Бакшт Константин Александрович

Вкус жизни: как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой

Заведующий редакцией	*И. Воеводин*
Руководитель проекта	*Н. Капырина*
Ведущий редактор	*Ю. Соболевская*
Художник	*А. Татарко*
Художник (карикатуры)	*О. Гуцол*
Корректоры	*О. Андросик, Т. Радецкая*
Верстка	*О. Махлина*

ББК 65.9(2)26
УДК 336.6

Бакшт К. А.

Б19 Вкус жизни: как достигать успеха, финансовой свободы и управлять своей судьбой. — СПб.: Питер, 2012. — 512 с.: ил.

ISBN 978-5-4237-0024-9

Сберегать и откладывать деньги, чтобы накопить себе на пенсию, — разве это достойная цель? Достойная цель — достичь пожизненной финансовой обеспеченности мирового уровня. И оставить своим детям достаточно для того, чтобы они ни в чем не нуждались — где бы они ни пожелали жить!

Хотите ли Вы устраивать себе отпуск каждый месяц? Иметь возможность и необходимое количество средств для этого? И чтобы Ваша работа / бизнес / любимые дела не страдали, а только выигрывали?

Хотите ли Вы, чтобы работа не заменяла Вам жизнь? Чтобы Вы успевали и работать, и отдыхать, и проводить время с семьей, и общаться с друзьями?

Хотите ли Вы, чтобы в любой точке земного шара многие относились к Вам с уважением, а некоторые — как к полубогу?

Хотите получить все это уже сейчас? Мгновенно не получится — потребуется несколько лет. Но не к глубокой старости, а тогда, когда Вы сможете насладиться всем по полной! Да, не поздно начинать и в 60 лет, и в 50… А как хорошо начать в 20!

Все это реально. Никакой мистики. В книге приведены только практические, конкретные, работающие технологии. Берите, читайте, делайте!

THE WORLD IS YOURS — МИР ПРИНАДЛЕЖИТ ТЕБЕ!

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-4237-0024-9

© ООО Издательство «Питер», 2012

ООО «Мир книг», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 20.07.11. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 32. Доп. тираж 2500. Заказ 26068.

Отпечатано по технологии CtP в ОАО «Первая Образцовая типография», обособленное подразделение «Печатный двор». 197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

Посвящается тем, кто помог мне вступить
на путь инвестиций и финансовой свободы.
И поддерживает меня на этом пути
советом и личным примером.

Владимиру Глейзеру,
Константину Прянишникову,
Сергею Береде,
Михаилу Захарову
и Михаилу Лапушкину.

А также моей семье —
маме, Лене, Саше, Мише,
Денису и Маше.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ **8**

ГЛАВА 1. ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ **23**

Откуда берутся жизненные цели? 23
Сферы постановки жизненных целей 38
Декларация жизненных целей 41
Базовая технология достижения целей. Планирование 51
Исторические примеры 54

ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ **58**

Письмо Сенеки к Луцилию 58
Расчет «Капитал моего личного времени» 59
Сколько стоит Ваше время? 63
61 правило управления временем по Алану Лакейну 77
Эффективное использование рабочего времени 82
Подходы к управлению временем 102
Система Любищева. Хронометраж 104
Книги и тренинги, которые я рекомендую 118

ГЛАВА 3. АЗБУКА ДЕНЕГ: УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ КОШЕЛЬКОМ **126**

Как я начал управлять своими расходами 126
Зачем Вам нужен персональный финансовый менеджмент? 128
Станете ли Вы богаче, если будете больше зарабатывать? ... 130
Цели персонального финансового менеджмента 138
Приоритеты при расходовании средств 142
Цели, результаты и технологии персонального финансового менеджмента 143
Текущий учет финансовых операций: Ваша кассовая книга .. 149

Персональный финансовый учет: основные затратные статьи ... 152
Бюджетирование, оптимизация расходных статей бюджета .. 158
Персональный финансовый менеджмент ... 163
Как сберечь время и деньги: советы из личного опыта ... 168
Высший пилотаж: оптимизация доходов и расходов семьи, семейный бюджет ... 172
Личный бюджет: мой опыт ... 176

ГЛАВА 4. ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА ... 199

Отношение к обеспеченности и богатству малообеспеченных людей, среднего класса и богатых людей ... 199
Растратчики, накопители и инвесторы ... 206
Статья «Миллионеры — кто они» ... 212
Расчет «Стоимость моего времени» ... 216
Законы капитала. «Правило 72» ... 221
Расчет «Правило 72» ... 226
Расчет «Финансовый план» ... 234
Финансовый план в Excel ... 252
Основные принципы инвестирования ... 258
Ежемесячный финансовый отчет: мой опыт ... 294
Этапы достижения финансовой свободы, или Как стать богатым: пошаговая технология ... 302
Философия свободы ... 306
Статья «Кому что делать?» ... 311
Книги, которые я рекомендую ... 316

ГЛАВА 5. УСПЕХ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ: БЕЗ ЭТОГО ВЫ НЕ БУДЕТЕ СЧАСТЛИВЫ! ... 334

Нетрадиционные подходы к знакомствам: «активные продажи» и организация «входящих обращений» ... 334
Сначала пожить вместе, потом жениться ... 342
Ум, талант и хороший вкус — что может быть хуже? ... 346

Правильное использование няни 357
Книги, которые я рекомендую 361

ГЛАВА 6. КАЙФ ПО ВСЕМУ МИРУ: ОТДЫХ И ПУТЕШЕСТВИЯ 370

Совмещение работы и отдыха: все дело в балансе! 370
Поездки без загранпаспорта 373
Страны, которые я рекомендую 391
Европа 392
Популярные курортные направления 409
Юго-Восточная Азия и Китай 418
Краткосрочный отдых 430
Планы моих ближайших путешествий 445
Сайты и книги, которые я рекомендую 448

ГЛАВА 7. ВОЙНА ЗА ВЕС, ИЛИ КАК Я СБРОСИЛ 30 КИЛОГРАММОВ ЗА 4,5 МЕСЯЦА 455

С чего все началось 455
Режим: питание, тренировки и легкое голодание 456
Сводки с полей боевых действий: скорость снижения веса ... 460
Питание: ноу-хау 463
Модные увлечения и полезная литература 477
Борьба за вес в последующие годы 479

ПРИЛОЖЕНИЕ. ТРЕНИНГИ КОМПАНИИ «КАПИТАЛ-КОНСАЛТИНГ» / «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ» 494

О компании «Капитал-консалтинг» /«Профессиональные системы продаж» 495
Семинар-тренинг «Путь к финансовой свободе» 497
Эксклюзивный семинар-тренинг Константина Бакшта «Построение системы продаж» 501
Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене» 504

ВВЕДЕНИЕ

Жить — хорошо, а хорошо жить — еще лучше. Я же скажу, что самое лучшее — **жить в кайф**!

Это выражение я понимаю широко. Вести растительный образ жизни — не по мне. Есть свои плюсы и в работе, и в самореализации, и в общении с друзьями, и в активном отдыхе. Главное, чтобы всего в жизни было много — и все приносило удовольствие.

Хорошо заниматься любимым делом и получать кайф от работы или от своего бизнеса. Такая работа или такой бизнес — уже неплохая самореализация. Но зачем ограничиваться этим? Кто-то рисует картины и получает от этого удовольствие. Кто-то пишет книги, и ему это в кайф. Кто-то сочиняет музыку, или поет песни, или играет в рок-группе, и ему это в радость. А может, Вам больше нравятся экстремальные виды спорта, позволяющие ощутить прилив адреналина? Если они Вам в кайф, я только за!

Есть и такие вещи, которые важны каждому и без которых жизнь вряд ли можно назвать полной и по-настоящему счастливой. Хорошо, когда рядом есть близкие люди — друзья и приятели. Каждому хочется любить и быть любимым. Замечательно, когда у Вас крепкая семья. А дети — какое же это колоссальное удовольствие!

Мы живем в материальном мире — а значит, неплохо быть обеспеченным человеком. Чтобы у Вас не было проблем с тем, что необходимо постоянно зарабатывать себе на жизнь. Наоборот — чтобы деньги помогали Вам исполнять Ваши мечты, открывали Вам массу возможностей.

Вот тут и возникает странность. Надо сказать, что моя компания специализируется на построении системы продаж на предприятиях

и в организациях, работающих в России, СНГ и других странах мира. За последние годы я проанализировал деятельность нескольких тысяч таких предприятий. В основном из России, Украины, Беларуси, Молдовы, Казахстана, Узбекистана и Литвы.

