

# КӨТТІ ҚЫСҚАН БАЙ БОЛАР



ДАУЛЕТ  
АРМАНОВИЧ

БЕСТСЕЛЕРДІҢ  
КАЗАҚША  
НҮСҚАСЫ

# Даулет Арманович Көтті қысқан бай болар

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66381248](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66381248)*

*ISBN 9785005532930*

## **Аннотация**

Менің есімім Даулет Арманович, мен жоғары оқу орнының ұстазымын, кәсіпкермін, инвестормын, енді жазушы атандым. Осы кітапты не болса да жазуым керек болды, өйткені ол ақшаға байланысты барлық түрлі сұрақтарға жауап береді. Бұл кітапта жазылған әр қадамды қолдансаңыз, алдыңызға қойған кез келген мақсатқа жетесіз. Кітаптың орыс тіліндегі атауы «1 000 000 долларов в инвестициях на пальцах», атына заты сай келетін нағыз, пайдалы әдебиет!

# Содержание

Даулет Арманович	6
1 -ШІ тарау. Ақшаны қайдан алу және бизнес нұсқалары	12
1.1 Кәсіпкер	14
1.1.1 Шағын бизнес	15
1.1.2. Кәсіпкер мінезі	17
1.2. Несие мен ірі бизнес	20
1.3.Өзін-өзі жұмыспен қамтушылар	22
1.4 Жалақы	23
1.5 Инвестициялар	26
1.5.1 Масштабтау	28
1.5.2 Инвестордың имиджі	29
1.5.3 Бір миллионердің әңгімесі	30
1.5.4 Нағыз бай адамның әңгімесі	32
1.6 Кездейсоқ табылған табыс	33
1.7 Үлкен сома	34
1.8 Іс-әрекеттегі бағдар – жеңіс кілті	36
1.8.1 Адамдарды манипуляциялау: нарық vs реттегіш	37
1.8.2 Қысқамерзімді бағыт алғандардың әдеттері	38
1.8.3 Зефирлі тәжірибе	40
1.8.4 FIRE (FINANCIAL INDEPENDENCE,	42

## RETIRE EARLY) ҚОЗҒАЛЫСЫ

2-ші тарау. Ақшаны қалай басқаруға болады	43
2.1. Автокөлік	44
2.1.1.PORSCHE	45
2.1.2. Ақ піл	47
2.2. Демалыс	48
2.2.1. Туған еліндегі демалыс	49
2.2.2. Отырыстар	51
2.3. Активтің ішіндегі пассивтер	53
2.3.1. Университет	54
2.4 Жылжымайтын мүлік	56
2.5 Сыйлықтар	58
2.6. Мейрамдар	60
2.6.1.Мерекеге алынған кредит	62
2.7. Жалдамалы пәтер	63
2.7.1. Жалдамалы пәтер, жоспар құру	64
2.7.2. Жалдамалы пәтерлер. Басқа да тәуекелдер	66
2.7.3. Пәтер сатушының айтылмайтын сырлары	67
Конец ознакомительного фрагмента.	69

# Көтті қысқан бай болар

## Даулет Арманович

*Переводчик* Бейбит Шагановна Солтанкулова

*Дизайнер обложки* Дмитрий Миронов

*Редактор* Инара Ахметжанова

*Редактор* Азымбек Адильгазы

*Редактор* Рахат Батгал

*Редактор* Айнель Аманбекова

*Редактор* Айбар Жандарбеков

*Редактор* Гулинур Мухтарова

© Даулет Арманович, 2021

© Бейбит Шагановна Солтанкулова, перевод, 2021

ISBN 978-5-0055-3293-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Даулет Арманович

## Көтті қысқан бай болар

Бұл кітапта пирамида, спортқа бәс тігу және басқа да кәзәп ұтыстарға жатпайтын тұрақты қаржы құралдарын таба аласың. Бұл құралдарды мен, менің студенттерім, клиенттерім, достарым және Forbes тізімінің үштен бірі қолданып көрген. Бұл кітапта көрсетілген стратегиялар миллионды бір айдың ішінде жинақтауға мүмкіндік бермейді. Дегенмен кітапты оқып шыққан соң, сол миллионды, уақытыңды бостан босқа сауда-саттық, талдауларға жұмсамай, жайлы өмірден бас тартпай, қалай табуға болатынымен таныса аласың.

Бұл кітапта атауында көрсетілгендердің бәрін табасың. Оқып шыққан соң ең тұрақты, классикалық, консервативті қаржы құралдарын пайдалана отырып (пирамида, Форекс, спортқа бәс тігу және басқа да күмәнді табыс табуға жатпайтын) бір миллион доллар табу капиталының қаржы жоспарын құрастыра аласың. Бұл құралдарды мен, менің студенттерім, клиенттерім, достарым және Forbes тізімінің үштен бірі қолданып көрген. Бұл жерде көрсетілген стратегиялар миллионды бір айдың ішінде жинақтауға мүмкіндік бермейді. Дегенмен кітапты оқып шыққан соң, сол миллионды

уақытыңды бостан босқа сауда-саттық, талдауларға жұмсамай, жайлы өмірден бас тартпай қалай табуға болатын жолымен таныса аласың.

Ата-анама арнаймын – олардың көмегісіз мен де, әрине, бұл кітап та болмас еді. Әке, анам! Алдарыңда бас ием, сіздерге деген алғысым шексіз!

## **Кіріспе**

Қымбатты оқырман! Осы кітапқа көңіл аударғаныңызға ризамын. Қазір қысқаша бұл кітаптың кімге, не үшін, өзі үшін пайдалы не табатыны және менің кім екенімді айта кетемін.

Танысқанымға қуаныштымын, мен-Дәулет Арманұлы, кәсіпкермін. Екі бизнесім бар: жаттықтырушы залмен кішігірім коммерциялық жылжымайтын мүлік. Және де ХБА бакалавриат студенттеріне дәріс беремін, оған дейін бүгінгі AlmaU мен Қазақстан-Британ техникалық университетінде (Қазақстаннан болсаңыз олар туралы естіген боларсыз) жұмыс істеп көрдім.

Дәріс беру менің негізгі ісім еместіктен пәндерім аз, дегенмен менің сабақтарымды студенттердің көпшілігі нағыз адал, қызықты да өте пайдалы деп санайды. Пәндерім «Кроссмәдениетті менеджмент», «Практикалық менеджмент», «Business communication» деп аталады. Жеке қаржы мәселесін үнемі қозғап отыратынмын, бірақ пәндерім мен берілген уақыттың шектеулігіне байланысты студенттерім-

мен өзімнің, өзгелердің ақша жұмсау тәжірибесімен бөлісе алмадым.

Бұл мәселе студенттердің қызығын тудырғанымен, студенттік кезең ұзақ, бірақ тұрақты инвестициялық табыстың артықшылығын аса түсіне бермейтін кез екені бәрімізге мәлім. Менің ақысыз кіру мүмкіндігі бар жеке қаржы туралы дәрістерім 30-дан асқан аға буындарды қызықтыратынын байқадым, себебі инвестиция мәселесі олар үшін өзекті мәселе де, студенттерге қарағанда жеке қаржыны басқаруға ықпалдары үстемірек.

Бұл кітап өзі, ата-ана, бала-шаға, тума-туыстары үшін мойнына жауапкершілік алған тұлғалар үшін жазылған. Егер де бұл жауапкершілік сізде болса, бұл кітап алдымен сіз құрған капитал мен сіздің араларыңыздағы жүкті дұрыс бөлуге, содан соң жауапкершілікті капиталға аударып, қаржы қиындықтарды барлық деңгейде өзіңіз, ұрпақтарыңыз үшін шешуге көмектеседі. Ал егер де бұл жауапкершілік сізде болмаса, дұрыс қаржылық бағытын сілтеу арқылы көптеген долларлық миллионерлер құрған қаржылық әдеттерді бойыңызға сіңіруге мүмкіндік береді. Ол үшін биткойн, бюджетті қысқарту, лоторея, тендер, «пирамида», наркобизнес дегендерден аулақ болу керек. Сіз әлемнің ақша жетіспеушілік жағдайда өзіңізді қалай ұстайтыныңызды, одан шығу жолдарын, ең күрделі сұрақ-ақшаны қайда салу керектігі жайлы біле аласыз.

Жоғарыдағының негізінде бұл кітапты жазбауыма бол-

мады. Өмірбаяныңды, танымал жұлдыз болмасаң, жазбауға болар, себебі ол ата-анаңнаң басқасына бәрібір. Менің Қазақстандағы тұрып жатқан 4 жыл ішінде байқағаным: адамдардың, тіпті бай адамдардың сәтсіз қаржылық шешімдері арқылы банкротқа ұшырауы таңғалдырды. Қазақстанда небәрі он мыңға жуық жеке инвестициялық шоттар (ЖИШ) ашылған, ал бұл дегеніміз банк картасының аналогы, ол арқылы биржаға инвестиция құюға болады. Бұл ЖИШ тек еліміздің 0,06% халқында бар болса, оны үнемі қолданып жүргендер саны 2000-ға жуық, немесе Қазақстан халқының 0,01% ғана. Мұндай көрініс бұрынғы Кеңес Одағы елдерінде де кездеседі, бір қызығы, мемлекет кінәлі емес, білім, тәжірибе мен мамандардың жоқтығы -ең басты себеп. Олар қайдан болсын, капитализм біздің елге 30 жыл бұрын ғана келсе.

Сіз – қайдағы жоқ бір дәріс беруші мен жаттықтырушы зал иесі жеке қаржы туралы бір кітап жазатындай қайдан білсін деуіңіз мүмкін. Ал мен 7 жыл Ұлыбританияда тұрып оқыдым; Өкінішке орай, қаржы ісі бойынша емес. 10 жылдан аса кәсіпкерлікпен, инвестициямен айналысамын. Әр қимылым жаңа білім, тәжірибе мен жаңа таныстыққа толып жатыр. Англияда гольфты жиі ойнайтынмын, сол кезде Exeter қаласында оқып жүріп, осы қаланың инвестиция қорының иесімен таныстым. Оның басқаруындағы капиталы 500 миллион фунттан астам, ал бұл, айтпақшы, аталған салада көп емес.

