

ДЕНЕЖНАЯ  КНИГА

**АЛЕКСАНДР
ДЕНИСЕНКО**

ФИНАНСЫ ЧЕРЕЗ

ЖЖ

Ψ

**ИЛИ ЖИЗНЬ
ЧЕРЕЗ ФИНАНСЫ**

Александр Андреевич Денисенко
Финансы через Ж, или
Жизнь через Финансы
Серия «Денежная книга»

ABBY FineReader 11

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68902128

*Финансы через Ж, или Жизнь через Финансы: Издательство АСТ;
Москва; 2023*

ISBN 978-5-17-155082-0

Аннотация

Чтобы иметь хороший достаток, надо пахать как лошадь, семью не видеть, а отдыхать только в мечтах? Для финансового благополучия эти жертвы совершенно не обязательны.

Чтобы зарабатывать, сколько хотите, нужно уяснить правила финансового здоровья. (Да, оно так же важно, как и физическое!) Финансово здоровый человек знает, как повысить достаток, не боится кризисов, непредвиденных ситуаций, живет более свободно и счастливо.

С этой книгой вы сможете добиваться финансовых целей. Узнаете, какие десять ошибок стоят между вами и выгодной ипотекой. Выберите кредит, который подходит именно вам, и уменьшите по нему ставку. Сможете противостоять коллекторам

и вылезти из долгов. Наконец-то разберетесь в инвестициях. А еще научитесь сохранять и преумножать капитал даже в кризис.

Пора достигнуть того уровня дохода, о котором мечтаете!

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Вступление	6
Главная цель управления финансами – обретение достаточной свободы	6
Глава 1. Жизнь как инвестиция	12
Развитие блога «Финансовые тонкости»	16
Семья – экономическая ячейка общества	19
Итог	24
Глава 2. Хороша ложка к обеду	25
Чем раньше заняться финансами, тем лучше	25
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Александр Денисенко

Финансы через Ж, или

Жизнь через Финансы

© Денисенко А., 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2023

* * *

Вступление

Кому, зачем и как читать эту книгу

Главная цель управления финансами – обретение достаточной свободы

Финансовое благополучие не приходит просто так. В нашей жизни иногда случаются плохие события. И большинство из нас задумывается о своем финансовом положении только после возникновения проблем или при появлении новых жизненных задач.

Сейчас очень модно новое направление в образовании – «финансовая грамотность». В школах уже даже появились уроки по финансовой грамотности. Это, конечно, правильно. Но обладание знаниями в области финансов и правильное построение своей жизни – это, как говорят в Одессе, «две большие разницы».

Эта книга – квинтэссенция моего личного и профессионального опыта. Как и многие, я набивал шишки в освоении финансовой грамотности и управлении личными финансами.

Знакомство с финансовой сферой у меня началось в 1995 году, когда я начал работать в банковской сфере. При этом

профессиональное финансовое образование я получил в 2003 году, окончив Высшую школу экономики по специальности «Финансовый менеджмент».

Первую финансовую «шишку» я получил в 1997 году, когда моей семье срочно понадобилась крупная сумма денег, а сбережений не было. Хотя на тот момент я уже несколько лет неплохо зарабатывал, весь доход уходил на текущее потребление. Да, мы смогли выкрутиться из ситуации, но с тех пор у нас в семье всегда есть подушка безопасности. В дальнейшем была еще одна ошибка, но уже экономического плана. Свою первую ипотеку мы достаточно быстро закрыли, но потом были вынуждены взять обычный кредит под более высокую ставку. Впоследствии я посчитал, что дополнительно мы переплатили несколько сотен тысяч рублей. Эта история более подробно описана в книге, так как она является очень показательной с точки зрения финансового планирования.

Конечно, от ошибок никто не застрахован, даже самый опытный и искушенный экономист или инвестор.

Двадцатидвухлетний опыт работы в банковской сфере и пятилетняя практика финансового эксперта позволили мне сформировать базовый фундамент экономических правил, принципов и конкретных кейсов по качественному управлению личными финансами.

Работая в пяти разных банках, я прошел путь от простого менеджера до вице-президента, директора департамента и

управляющего директора. При этом занимался практически всеми направлениями банковской деятельности: продажи, развитие сетей, операционная работа, разработка кредитного скоринга и систем мотивации, взыскание долгов, оформление ипотеки... По каждому из этих направлений у меня есть реальный позитивный практический опыт.