Практически все ключевые проблемы и сложности в их работе похожи друг на друга как две капли воды. А главное, непонятно, *ради чего все это*? Смотришь на руководителей и собственников бизнеса — и поражаешься тому, что видишь. Они впахивают с утра до вечера, толком не видят ни родных, ни близких, ни семьи, ни детей. И каков результат? *Да никакого.* В лучшем случае их доходы растут. Но качество их жизни от этого не улучшается. Удовольствия от жизни они больше не получают, свободного времени остается все меньше. Годы проносятся один за другим, а что существенного случилось за прошедший год, непонятно. Постоянные перегрузки, нервы, стресс, подорванное здоровье — и закономерный финал. А возможность через каждые два-три года купить себе машину подороже и обставить квартиру новой мебелью... Если таков результат огромной проделанной работы и титанических усилий — это просто смешно!

И если столь прискорбное положение дел наблюдается у руководителей и собственников бизнеса, что же говорить об их подчиненных — обычных наемных сотрудниках? Работа от звонка до звонка. Кроме нее в жизни мало что происходит — только удается иногда вырваться

куда-то на выходные. Зарплаты хватает в обрез на то, чтобы сводить концы с концами. Покупка телевизора с DVD-плеером — это уже событие. Ну хорошо, ради серьезных перспектив можно потерпеть и такую жизнь, и даже значительно более суровую. Но если перспектив нет, если такая жизнь продолжается из года в год — пять лет, десять, двадцать, тридцать? Ведь это же не жизнь, а *прозябание*!

Беда в том, что люди думают: чем больше у них денег — тем больше счастья и радости это принесет. Но не знают, зачем на самом деле нужны деньги! И обращаться с деньгами не умеют, и об истинных возможностях денег не догадываются. Более того: продвинутые люди заботятся о том, чтобы повысить свой профессионализм, лучше работать или эффективнее вести свой бизнес. А о том, как *лучше жить*, даже не задумываются. А ведь этому тоже нужно учиться, постоянно тренироваться в умении и искусстве жить лучше, жить в кайф!

Большинство людей даже не забыли,
каков вкус настоящей жизни, —
они никогда не пробовали этого вкуса.

А ведь не так трудно понять, что значит жить в кайф. Как говорил Перикл Афинский о политиках: «Не многие способны быть политиками, но все могут оценивать их деяния».

Вы видите перед собой человека, живущего полной, насыщенной жизнью, в которой огромное количество разных интересных событий. Он много где был и многое повидал. Он живет в кайф, и сколько же удовольствия приносит ему его жизнь! И Вам хочется жить так же!

А почему нет?

Все это можно осуществить. Для начала, как Вы относитесь к тому, чтобы прожить... две-три жизни обычного человека? Бессмертия не обещаю, но две-три жизни вместо одной — это вполне реально. Дело не в чуде и не в волшебной палочке. А в том, чтобы благодаря эксклюзивным практическим технологиям управления временем ежедневно проживать два-три «обычных» дня. И не просто успевать делать значительно больше дел, а вести более насыщенную жизнь, получать от нее больше кайфа.

Эти технологии описаны в двух главах этой книги: **«Жизненные цели»** и **«Управление временем»**. Чем Вы рискуете, если прочитаете эти две главы? Ничем: вряд ли это займет у Вас больше пары часов. Каков

возможный выигрыш? Огромный: Вы сможете прожить в два-три раза больше, чем большинство людей! Ну что, готовы рискнуть?

Жить насыщенно — это еще не все. Если Вы вынуждены тратить основную часть времени (за вычетом времени на сон) на то, чтобы зарабатывать себе на пропитание, — вряд ли Вас можно назвать свободным человеком! Чтобы жить максимально полной жизнью, совершенно необходимо достичь финансовой свободы.

Ни успешная карьера, ни бизнес сами по себе не являются средством достижения финансовой свободы. Как работая по найму, так и активно управляя собственной компанией, Вы должны уделять значительное время и силы, чтобы зарабатывать деньги. Если Вы не захотите — или не сможете — тратить время и силы, чтобы работать и зарабатывать, Ваш источник доходов сразу же иссякнет. А ведь расходы никуда не денутся!

Единственный способ приобрести финансовую свободу заключается в том, чтобы создать инвестиции, обеспечивающие Вам пассивный доход. То есть инвестиции, которые приносят доход без затрат Вашего времени и Ваших сил. В главах **«Азбука денег: управление личным кошельком»** и **«Инвестиции и финансовая свобода»** мы обсудим, как управлять личными финансами и заниматься инвестициями вплоть до достижения финансовой свободы.

Все, о чем я пишу в книге, основано на моем собственном опыте. А также на опыте людей, жизнь которых я мог наблюдать достаточно близко, — моих друзей и знакомых (а их у меня немало).

Я — убежденный сторонник того, что сделать жизнь лучше, насыщенней и интересней позволяют *эффективные практические технологии*. Преимущество технологичного подхода заключается в том, что благодаря применению эффективных технологий можно обеспечить *гарантированный результат*. Гарантия в том, что данная технология приносит нужные результаты очень многим людям, применяющим ее. Если Вы будете делать то же, что и они, — получите примерно такой же результат, как и они. Эти люди когда-то самостоятельно, методом проб и ошибок научились использовать данную технологию. Значит, и Вы сможете. Если же у Вас что-то не будет получаться, обратитесь за советом к тем, кто уже освоил эту технологию и успешно ее применяет. Они подскажут, что Вы делаете не так. И что нужно изменить, чтобы получить нужный результат.

Я не старик, умудренный жизнью. Однако я кое-что успел в жизни. Успешный бизнес, определенная известность и репутация, пожизненная финансовая обеспеченность... А когда я покину этот мир, будет что передать по наследству детям. Сейчас, когда я пишу данную книгу, мне 37 лет. Уже сегодня я мог бы оставить работу и жить, ни в чем особо не нуждаясь, обеспечивая своей семье достойный уровень жизни. Причем не обязательно в России — практически в любой стране мира. Но я работаю, управляю собственным бизнесом, потому что занимаюсь любимым делом. И мне это в кайф! Зато и отдыхаю за рубежом каждый месяц. И Вы сможете жить так же, если воспользуетесь технологиями из этой книги.

Практические технологии, о которых я рассказываю, работают у меня и многих моих знакомых. И приносят явные, весьма ощутимые положительные результаты. Прочитайте эту книгу и решите сами, что Вас заинтересовало и что Вы готовы опробовать. Начните с того, с чем Вы согласны и во что верите. Если получите позитивные результаты, возможно, вернетесь к данной книге и попробуете что-нибудь еще.

Как еще можно улучшить жизнь? Что еще мы обсудим в книге?

- Все мы люди, и для счастья нам нужны простые вещи: любовь, нежность, забота, теплые отношения в семье, с родными и близкими. Вряд ли Вы станете со мной спорить: человек, в жизни которого все это есть, значительно более счастлив, чем тот, кто всего этого лишен. Кажется, что семейные и личные отношения — такая тонкая сфера... Но это только так кажется! В сфере личных отношений человек с активной жизненной позицией быстрее и вернее сможет создать свое счастье, чем тот, кто сидит и ждет у моря погоды. Здесь существует ряд принципов, которые стоит соблюдать — или не нарушать — чтобы не напрашиваться на неприятности. И есть конкретные практические технологии, которые существенно помогают в достижении успеха. Об этих принципах и эффективных практических технологиях мы поговорим в разделе **«Успех в личной жизни: без этого Вы не будете счастливы!»**.

- Мир велик и многообразен. Он предоставляет Вам гораздо больше возможностей, гораздо больше всего интересного и замечательного, чем может обеспечить один-единственный город, в котором Вы живете. Путешествия чрезвычайно расширяют кругозор и позволяют взглянуть другими глазами на собственную жизнь и работу. А глав-

ное — от путешествий можно получать огромное удовольствие! В главе **«Кайф по всему миру: отдых и путешествия»** я поделюсь своим опытом путешествий как по России, так и за рубежом. Надеюсь, эта информация поможет Вам при планировании поездок.