Қазақстанға қайта оралған соң көптеген, сіз олардың қызметі тұрмақ аттарын да естімеген, брокер, инвестор мен миллионерлермен таныстым. Бұл кітапта өз ойымнан шығарылған ештеңе де жоқ – бәрі баяғыдан ойлап табылған, ал менің ойым – тек ТМД елдерінің қазіргі жағдайына сай, сол бір миллион капиталды қалай жасауға болатын туралы үлкен мақсат пен жиналған тәжірибемен алмасу.. Кітабым сіздің үлкен шыңға шығатын қадамдарыңыздың біріне себепкер болып жатса, мен де сізбен бірге қуанамын. Сондықтан оқып болған соң өз жетістігіңізбен бөлісе отырыңыз. Менің Инстаграм парақшам @realprepod немесе email [realprepod@gmail.com](mailto:realprepod@gmail.com).

### **Бұл кітапты қалай оқу қажет**

Егер де сіз қаржы әлемінен бейхабар болып, кәдімгі бизнес пен қарапайым жұмысыңыз болса, кітап дәл сіз үшін. Ал егер де жеке қаржы мәселесінде шебер болсаңыз, бұл кітап сіз үшін өте пайдалы болмас, пайдалы болса – сіз шебер емессіз. Кітаптағы менің негізгі ойым: біз тек адамдармыз, әркімнің өз мамандығы бар, жаңа мамандық іздеп жүрген жоқпыз, сондықтан бұл жерде биржадағы алып-сатарлар үшін ештеңе жоқ. Бұл кітап бір миллион табу мақсатын қойған, шыдамдылық танытып, инвестицияға ісіне жылына 2—3 сағат уақытын бөлуге дайын адамдар үшін. Практика көрсетіп отырғандай, ондаған жылдар ішінде жылына 2 сағаттың өзі жеткілікті.

Кітаптың басылып шыққан нұсқасы болса, қолыңызға маркер мен қалам алып, пайдалы жерлерін белгілеп отырыңыз. Мөлдір бетбелгіні алып, маңызды жерлеріне жабыстырыпқойыңыз, кітаптың шеттеріне жазыңыз, Инстаграмда жариялаңыз да, мені «realprepod» деп белгілеуді ұмытпаңыз. Егер электронды нұсқасы болса скриншот жасаңыз да, сізге пайдалы да маңызды жерлерін жария ете беріңіз, күмән тудырса, қаржы мәселесін білетіндермен, сенетін адамдарыңызбен талқылаңыз. Сұрақтарыңыз болса маған Инстаграмға жазсаңыз болады, міндетті түрде жауап беремін. Аудио кітап форматын таңдасаңыз, онда тек талқылай аласыз (2—3 жылда бір рет болса да тыңдап тұрыңыз).

Кітапты қарапайым, түсінікті тілмен жеткізуге тырыстым, күрделі терминдер көп емес, ал егер оларды кездессеңіз, түсіндірмелерін осы кітаптың беттерінен немесе Гуглдан таба аласыз. Көптеген тарауларда сіздерге түсінікті болу үшін өзімнің, достарымның, кеңес алған клиенттерім мен студенттерімнің өмірінен мысал келтірдім. Және де үй тапсырмаларын кездесесіз, оларды мұқият орындауға кеңес беремін. Олар өте оңай болғанымен, тәртіп пен тұрақтылықты қажет етеді.

# 1 -ШІ тарау. Ақшаны қайдан алу және бизнес нұсқалары

Ақшаны қайдан алуға болады? Инвестицияға қолданылматын ақша көзі, шынайына келсек, өте көп. Бұл жалақы, үнемделген ақша, бизнес, кездейсоқ тапқан табыс, сатылған жылжымайтын немесе басқа да мүлік болуы мүмкін. Ең бастысы өз-өзінді инвестиция 100500 миллионнан доллардан басталады деген оймен жей бермеу керек. Биржалық нарыққа кірудің бастапқы соммасы 100 \$ басталады. Қазір сол дереккөздерімізді талдайық.

Бизнестен бастайық. Қарапайым адамдарға тән 3 бизнес түрін анықтайық. Яхта сатып алушылар Forbes тізімінде болмайды. Олардың бизнесы қандай болуы мүмкін? Қазақстанда қазынаға салықтың бір бөлігін төлейтіндер мұнай және де басқа мемлекеттік кәсіпорындар делік. Бұл экономиканың айтарлықтай әлсіздігін көрсетеді. Қазіргі уақытта, 2020 жылдың сәуір айының басында, карантин кезінде Алматыда кітап жазып отырғанымда, бұл өте айқын байқалды. Мұнай бағасы 25долларға құлдырап кәсіпкер мен жалақы алатын жұмысшылар арасында дүрбелең басталды. Олар ащы шындыққа көздері жетіп, негізгі «касса» жасайтын өнімнің сұраусыз қалғанын, ал басқа халықаралық нарықта сатылатын өнімнің қазірше жоқтығын түсінді. Ал

екінші жағынан, егер сіз Америка, Қытай, Ұлыбританияны алсаңыз, олардың экономикасы аз үлесін бірнеше ғана компаниялар мен салалар құрайтынын көресіз. Қызметтердің үлкен үлесін шағын бизнес пен жеке дара кәсіпкерлік құрайды. Сондықтан олардың экономикасы тұрақты да мықты болып табылады.

# 1.1 Кәсіпкер

Бизнестің 3 түрін анықтайық: шағын бизнес, орта бизнес және өзін-өзі жұмыспен қамту. Егер сіз осылайша ақша тауып, үнемдей алсаңыз, бұл бизнес түрлері инвестиция құюға өте қолайлы екенін байқайсыз. Неге десеңіз, бізде, кеңес үкіметінен қалған инвестор – кейпі бай, ақшасы сансыз адам ретінде санамызда қалыптасып қалған. Оларда бәрі де бар: қымбат машиналар, элиталық мүлік, ал инвестициямен басқа ісінің жоқтығынан айналысады деп ойлаймыз. Ал шынайы келсек, ол басқаша. Менің ойымша инвестициямен кедейліктен бір саты жоғары тұрғандардың барлығы айналысу керек. Себебі инвестиция өсуге, ақшаны көп табуға, өмірінді жақсартып, келе жатқан ұрпағыңа актив пен мұра қалдыруға мүмкіндік береді. Сізде бизнес бар болса, ол дұрыс жолдағы бизнес болған жағдайда, сіз үлгілі кәсіпкерсіз. Ал үлгілі кәсіпкер болсаңыз, онда ақшаны қажеттіктен де арта таба аласыз.

## 1.1.1 Шағын бизнес

Шағын бизнестің қызмет көрсету саласындағы жақсы жақтары неде? Ол – аз уақытта тәуір ақша тауып капиталды жинап алу. Қызмет көрсету саласындағы бизнес едәуір инвестицияны қажет етпейді, көбіне жарнама мен үй-жайларға саласыз. Бизнестің алғашқы кезеңін алсақ, мынадай математика шығады: сіз 100 мың саласыз да (2020 жылдың тамыз айының доллар бағамы 240\$), 1 айдың ішінде қайтара аласыз. Сөйтіп бір жылда бір айлық пайдаңыз 100 мың боп тұрады. Ал бизнесіңізді дамыта берсеңіз, өсімі де көбейе береді; миллион, 5 миллион... Қызмет көрсету саласының бір жақсысы – тез кеңейте аласыз, мысалы, онлайн арқылы бүкіл елге немесе әлемге де шығуға болады. Бұл бизнес сізден тек бастауды, көңіліңіз, күш-қуат пен көзделген мақсатыңызды талап етеді.

Бірақ сізде бұл бизнеспен қаншама уақыт айналаса аласыз деген сұрақ туындауы мүмкін? Жұмыс жасамай, сол өсімнің пайдасымен өмір сүру уақытын аңсаймыз, дегенмен ол тез арада болмас. Бұны тек мен ғана емес, көптеген кәсіпкерлерде де кездесетін жағдай. Бұны сол деңгейге жеткендер ғана түсінетін шығар. Сол себептен шеберлік пен дағдылыққа апарар жол ұзақтау. Статистикаға сүйенсек, неден жоғалтып, неден пайда көретінімізді анықтауға болады. Бізде осы бизнеске құйған 100% ақшаны жоғалту қаупі бар

делік, егер де бұл іспен айналысу қиындық туындатса, өсімінен де айырыламыз. Бұл, мысалы, капиталымызды құрған 100 мың теңге (2020 жылдың тамыз айының доллар бағамы 240\$). Бқтимал пайдамыз -1200\$, бұл көрсеткіштің сәттілігі 20-ның ішінен 1-і ғана болуы мүмкін.

## 1.1.2. Кәсіпкер мінезі

Бизнеспен айналыспақ болсаңыз, оны қалай жасау керектігіне тоқталу қажеттік етпес, кітап ол туралы емес. Сіздің уақытыңыз бен осы іске назар аударғаныңыз қажет. Бизнес ашсаңыз, сіз ол жерде ұзақ уақыт өткізесіз.