Как эксперт я консультирую клиентов по самым разным вопросам, начиная от долговых проблем и заканчивая управлением личными финансами.

Лично мне нравится сравнение финансов со здоровьем человека. Согласитесь, что для здоровья важно не только знать о здоровом образе жизни, но и действительно его соблюдать.

Так и с финансовой стороной жизни. Важно не только знать теорию финансовой грамотности, но и построить свою финансовую жизнь правильным образом. Это подразумевает определенный подход, ограничения, контроль и вообще достаточно большой набор действий, который вполне можно назвать образом жизни.

Забываясь о своем физическом здоровье, мы ежедневно выполняем ряд привычных действий, которые у большинства людей не вызывают вопросов.

- Минимум два раза чистим зубы.
- Минимум три раза принимаем пищу.
- Соблюдаем личную гигиену.
- Спим не менее семи часов.

Уверен, что список можно продолжать, но я его привел его в сокращенной версии – просто для примера. Суть в том, что финансовой стороне жизни стоит уделять не меньшее внимание, чем здоровью.

Книга разбита на шестнадцать глав, и каждая глава посвящена отдельной теме. Продолжая параллель со здоровьем – когда у нас болит голова, мы в первую очередь ищем информацию о том, как снять боль. А когда у вас на повестке дня встанет вопрос взятия кредита, то можно будет открыть соответствующую главу и получить исчерпывающую информацию по данному вопросу с практическими примерами.

В любой области знаний есть так называемые базовые дисциплины. Здесь им будет посвящена первая половина книги, то есть первые шесть глав. Желательно их прочесть, чтобы получить общее представление о финансовой стороне жизни человека.

И наконец, самое важное. Собираясь читать книгу, каждый задает себе простой вопрос: а зачем мне это? Что эта книга мне даст? Зачем мне вообще разбираться в финансах?

И будет вполне прав. В мире полно людей, которые живут долго и счастливо и специально не занимались изучением финансов.

Сразу могу сказать, что финансовое благополучие не делает человека счастливым.

Сила финансов в том, что они могут дать вам большую

свободу. Не абсолютную, но большую.

Поэтому если вы по натуре свободолюбивый человек и привыкли сами принимать решения, то эта книга станет вашим хорошим подспорьем в жизни.

Но еще важно найти индивидуальный баланс. Дело в том, что богатство – это не только ресурсы и активы, но и большая ответственность за сохранность и управление этими самыми ресурсами и активами. Важно, чтобы вы не стали рабом своего собственного капитала, чтобы он не диктовал вам, как жить.

Существует масса примеров того, как молодые предприниматели и весьма богатые люди умирали оттого, что не смогли органично вписать управление бизнесом и капиталом в свою личную жизнь. Среди таких ярких примеров я бы выделил Илью Сегаловича (со-основатель Яндекса, умер в 48 лет) и Стива Джобса (умер в 56 лет). Это были очень успешные люди, но они не смогли найти баланс в своей жизни и ушли достаточно рано.

В поисках баланса нет единого универсального правила, подходящего для всех. Кому-то нравится работать по двенадцать часов в сутки семь дней в неделю, и без этого он не представляет свою жизнь. А кто-то мечтает жить на морском берегу и заниматься любимым делом, уделяя время и себе любимому, и своим близким людям.

Будучи в поездке, я услышал от одного пожилого австрий-

да очень интересную мысль. На мой простой вопрос, в чем же отличие так похожих друг на друга немцев и австрийцев, он немного задумался, а потом с легкой ухмылкой ответил: «Немцы живут, чтобы работать, а мы работаем, чтобы жить».

Так вот, грамотное управление финансами должно помогать нам жить – интересно, гармонично – и преодолевать возникающие на жизненном пути проблемы.

Именно об этом и будет моя книга.

А теперь немного о том, чего в книге не будет.

Здесь вы не найдете «мудрых» советов, как за неделю заработать миллион долларов или как найти волшебную кнопку «бабло», чтобы купюры сами начали сыпаться в ваши карманы. Оставим эти темы инфоцыганам и не будем отбирать у них хлеб. Ведь они тоже хотят вкусно есть и сладко спать.

Цель этой книги другая – помочь вырастить финансово здорового человека.