- В главе **«Война за вес»** я расскажу еще об одной полезной практической технологии, в применении которой имею немалый опыт. Речь идет о похудении. Если у Вас отличный обмен веществ и лишний вес — не Ваша проблема, поздравляю! Но, если у Вас есть избыточный вес, существует только один достойный путь — поставить цель, приложить направленные усилия и избавиться от лишних килограммов. Это единственный способ, благодаря которому Вы можете резко повысить качество жизни уже в ближайшие месяцы. И, что еще более важно, не допустить, чтобы проблемы из-за избыточного веса подорвали Ваше здоровье и сократили Вашу жизнь на несколько лет. Если Ваша цель — вести полную и насыщенную жизнь и наслаждаться ею как можно дольше, другого пути нет!

Вы можете спросить, на основании чего я делаю те или иные выводы. Разве я эксперт во всех вопросах, о которых пишу? Почему Вы должны доверять моему суждению?

Конечно же, я не претендую на то, что мои субъективные мнения и мой опыт — истина в последней инстанции! Мне сразу вспоминается обращение к читателю, с которого Монтень начинает свои «Опыты».

> *Это искренняя книга, читатель. Она с самого начала предуведомляет тебя, что я не ставил себе никаких иных целей, кроме семейных и частных. Я нисколько не помышлял ни о твоей пользе, ни о своей славе. Силы мои недостаточны для подобной задачи. <...> Если бы я писал эту книгу, чтобы снискать благоволение света, я бы принарядился и показал себя в полном параде. Но я хочу, чтобы меня видели в моем простом, естественном и обыденном виде, непринужденным и безыскусственным, ибо я рисую не кого-либо, а себя самого. Мои недостатки предстанут здесь как живые, и весь облик мой таким, каков он в действительности, насколько, разумеется, это совместимо с моим уважением к публике. Если бы я жил между тех племен, которые, как говорят, и посейчас еще наслаждаются сладостной свободою изначальных законов природы, уверяю тебя, читатель, я с величайшей охотою нарисовал бы себя во весь рост, и притом нагишом. Таким образом, содержание моей книги — я сам, а это отнюдь не причина, чтобы ты отдавал свой досуг предмету столь легковесному и ничтожному. Прощай же!*
>
> Мишель Монтень «Опыты»

Я далек от мысли, что достиг многого. Я еще молод, и, надеюсь, впереди у меня больше, чем в прошлом. Но я точно знаю: очень немногие даже к концу жизни достигают того, что у меня есть уже сейчас.

То, чего я достиг, не связано с удачей, везением или благоприятными условиями на старте. Это результат целенаправленной работы над собой и улучшением своей жизни — работы, которая ведется на основе технологичного подхода. А значит, каждый может применить те же технологии и добиться схожего результата. Я человек: я неидеален, несовершенен и ленив. И раз эти технологии обеспечивают результат мне, значит, обеспечат и Вам. А с какой из них начинать, что Вам ближе и понятней и самое главное — ради каких целей Вы хотите все это использовать, — это уже решать Вам.

Перед тем как продолжить, хочу обратиться к Вам с важной просьбой.

Прошу Вас положить рядом с собой калькулятор, карандаш и ластик. Если у Вас под рукой будет любимая записная книжка, это тоже не повредит.

Всегда держите их наготове, когда читаете книгу. В процессе чтения нам с Вами потребуется время от времени записывать разные полезные вещи или делать важные расчеты.

ЗАЧЕМ ЛЮДИ ДЕЛАЮТ КАРЬЕРУ И ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ?

Как Вы зарабатываете на жизнь? Возможно, Вы работаете и делаете карьеру. Или владеете собственным бизнесом, который, как я надеюсь, активно развиваете. В любом случае работа играет важную роль в Вашей жизни. Или даже главную. Если Вы настоящий карьерист, вполне возможно, что работа отнимает почти все Ваше время. На втором месте идет сон. И уж на третьем — все остальное. Ради чего Вы так напрягаетесь? Причин много. И важнейшая из них — *деньги*.

Вот тут-то и начинается самое интересное. Чем пристальнее всматриваешься в развитие корпоративной карьеры и процесс зарабатывания денег, тем больше удивляет результат. Мне искренне смешно наблю-

дать за крысиными бегами корпорашек. Они из кожи вон лезут, чтобы продвинуться по карьерной лестнице и увеличить свой доход. Беда в том, что, как бы их доход ни увеличивался, их реальное финансовое положение не меняется. К концу каждого месяца они становятся нищими. Или еще того хуже — *должниками*: их финансовое положение ниже нуля.

Манифест российских корпорашек — книга «Духless» Минаева — описывает сладкую мечту большинства из них. Главный герой работает на руководящей должности в российском представительстве иностранной компании. Его оклад — 30 000 евро в месяц «белыми». Понятно, что для большинства российских карьеристов эта мечта несбыточна. А теперь посмотрим, чего достиг герой книги в финансовом отношении, если оценивать его положение *реально*. Когда ему предлагают инвестировать в новый проект, оказывается, что он скопил на черный день $75 000. Это составляет меньше 14 % его дохода за *один* год. При этом, судя по книге, он не первый год работает на своем хлебном месте. Да и раньше он делал карьеру и «рубил бабло».

Прямо скажем, результат не выдающийся. И все же это не худший пример для других корпорашек. При таком доходе у него могло не быть даже этой заначки. Именно так обстоят дела более чем у половины российских корпорашек. Или при таком доходе у него могли быть долги в сотенку-другую тысяч долларов. Именно так обстоят дела еще у 10–15 % жителей России. Разумеется, их долги не столь велики, поскольку и доходы значительно ниже. В общем, долги пропорциональны доходам, а результат один — финансовая яма.

Суть проблемы в том, что почти все работоспособное население страны считает: чтобы стать более обеспеченным, нужно больше зарабатывать. **А это совсем не так.** Не так уж важно, сколько Вы зарабатываете. Важно, как Вы расходуете эти деньги, сколько у Вас остается и как Вы ими распоряжаетесь дальше. Говорят, что всех людей можно разделить на три категории, исходя из их отношения к деньгам.

- Те, кто относится к первой категории, стабильно тратят меньше, чем зарабатывают. Эти люди из месяца в месяц и из года в год становятся более обеспеченными.
- Во вторую категорию входят те, кто тратит столько же, сколько зарабатывает. Эти люди к концу каждого месяца оказываются нищими.

- К третьей категории относятся те, кто постоянно пытается тратить больше, чем зарабатывает. Их финансовая стратегия строится по принципу «занять у Петра, чтобы отдать Павлу».

От доходов человека не зависит, в какую категорию он попадает. Если изъять деньги у всего населения страны, поделить поровну и отдать каждому его долю, уже через несколько дней финансовое разграничение вновь проявится в полную силу. При этом те, кто и раньше был более обеспеченным, вновь станут более обеспеченными. А те, кто сидел в долгах, вновь окажутся в долгах. Вы полагаете, это чисто теоретический эксперимент? И на практике его провести невозможно? А вот и нет! В точности такое мероприятие осуществили в Западной Германии после Второй мировой войны при введении новой валюты. И практика блестяще подтвердила теорию.

Давайте наконец определим, что такое обеспеченность и какого человека можно считать обеспеченным. Один мой пожилой, много и успешно поживший знакомый дал следующее определение.

Я — обеспеченный человек.
За свою жизнь я своих денег
не потрачу.

Есть и более строгое определение (впрочем, вполне равносильное предыдущему).

Ваша обеспеченность определяется сроком,
в течение которого Вы (Ваша семья)
можете поддерживать привычный Вам образ жизни,
не тратя своего времени и сил на зарабатывание денег
и не продавая принадлежащего Вам имущества.

Таким образом, обеспеченность измеряется во времени, а не в деньгах. И действительно, так и есть! Все хорошо, пока Вы работаете и получаете деньги. А если Вы уволились? Или у Вашего бизнеса возникли проблемы? Или Вы заболели? Попали в аварию? Наконец, просто уехали отдыхать с семьей на длительный срок?

Вопрос: как долго Вы могли бы прожить на имеющиеся у Вас деньги при отсутствии дальнейших заработков? _____ месяцев.

Сейчас же, немедленно рассчитайте размер Вашей обеспеченности. Делается это так: сначала прикиньте, какая сумма Вам ежемесячно необходима для поддержания скромной, но достойной жизни (или

для поддержания аналогичного образа жизни Вашей семьи, если Вы ведете хозяйство не в одиночку). Потом возьмите сумму Ваших сбережений (плюс инвестиции, если они у Вас имеются) и разделите ее на сумму ежемесячных расходов. Получившуюся цифру (в месяцах) впишите в свою любимую записную книжку с указанием даты, когда Вы сделали расчет.