Бизнес дегеніміз кәсіпкерлер айналысатын іс. Кәсіпкер деген ерекше тәжірибесі, ақылы, мінезі бар адам. Сіз шынайы кәсіпкерсіз бе? Шынайы болсаңыз —керемет! Бизнесіңіз инвестициялық кірістің негізін қалаушы болар. Сіз кәсіпкер болып, жасыңыз 20-дан төмен болған жағдайда осы істе өзіңізді сынап көре аласыз. 20 жаста бизнестегі ақшаңыз да көп болмас, сондықтан жоғалту қаупі де жоғары емес. Бұл жаста бизнес үшін инсвестицияның да керектігі шамалы.. Мен шағын бизнестің кірісі өте жоғары деп айтып кеткенмін. Айына 100% табыс әкеледі. Бұнымен кішігірім бизнесқана күресе алады. Дегенмен, бұл белгілі бір деңгейге, кішігірім сомаларға дейін. Табысты бизнес ашу үшін сіз кем дегенде 20-ға жуық сәтсіз бизнескеректігін естіген едім. Бұған дейін сіз өзіңізбен болып жатқан жағдайды сабақ ретінде қабылдап, кәсіпкер болу үшін керек білімді теріп жүресіз. Кәсіпкерлер туралы сөйлесейік. Өзім немесе таныс кәсіпкерлер туралы айтайын. Кәсіпкерлерлікпен 14 жасымнан айналысамын. Қазіргі уақытта 27-демін. Мен Алматыдағы AlmaU мен Қазақстан-Британ техникалық университеттерінде дәріс бе-

ремін. Жаттықтырушы залым мен бизнес орталығым бар. Оған дейін неше бизнесім болғанын санап шығу қиын. Көп нәрсемен айналыстым. 20 шақтысы сәтсіз аяқталды. Инвестор мен кәсіпкер деген екі жол, ал мен үшін жұптасқан жол. Кей кәсіпкер таныстарымды инвестиция тіпті де қызықтырмайды. Олар үлкен қатерлі табысты тез арада табуға ұмтылады. Олар маған соғыстан қайтқан ардагерлер тәрізді – соғыстан қайтып, бейбіт адамзаттық өмірге үйрене алмай жүргендердей. Бірде консалтингпен айналысатын танысыммен сұхбаттасып отырғанда оның айтқаны: «Дәулет, мен 1 айда 2—3 миллион рубль табыс тапсам, келесі айда сол соманы жоғалтып та аламын» дейді. «Бұл саған ұнай ма? -деген сұрағыма жауабы- бұл қызықты өмір, әрине, тұрақтылық та көбірек болса дейсің». Адамның мінезімен байланыс көрініп тұр. Оған не жарасады, өмір тәжірибесі қандай, өзін неше уақыт дайындағаны – бәрі көрініп тұрады. Біріншісі, бозбала кезінен бастайды. Инвестиция мен бизнесті салыстырсақ, жас кезіндегі бизнесің инвестицияны көбірек қайтарады.

Ал енді сәтсіз аяқталған 20 бизнес бастамаларыма оралайық. Өзімнің, таныстарымның, достарымның тәжірибесіне жүгінсек, бұл, айына 100 мың теңге табыс әкелетін, сәтсіз аяқталатын 20 бизнестің заңдылығы екен. Бұл жердегі математика басқаша: 100 мың теңгені (стартаптың орташа құны) 20-ға көбейтсек =2 млн шығыс, 2—10 жыл аралықта осы үшін кеткен әрекеттер, сонда ғана айына 100 мың теңге табыс беретін бизнес сізде деуге болады. Мүмкін бұл нақты

емес те шығар, дегенмен құны қандай екенін түсіну керек.

## 1.2. Несие мен ірі бизнес

Ірі бизнестің артықшылығы-инвестиция сияқты қайтарымында. Оны өз ақшаңызға жасамайсыз, себебі капиталыңыз сомақты болу қажет. Ол үшін кепілдікке мүлік қойылады. Ақшаңыз жоқ болып, несие алғанда, сіздің шығыныңыздың тәуекелі банктік тәуекелден жоғары боп тұрады. Себебі кепілдікте сіздің мүлігіңіз. Бұл ірі бизнес казинодағы рулетка ойыны тәрізді. Алайда нәтижесі дағды, тәжірибе, сәттілік, эмоциялық жағдай тағы да басқаларына байланысты.

Сіз, банк несие беруге бас тартқанда, автоломбардқа келдіңіз делік.

Көлігіңіз 2 млн теңге (27\$ мың 2020 жылдың тамыз айында) тұрады делік. Сізге ақша өте қажет боп тұр делік, бірақ той, немесе басқа несиені жабуға емес. Автоломбард сізге бірінші аптада несиені төлемейсіз, ал сол аптаның ішінде қарызды толық қайтарсаңыз, несие пайыссыз болады дейді. Сіз авто құнындағы 2 млн теңге емес тек 500 мың теңге алдыңыз делік. Ары қарай не болмақ? Автоломбард несие пайызы өте жоғары болады. Төлемді кешіктірсеңіз, банк автомобиліңізді алып қояды. Ол қалай болмақ: алған ақша қалтада, бір апта өтеді, санауыш қосылады, пайыз қосылады, сіздің несиеніз өсе береді, көлігіңіз қамалады, айыппұл тұрағына жабылады. Тағы бір апта өтеді, несие пайызы да өседі, сөйтіп қарызға белшеден басып, соны жабу үшін басқа жерден

несие алуға тура келеді.

Сонда сізге N-сомадағы ақша қажет болғанда, актив ретінде ақша тұратын тек көлігіңіз қолданды. 2 млн тұратын автотны кепілдікке беріп, небәрі 500 мың теңге алдыңыз. Сіздің тәуекеліңіз 125% құраса, банктікі керісінше. 25% алып 100% жоғалта аласыз. Бұл математика сізге жаман көрінгенмен, ломбард үшін бәрі керемет. Банк несиесі де тура сондай. Олар несиені кепілдікке жылжымайтын мүлікті қойғанда ғана береді. 100 мың\$ тұратын пәтер немесе үйіңізге тек 50 мың\$ бере алады. Сол 50 мың\$-ға бизнеспен айналысасыз, оның да тәуекелі бар. Сонымен, сіздің тәуекелдеріңіз ықтимал табысыңыздан асады. Несие алған адамдардың жағдайы осындай болады.

## 1.3.Өзін-өзі жұмыспен қамтушылар

Енді тұлға түріне оралайық. Өзін-өзі жұмыспен қамтушыларды алайық. Шағын бизнес дегеніміз- өзін-өзі жұмыспен қамту дегеніміз. Оны жалақысы жоғары табысты топ-менеджерлер немесе қызмет көрсету саласындағы өзін-өзі жұмыспен қамти алатындар құрайды. Өзін-өзі жұмыспен қамту-уақыты мен зияткерлік ресурстарын ақшаға айырбастады дегенді білдіреді. Бизнеске ақшаны адам емес жүйе табады. Енді кәсіпкерге тоқтала кетейік. Ол қандай адам? Мен білетін кәсіпкерлердің көпшілігі оқу орындарын оқымаған білімі жоқ немесе дипломды сатып алғандар, себебі білім алу бизнеске көп жағдайда кедергі келтіреді. Мен формалды, өз елімдегі университеттерді айтамын. Озат оқығандардың 3-ке оқығандарға жұмыс жасап жүргенін талай естіген боларсыз. Радислав Гандапас 3-ке оқығандар келісімге келе алатын, ережелерді айналып өтетін, алдауға жақындығы бар адамдар деп айтады. Осы қасиеттер кәсіпкерлікке өте пайдалы. Сондай-ақ өзін-өзі ұстау, жауапкершілік, қаталдық қасиеттері де бойларынан табылады. Жауапты адам жауапсыз кәсіпкерден әлдене құнды серіктес.

## 1.4 Жалақы

Бизнестен басқа менде жалақым бар. Университтерде сабақ беретінімді білесіздер. Бос уақытымның барлығынан, өзім де білім алып, оқып, ары қарай дамытқым келеді. Маған олар жеңілдік те жасап берді. Almaty Management University DBA бағдарламасын оқып жатырмын. Сол жердегі бакалавриаттарға өзімді сабақ беруші ретінде ұсындым. Аптасына бір-екі рет барып, едәуір жалақы аламын. Кітапты оқып жатқандардың көбісі мансапты қуатын болар.

Неге дейсіз ғой? Кәсіпкерлер саны жұмыс жасап жүргендердің санынан аз.

Тәуекелдері мен артықшылығына келсек, бизнес жүргізу қауіп-қатері бар іс. Ал мансаптың қауіп-қатері аса жоғары емес. Бұл еліміздегі халықтың 99 пайызының мансаптың арқасында, жалақыдан жалақыға дейін күн көріп отыр деген көрсеткіш. Бірақ сол карьера, мансап, бізге байланысты емес жағдайлар туындағанда, мысалы, жаһандық пандемия проблемасы сияқ ты, жоғалтып алуы да мүмкін.

Кәсіби спортшының мансабын талдайық. ТМД елдерінің арасында спорт мансабы – қайтарымы өте төмен, ең тәуекелді мансап болып табылады. Спортшылар уақыты мен денсаулығын қатерге тігеді. Олар өздерін спорттан кеткен соң өздерін қамтамасыз ете алатын дағдыларға жұмсамайды. Ал

спорт тез бітіп қалуы мүмкін. Ярослав Радашкевич деген пауэрлифтингпен айналысқан жас жігіт туралы естіген боларсыз, Ресей, Еуропа, әлем рекордсмены, чемпион болып жүрген. Ал Еуразия чемпионатында штанганы көтеріп, тізе бүктіретін сәтінде, аяғында жарықшақ пайда болып 20 жасында мансабымен қош айтуына тура келді. Ол өзіне, осындай жағдайларға ақша жинап қойып па еді? Қайдам, пауэрлифтингішлер клиенттерін жаттықтырып, көп пайда табыста таба алмайды. Ол сақтандырылған ба еді? Мүмкін, бірақ оның мөлшері өмір бойы жұмыс істемеуге жетпес. Біздің елде спортшыларды сақтандыру деген тиісті деңгейде емес. Сондықтан алдымен келесіні ұғып алу керек: бұл іспен айналысып жүргенің, өз рахатың үшін бе әлде табыс табу үшін бе? Спорттағы мансап қысқа, бәсекелестікке толы, жолы қауіпті, бір мезетте-ақ аяқталуы мүмкін. Сақтандыруды сатып алсақ та, жұмсаған уақыт пен еңбегіміз ақталмас.