Как говорится – будь здоров, и физически, и финансово.

Но не стоит делать из финансов фетиш. Деньги – не самоцель, а лишь средство. Важно достичь с их помощью жизненного баланса, который будет включать в том числе и финансовый успех.

Глава 1. Жизнь как инвестиция

Нередко из разных уст я слышу ставшую уже избитой фразу: «Самые выгодные инвестиции – это инвестиции в себя».

Как правило, этим тезисом пытаются привлечь клиентов продавцы всевозможных платных курсов и вебинаров. Предлагают горе-клиентам потратить деньги на свое развитие, чтобы их жизнь сразу же стала лучше, богаче и приятней во всех отношениях. Причем чем выше цена, тем ярче становятся эти приятности. По крайней мере, теоретически.

На самом деле никто не мешает подойти к своей жизни как к инвестиционному проекту без всяких тренеров, коучей и всех остальных гуру.

Раз мы ввели в свой образ жизни деньги, то и подходить к оценке жизни можно с финансовой точки зрения.

Прежде чем начать раскладывать все по полочкам, хочу предварительно рассказать очень показательный пример из своей трудовой жизни. Случилось это двадцать пять лет назад, когда у меня только начиналась банковская карьера. Я занимался развитием сети отделений в одном из банков и познакомился с пожилым начальником экономического отдела, который раньше работал в Минфине. Несмотря на разницу в возрасте, мы с ним хорошо поладили, и

я стал погружаться в суть экономических процессов и вопросов, возникающих при открытии отделений. На тот момент у меня еще не было высшего экономического образования, и многие экономические термины и понятия были для меня в новинку.

В одной из бесед я как-то невзначай с досадой обронил: «Жизнь так несправедлива, мой начальник гоняет чаи и проводит приятные совещания, встречи и вообще ничего сам не делает. Я же работаю с девяти до девяти и получаю в три раза меньше». Уверен, что такого же мнения придерживается очень много работников самого разного ранга.

На это опытный и седовласый бывший экономист Минфина ответил мне довольно жестко, но очень предметно: «У тебя как у подчиненного количественная оценка труда. У начальника оценка труда совершенно другая – качественная. Его вознаграждение не сильно зависит от количества работы, которую выполняет лично он. Например, он может кому-нибудь позвонить и решить вопрос, который в принципе тебе не по силам. То есть ты эту задачу не сможешь решить от слова совсем, даже если тебе заплатить в десять раз больше. Кроме того, начальник несет ответственность за работу всех своих подчиненных, а ты отвечаешь только за себя. Поэтому если ты хочешь качественно изменить уровень своего дохода, то должен поменять качество своей работы».

Этот ответ я запомнил очень хорошо и тогда решил, что надо идти получать второе высшее экономическое

образование. Без него качественно поменять уровень оплаты моего труда было невозможно.

Сейчас уже никого не удивишь таким понятием, как «личный бренд», и многие занимаются его развитием. Но проблема гораздо шире. Мы живем в капиталистическом мире, где работник является участником экономического бизнес-цикла. За свой труд работник получает рыночную оплату. И вполне естественно, что каждый хочет получать более высокую оплату за свой труд. Это, что называется, прописные истины.

Если спросить у работников, довольны ли они своей зарплатой, то большинство ответит: «Нет, маловато будет».

Другое дело, что мало кто сознательно выстраивает жизненный план развития для повышения своих компетенций, навыков, и, как результат, оплаты.

Но спрос есть, и на рынке развелась масса всевозможных коучей и бизнес-тренеров, которые за дорого или не очень предлагают тебе совершить революцию самого себя. Обещают быстрое продвижение по службе, рост доходов и вообще счастливую жизнь.

У меня есть знакомый, который каждые три месяца посещает какие-то курсы, семинары и тому подобные мероприятия. В теоретической части продвижения самого себя он стал настоящим гуру. Только вот собственно продвижение никак

не происходит. То начальник ему попался бестолковый, то компания разорилась, то ему неинтересна была работа и он уволился. Поэтому как был менеджером среднего звена, так им и остался.

На самом деле никакой Америки открывать не надо. Все давно придумано до нас.

Тот, кто изучал инвестиционное проектирование, знает, что у любого инвестиционного проекта есть следующие этапы.