Если сбережений у Вас нет, одни долги — результат должен получиться отрицательным. В этом случае Вы — **махровый растратчик**.

Если после расчетов Ваша обеспеченность составит от нуля до трех месяцев, Вы, во всяком случае, в большой компании. Такова финансовая обеспеченность примерно у 75 % жителей России. Причем у большинства из них финансовая обеспеченность **не превышает одного месяца**.

Если Ваша обеспеченность составляет больше трех месяцев — уже неплохо.

Наконец, если Ваша обеспеченность превышает один год — Вы входите в элитную, наиболее обеспеченную часть населения России, к которой относится менее 5 % ее жителей.

Основная цель управления личными финансами — достижение неограниченной обеспеченности.

Достижение этой цели упрощенно можно разбить на три этапа:

- определение личных финансовых целей;
- управление личными финансами, включая аккумулирование денег для инвестиций;
- инвестиции.

Обратите внимание: даже если Вы из года в год зарабатываете больше, чем тратите, это совершенно не гарантирует, что Вы когда-нибудь станете обеспеченным человеком. Для этого обязательно нужно *инвестировать* часть заработанных денег. И в перспективе достичь того, чтобы доход от инвестиций ежемесячно превышал сумму, которая необходима каждый месяц для обеспечения достойной жизни Вашей семьи. Ваша конечная цель — заработать и инвестировать достаточно, чтобы навсегда освободиться от власти денег — достичь *финансовой*

свободы. Более подробно мы обсудим эти вопросы далее — в главах **«Азбука денег: управление личным кошельком»** и **«Инвестиции и финансовая свобода»**.

Важнейший же вывод заключается в том,
что деньги — *средство, а не цель*.
Сами по себе деньги целью быть не могут.

Каковы же тогда наши истинные цели?

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ И ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ: ЧЕМУ НЕ УЧАТ В ШКОЛЕ

Когда долго и серьезно занимаешься самообразованием, неизбежно задаешь себе вопрос: как много на самом деле дала тебе традиционная система образования?

Безусловно, отечественная система школьного и высшего образования имеет свои плюсы. Так, Барак Обама в своей книге «Дерзость надежды» беспокоится о том, что система образования США готовит слишком много юристов и слишком мало инженеров. У нас же еще при Советском Союзе подготовка технической интеллигенции была поставлена на высокий уровень. И до сих пор, если кто-то хочет серьезно изучать математику и физику, в России у него безусловно есть все возможности для этого.

Однако мир вокруг нас меняется, и меняется быстро. Многих проблем, которые сегодня стоят перед каждым человеком и каждой семьей, во времена наших родителей и их родителей просто не существовало.

В Советском Союзе достаточно было получить одну профессию — при этом токари и фрезеровщики могли зарабатывать больше, чем инженеры-проектировщики и АСУ-шники. Потом можно было один раз устроиться на работу, часто по распределению. После этого большинство людей всю свою трудовую жизнь посвящали одной изначально выбранной профессии. А многие работали всю жизнь на одном и том же предприятии, может быть, раз-другой перейдя в другой цех или отдел. С деньгами тоже особых проблем не возникало. Точнее,

проблема была одна — их постоянно не хватало. С голода никто не умирал, но вот на что-то большее средств не было практически ни у кого. Чуть лучше зарабатывала семья или чуть хуже — все равно незадолго до получки денег не оставалось. Приходилось залезать в долги, чтобы купить еду. Серьезное по тем временам приобретение, например телевизор, удавалось совершить далеко не каждый год. Сначала деньги копились. Потом занимались недостающие. Потом еще длительное время отдавались долги. А большинство семей вообще не могли позволить себе ничего подобного.

Проблема заключалась не только в том, чтобы заработать деньги, но и в том, чтобы купить на них что-то ценное. Дефицитом являлось, например, нормальное мясо или хорошая колбаса. Понятно, что на рынке или в магазинах потребкооперации выбор был пошире. Но и цены там были в несколько раз выше, чем в государственных магазинах.

Сейчас все изменилось к лучшему, и возможностей вокруг стало явно больше. Однако новая жизнь накладывает на нас дополнительную ответственность. В старой системе человек вставал на отведенное ему место и мог находиться на этом месте до самой смерти. Вопрос с работой был решен. С пропитанием — решен. На что-либо, кроме еды, денег практически не оставалось. Фактически вся жизнь была наполнена борьбой за элементарное выживание. Плюс — в лучшем случае — стремлением к тому, чтобы поднять детей на ноги.

Сегодня все зависит от того, как Вы сами выстроите свою жизнь. Получить от нее можно значительно больше, чем раньше. И для этого не обязательно иметь родителей со связями или состоять в коммунистической партии. Но и гарантий — никаких. Государство не будет заботиться о Вашем трудоустройстве. А возможности родных и близких, которые хотели бы Вам помочь, часто весьма ограниченны.

Самая большая разница в том, что в Советском Союзе человек в значительной степени был частью системы, которая обеспечивала некоторый минимум практически всем. Но в дальнейшем сделать шаг вправо или влево от накатанной колеи было крайне тяжело.

А в нынешних условиях Вы должны заботиться о себе сами. Самостоятельно организовывать свою жизнь, зарабатывать деньги. Создавать и использовать различные возможности для того, чтобы жить лучше. От того, как Вы с этим справитесь, зависит, какой результат Вы получите.

Именно этому нас с Вами не учат ни в школе, ни в вузе. Спору нет, каждый должен уметь читать, писать и считать. Но как только человек научился этому, важнейшими становятся два умения — *управление собственным временем* и *управление личными финансами.*

Даже если Вы отдадите своего ребенка в частную школу или школу с усиленной подготовкой по каким-либо предметам, чем такое учебное заведение будет отличаться от школ времен Советского Союза? Скорее всего, там окажется углубленное изучение английского. Что очень хорошо и правильно, учитывая глобализацию мировой экономики. (Многие родители заинтересованы, чтобы их дети были в большей степени гражданами мира, чем жителями «совка», который, к сожалению, очень сильно въелся даже в мое поколение, не говоря уж о людях старшего возраста.) Еще будет множество разных кружков и спортивных секций. Возможен продленный день, обеспечивающий отдых, групповые занятия и выполнение домашних заданий до 18:00, что очень удобно для работающих родителей. Вот, в общем, и все новшества!

Об обучении в школе управлению временем или управлению личными финансами речи даже не идет. И это не только российская проблема. То же самое происходит и в Европе, и в Штатах. Об этом не устают говорить ведущие мировые пропагандисты стремления к финансовой свободе и финансовой независимости. Такие как Роберт Кийосаки в США и Бодо Шефер в Германии. Почему мы все думаем об одном и том же? Потому что *уже* прошли путь к достижению финансовой независимости. И потому что очень хорошо понимаем, насколько нам помогли бы информация и навыки в этом вопросе, если бы они были получены нами в молодом возрасте. Вместо этого мы до всего доходили методом проб и ошибок.

Барак Обама хотел бы, чтобы система образования США готовила больше инженеров. А Роберт Кийосаки, наверное, сказал бы, что это стремление способно улучшить систему образования вчерашнего дня, а не создать систему образования будущего. Ставить перед собой жизненные цели, планомерно достигать их и эффективно распоряжаться своим временем одинаково важно и необходимо и для инженера, и для юриста, и для дантиста, и для пилота, и для фермера!

Не проедать все заработанное, а откладывать часть. Инвестировать средства с целью обеспечить бóльшую финансовую стабильность своей семье и лучшее будущее своим детям. Это тем более важно для всех

и каждого. Человек, вынужденный основную часть времени проводить на нелюбимой работе, чтобы хоть как-то заработать деньги, — наглядное свидетельство того, что в этой жизни еще многое следует улучшить! Полбеды, если он находится в таком положении временно — откладывает часть заработанного и повышает свою квалификацию, чтобы потом перейти на другую работу, интересную и высокооплачиваемую. Но если он ничего не хочет менять и даже не видит таких перспектив, жизнь его паршива. И никогда не станет лучше, потому что сам человек ничего для этого не делает. Вот настоящая беда!