Ал жай мамандықтарға келетін болсақ, көп нәрсе сіздің қайда жұмыс жасайтыныңыз бен қандай баға жетпес маман екендігіңізге байланысты. Кей қызметкерді батпаққа батырсаң меруерт алып шығады, ал кейбіреуі мөлдір судан да ештеңе таба алмай жатады. Бұның бәрі бірнеше факторға: сәттілік, өзіне, жұмысқа, өмірге, қоршаған ортаға деген көзқарасына байланысты. Бұл жердегі мансап та спортшыға қарағанда оңайырақ болады. Дегенмен, бизнес тәрізді, мансап та, тез аяқталуы мүмкін. Қолдарынан ештеңе келмейтін адамдарға қиын, әрине. Жұмыстан қысқартылуға түсіп қа-

луы жа ықтимал, себебі олардың келешекте сенуге болатын кәсіби негізі жоқ. Бұндайлар несие алып, аяқ астынан жұмыстан айрылып қалса ше? Банктер болса аямайды. Негізгі тәуекел математика емес, адамдардың тағдыры ұйымдардың қолында екенін көрсетіп тұр. Бір жұмыс беруші мен екіншінің арасында күн көру үшін жүгіріп жүр дегім келмейді, алайда бизнес те аяқ асты тоқталып қалуы мүмкін.

Жұмыс жасап жүргендерге келер болсақ, жасыңыз 25-тен, тіпті 35-тен асқан болар. Сіз, тәуекелді жақтырмайтын, кәсіпкер бойында табылмайтын: біркелікті іс-шаралармен айналысып, одан зардап көрмейтін қасиеттеріңіз бар консервативті тұлға боларсыз. Бұл дегеніміз – сіз кәсіпкерге қарама қайшы мінезіңіз бен шеберлігіңіз үшін ақы аласыз. Табысыңыздың мөлшері де аз болмауы мүмкін. Жалданып жұмыс жасаған адамның табысы аз дейтін қағида жоқ. Бұл адамдардың кәсіпкерлерден айырмашылығы – тәуекелге деген төзімділіктің төмендігінде. Ол әр кәсіпкерде табыла бермейтін тәртіп.

## 1.5 Инвестициялар

Біз қызығушылығымызды тудыратын ақша көзіне де жеттік. Оның ең бірінші артықшылығы-ешнәрсемен шектелмегендігінде: уақыт, географиялық тұрғыда. Мансабыңыз болған кезіңізде тәуліктегі 24 сағаттың сегізі ұйқыға, сегізі басқа: отбасына, жолға, ойын-сауыққа тағы басқа нәрселерге кетіп жатады. Жұмысқа уақытыңызды көп жұмсай алмайсыз. Біреуді жалдасаңыз, оларды қадағалап басқару керек. Ол үшін адамдармен қарым-қатынас жасай білу үшін тәжірибе, білім, эмоционалды күш-қуат қажет.

Бұл бизнесіңіз болса да, келесі көрініс орын алады. Өз қолыңмен әртүрлі он шақты бизнесті басқару қиын. Сіз ол үшін көмектесетін адам жалдап, ақысына ақша төлейсіз. Үнемделген ақшаңыз күннен күнге өсе беруі мүмкін. Көз алдыңызға өсіп тұрған гүлді елестетіңізші: жан жағына ұрығын сеуіп, ол ұрықтардан тура сондай гүлдер өсіп жатса. Бұл гүл құмырамен шектелген боп тұр. Бір гүл жылына тура сондай гүлді өсірсе екі гүл болады. Жыл сайын бір гүл- екіге, екі жылда-төртке, үш жылда-алтыға көбейе береді делік. Инвестицияңыз да сол сияқты, мұнда бір ғана «гәп» бароның капитал сияқты құмырасы жоқ. Бұл жақсы. Біз гүлді құмырада өсіреміз, себебі оларға құмыра далада өскеннен гөрі ұнайды. Бұл жерде де солай: біздің қаражатымыз

«құмырасыз» жақсы өседі. Олар көбею арқылы өсіп отырады. Сондықтан ірі капитал құруға көп жинақтар қажет емес, ең алдымен тәртіп пен ертерек инвестицияны бастау керек. Тағы да нені айтып кетсек болады? Мүмкін, сіздер инвестиция арқылы көптеген бай адамдардың одан ары байығаны туралы білмейтін шығарсыздар. Әрине, бұл өте тамаша, ал оны пайдаланбағандық – ақымақтық шығар.

## 1.5.1 Масштабтау

Менің, пандемия кезінде жабылған, жаттықтырушы залым бар. Мен дағдарыс біткен кезде бір емес екі жаттықтырушы зал ашқым келер делік. Ол үшін бизнес жүргізуді өзгерткенім жөн. Әрине, оңайға соқпас, дегенмен, оларды еңгізген соң тағы екі жаттығу аппаратын сатып ала аламын. Сосын жиырмамын алғым келер. Қайтадан өзгеріс енгізу қажет, бұл басқарудың өзге әдіс түрлері боп келеді. Ол да өзгертілген жүйе. Ал бизнесім бірнеше жерде болса, қадағалап басқару қиынға соғады емес пе? Онда басқару жүйесін қайта өзгертемін. Содан соң 100 жаттығу аппараты алғым келер. Тағы қосымша тәуекелдер кездесер: брендті басқару, бәсекелестерді ойлау дегендей. 100 жаттығу аппараттарым болған соң, Қазақстанда нөмір бірінші инвестор бола алам. Бұл деген тәуекелдер мен уайымдар.

Алайда, менің де 1000\$ капиталым 100 мың \$ болса десем, өз тұлғамды түбегейлі өзгертпес едім, қымбат оқуды ұзақ оқымас та едім. Ресурстарымды бұл іске жұмсамас едім. Күштің зоры осында. Сондықтан ірі капиталдың едәуірі инвестиция арқылы құрылған, ал дарынды инвестор данышпан кәсіпкер болуға қарағанда әлдеқайда оңай.

## **1.5.2 Инвестордың имиджі**

Кейбіреуіңіз, осы жерге дейін оқып болмай тұрып, кітап инвестиция туралы емес Forex тәрізді қор биржасында сауда жасау туралы деп ойлауыңыз мүмкін. Шынында бәрі кинодағыдай емес: галстук таққан ер адамдар телефоннан түспей бүкіл залға «Сатып аламын», «Сатылды» деп айқайласатын. Инвестиция- қызықсыз, ішті пыстыратын, күш пен уақыт аз бөлінетін нәрсе. Ол жалғыз нәрсені – тәртіп пен көп жылдарды талап етеді.

## 1.5.3 Бір миллионердің әңгімесі

Ең алдымен Карл Дженсенмен таныстырайын. Ол Америкада бағдарламашы (программист) болып жұмыс істеп, жылына 100 мың \$ тауып, жұмысы шиеленісті атмосферада өтетіндіктен, кезекті бір жұмыс күнінің аяғында өзіне зейнетке қалай тезірек шықсам деген сұрақ қояды. Әйелі екеуі 5 жылдан соң қомақты 1 миллион доллар ақша жинап, өз еркімен зейнетке шыға алатын жоспар құрады. Дәл солай болды: 43 жасында 1—2 миллион доллар жинап, зейнетке шықты.

Ол не істеді:

- ипотекадағы зәулім үйін сатып, кішігірім қарапайым үй сатып алады;
- кейбір тұтынушы дағдыларынан арылып, қажетті заттарды қолжетімді супермаркеттен алып, үйін өзі жөндейді;
- отбасылық шығындарын азайтып, жұмыстан бос кездегі уақытын жанұясымен өткізеді;
- өзінің жылына 40 мыңға\$ дейін табыс беретін пассивтік портфеліне өмір сүреді, ол болса табыстың үштен бірі, ал қалған үштен екі бөлігін қайта инвестицияға жолдайды.

Сізді ол тек Америкада, жалақылары қомақты елдерде, бізде жылына 100 мың\$ табу қайдан болсын деген ойлар торлай бастар. Ал негізінде бәрі әлдеқайда оңай екенін айтқым

келеді.

## 1.5.4 Нағыз бай адамның әңгімесі

Бай болу үшін көп ақша табу керек емес. Сіз ақшаны көп табу орнына аз жұмсаңыз. Мысалы, мен кеңес берген адам 49 жаста, слесарь болып жұмыс істейді, айына 300\$ дей табысы бар, оның 150\$ жұмсап, қалған 150\$ жылына 10% беретін инвестицияға салады. Есептегенде он жылда 31мың \$ жинақтай алады екен, оның жылына 3100\$, айына 258\$ тауып, жұмысқа жұмсалатын шығындардан арылып, жұмыс жасамай-ақ жай-барақат өмір сүре алады екен. Әрине, ол миллионер бола алмайды, дегенмен Қазақстан, Ресей, Украинада немесе басқа да ТМД елдерде тұрып жатқандарға зейнетке уайымсыз шыға беруге болады. Бұл деген біз бен сіздің азаматтылығымыздың жақсы жақтары.

## 1.6 Кездейсоқ табылған табыс

Бұл сізге біреу ақша сыйласа. Менің бір танысымның әйелінің ұлты – кәріс. Кәріс ұлтында бала дүниеге келгенде думандап той жасайтын дәстүр бар. Сөйтіп менің досыма сыйға 10 мың\$ тартыпты. Ол ақшаны инвестицияға құяды. Бұл кездейсоқ табылған табыс болады. Сондықтан ондай ақшаға көлік, үйге жөндеу жасамай – инвестицияға салыңыз.

Бір досым әрбір үй иесінің басынан өтетін таныс тағылымды оқиғаны айтып берді. Оның машинасының құны нарықта сатып алған бағасынан жоғары екен. Ол машинасын сатып, өзіне тура сондай машинаны төмен бағамен сатып алғысы келеді. Ал қалған ақшаны үнемдеп қоюға бел буады. Алайда машина іздеу айларға созылып кетеді. Ол болса өзіне ештеңеден бас тартпай, қымбат жерлерде демалады. Ақша әйелінің қымбат телефонына, мамасының үйін жөндеуге жұмсалып кетеді. Сөйтіп, оқиғаның немен біткенін өздеріңіз де сезіп отырған шығарсыздар. Ең соңында машинаны несиеге алуға тура келеді.

Бұдан алған сабағыңыз: кездейсоқ табылған табысты инвестицияға сал. Өзінді сенде ондай ақша болмағандай ұста.