1. Формирование бизнес-плана и формулировка целей.
2. Инвестиционная фаза (строительство и выход на окупаемость).
3. Заработок прибыли для инвесторов.
4. Окончание инвестиционного проекта и выход на полную мощность.

Точно такой же подход можно применить и к себе, к своему карьерному развитию. Многие могут сказать – да это все слова, обычному человеку такое не под силу... Нет, под силу. Я хочу продемонстрировать это на своем личном примере – на истории развития блога «Финансовые тонкости». Всегда полезней и интересней смотреть на конкретные примеры, чем на общие рассуждения.

Развитие блога «Финансовые тонкости»

В конце 2017 года я решил закончить с наемным трудом в финансовой сфере. На тот момент у меня не было ни одного аккаунта в соцсетях, и о работе бизнеса в интернете я имел весьма смутное представление.

Погрузившись в тему на три-четыре месяца, я понял, что вполне могу стать финансовым блогером. На то было две причины. Во-первых, я являюсь экспертом в финансовой сфере. Во-вторых, мне нравится передавать знания другим.

Осознав главную цель, я сформулировал для себя меньшие цели на два года. А потом приступил к их планомерной реализации.

1. Цели.

Число реальных подписчиков – более 100 тысяч человек.

Ежемесячный доход – от 100 тыс. руб. в месяц.

Работа на двух-трех ресурсах.

2. Источники финансирования.

На первоначальное развитие у меня были средства. Были закуплены:

- видеочамера;
- ноутбук;
- микрофон;
- флипчарт;

- штатив для камеры.

На все про все ушло порядка 80 тыс. руб.

По сути, это были инвестиции в новый проект.

3. Инвестиционная фаза.

Первый ролик я выложил на YouTube в начале 2018 года, а первые деньги с канала стал получать через год. Весной 2018 года открыл блог в Дзене, первый доход получил в мае 2018 года. Очень хорошо помню этот момент, так как буквально за месяц доход вырос с 30 руб. в день до 300 руб. Но все равно предстояло пройти еще очень длинный путь для получения дохода в 3–4 тыс. руб. в сутки.

4. Выход на плановые показатели.

Как ни странно, но ровно через два года я вышел на плановый доход в 100 тыс. руб. в месяц. Это случилось в четвертом квартале 2020 года. Сейчас у меня две активные площадки (Дзен и YouTube), свой сайт и несколько групп в соцсетях на вырост.

5. Итог.

Конечно, попутно мне пришлось изучить и освоить довольно много новых направлений: видеомонтаж, написание статей, работа в Photoshop, SMM-продвижение. Я уверен, что если бы не было четкого плана, то мало что из этого получилось бы. Ведь были и проблемы, и падение доходов, и блокировки каналов... В общем, было все, что происходит в жизни каждого блогера.

Мог ли я ничего не достичь, бросить все на полпути? Ко-

нечно, были моменты, когда хотелось все бросить и заняться чем-то другим. Подписчиков мало, показов нет, хейтеры лютоют. Но понимание того, что инвестиции должны работать и нельзя бросать начатое дело на полпути, подталкивало меня вперед к преодолению трудностей.

Неудачи тоже играют очень большую роль в развитии – они дают реальный опыт того, как не надо делать. И это порой важнее знания о том, как делать надо.

На самом деле, очень многие блогеры в Дзене, которые начинали развивать свои блоги в одно время со мной, постепенно забросили свои платформы. Остались буквально три-четыре блога, которые выжили и продолжают активно публиковать статьи.

Семья – экономическая ячейка общества

В СССР был популярен тезис о том, что семья – ячейка общества. Я бы еще добавил, что семья – это экономическая ячейка общества. В развитом экономическом мире для обозначения семьи даже сформировался специальный термин – домохозяйство.

Для меня это не просто термин, а реальный элемент ежедневного существования. Дело в том, что, по большому счету, домохозяйство – точно такое же предприятие, как и обычная компания. В нем есть доходы, расходы, инвестиции, сбережения, кредиты и активы. При этом финансовое благополучие и семьи, и компании определяется умением участников организовать экономическую деятельность.

Этому вопросу будет посвящена отдельная тема в книге, поэтому сейчас не буду подробно все расписывать. Но хочу привести историю одного моего коллеги по работе Виктора, которая будет очень показательным примером того, как не надо вести свое домохозяйство.