Разве умение управлять своим временем и своими финансами — сокровенное знание, которое должно быть доступно только избранным? Кому станет хуже от того, что инженер кроме рабочей текучки найдет время для проведения исследований? Если он напишет статьи для профессиональных изданий и запатентует новые изобретения? Кому станет хуже от того, что тот же инженер, или вечно загнанный юрист с почасовыми гонорарами, или врач найдет больше времени, чтобы провести его с семьей? Чаще будет ходить с родными в кино и театры или просто гулять по лесу? Плюс к этому сможет прочитать больше книг и чаще общаться с друзьями? И все это без ущерба как для работы, так и для профессионального развития? А ведь именно это — результат эффективного управления временем! Времени больше не становится, но в каждый день удается вместить значительно больше дел и событий. Если у нас и у всех окружающих улучшится жизнь, разве хоть кому-то от этого станет хуже?

Если большинство взрослых людей, работающих (или ведущих собственный бизнес) и зарабатывающих деньги, будут откладывать и инвестировать часть этих денег, кому от этого станет хуже? У каждого прибавится уверенности в завтрашнем дне. Меньше останется тех, кто ради зарплаты горбатится на нелюбимой работе. Инвестиции пойдут на развитие инфраструктуры, фактически — на улучшение жизни. Один поток — в недвижимость: больше домов, коттеджей, дач, торговых и офисных центров. Другой — в бизнес: больше различных производств, торговых точек, продуктов, товаров и услуг, частных клиник и стоматологических кабинетов, школ и детских садов. Увеличение налогов от бизнеса положительно отразится на самых разных сферах: активизируется дорожное строительство, повысятся пенсии. Начнутся улучшения в системах образования и здравоохранения, укрепление правоохранительных органов. Правда, тут

многое зависит от того, сильно ли чиновники будут разворовывать бюджетные средства.

В любом случае, если окружающие люди живут лучше, то и мой уровень жизни от этого улучшается. А если из-за роста моих доходов и успешных инвестиций я и моя семья становимся более обеспеченными, это вообще супер!

Деньги — это еще не все. Благодаря эффективному управлению временем можно не только больше зарабатывать, но и лучше отдыхать. Больше времени проводить с близкими людьми. Больше заниматься различными хобби. Больше путешествовать. А увеличивающийся личный доход этому только поспособствует.

Таким образом, получается замкнутый круг: эффективное управление временем и эффективное управление личными финансами усиливают друг друга. Вместе они позволяют резко повысить качество нашей жизни и жизни наших близких.

Если школа уже позади и там нас этому никто не научил, остается только один, классический, путь: *самообразование*. Мы должны сами изучить, освоить и начать применять на практике технологии управления временем и личными финансами. Технологии, которые позволят резко поднять уровень жизни, сделать нашу жизнь и жизнь наших близких лучше.

Много лет я осваивал данные технологии и учился их использовать. Постоянно применяя их на практике, я уже достиг вполне достойных результатов и теперь готов передать Вам мой практический опыт.

Приступим!

ГЛАВА

ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ

ОТКУДА БЕРУТСЯ ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ?

Каждый, кто планомерно занимается самосовершенствованием, знает о важности постановки жизненных целей. Об этом написаны сотни книг, и в еще большем количестве книг об этом упоминается. И по большому счету везде рассказывается об одном и том же, а именно:

- важно продумывать жизненные цели, и еще важнее их записывать;
- только 12 % жителей Соединенных Штатов Америки продумывают свои жизненные цели;
- в среднем эти 12 % жителей гораздо более успешны, чем оставшиеся 88 %;
- однако и среди этих 12 % есть привилегированная часть. Это 3 % жителей США, которые не только придумывают, но и *записывают* свои жизненные цели. Их средняя успешность многократно превосходит достижения оставшихся 9 %, то есть тех, кто придумал свои цели, но не записал их (не говоря уж о 88 % населения, которые даже не продумали свои жизненные цели);
- эффективнее всего формулировать свои записанные цели по технологии SMART;

- необходимо также визуализировать свои жизненные цели. Этой теме посвящены десятки книг: визуализируй жизненные цели, и вот он — гарантированный путь к успеху!

На деле все далеко не так просто и ясно. Например, я всерьез сомневаюсь, что визуализация жизненных целей — гарантированный путь к успеху. Как эта визуализация обычно осуществляется на практике? Какая-нибудь дама начитается книг по саморазвитию или пройдет тренинг личностного роста. Ее убедят, что главное — визуализировать свои жизненные цели и успех обеспечен! И вот наша дама вырезает из журналов картинки, делает коллаж со своими фотографиями и вешает его на стену. Посмотришь на такой коллаж — сразу видно, какие у нее примитивные желания. Она — рядом с крутым домом. Она — внутри крутого дома. Она — рядом с красивой тачкой. Она — под пальмами. При этом она обычно наклеивает на фотографию только свою голову, оставляя красивое тело, взятое со страницы журнала. Так визуализируется цель «У нее — красивое тело». При этом картинки «Она — в тренажерном зале» почему-то не наблюдается. И вообще, судя по коллажу, все желания — сугубо материальные. И это неудивительно: визуализировать духовные цели не так-то просто.

Затем наша дама садится и ждет у моря погоды, надеясь, что теперь все ее мечты осуществятся. А что происходит в действительности? К серьезным целям нужно двигаться планомерно, поэтапно. А дама надеется на чудо, вместо того чтобы один за другим делать необходимые шаги. Хочет ездить на «Феррари», а не заработала даже на «Оку». Хочет путешествовать по всему миру, а в английском ни бум-бум. Еще веселее, если она при этом живет в Урюпинске, работает бухгалтером-кассиром со средним доходом 6000 рублей в месяц и нет с нею рядом ни мужа, ни обеспеченного любовника. Хочет-то она всего и сразу. А идея о том, что *одинокие бухгалтеры-кассиры из Урюпинска с вероятностью, близкой к 100 %, не ездят на «Феррари»*, просто не приходит ей в голову. В ее случае для начала неплохо было бы переехать в другой город — хотя бы в Волгоград — и устроиться там на работу. Еще лучше уехать в Москву. Какое там! Так и сидит, ожидая, когда «Феррари» и пальмы свалятся к ней на голову. Прямой посылкой от Господа Бога.

Но это еще цветочки. Поговорим о более серьезных вещах. Несложно догадаться, что в России процент людей, формулирующих и записы-

вающих свои цели на бумаге, еще ниже, чем в США. Но почему же в Штатах до сих пор так мало людей, фиксирующих жизненные цели в письменном виде? Может быть, сейчас это делают уже не 3 % населения, но и не 20 %. Почему ситуация до сих пор настолько грустная? Ведь книги, в которых говорится о необходимости формулировать жизненные цели для достижения успеха, стали массово появляться в США еще в середине XX века. А к концу столетия их было издано как минимум несколько тысяч. И ведь люди, записывающие свои жизненные цели, действительно значительно более успешны!

Если подумать, ничего странного в этом нет. Во-первых, не так много людей читает книги. Тем более книги по самосовершенствованию. Грамотность у нас почти 100%-ная, а читать — не читаем. Еще меньшая часть населения посещает семинары и тренинги (но как раз эти люди обычно и книги читают). Однако для многих из тех, кто все-таки читает книги по самосовершенствованию и даже, может быть, посещает семинары и тренинги, срабатывает известный принцип:

ЗНАТЬ —
НЕ ОЗНАЧАЕТ
ДЕЛАТЬ.

Вот и получается, что знает о том, насколько важно формулировать свои жизненные цели в письменном виде, гораздо меньше половины населения. А делает это лишь малая часть тех, кто знает.

Такова человеческая природа. Значительная часть населения знает, что здоровое питание — это важно. А тех, кто на самом деле придерживается здорового питания и считает калории, в несколько раз меньше. Значительная часть населения знает, как важно следить за своими зубами. И лишь немногие из этих «знатоков» приводят свои зубы в абсолютный порядок, после чего посещают стоматолога каждые полгода для плановой проверки. И так далее.

Знать необходимо. Вы вряд ли станете делать неизвестно что, к тому же не зная, зачем это нужно. Но знать — это только первый шаг. Дальше Вы должны *начать делать* то, что необходимо. И в большинстве случаев продолжать делать это из месяца в месяц и из года в год. А это еще сложнее. Лишь очень немногие люди способны заставить себя делать что-то новое. Других могут принудить внешние обстоятельства. Но у абсолютного большинства знания так никогда и не превращаются в действия.