## 1.7 Үлкен сома

Адам қандай жағдайда бай бола алады? Оның табысы шығыннан асып тұрғанда. Мен үнемі: «100 миллион долларым болса маған ештеңе де керек емес еді» деген сөздерді көп естимін. Шынайына келсек, ол адамдар сол ақшаны неге жұмсайтынын да білмейді. «Хортица» атты арақ-шарап шығаратын Черняк атты украин олигархы бір сөзінде мотивация туралы айтады. «Ештеңеңіз жоқ кезде – ерте тұрып, жұмысқа бару мотивациясы оңай боп келеді. Ал бәрі бар кезде: машина, мүлік, жинаған ақшаң, бизнесің болғанда-қиынырақ. Бір миллион таптыңыз ба-керемет! Ендігі мақсатыңыз-10 миллион табу. Содан кейін Forbes бетінде болғыңыз келер- боласыз. Forbes бетінде тұрған адамның мотивациясы қандай болу керек? Күрделі сұрақ.» Сол кезде залдан біреу: – Черняк, тындашы! Ал егер менде болса...

Әңгіме оның табысының мол болғаны соншама, неге жұмсарын білмейді туралы еді. Сол кезде бір жас жігіт орнынан тұрып:

– Жоқ. Ақшаны жұмсау оңай ғой! – дейді

– Ал, жарайды- деп жауап береді Черняк.-Сенде 100 миллион доллар бар делік. Неге жұмсамақсың? Инвестициядан басқа нәрсе болу керек.

– Нью-Йорктан үй сатып аламын...

– Жарайды, сатып алдың делік...

– Ой, үй емес, пәтер.

– Нью-Йорк қаласында жақсы бір пәтер алдың делік. Құны 5 немесе 10 миллион доллар болсын... Тағы да?

– Мен Pagani Zonda сатып аламын.

– Жақсы. Pagani Zonda тағы 2 миллион тұрар. Сонда сен 12—15 миллион доллар ғана жұмсадың, әлі 85 мың бар. Ары қарай тағы не істейсің? Немен көңіл көтересің?

Әрине, ол жауап таппады. Сіз қарапайым лайықты жеткілікті деңгейде өмір сүріп жатсыз. Жақсы телефон, машина, пәтер бар. Ол үшін міндетті түрде миллионер болу қажет емес. Миллионер деген жылына ең болмаса 1 миллион табыс табатын адам. Бұндай нәтиже де міндетті емес. Алайда деректер бойынша ондайлар көп. Қытай елінде жылына 10 мың жаңа миллионер пайда болады екен. Тамаша көрсеткіш, дегенмен ондай болу мүмкін емес деуге болмас. Сондықтан, енді іс-әрекеттегіңіздегі бағдар туралы айтайық.

## 1.8 Іс-әрекеттегі бағдар – жеңіс кілті

Іс-әрекеттегі бағдардың екі түрі бар-қысқамерзімді және ұзақмерзімді. Олар ненібілдіреді? Бұл-сіз осы күнгі қажеттіліктерді қанағаттандырасыз немесе керісінше: болашақ үшін қазіргі кезді құрбан етесіз.

Жай ғана мыал келтірейік. «Сен біреуін таңда: бүгін 10 мың\$ немесе он жылдан соң -100 мың \$ аласың ба, жоқ 30 жылдан соң- миллион\$ ба?» дегенге адамдардың 90% – 30 жылдан соң- миллион\$ алу орнына он жылдан соң -100 мың\$-ды таңдайды. Қарапайым математика. Миллион 100 мыңға қарағанда көп, 10 мыңға қарағанда тіпті көп. Дегенмен адамдар қазіргі уақыттағы оңай ақшаны таңдайды.

Ол негіз болып қаланып қалған инстинктке байланысты. Нақтылай айтсақ, мидың өзін-өзі сақтауы. Жануарлармен бірдей: тамақ, қорқыныш, секс, тағы басқа өзін-өзі сақтау инстинктіне жауап беретін мидың бір бөлшегі. Ол ата-бабаларымыз-бауырымен жорғалаушылардан келе жатқан өзін-өзі сақтау рефлексі. Қазіргі заманда ол қалай көрінеді? Қысқамерзімді бағыты бар адам – табысы соншалықты көп болмаса да, өзін ақшасы көп адам болғандай жүретіндер.. Қымбат жерлер мен клубтарда уақыт өткізіп, соңғы үлгідегі телефон ұстайды. Ондайларды «табынға» тән бренд пен мода, сән, жанжалдар қызықтырады. Күндері бір күндік, ертеңін ойламайтындар.

## 1.8.1 Адамдарды манипуляциялау: нарық vs реттегіш

Алайда, көпшілік қауіпті. Америкада реттегіш нарық ойыншыларын манипуляция үшін жазалайды. «Миллиарды» атты сериалын тамашаласаңыздар, Америка прокуратурасы осы жағдайларды қадағалайтынын көресіз. Ірі ойыншы құнды қағаздың нарықта құнсызданғаны туралы өтірік дүрбелең тудыртса немесе бағасын көтеріп, ішкі көздер ақпарат арқылы өсек таратса- АҚШ-тың құнды қағаз бен қорлар бойынша комиссиясының қаһарына ілігеді. Ол үшін адамды түрмеге отырғызып, лицензиясын айырылтуға дейін барады.

Ол неге заңсыз? Адамдар соған үйір. Баяғы «МММ» немесе басқа да қаржы пирамидалары сияқты. Адамдардың көпшілігі осындай ұйымдардың әділдігін растай бастағанда, бәріміз де сене бастаймыз. «МММ» де солай басталған, алайда бір кезеңде жабылып тынды. Болды. Манипуляция деген осы. Батыста бұндай пирамидалар заңсыз болып табылады. Ертең Дональд Трамп: «Мына, мына компаниялардың акциясын сатып алындар, оларға қомақты қаражат салдым» десе, не болмақ? Саларын салар, бағасы да өсер. Ал халық ше? Трамп өз ақшасын шығарып алар, ал компания болса құлдырайды. Ол үшін Трампты түрмеге отырғызар. Ал біздің елде бұл іс заңсыз болып саналмайды, сондықтан бұл іспен айналысатындар саны көп.

## 1.8.2 Қысқамерзімді бағыт алғандардың әдеттері

Қысқамерзімді бағыт алғандардың бір ерекшілігі-сараңдық. Бұрынғы кеңес одақ кеңістігінде 10%, 100%, 200%,, 500% табыс табуына уәде беретін «Понци сызбалары» әлі күнге дейін бар. Себебі біздің халық оған әлі сенеді. Қысқасы: қысқамерзімді бағыт сізге – жау! Сіз алданып қаласыз! Ақшаңыздан айырыласыз! Соны ескеріңіз. Оған балама – ұзақмерзімді бағыт.

Герт Хофстед деген социолог қысқамерзімді және ұзақмерзімді теориясын дамытар кезде бірнеше нәрселерді анықтайды. Қысқамерзімді бағыттағы адамдардың басымы – қарапайым жұмысшылар тобынан шықса, ұзақмерзімді бағыттағылар-орта таптағы және буржуазиялардан шыққандар. Осылайша қысқамерзімді бағыт- кедей адамдарға тән, ұзақмерзімді бағыт-байларға тән боп бөлінді. Бұл ғылыми теория өмірде қалай көрінеді? Қысқамерзімді бағыттағы адам жайбарақат өз денсаулығын ойламай, зиянды дәмді тағамды жей береді. Ол оның әдетіне айналып, денсаулығы нашарлап, күткеннен ерте қайтыс болады. Ал ұзақмерзімді бағыттағылар денсаулыққа пайдалы тағамды жеп, өмірін ұзартады. Кока-коласын анда-санда ішеді. Қорқынышты ештеңесі де жоқ. Қысқамерзімді бағыттағылар айналасына әсер етуге тырысып, ақшасын шашып, қарызға батады. Ұзақмерзімді

бағыттағылар бір күнгі қуанышын ертеңнің пайдасына құрбан етіп, сыраhana, ресторандардың орнына жаттықтыру залына барады.

Ұзақмерзімді бағытты болу үшін өмірдің шұғыл қажеттіліктерінен гөрі инстинкт пен логиканы пайдалану қажет. Логика бізге шылым шекпе десе де, шылым шегеміз. Ал ішкі түйсігіңізді жеңе алсаңыз, логикаға жүгінсеңіз, шылым шегуді доғарасыз. Қысқамерзімді мен ұзақмерзімді бағыттағылардың айырмашылығы осыда. Осындай нәрселер таптық теңсіздікті тудырады. Кедей жерден болсаңыз – ұзақмерзімді бағытта болу қиындау болады. Бұл сіздің нашар адам болғаныңызға емес, тәжірибеңіз бен сіздің отбасыңыз қандай әдеттер мен құндылықтарды құрмет тұтатына байланысты.

## 1.8.3 Зефирлі тәжірибе

Зефирмен жасалған тәжірибе туралы естіген боларсыздар. Кішкентай балақайларды 10—15 минутқа зефиры бар бөлмеге қалдырып қояды да «Байқа! Сені осы зефирмен қалдырамыз. Жегің келсе жей бер, бірақ мен келгенше жемей күте тұрсаң, бір зефирдің орнына екеуін аласың. Сонда сенде басқалардан екі есе көп болады» дейді. Балалар «Окей, жақсы, түсінікті!» деп қала береді. Олардың жартысы өз зефирін жеп қойса, қалғаны жемей күтіп отыратыны белгілі.

Бұл өткізілген тәжірибесінің қулығы неде, не үшін сынаққа ұшыраған? Ең бірінші, жұмысшы таптарына деген біржақты көзқарас. Неліктен? Бұл тәжірибені алғаш рет байлардың балалары оқитын жекеменшік мектеп өткізілген. Басқа да көптеген мемлекеттерде қайталанған тұжырым: ұзақмерзімді бағыттағылардың мектептегі жетістіктері, жаалақысы мен махаббатағы жетістіктері жоғары екен.