Виктор работал директором департамента в банке и получал очень хорошую зарплату. Но, как нередко бывает, все деньги он достаточно быстро тратил, так как предполагал, что дальше будет только круче и денег, соответственно, будет больше. Минимум два, а то и

три раза в год он ездил за границу. Пятничные вечера проводил в известном ночном клубе Москвы «Soho». В общем – жизнь удалась, так он думал в тот период. И конечно, хотелось всего и прямо сейчас.

В начале 2014 года он покупает дорогуший автомобиль в кредит. В начале 2015 года покупает квартиру в ипотеку. При этом деньги на первоначальный взнос тоже берет в кредит. На мой резонный вопрос «Для чего ты повесил на себя столько кредитов?» он отвечал: «Меня скоро повысят, и доход вырастет».

Но в середине 2015 года Виктора не повышают, а увольняют с работы, да еще и с «черной меткой». Служба безопасности выяснила, что он склонял клиентов к даче «откатов». За руку его не поймали, но из банка выгнали.

Платить по кредитам Виктору было нечем. Цены на недвижимость упали в 2015 году на 2030 %. В результате он продал и квартиру, и машину, да еще и остался должен банку более одного миллиона рублей.

Кое-как устроился менеджером по продаже в торговую компанию и арендовал комнату в Подмосковье.

Эта история – яркий пример того, как можно «спустить в унитаз» свое домохозяйство не, адекватными решениями.

Вы можете спросить: «Ну спустил и спустил, что с того? Мало ли на свете тех, кто становится банкротом, все теря-

ет?»

Резонно. Но дело не в том, что человек потерял свой капитал, а в его отношении к своим доходам и финансам.

В жизни каждого человека может случиться все, что угодно. Вопрос только в том, какие в итоге будут сделаны выводы.

К чести Виктора стоит сказать, что произошедшие события послужили для него отрезвляющим ушатом холодной, но живой воды. Да, он начал карьеру практически с нуля, но смог извлечь пользу из произошедшего.

В трудную минуту он женился на подруге, с которой давно встречался, но никак не находил время для регистрации отношений.

Ирина, так звали жену Виктора, взяла на себя заботы об учете доходов и расходов. Как ни странно, несмотря на снижение доходов из-за увольнения Виктора с руководящей должности, в семье каждый месяц появлялся излишек средств, который можно было откладывать и инвестировать.

Позже я встречался с этой парой, и жена Виктора призналась, что в начале своей карьеры она тоже «работала на парфюмерию». То есть все заработанные деньги тратила на бесполезные мелочи. Но в один прекрасный момент она поняла, что работа стала терять смысл, так как большая часть заработанного уходила на уплату предыдущих долгов. Ирине хватило силы воли и упорства сказать самой себе «нет»

и начать приводить свои финансы в порядок. Да, это было психологически сложно – больше похоже на хирургическую операцию по ампутации расходов, ведь пришлось отказаться от многих «приятностей». Например.

- Две-три чашки кофе с подругами каждый день.
- Вредные продукты (газировки и сладости).
- Регулярное использование такси вместо общественного транспорта.

Как все знают, если операция проведена правильно, то пациент быстро идет на поправку. А Ирина все делала правильно, поэтому у нее ушел всего лишь год на приведение финансов в норму.

Для начала она погасила долги по кредитным картам, так как процентные ставки по ним – самые высокие.

Потом несколько небольших кредитов она рефинансировала одним, но с меньшей ставкой и более долгим сроком погашения. Через год она уже могла откладывать в месяц от 15 до 20 % своих доходов.

Истории Ирины и Виктора – два примера разных людей с одинаковыми проблемами. Эти истории показывают, что семейная экономика мало чем отличается от экономики предприятия.

Сначала и Виктор, и Ирина сделали типичные ошибки неопытных предпринимателей.

- Тратили все доходы.
- Не занимались инвестированием в будущий рост дохо-

дов.

- Думали, что доходы будут со временем расти сами собой.
- Позволили потребностям опережать финансовые возможности.
- Взвалили на себя неподъемные кредитные обязательства.
- Не формировали личный капитал, который стал бы подспорьем в трудную минуту.

У Виктора был успех в начале карьеры, но он его профукал и в итоге оказался у разбитого корыта. Так и в бизнесе случается весьма часто.

