объяснить его суть, нам понадобится разграничить понятия «база для расчёта» и «сумма средств, которую вы получите на руки». Это абсолютно ни одно и то же. Эту разницу вы можете видеть ниже в таблице на примерах некоторых видов НВ.

Таблица 1 – Расчёт налогового вычета.

Вид расхода, подпадающий под действие налогового Вычета (НВ)

База
для
расчёта
На
руки

Расход на оплату образовательных услуг

120 000

15 600

Расход на оплату образовательных услуг членов семьи
50 000
6 500

Расходы на оплату медицинских услуг
120 000
15 600

Расходы на оплату медицинских услуг членов семьи
50 000
6 500

Расходы, связанные с приобретением недвижимости
2 000 000
260 000

В столбце 2 указана база для расчёта НВ, а в столбце 3 – суммы, которые заявитель получит «на руки». Третий столбец получается путем умножения данных во втором столбце на 13 %, потому что НДФЛ (налог на доходы физических лиц) составляет 13 %. Как вы заметили, **база для расчета НВ существенно больше, если платить за себя.**

Виды социальных НВ:

1) НВ по расходам на обучение регламентируется п. 2 и п. 1 ст. 219 НК РФ. Право на получение этого налогового вычета вы имеете, если вы оплатили:

- собственное обучение любой формы обучения (дневная, вечерняя, заочная, иная);
- обучение своего ребёнка (детей), брата или сестры (полнородных и неполнородных) в возрасте **до 24 лет по очной форме** обучения;
- обучение своего опекаемого (подопечного) в возрасте **до 18 лет по очной форме** обучения и **бывших подопечных в возрасте до 24 лет.**

2) **НВ на лечение** может получить физлицо, оплатившее лечение, что регламентируется п. 3 ст. 219 НК РФ и [Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 № 201](#). В перечень медицинских услуг, подпадающих под действие данного НВ, также входит **установка зубных имплантатов**. Претендовать на НВ вы можете после оплаты медицинских услуг, в том числе дорогостоящих, оказанных вам, вашим супругу (супруге), родителям, а также детям (в том числе усыновлённым) и подопечным в возрасте до 18 лет. НВ распространяется и на приобретение назначенных врачом лекарств (в том числе для членов семьи), а также после уплаты страховых взносов по договору ДМС (дополнительного медицинского страхования), заключенному в целях своего лечения или лечения членов семьи.

3) **НВ по расходам на благотворительность** представляется в сумме, направленной физическим лицом в течение года на благотворительные цели (но **не может превышать 25%** полученного физическим лицом за год дохо-

да):

- благотворительным организациям;
- социально ориентированным некоммерческим организациям на осуществление ими предусмотренной законодательством деятельности;
- некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), образования, просвещения, здравоохранения, защиты прав и свобод человека и гражданина, социальной и правовой поддержки и защиты граждан, содействия защите граждан от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и защиты животных;
- религиозным организациям на осуществление ими уставной деятельности;
- некоммерческим организациям на формирование или пополнение целевого капитала.

Данный НВ регламентируется п. 1 ст. 219 НК.

4) НВ по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни п. 4 ст. 219 НК РФ. Вычет предоставляется при оплате своих расходов и расходов на членов своей семьи:

- по договорам негосударственного пенсионного обеспечения с негосударственными пенсионными фондами;
- по договорам добровольного пенсионного страхования

со страховыми организациями;

– по договорам добровольного страхования жизни, если такие договоры заключаются на срок **не менее пяти лет**.

5) **НВ по расходам на накопительную часть** трудовой пенсии регламентируется п. 5 ст. 219 НК РФ, а также № 56-ФЗ [от 30.04.2008](#) «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». Если дополнительные взносы на накопительную часть пенсии за налогоплательщика уплачивал работодатель, социальный вычет физическому лицу **не предоставляется**.

Максимальный размер базы для расчета по всем видам социальных НВ (за исключением налоговых вычетов на благотворительности и недвижимости) – **120 000 тысяч рублей**.

2) **Стандартные НВ** (ст. 218 НК РФ) на первого и второго ребенка – **1400 рублей**; на третьего и каждого последующего ребенка – **3000 рублей**; на каждого ребёнка-инвалида до 18 лет, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы – **12 000 рублей** родителям и усыновителям (**6 000 рублей** – опекунам и попечителям). **Это не сумма, которую вы можете получить на руки**. С этой суммы вам просто не надо платить налоги. Вот зачем при трудоустройстве имеет смысл принести в организацию документы, подтверждающие наличие у вас детей.

Предположим, у вас один ребенок, значит, вам полагается НВ в размере 1400 рублей. Вы платите налоги по ставке 13 %.

$$1400 * 13 \% = 182$$

Это означает, что на руки ваш работодатель выплатит вам на 182 рубля больше. И если ваш доход превышает 350 000 рублей в год, то с момента превышения вами этой планки на НВ вы претендовать не можете.

3) **Профессиональный НВ** предоставляется предпринимателям, нотариусам, работающим по гражданско-правовым договорам, авторам. Регламентируется **п. 3 ст. 221 НК РФ**.

4) **Имущественный НВ**. Если вы продавали своё имущество, то НВ для вас регламентируется ст. 220 НК РФ. Если вы владели транспортным средством (машиной) более 3х лет, а квартирой более 5 лет, то налогом **такая сделка не облагается налогом**. Но если указанный срок не прошёл, размер НВ для **движимого имущества 250 000 рублей**, для **недвижимого имущества – 1 000 000 рублей**. Это означает, что указанные суммы не будут облагаться налогом, налог будет взиматься с дохода, превышающего эти суммы. Предположим, вы купили квартиру 2 года назад и решили продать за 5 000 000 рублей. В этом случае 1 000 000 рублей налогом облагаться не будет, а остальная часть суммы подлежит налогообложению.

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.