Кедей балалар оқитын мектепте өткізгендегі тәжірибе нәтижесі басқаша. Ол балалар неге қысқамерзім бағытын таңдаған? Себебі олардың жинаған өмірлік тәжірибесі басқа. Мысалы, ақшасы бар ата-аналар балаларына: «Сен мұздатқыштағы балмұздақты емес, көжені іш. Содан соң мен саған екі есе балмұздақ алып беремін, алдымен көжені іш» дейді. Қуатты жанұяда ата-ана балаларына берген уәдесін алдамай орындайды. Олар сол балмұздақты сатып бере ала-

ды, себебі оған ақшасы бар. Қысқамерзімді бағыттағы отбасындағы ата-аналар балаларын ақшаның жоқтығынан жиі алдайды. Әрине, ол оны қасақана істемес, жағдай сондай-ға келтіріп тұр. Бұл-кедей отбасынан шыққандардың шешім қабылдау механизмінің басқаша болуын айқындап тұр.

Бұл сізге нені көрсетіп тұр? Шыққан отбасыңыз кедей болып, қысқамерзім бағытта екеніңізді сезсеңіз, тезірек өзгеріңіз. Әйтпесе, капитал жинау сізге оңайға соқпас. Сізде 1000\$, 5000\$, 10000 мың долларлы капитал жиналса, тезірек жұмсауға асығып тұратын боласыз. Ол керек емес.

## **1.8.4 FIRE (FINANCIAL INDEPENDENCE, RETIRE EARLY) ҚОЗҒАЛЫСЫ**

Неге осы тақырыпқа тоқталып отырмыз? Негізігі тақырыбымыз-үнемдеу. Статистика бойынша адамдар 25 жыл бойы өзінің табысының 20 пайызын инвестицияға құйып, зейнетке шыққанда жұмыс істеген кездегіден де жақсырақ тұрады екенін көрсетеді. Бұл дерек адамдардың қаражатты тезірек жинай бастаса, 45 жасынан бастап зейнетке шыға алатынын белгілейді. Сіздерді FIRE қозғалысымен таныстырғым келеді. «Қаржылық тәуелсіздігі немесе ерте зейнет» атты ұйымының қызметі жай ғана: табысыңның бір бөлігін жина, инвестицияға сал, нақты бір капитал жиналған кезде соның пайызына рахаттанып өмір сүр деген принцип. Мен ол принциптерге жиі тоқталып тұрамын, оны өзіңіз интернеттен немесе YouTube каналдарынан да таба аласыз. Әрі қарай армандаған миллионға жету жолының әр қадамын талдап отырамыз.

## **2-ші тарау. Ақшаны қалай басқаруға болады**

Ақшаны қалай басқаруға болатын принциптің негіздерін талқылайық: қалай дұрыс жасау, тиімді де пайдалы болу үшін. Ақша таптық, әрі қарай не істейміз? Мысалы, 1000 мың долларлы капиталмен не істейміз? Осыған дейінгі кітаптағыны оқысаңыз, сізде ақша бар деуге болады, қалғаны техникалық сұрақтар.

## 2.1. Автокөлік

Ойыма келген ең бірінші ірі, керексіз, ысырап болған нәрсе – сатып алынған көлік. Әрбір адам оны алғысы келеді. Арзанынан ең қымбатына дейін. Дегенмен нені ескеру керек? Дұрыс таңдалмаған машинаның бір жылғы дұрыс күтіп айдау өз бағасының 30—40% құрайды. Ескі «Bentley Continental» маркасын аз дегенде 2 миллион рубльға сатып алсаңыз, күтіп ұстап айдауға жылына бір миллион кетеді.

Көлігі бар адамдар, әсіресе ескі машина айдайтындар, оны жөндеуге қаражаттың жиі кететінін білер. Люксты 2001 жылғы S-класты Mercedes автокөлігін қазіргі уақытта сатып алу көп қаражат қажет етпейді. Неліктен? Себебі ол қазір «Яндекс-Такси» жұмысына «Эконом» санатына жататын седандардың ішіндегі ең мықтысы болып табылады. Кейбіреу үшін ол машина әлгі күнге дейін мәртебе көрсеткіші болар, алайда оны сатып алып, өзін дүниенің қожайыны сезінетіндер күлкі келтіреді. Ондай машинаны жөндеп айдау көп қаражатты қажет етеді: жанармайды сужаңа көлікке қарағанда көп жейді, қосалқы бөлшектері де қымбат тұрады.

## 2.1.1.PORSCHE

Мен машина сатып алмаңыз деп жатқан жоқпын, дегенмен қажеттілік пен артықшылықты айыра білу керек. Егер такси айдаушы болып істесеңіз немесе жұмысыңыз алыс болса, онда машина қажет, ал тек мәртебе үшін болса, мәселе туындауы мүмкін.

Оқырмандардың да арасында автоны жақсы көрушілер табылар, мен де солардың бірімін. Менде сегіз машина—оның бірі Porsche Cayman S, екіншісі-Mercedes SLK мен Audi, басқа да ақша жейтін көліктер болған. Олардың болғанына өкінемін деп айта алмаймын, дегенмен кеткен шығындар қынжылтатын. Қандай марка болса да бәрі-бір десеңіз, қарапайым үш-алты айлық табысыңызға келетінін сатып алсаңыз болады.

Неліктен тек үш-алты айлықтық табысқа? Одан да кеміне де болады, айына тапқан табысыңызға қарай. Бір танысым жылына 30—35 мың\$ табатын, Қазақстандық өлшемдері бойынша бұл өте керемет табыс. Оған және басқа адамдарға тән нәрсе-олар автокөліктерді өздерінің жылдық табысына қарай сатып алады. Яғни, егер адам бір жылда 30 мың доллар тапса және оның 20 мыңын автокөлікке бөліп тастаса, ол жетіспейтін соманы несиеге алып, 30 мыңға автокөлікті оңай сатып алады деп санайды. Дұрыс-ақ шешім шығар, бірақ инвестиция жағынан емес. Жылына 30 мың\$ жинап,

оның 20 мың\$-на автомобиль алу, ең сорақысы ескі спорткар алу – ақымақтық. Бір танысым солай істеді: менен сол ескі Porsche Cayman S спорткөлігін 20 мың \$-ға сатып алды.

Бұл жақсы машина ма? Әрине! Жылдамдығы жоғары, осындай машинаның иесі болу керемет, әрине, бірақта елдің қызғанышын тудыратын: машинаға қоқыс та тасталды, жуғаннан кейін біреулер түкіріп те кететін. Бағасы жоғары болмаса да, оны күтіп ұстау қымбатқа түседі. Бір айдан кейін-ақ досым оған екі мың доллар жұмсады, әрі қарай шығынынан хабардар емеспін. Сонымен, машина керек болса-алу керек, дегенмен ең соңғы ақшаңызға емес. Мәртебе қумаңыз. Кейде айына бір рет адамдар: «О, машинасы мықты! Тамаша машина! Күшті өзгеріпсің! Жарадың!» деп айтады. Болды. Осымен әлеуметтік мақұлдау және әлеуметтік артықшылықтар бітеді. Тек жайлылық, ыңғайлық пен шығындар қалады.

## 2.1.2. Ақ піл

Ендігі әрекеттеріміз қандай болмақ? Роберт Кийосаки тапқан бір концепция бар: көлік құны сіздің үш айлығыңызға тең болу керек, немесе екіге, бір айлыққа ала алсаңыз тіпті жақсы. Үнді елінің байлары қолданатын «ақ піл» деген бір қулық бар. Біреуді жақтырмасаңыз – оған қымбат ақ піл, альбиносты сыйға тартасыз. Бұл ең қымбат сыйлық – Rolls-Royce немесе құны 500 мың доллардан асатын машина сыйлағанмен тең. Бұл машина, немесе ақ піл, тек қымбат тамақ ішеді, оны күтіп ұстау қымбатқа түседі, көп ақша қажет етеді. Уақыт өте келе, мұндай піл адамда қайыршы етер, өйткені оны сату өте қиын және ол жұмыс та істей алмайды.

## 2.2. Демалыс

Шығындардың бір көзі – демалыс. Өзіңіз білетіндей, демалудың әртүрлі жолдары бар. Шығындардың үлкен бөлігін саяхат құрайды. Инстаграм пайда болғаннан кейін адамдар көбірек саяхаттай бастады десек болады, дәл сол жерге саяхаттары туралы көрсете бастады. Сонымен, демалыс кезеңі – бюджетіңізді едәуір шығынға ұшыраттаын кез, сол себептен оны дұрыстау пайдаланған жөн болар.

## 2.2.1. Туған еліңдегі демалыс

Бізде, Қазақстанда, Ресей немесе басқа да ТМД елдерінің халқы сияқты, Түркия мен Мысырда демалғанды ұнатады. Демалыс әдеттегідей 10 күнге созылады, онда ұшып-қону, «all-inclusive» -ті қонақ үй, экскурсиялар мен шопинг кіреді. Жақында әйелім мен кішкентай қызыммен бірге Түркияда демалдық. Осындай сапарларға неше қаражат кететінін санап көрсем: үшеуімізге 4500\$ кеткен екен. Ол жылына 10 мың \$ жинақтағанның өзінде. Мүмкін оған дұрыс қолданыс та табылып қалар ма еді.

Сол Түркия осы кеткен ақшама сай ма? Күмәнім бар. Тап сондай, сапасы да жаман емес, Түркияға сай жерлер өзімізде де бар ғой. Мысалы, Алматыда бірнеше қонақ үй кешкндері бар, бірақ теңізі жоқ, әрине, алайда құны 5—10 есе арзан. Түркияны қала сыртындағы демалысқа ауыстыру керек деп айта алмаймын, бірақ баламасы жаман емес екенін байқаған боларсыздар. 2020 жылғы дағдарыс шетелде демалуға үйреніп қалған ТМД халқына лайықты болып табылды деп ойлаймын, өзіме келсек, баяғыда осындай шешім қабылдадым.

Бұл айтқандарымнан өмірдің рахатынан айырылтайын деп жатыр дегендер де басым болар. Олардың көбісі демалуға қаражатты несие мен бөліп төлеу арқылы алып, Инстаграм желісінде миллионерлердің өмір салтын көрсетеді.

Бірақ, менің ойымша, осы кітапты оқып отырған сіз үшін де, мен үшін де басты мәселе – болашағыңыз үшін жыл сайын қанша ақша жинауға болады деген сұрақ. Ондай кезде демалыс рахаты кейінгі мәселе болу керек. Рахаттанып өмір сүру туралы айта кетсек, Қазақстан да Түркия да маған бірдей, дегенмен инвестицияға жоспарлағанымнан 50 пайызға артық салғанның рахаты артығырақ.