Итог

Каждый из нас – продукт собственного времяпровождения. Есть одно простое правило: если хочешь качественных изменений в жизни, нужно ее качественно поменять. По-другому не бывает. Можно, конечно, быть уборщицей в «Газпроме» и ездить на «мерседесе» с сумочкой от «Louis Vuitton» наперевес – помните такой инфоповод? – но это другое.

Проблема в том, что качественные преобразования жизни – это всегда риск. Намного комфортней плыть по течению, но тогда не стоит ждать того, что вас прибьет к золотому берегу с жемчугами вместо песка.

Другое дело, что риск должен быть управляемым и контролируемым. Для этого нужен капитал, резервный фонд и умение жить по средствам. Само по себе ничто хорошее не появляется. Только ежедневный труд и внимание к финансам позволят многого достичь.

Случившееся с Ириной и Виктором показывает, что, даже обладая большими доходами, можно все профукать и, наоборот, что с небольшими доходами вполне реально строить успешную жизнь.

Глава 2. Хороша ложка к обеду

Чем раньше заняться финансами, тем лучше

Современный человек всегда занят. Даже если мы не заняты чем-то полезным и необходимым, то сидим в соцсетях, общаемся в чатах и так далее. В общем, прожигаем время, хотя могли бы заниматься личными финансами. Про финансы можно сказать так же, как и про здоровье: «Поздно пить боржоми, когда печень отказала».

Один из распространенных вопросов, который мне задают читатели блогов: когда надо обязательно начать заниматься своими личными финансами?

Большинство из нас понимает, что личными финансами заниматься вроде надо, но можно это делать как бы факультативно. И к сожалению, многие люди начинают приводить в порядок свои финансы, когда уже деваться некуда. Либо денег на жизнь не хватает, либо коллекторы замучили звонками, либо грозит потеря ценного имущества...

В общем, правильно на Руси говорят: «Хороша ложка к обеду».

Сейчас уже трудно представить человеческую жизнь без

ежедневного взаимодействия с деньгами. Удивительно, но, например, на свой гардероб и на уход за ним мы тратим намного больше времени, чем на контроль своих денежных потоков. У нас есть несколько видов одежды на разные сезоны, в течение дня мы одежду меняем. Спим в одной, на работу идем в другой, в поход или на прогулку идем в третьей. При этом мы регулярно стираем одежду, гладим ее, аккуратно складываем, чуть ли не ежедневно чистим обувь и так далее. Перечень того, как мы управляем своим гардеробом, можно продолжать и продолжать.

А сколько сил мы тратим на то, чтобы навести порядок в своих личных финансах?

Если честно ответить на этот простой вопрос, то ответ будет довольно жесткий – нисколько. Большинство из нас только получает зарплату на карту и тратит ее. Есть деньги – тратит, нет денег – ждет полочки.

А если бы мы жили и спали в одной и той же одежде неделю? Месяц? Да, конечно, в мире есть очень бедные люди, которые не имеют возможности купить много одежды, но у них, как правило, и денег нет.

В общем, заботиться о печени и пить боржоми стоит, когда не наступил цирроз. А надвигающийся цирроз опытный врач по незначительным симптомам может диагностировать. С деньгами то же самое.

Первым симптом будущих финансовых сложностей

является неспособность регулярно сберегать свои средства.

Обратите внимание, что я сознательно не формулирую проблему как «не хватает денег на жизнь». Моя реальная практика общения с клиентами показывает, что очень многим денег не хватает даже при больших доходах.

Здесь хочу вспомнить книгу «Самый богатый человек в Вавилоне» (автор Дж. Клейсон) про семь правил богатства¹.

Вот выдержка из этой книги, где зажиточный старец делится секретами своего богатства с молодым писарем.

«Часть того, что ты зарабатываешь, принадлежит тебе. И эта доля должна быть не ниже десятой части твоего заработка, каким бы ничтожным он ни был. В первую очередь заплати самому себе. Не плати портному и обувщику больше, чем ты можешь выкроить из остатка, так чтобы при этом хватало и на еду, благотворительность, епитимью богам. Богатство, как и дерево, вырастает из крохотного семени. Первый медяк, что ты отложишь, и будет тем семенем, из которого произрастет дерево твоего богатства».

¹ Дж. Клейсон (2022) Самый богатый человек в Вавилоне. М.: АСТ.

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.