Казалось бы, разве это так трудно — придумать свои жизненные цели и записать их? А потом переписать их в соответствии с технологией SMART, чтобы формулировки стали более действенными? *Да, это действительно трудно.* Вам очень повезет, если на каком-нибудь эффективном тренинге Вы выработаете этот навык и сможете взять вершину с наскока. Более вероятно, что Вы будете идти к формулированию своих жизненных целей в письменном виде методом последовательных приближений. И в совокупности этот процесс может занять несколько лет. В моем случае так и получилось.

Сейчас, оглядываясь назад, я вижу, что формулирование жизненных целей в соответствии с критериями SMART — действительно важнейший инструмент личностного роста, развития и достижения успеха. Даже не представляю, как я справился бы без него и как смог бы достичь того, чего в реальности достиг. Теперь, опираясь на собственный опыт, скажу: это *действительно настолько важно*, как об этом пишут и говорят. Без этого — никуда!

Ниже я подробно объясню, по какой технологии Вы сможете разработать свои жизненные цели и что с ними делать дальше. А сейчас опишу, как я сам постепенно осваивал этот инструментарий. Возможно, мой рассказ поможет и Вам овладеть им — если не с наскока, то хотя бы постепенно.

В начале жизненного пути мало кто думает о достижении собственных долгосрочных целей. В основном мы подчиняемся жизненным обстоятельствам. Школу для нас выбирают родители. В школьные годы наше мнение иногда учитывается, когда решается вопрос, отдавать ли нас в музыкальную или художественную школу и какие кружки для нас выбрать. Но занятия в кружке — это еще не цель. Ребенка записали в кружок — и он ходит туда по заранее известному расписанию.

Собственно, в таком режиме, следуя заранее заданной траектории, можно прожить и всю оставшуюся жизнь. В Советском Союзе, кстати, так в основном и было. После школы идешь в вуз, который выбрали родители. После вуза — работа по распределению. Двое школьников старших классов или студентов познакомились, повстречались несколько лет, потом поженились (замечу: в этом нет ничего плохого). Вот и еще одна семья — ячейка советского общества. Потом появляются дети (и в этом нет ничего плохого, наоборот, дети — это за-

мечательно!). Проработали на одном рабочем месте до пенсии. Затем пенсия — и неизбежный финал.

Такой жизненный путь вполне можно пройти и в наши дни. Только работу по специальности после вуза придется искать самому. Да и потом, скорее всего, придется время от времени переходить с одного места работы на другое. Но и в наше время возможно несколько десятков лет проработать бухгалтером-кассиром, хоть и не в одной и той же организации, а в трех или тридцати разных. Да и пенсия сейчас настолько нищенская, что имеет смысл либо вырастить детей, которые действительно будут заботиться о Вас в старости, либо уж умереть прямо на рабочем месте. Но главное — никакие жизненные цели Вам не понадобятся. Просто плывите по течению.

Настоящие жизненные цели появляются лишь тогда, когда Вы хотите оказаться там, куда попасть просто так не сможете и куда течением Вас не принесет.

Я прожил практически все свои юношеские годы, не имея необходимости формулировать какие-либо цели. При этом я успел довольно много. Окончил художественную школу с отличием, перешел из 4-го класса сразу в 6-й, потом — в лицей с углубленным изучением физики и математики. В 8-м классе начал работать с компьютерами — для тех лет это было практически невероятным событием. В 10-м классе поступил на полставки лаборантом на кафедру политехнического института и стал зарабатывать свои первые официальные деньги. Опять же для того времени это было просто научной фантастикой.

Так все шло и дальше. Почему в те годы мне еще не нужно было формулировать жизненные цели? Потому что все мои достижения осуществлялись по одному и тому же сценарию.

1. Я видел возможность, или она откуда-то появлялась в моей жизни.
2. Я вцеплялся в эту возможность и начинал над ней работать.
3. Через некоторое время я достигал результата.

При этом я заранее не планировал, чего и когда именно хочу достичь и зачем мне это нужно. Делал то, что было интересно. Получал удовольствие от процесса. А когда достигал результата — радовался ему.

ПРИМЕР

В 1992 году мне поручили выяснить, как работает программа «умного» импортного телефона с АОН, работавшего на основе процессора Z80. Самые опытные технические специалисты компании-заказчика не смогли в этом разобраться. Когда они сняли прошивку программы (в компьютерных кодах) и распечатали ее, при анализе оказалось, что данная программа работать не должна.

Я получил распечатку и начал над ней работать. Поскольку я не знал кодов процессора Z80, мне пришлось их изучить. Когда я разобрался с распечаткой, выяснилось, что анализируемая программа не может работать в принципе. Но ведь телефон с этой программой работал!

Я возился две недели. Постепенно, кусок за куском, я начинал понимать логику программы. К середине второй недели меня настигло озарение: ошибка была не в самой программе, а в *распечатке*! Видно, когда снимали прошивку, произошел какой-то сбой. В результате каждый 16-й код мог быть заменен (но не обязательно заменялся) на «FF». А иногда на «FF» заменялись 16 кодов подряд. К тому моменту я уже настолько хорошо понимал, как должна работать программа, что в большинстве случаев смог сам заменить «FF» на правильные коды.

Позднее, используя алгоритм определения номера, извлеченный из этой программы, мы запустили в производство интеллектуальные автоответчики на базе домашнего компьютера «Синклер».

Я был горд до чертиков. Я был выше звезд! Я был гением! А знаете, чем мне заплатили за работу? Ящиком консервов. Кильки в томате. Времена были такие. И считалось удачей, что я, студент, за месяц заработал для семьи ящик кильки. Беда в том, что консервы оказались неудачными — слишком пресными. Есть было можно, но без удовольствия. Так что я очень жалел, что не смог договориться вместо ящика кильки на ящик сома. Впрочем, моей профессиональной гордости это не мешало ни в малейшей степени.

Так я и плыл по жизни, используя каждую интересную возможность, но не выдвигая никаких серьезных целей и ничего заранее не планируя. Впервые мне пришлось придумать нечто, похожее на цель, и даже разработать перечень необходимых действий при организации своего первого бизнеса. Со стороны создание бизнеса выглядело чудом. На самом же деле потребовалось не столько продуманное планирование, сколько сильная решимость и много энергии. А вот деньги особо не понадобились. Все сложилось само собой, как наборчик «Сделай сам», — из ресурсов, полученных от разных знакомых, которые сами собой всплыли в тот момент. Впервые я увидел, как желание, реши-

мость и воля могут менять мироздание. Но формулировать цели и записывать их на бумагу мне не потребовалось: весь процесс от идеи до запуска бизнеса занял меньше двух недель. А записанные на бумаге цели наиболее полезны, когда для их достижения необходимо прилагать направленные усилия более длительное время: от нескольких месяцев до десятков лет.

В течение следующих нескольких лет я многого достиг и многое утратил. Я потерял любимого папу и свой первый бизнес. Я приобрел перспективную работу, любимую жену и замечательного сына.

Впервые я по-настоящему столкнулся с необходимостью в постановке цели летом 2000 года. Дело было на даче, где мы жили вместе с дядей и его семьей. Когда-то мы вскладчину построили дом на две семьи, а основную часть денег за сам участок внесла бабушка. Со дня смерти папы прошло несколько лет, и на всю нашу часть большой семьи зарабатывали мы с мамой. Хотя я довольно крепко стоял на ногах, лишних денег у нас не водилось. А вот дядя был успешным бизнесменом и в финансовом плане стоял несоизмеримо выше, чем я. Из-за этого начались проблемы, поскольку поровну оплачивать продукты, содержание дачи и благоустройство участка мы не могли. В результате я отдавал свою долю денег только за продукты и неожиданно оказался на положении невольного иждивенца.

К чести моего дяди нужно сказать, что он ни словом, ни делом этого не показывал. А вот с теткой мы начали постоянно ссориться. Она считала, что раз я не отдаю равную сумму денег, должен больше помогать по хозяйству. По-видимому, предполагалось, что я должен был наравне с теткой готовить еду, мыть посуду и стирать постельное белье. Ситуация была патовая: зарабатывать столько же, сколько дядя, я не мог. А стирать белье не умел, да и не хотел.