## 2.2.2. Отырыстар

Демалудың тағы бір түрі- отырыстар. Оны қаржыландыру – отбасы мәселесі. Жарыңызбен ақылдаспай инвестициялауға және ақша жинауға өте қиын. Ондайды да бастан өткіздік. Мен әйеліме: «Тыңдашы. Ақша жинап, зейнетке шығып алып, ештеңеге бас ауыртпай жүре берейік» дедім. Ол болса сыпайы түрде: «Бұл мүмкін емес. Қалайша?» деді. Ол, көптеген адамдар сияқты, мұның қалай мүмкін екенін түсіне алмады. Мен оған: «қарапайым нәрселерден бастайық. Маған сенің шығындарыңды жазып жүруің керек» дедім. Бұл бізде қалай болып жатыр? Мен ақшаны үйге әкеліп, сейфке саламын. Сол жерден мен және менің әйелім қажеттілігімізге жұмсаймыз, оны жазып жүреміз. Міне, бір айда ол қанша жұмсайтынын есептей бастады және оның айлық шығындарының жартысы мейрамханада құрбыларымен өткізетінін анықтады (ол кезде балалы емес едік).

Содан бері ол осындай шешім қабылдады: «Отырыстарды үйімізде немесе құрбыларымыздың үйінде өткіземіз. Ата-аналарымыздан бөлек тұрып жатырмыз». Осыдан кейін шығынымыз да қысқара бастады. Олар мейрамханаларға барады, бірақ бұрынғыдай жиі емес. Егер сіз жас болсаңыз және әлі балалы болмасаңыз, достарыңызбен уақыт өткізуге жұмсалатын шығынды қатаң бақылауға алуыңыздың маңызы өте зор – сіз оған өзіңіз ойлағаннан әлдеқайда көп ақша жұм-

сағаныңызды білетін шығарсыз.

Мұндағы басты мәселе – сіздің психикаңыз сізді жаман жаңалықтардан оқшаулауға тырысады. Сіздің миыңыз ай сайынғы шығындарыңыздың 50% -ын кафеге, тағы 20% -ын кофе ішуге жұмсап, қалған бөлігінде қалай болса солай өмір сүруіңізді тапқаныңызды қаламайды. Бұл, ең алдымен, 25 жасқа толмаған адамдарға қатысты.

## **2.3. Активтің ішіндегі пассивтер**

## 2.3.1. Университет

Сіз ресми білім дегеннің не екенін білесіз бе? Егер, мысалы, сіздің ата-анаңыз сізді оқытуды деп талап етсе, ал білім алу қымбат болса, кейінірек бұл өте ұзақ уақытқа төленеді. Англияда жылына 12 мың фунт стерлинг, Америкада – жылына 100 мың долларға дейін, Қазақстанда тұрғын үйді есептемегенде – жылына 4—5 мың долларға дейін. Маркетинг, менеджмент, экономист сияқты ғылыми емес мамандығында оқудың пайдасы шамалы. Әрине, егер сіз өзіңіздің өміріңізді ғылымға арнағыңыз келмесе, сіз жұмыс табу үшін өз пәндеріңізді оқысыз. Мен университетте сабақ беретіндіктен, көптеген студенттерден үнемі не үшін оқып жатқанын сұраймын. 80% жағдайда жауап «мен білмеймін» немесе «ата-анам осылай қалайды» деп жауап береді. Олардың көбісі жұмыс істеп жүріп оқиды, жұмыс оларға университеттен гөрі көп нәрсені үйретеді.

Университетте оқу кезіндегі сіздің жасыңыз (18—22) білім беру үшін, жаңа дағдыларды, жаңа бағыттарды игеру үшін өте тиімді. Көңіл көтерудің ең жақсы уақыты емес. Мен мұндай суретті байқаймын және шетелдегі өзімнің студенттік тәжірибеме сүйенемін: Қазақстандағы және ТМД-ның басқа да елдерінің студенттері оқуды емес, баға қоюды, түсінбейтін нәрселер туралы шығарма жазуды, қалай қолдануды білмейтінін және көп ішкенді жөн көреді. Енді сұраққа

жауап беруге тырысыңыз: қандай жағдайда мұндай оқыту сіз үшін немесе сіздің балаңыз үшін актив бола алады?

Егер тек университетте ғана алған білім арқылы ядролық-физик, ұшқыш, тағы басқа күрделі техникалық мамандарды игерсеңіз, онда ол біліміңіз ақталады. Жоғары біліммен осындай қулық бар: ол мәртебелі болуы керек (таныс-тамыр мен байланыстар болады), немесе қолданбалы (келешекте жұмыс істеп ақша таба алатын), немесе ешқандай (ескірген және пайдасыз дипломға уақыт жұмсамау үшін).

## 2.4 Жылжымайтын мүлік

Белгілі бір жағдайларда жылжымайтын мүлік те пассив болуы мүмкін. Ол көп қаражат қажет ететін немесе өтімі жоқ жылжымайтын мүліктер: зәулім жекеменшік үйлер, қарауына сомақты қаражат кететін Рублевкадағы үйлер. Бұл активті сата алмайсың, сатсаң да өз құнын ақтамайды. Сізді нарықтағы жағдай кепілге алады, пайдасыз мүлік боп қалады. Сондықтан жылжымайтын мүлік сатып алу қаражатыңызды құюдың жақсы нұсқасы деп атауға болмайды. Ипотеканы алайық. Бұл жағдайда көбіңізге ақша жинау ойыңызға да кірмес. Мүмкін сіздердің біреуіңіз нашар ауданда пәтер иелену жағдайына тап болған шығарсыз. Оны жалға да бере алмайсың. Постсоветтік елдерімізде «Пәтер сатып алып, оны жалға беріп күн көреміз» деушілерді жиі кездестіреміз. Қаражатты орналастырудың мұндай нұсқасында жақсы жақтары да бар, бірақ егер біз Қазақстанда немесе Ресейде жылжымайтын мүлікті сатып алсақ, біз іс жүзінде долларға аударылатын ақшаны инвестициялаймыз. Сіз үнемі құнсызданатын жергілікті әлсіз валютада пайда табатын активті сатып аласыз.

Тартымды ұсыныстар да кездесіп тұратыны бар, алайда. Жақында мен Семей қаласына бардым – менің досым ол жерде 36 мың шаршы метр объекті 2 миллион долларға сатып алды, дегенмен, сіз Алматыда бұл ақшаға 5 мың м<sup>2</sup> са-

тып ала алмайсыз, Мәскеуде тіпті 1500 м<sup>2</sup>. Мұндай нысанды салу үшін сізге шамамен 10 миллион жұмсауға тура келеді, бірақ мұндай да келісімдер болады

## 2.5 Сыйлықтар

Сыйлық деген керемет қой! Дегенмен көбіміз үшін қынжылтатын нәрсе. Өз мәдениетімізге келсек, бізде сыйлықты бәріміз және көп жасаймыз. Бір күлкілі бейне ролик бар: екі ер адам өзара кімнің сыйлығы асып түседі екен деп жарысқан екен. Сөйтсе, жеңген адамның жас жұбайларға сыйлаған автомобилі мен пәтері несиеге алыныпты. Бұл бейне ролик біздің қазақтардың және көптеген кеңес одағының адамдарының, қалтасына қарамай өзін көрсеткісі келіп тұратын дарақы менталитетін мазақ етеді. Сыйлық беру – ақылға қонбайтын қимылдың бір түрі.

Менің бір тәтем бар. Ол кісіні отбасымыз аса көп жақтырмайды. Тәтем қонаққа ешкімді шақырмайды, ешкімге сыйлық жасап жатпайды, тіпті машинасы да жоқ.

Көбінесе анасымен тұрып жатады. Отбасымыз тәтемді «Ол дұрыс өмір сүріп жатқан жоқ» деп сыйламайды. Бірде сол тәтем екеуіміз инвестиция мен жинақтау туралы әңгіме құрдық. Мені аса таңғалдырғаны: ол жалақысының тең жартысын жинақтайды екен. Жалақысының өзі Америкадағыдай емес, әрине, 1000\$ көлемінде, ал Қазақстанда бұл жақсы жалақы боп саналады. Сол жалақысының жартысын болашақтағы зейнетіне инвестициялап жатыр екен. Тәтем мені таңқалдырды, ісіне сүйсіндім. Бұл тамаша ғой!

Ал мен өзімнің Жаңа жыл, туған күн тағы да басқа ша-

раларға жұмсалатын ақшамды санасам бір айлық бюджетімнің жартысы кетеді екен. «Қап! Олардың не керегі бар еді, жылына бір рет жұмсасам да сол 1500\$. Одан да инвестицияға салуым жөн еді» деп бір өкінем. Әрине, ер адам әйеліне сыйлық жасап тұру керек, әйтпесе олар өкпелеп қалуы мүмкін. Некеніз де ондай жағдайда көпке созылмас. Бірақ алтын ортасы болу керек осындайдың. Туыс-тума, дос-жаранның бәріне де сыйлық жасағанның не қажеті бар? Одан да өзіңіз бен болашағыңызға жасаңыз. Менің ондайға кеткен шығыным-айдалаға кеткен шығын деп есептеймін. Содан бері сыйлық жасау алдында жақсылап ойланамын. Ал сыйлық алушылар өміріңіздегі ең маңызды адамдар болса – онда әңгіме басқаша ғой.

## 2.6. Мейрамдар

Мейрамдар да сыйлық сияқты тамаша нәрсе. Баяғыдан келе жатқан ұғым бар: мейрамның арты ратификацияға әкеп соғар деген. Ратификация дегеніміз – өз қимыл-тәртібінді құптауың. Қазақта көктем мерекесі бар. Алты ай қыстан аман шығу айрықша қуаныш боп саналған. Мал-жанның амандығын ойлаған ел көктемге жеткенде, жадыраңқы көңілмен қауышқан. Өкпе-реніштері болса, кешірген. Ал қазіргілерге ондай мерекелердің мәнін түсініп жатпағандықтан бас тарту керек.

Адамның психикасы солай жаратылған- мақтанғанды жақсы көреді. Еңбегі мойындалып, бағалағанда, бастан кешкен қиындықтарды мойымай жеңіп шыққанда, ми, мақтау алу үшін, осындай оқиғаларды тудырып отырады екен. Осындай мақтау жүйесі спортшылар мен бизнесмен-кәсіпкерлер арасында көп кездеседі екен. Сол себептен қимыл-тұрғыңызды жиі мақтап тұрыңыз. Әсіресе жануарларды жаттықтыру кезінде көп байқалады, ал мерекелер осындай механизмнің бір түрі.

Бұрыңғы Кеңес одағында мерекелердің көп болуының маңызды себебі-осы елдерге тән мәдени мәртебеде. Мәдени мәртебе мен мәдени жетістіктер деген ұғым бар. Мәдени мәртебе көне салт-дәстүрмен тығыз байланысты. Ол дәстүрдің қандай жағдайда пайда болғаны адамды аса қызықтыр-

майды, сондай дәстүр бар, біз де солай істейміз дейді.

Мынындай бір әзіл бар: әйелі күйеуіне таңғы асқа жұмыртқа қуырып, шұжықты екіге бөледі. Күйеуі: «Неге олай істеп жатсың?» деп сұрайды. Ол: «Білмеймін, анам осылай істейтін, мен де солай істеп жатырмын» деген екен. Олар анасына қоңырау соғып: «Сіз неге олай істеуші едіңіз?» деп сұраса, «Білмеймін, әжелерің солай істейтін, мен де солай істейтінмін» депті. Содан кейін әжелерінен сұрайды. Ол кісі: «Менің қазаным тар, кішкентай болатын. Сендер әлі сол ыдысты пайдаланып жүрсіндер ме?» деп сұраған екен. Әңгіменің мәні: екі ұрпақтың олай не үшін істеп жүргенін түсінбеуінде. Дәстүрлердің көбі бір кездері өмірдің өзі туғызған ғұрыптардың жиынтығы болса, қазіргі мерекелер өз мәнін жоғалтып алған. Қыстан аман шығарсыз, басыңызда үйіңіз болса. Сондықтан қазіргі замандағы мерекелер адамнан ақша шығарып алу әрекеті деп санаймын.

## **2.6.1.Мерекеге алынған кредит**

Қазіргі уақытта мереке шараларын өткізу – пайдасыз іс. Тұтынушының тиімсіз әдетінің бірі – туған күнін тойлауы. Менің аула сыпырушымның айлығы 250\$ болатын. Ол өз мерейтойын атап өту үшін 3000\$ несиені алған. Көбіміз мұндай әрекетті түсінбейміз. Дегенмен арамызда осылай істеп, туыс, дос-жарандары алдында бір мансабын көтеріп, әсер қалдыратындар да табылып жатыр және де олардың саны басым. Сол себептен де Қазақстанда 18 миллион халқының 7 миллионы – несиеден көз ашпай отырғандар. Ол тек мерей-тойлар ғана емес: атап өткен Жаңа жылдық сыйлықтар, тағы басқа тиімсіз нәрселерге кетіп жатқан қаржылар.

Қазақстанда үйлену тойын өткізгенді жақсы көреді. Оған кем дегенде 10 мың \$-дан 500 мың \$-ға дейін кетеді. Жақсы ма? Білмеймін. Біреуге сол тойдағы жоғарғы деңгейдегі зал, әртістер, тамада екі жастың бақытының баянды болуына әсер ететін шығар, тойдан тек естелік боп суреттер қалар, алайда тиімдісі – сол тойға кеткен қаражатқа бір іс ашса. Жоқ, бізде той жасап беру-ол дәстүр. Біреуге маңызды, біреуге маңызы жоқ – дәстүр.

## **2.7. Жалдамалы пәтер**

Пәтер сатып алып жалға беру деген жоспарды жиі естиміз. Бұл қалай, тиімді ме? Біреуге тиімді болар, өйткені ол жалқау. Бірақ жалқаудың жалқауы емес. Ондай шешімге келу үшін басты да көп қатырудың қажеті жоқ. Нағыз сенімді және тұрақты нұсқа боп келеді. Алайда олай емес. Жылжымайтын мүлік нарығы әртүрлі өзгеріске ұшырап тұрады: біресе құны өседі, біресе түседі. Мысалы, Англияда орналасқан жылжымайтын мүліктің құны үнемі өсіп тұрады. Осындай жағдай Америка, Қазақстан мен Ресейде де кездеседі. Ал оның арты белгілі бір салдарға алып соғады: 2008 жылдағы Қазақстандағы қаржы дағдарысы тәрізді.

## 2.7.1. Жалдамалы пәтер, жоспар құру

Аталған инвестиция жоспарының жағымды да жағымсыз жолдарын талдайық.

Қаншалықты пайда беретінін, тәуекелдері мен кірістерін санап көрейік.

Бір студентім: «Дәулет Арманұлы! Менде ақша бар. Бес пәтер сатып алып, жалға берсем» деген жоспарымен бөлісті. Екеуміз талқылауға кірістік.

«Неге олай істегің келіп тұр? Кірісті қалай санадың?» деп сұрадым. Ол «Бес пәтердің әрқайсысының құны 50 мың \$-дан делік. Барлығы 250 мың \$ болсын. Әр пәтерді тәулігіне 20\$ жалға беріп тұрсақ, бес пәтерден -тәулігіне 100\$ түсіп тұрады.» Жақсыға жорып, пәтерлер сұранысқа бөленіп, айына 3000 доллар түсіп тұрсын делік. Басында 250 мың шығарса, бұл пәтерлер құнын 7 жылда ақтап шығады. 20\$ деген кішігірім пәтерді жалға беруге өте қолайлы баға.

Ал шынайы жағдайды алсақ ше? Егер де пәтерлер жылына тек 50% толса, күніне 100\$ емес 50 болады. Ол біріншіден. Екіншіден – бұл іске жеке уақытын жұмсайды, орташамен алсақ 3 күнде әр пәтеріне 1 сағат бөлсе, 50 сағат айына, 12 сағат аптасына.

Бәрін өзі істесе, жол, жанармайға шығындалады. Бәрін қосқанда бір айындағы шығыны 1500\$. 250 мың \$ шығын-

ның кірісі 1500 доллар болса- өте аз, өзін ақтамайтын жоба. Ол бұны басқаруға біреуді жалдаса, айына 300 доллар төлеп, кірісі 1200 боп қалады. Сонда жылына 12 мың доллар табыс кіріп тұрады. Бес пәтері тек 20 жылда өзін ақтап шығады.

## **2.7.2. Жалдамалы пәтерлер. Басқа да тәуекелдер**

Басқа да тәуекелдер толып жатыр. Еріншек адам оларды қарастырмайтын шығар, біз болсақ қарастырайық. Пәтерді несиеге алу деген – жабайылық. Несиеге алып алып тәулікке жалға берсең- пәтердің тоз-тозы шығып кетеді.

Қазақстанда несиеге алып жалға беру кеңінен таралып кеткен тәжірибе. Егер пәтерлеріңіз көп болса жалға беріп сол қаражатқа өмір сүресіз. Дауншифтинг деп аталады. Жаман емес. Бірақ та уақытыңызды алмайтын басқа да шешімдер бар. Әрине, оларды бос уақытты жамайтын іс деп ойлама-саңыз.

Жоғарыда айтылған істің тағы қандай тәуекелдері бар? Олардың бәрі пәтер сатып алғанда кездеседі, оларды пәтер сатумен айналысатындар жақсы біледі. Мен де солай істеп көрдім, алайда жұмсаған қаражаттың қайтарымын байқамадым. Хостел-пәтер тұрғызып, бөлмелерді жалға берген болатынмын. Табысы тұрақты емес еді. Әр түрлі туристтер бар. Сонымен пайдасыз жоба болып шықты. Студентімнің жобасы да ең бастапқы жоспарлау кезінен-ақ пайдасыз болғанын түсіндік. Қаражатыңыз 20 жылда ғана қайтарылатын болса, әрине, пайдасыз іс.

## 2.7.3. Пәтер сатушының айтылмайтын сырлары

Бір кездерде мен пәтерлер сатумен айналысқанмын. Риэлтор емес, жаңадан тұрғызылған көп қабатты үйлерді сату бөлімін ұйымдастырушысы ретінде. Мен бір де бір пәтерді сата алмадым, ал қол астымдағы менеджерлерім жақсы сатып жатты. Олар сату жағының теріс жақтарын айтпайтын, себебі өздеріне кедергі келеді.

Ол қандай теріс жақтар? Ерте ме кеш пе, әйтеуір салық комитеті келеді. Ол салықты төлемесеңіз, өзіңізге жаман. Айына, мысалы 300\$ төлеп басқарушы менеджер жалдасаңыз – ұрлыққа тап боласыз. Осы іспен айналысатын қызметкерлерді таңдауға уақытың кетеді. Көршілер болады, сіздің кішігірім, бірақ қымбат бизнеспен айналысқаныңызға кедергі жасайтын. Тұрғызылған көп-қабатты үйлер ескіріп те кетуі мүмкін. Жылжымайтын мүлік бағасы әлдеқандай бір шыққан заңға байланысты құлдырап кетуі де мүмкін. Қасыңызда қолайсыз нысана тұрғызып жатуы да мүмкін, ол болса сіздің мүлікке де әсер етер. Тағы да сол сияқты басқа факторлар толып жатыр. Оларды қадағалай алмайсыз, ақшаңызға тікелей әсер етеді. Бұлардың бәрін пәтер сатып алардың алдында ойлау керек. Жалға беру оңай емес.

Кеңестік одақ аймақтарында пәтердің құны космос тәрізді жылдам өсіп тұратын. Қайталануы мүмкін бе? Бел-

гісіз. Ал егер де Лондон қаласында тұрсаңыз пәтеріңізді тәулігіне 20\$ емес 200\$ өткізе алатын едіңіз. Бұл басқа ақша, басқа математика.

# 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.