Наши отношения с теткой уже вступили в стадию открытого конфликта, когда как-то вечером к дяде на чай зашел его друг-немец. В 1986 году он и мы одновременно купили участки, расположенные рядом на берегу Волги. Одновременно строили дома из одних и тех же материалов и по схожему проекту. Некоторые работяги были задействованы на обеих стройках одновременно. Дача дядиного друга, рассчитанная на одну семью, была по-немецки аккуратной и уютной. Прошли годы, и ситуация в семье дядиного друга изменилась. Его мама, которая очень любила дачу, умерла, а единственная дочка уехала в Германию, и ей

понадобились деньги. Дядин друг хотел продать свою дачу с небольшим участком за $2000. По тем временам сумма казалась огромной. Вместе с тем я понимал, что это могло стать идеальным решением: жить рядом с кланом, но на своей даче, которая, кстати, мне очень нравилась. Поддерживать хозяйство, полностью обустроенное немцем для себя, любимого, было легко и не слишком затратно. С провизией и стиркой белья для своей семьи мы с женой справились бы, а чужим бельем нас никто не попрекал бы.

Одна беда — денег в заначке у меня не было. Совсем. Дача стоила слишком дорого, и позволить ее себе я не мог ни при каких обстоятельствах. Тем не менее я встретился с дядиным другом и обо всем с ним договорился. Я убедил его, что $2000 — слишком большая сумма и ему нелегко будет найти покупателя. Сезон заканчивается, на дворе середина августа. Скорее всего, за оставшиеся две недели продать дачу он уже не успеет. Значит, придется возвращаться к этому вопросу в мае-июне следующего года. А что там будет следующим летом, пока вилами на воде писано.

Я хочу купить у него дачу. Наличных денег у меня нет. Зато есть стабильный ежемесячный доход. Поэтому мне важна не столько скидка, сколько рассрочка. Если я полностью расплачусь к маю следующего года, он как минимум ничего не теряет. Единственная моя просьба в том, чтобы ежемесячные платежи до Нового года были в два раза меньше, чем после него. Я приложу все усилия, чтобы увеличить свой доход. Но сделать это мгновенно не смогу.

На таких условиях мы и договорились. Благодаря этой договоренности я приобрел первый опыт в двух ключевых моментах, имеющих огромное значение для моей дальнейшей жизни.

- Во-первых, я впервые поставил перед собой цель, достижения которой не требовали от меня обстоятельства. Я мог и дальше скандалить с теткой, вносить свою часть денег за продукты и как-то существовать. Никто не заставлял меня покупать другую дачу. Это было мое, и только мое решение. Моя *цель*.

- Во-вторых, я впервые повесил на себя крупный долг, превышающий мой совокупный доход за несколько месяцев. Этот долг я должен был выплачивать частями по заранее согласованному графику. В случае нарушения графика платежей владелец дачи имел право разорвать наше соглашение, после чего продать дачу другому. А поскольку все

деньги, которые я ему до этого заплатил, он уже перевел бы дочке, вряд ли он сразу отдал бы мне ранее перечисленную сумму. В лучшем случае вернул бы мне деньги из тех средств, которые отдал бы за дачу второй покупатель.

Скажу честно: из-за этого долга я испытывал сильный стресс! Я действительно насколько смог увеличил свои доходы, а также очень сильно урезал ежемесячные затраты семьи. В результате я полностью расплатился за дачу с опережением графика — до конца зимы. А поскольку после этого я не увеличил расходы на жизнь и ежемесячно продолжал откладывать существенные суммы, весной мы приобрели первую в истории нашей семьи машину. Следующий серьезный шаг, который впоследствии позволил вывести мою жизнь на новый уровень, я сделал в конце лета 2001 года.

Все опять началось летом на той же даче. Как-то в августе я сидел у дяди в гостях и услышал, что он собирается продавать свою старую квартиру. Новая дядина квартира была роскошной, но и старая была очень даже ничего — трехкомнатная, в кооперативном доме, расположенном в самом центре города. В то время у меня тоже была трехкомнатная квартира. Только, во-первых, далеко не в центре. А во-вторых, в ней жила вся семья: я с женой, ребенком, сестренка с женихом и мама с котом. Та еще коммуналка! Ночевать там было можно, но о нормальной жизни говорить не приходилось. После покупки дачи и машины следующим крупным приобретением на повестке дня стояла, конечно же, квартира.

Квартира дяди была для меня идеальным вариантом — именно то, что нужно. Но она, конечно же, оказалась очень дорогой. Позволить себе такое приобретение я просто не мог. К концу лета мне удалось скопить пару тысяч долларов, но это была капля в море. Вдобавок в квартире требовалось сделать полный ремонт. Тем не менее я посоветовался с женой, и мы решили, что нужно обсудить все с дядей и постараться с ним договориться. Возможность уникальная. Если ею не воспользоваться, вряд ли еще одна такая возможность представится в будущем. Разумеется, речь могла идти только об очень большой рассрочке. Главный вопрос заключался в том, согласится ли на это дядя. И если да, то на каких условиях.

Дядя пошел мне навстречу и предложил весьма разумные условия. Мы договорились о том, что нормальная рыночная стоимость квартиры составляет столько-то десятков тысяч долларов. Сделка купли-продажи

совершалась в январе 2002 года с некоторой отсрочкой. Поскольку я не мог отдать сразу не только всю сумму, но даже ее основную часть, то должен был компенсировать проценты по банковскому вкладу, которые дядя мог бы получать, если бы я заплатил все сразу, а он положил эти деньги на банковский валютный счет. По тем временам это было 8 % годовых.

Условия были хорошими и справедливыми. Беда в том, что долг составлял **четыре моих полных годовых дохода**. Я изыскал кучу способов, позволивших резко увеличить доходность компании, в которой работал. Предварительно я договорился с собственниками, что, если наши доходы сильно возрастут, мы увеличим размер ежемесячно выплачиваемых дивидендов. Надо сказать, что мой личный доход (равно как и у собственников) шел из дивидендов. В результате к концу 2001 года оборот компании увеличился более чем в 2 раза, чистая прибыль — в 2,05 раза. После этого было принято решение увеличить дивиденды в 3 раза. Вместе с ними в 3 раза увеличился и мой доход. Интересно получается: из-за моего решения купить квартиру у дяди в наибольшем выигрыше оказались владельцы компании, в которой я работал!

В целом же стресс, который я испытывал при покупке квартиры из-за того, что надо мной навис четырехлетний долг, был самым сильным в моей жизни переживанием, связанным с финансовыми вопросами. Чувства, которые я испытывал, слабо поддаются описанию. Раньше в жизни бывало всякое: и безденежье, и отсутствие работы, и уход с обустроенного рабочего места в свой бизнес, который вначале приносил не доходы, а одну головную боль. Но совсем другое дело, когда на тебе долг в размере твоего совокупного заработка за несколько лет. Так я на своей шкуре изучил благотворное влияние «хорошего» долга.

Покупка в рассрочку дачи, а потом квартиры дала мне исключительно ценный опыт в постановке серьезных финансовых целей и в дальнейшей длительной работе по их достижению. Интересно, что, если бы я не решил вопрос с квартирой, он сам собой решился бы двумя годами позже. Осенью 2003 года, как раз когда я окончательно расплатился с дядей (и сделал это досрочно — меньше чем за 2 года), мне в наследство досталась квартира от бабушки. Двухкомнатная и не совсем в центре, но для нашей молодой семьи этого хватило бы. Так что, если бы я просто плыл по течению, обстоятельства все равно сложились бы благоприятно. Но поскольку к тому моменту я сам заработал на квар-

тиру, то немедленно продал бабушкину квартиру и начал заниматься инвестициями. Значительную часть этих денег я впервые в жизни инвестировал в фондовый рынок, воспользовавшись услугой «доверительное управление» компании «Доходный дом». За следующие два года эти инвестиции приносили мне среднегодовой доход в размере 25–30 % годовых.

2001-й я вообще считаю первым настоящим годом своей жизни. По интенсивности изменений он превышает любые три предыдущих года. Решение о покупке квартиры стало спусковым крючком для многих важных событий. Чтобы резко увеличить свой доход, мне нужно было совершить невозможное. Для этого я не жалел ни себя, ни других. Именно в первой половине 2001 года я сбросил рекордный вес: со 112,6 кг до 82,6 кг за 4,5 месяца. Позже на пике формы я довел свой вес до 78 кг. Все результаты по увеличению доходов компании были достигнуты за счет более эффективного управления, жесткого финансового менеджмента и ряда мероприятий по усилению продаж. Никаких инвестиций в 2001 году в развитие бизнеса сделано не было — у бизнеса тогда просто не было свободных денег (понятно, что в 2002-м они появились, и в немалом количестве).

Моя работа над собой не ограничивалась борьбой за вес. Я прошел немало тренингов и прочитал кучу книг, откуда почерпнул много рекомендаций, позволявших повысить личную эффективность. Например, в 2001 году я научился правильно проводить совещания, а также начал использовать ежедневник, причем делать это эффективно. Толчком к этому послужил семинар-тренинг «Практическое управление» Нины Хрящевой и Александра Гурихина.

Именно в 2001 году я прочитал книгу Алана Лакейна «Искусство успевать», благодаря которой впервые понял важность эффективного управления собственным временем. Тогда же я составил первую в своей жизни Декларацию жизненных целей. На тот момент это были ценные соображения относительно того, чем я хотел бы заниматься в будущем. Декларация жизненных целей была написана от руки на нескольких листах бумаги. Цели не были отшлифованы и переформулированы в соответствии с критериями SMART. Составив Декларацию, я положил ее в ящик стола. И до следующего года не доставал оттуда.

К тому моменту у меня сложилась своего рода привычка, согласно которой в году есть две отчетные даты. Одна — Новый год, предварительный

отчет. Другая — мой день рождения, 20 апреля, окончательный годовой отчет. Между предварительным и окончательным отчетом проходит 3,5 месяца. За это время можно подправить ситуацию, если на момент предварительного отчета она была совсем нерадостной.

В 2002 году я переписывал свою Декларацию жизненных целей дважды. В первый раз — к одной из отчетных дат. Тогда я уже мог составить Декларацию как положено. Видите: первый блин оказался комом, и успешной стала лишь вторая попытка. Второй раз я переписал Декларацию после «Тренинга личностного влияния» Сергея Макшанова. На этом тренинге я получил чрезвычайно важную информацию о том, что существует шесть основных сфер постановки жизненных целей. И что успешный человек должен быть успешным сразу в нескольких сферах, иначе его успех недолговечен. Этот принцип я сразу же использовал при написании свой новой Декларации жизненных целей.

Таким образом, в 2002 году у меня появилась полноценная Декларация жизненных целей. Цели в ней были сформулированы по принципу SMART с учетом шести основных сфер постановки жизненных целей.

И все же этот год был относительно спокойным по сравнению с тем, что происходило в следующие годы начиная с 2003-го, когда друг дал мне прочитать книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». С этого началось мое вхождение в мир инвестиций. В любом случае в ближайшем будущем я должен был окончательно выплатить долг за квартиру. К тому моменту я ежемесячно отдавал на погашение долга более половины своего дохода. И понятно было, что, когда долг будет окончательно уплачен, с этими деньгами придется что-то делать. Либо транжирить их — но я уже давно перестал быть растратчиком, и сама эта идея была мне ненавистна. Либо направлять на увеличение благосостояния и укрепление финансового положения семьи в будущем. Я и сам склонялся ко второму варианту, но благодаря книге Кийосаки в полной мере осознал его важность. А благодаря чрезвычайно полезной книге Бодо Шефера «Путь к финансовой независимости» я точно рассчитал свои финансовые цели. И узнал, во сколько мне обойдутся такие важные приобретения, как финансовая независимость и финансовая свобода. Оказалось, что финансовая независимость обойдется примерно в ту же сумму, что и квартира. Финансовая свобода, конечно, стоила значительно дороже.

Именно в 2003 году, прочитав эпохальную статью Глеба Архангельского, я загорелся и сразу же начал вести хронометраж, а заодно использовать календарик-пинарик. Хронометраж я вел несколько следующих лет — за это время во мне выработалось то самое чувство времени, которое выработали в себе и Любищев, и Тимофеев-Ресовский (герои книг Даниила Гранина «Это странная жизнь» и «Зубр»).

Наконец, в ноябре 2003 года я впервые составил свой финансовый план на ближайшие 20 лет. Чуть позже, в феврале 2004 года, я разработал в Excel собственную форму ежемесячного финансового отчета, в котором результирующие доходы от бизнеса сводились вместе с инвестиционными операциями, займами и личными расходами. Именно тогда мой личный инструментарий, необходимый для достижения целей, а также для управления временем и личными финансами, сложился практически полностью.

В тот же период я расписал свои цели по трем категориям: стратегические, среднесрочные и оперативные. Полезный инструмент, но он у меня не прижился. Оказалось, что мне вполне хватает набора из нескольких ключевых целей, сформулированных по принципу SMART. А вот то, что я распечатал ключевые цели на листе формата А4 и повесил перед собой на своих рабочих местах в офисе и дома, действительно оказалось полезным.

Была еще одна важная вещь, которую я сделал в 2003 году и, возможно, никогда не повторю вновь. В ноябре я написал собственный некролог. Впечатление шокирующее. Однако именно благодаря этому я осознал свою главную жизненную цель, а также сформулировал идею нового бизнеса, из которой впоследствии родилась компания «Капитал-Консалтинг»/«Профессиональные системы продаж».

В довершение всего в 2003 году у меня родился второй сын! Так что год был во всех отношениях насыщенным.

Последующие годы добавили к моему арсеналу еще две полезные технологии. В конце 2004 года я прошел семинар Сергея Потапова «Суперпамять», где отрабатывались различные способы повышения личной эффективности. В том числе мы тренировались в визуализации сложных целей и планов их достижения, отрисовывая их на листах ватмана. Эта технология сейчас известна под названием «майнд-карт», или «интеллектуальных карт». Ведущий семинара, Сергей Потапов — совладелец издательства. Поэтому неудивительно,

что в кулуарах зашел разговор о том, как написать и издать книгу. Сергей дал мне несколько ценных практических советов. И когда дело дошло до визуализации целей, я нарисовал процесс создания своей первой книги. Работа над ней началась с декабря, а уже в сентябре 2005 года книга «Построение отдела продаж», изданная в ИД «Питер», начала поступать на прилавки магазинов. Первый тираж был полностью раскуплен к ноябрю 2005 года. Это сразу же показало, что книга станет деловым бестселлером. Интересно, что она была полностью написана до конца января 2005 года. Весь процесс занял у меня месяц — невероятно быстро! Недурственная отдача от семинара, за который я заплатил по тем временам 1200 рублей! В любом случае огромное спасибо Сергею Потапову, который дал колоссальный толчок к написанию моей первой книги! Книга же, в свою очередь, в корне изменила мою жизнь.

Вторую полезную технологию я получил в январе 2007 года на семинаре-тренинге Глеба Архангельского по управлению временем. После тренинга я сделал «стратегическую картонку» и вложил ее в свой ежедневник. Она заменила собой распечатку с жизненными целями, висящую рядом с рабочим местом.

Посмотрим, как с течением времени я осваивал ключевые инструменты, направленные на постановку и достижение жизненных целей, управление личным временем и личными финансами.

- **1997 год.**

  Начало управления личными финансами, контроля над доходами и расходами.

- **2000 год.**

  Первый опыт постановки значительной финансовой цели и длительных направленных усилий по ее достижению: впервые повесил на себя большой «хороший» долг (дача).

- **2001 год.**

  - Второй *(экстремальный)* опыт постановки значительной финансовой цели и длительных направленных усилий по ее достижению: второй раз повесил на себя большой «хороший» долг (квартира).
  - Начал использовать ежедневник.

- Впервые составил Декларацию жизненных целей (черновой вариант).

2002 год.

Декларация жизненных целей переписана набело дважды, цели сформулированы под SMART, учтены шесть основных сфер постановки жизненных целей.

2003 год.

- Впервые рассчитал и записал свои финансовые цели: финансовую защиту, финансовую независимость, финансовую свободу.
- Написал собственный некролог, понял свою главную жизненную цель.
- Начал вести хронометраж.
- Начал заполнять календарик-пинарик.
- Начал заниматься инвестициями.
- Начал распечатывать и вывешивать свои жизненные цели рядом со своим рабочим местом.
- Составил и рассчитал свой финансовый план на ближайшие 20 лет.

2004 год.

- Начал вести сводный личный ежемесячный финансовый отчет.
- По технологии «майнд-карт» («интеллектуальных карт») разработал план написания и издания моей первой книги. В результате книга «Построение отдела продаж» была издана в сентябре 2005 года ИД «Питер».

2007 год.

Начал использовать «стратегическую картонку».

Что ж, и Москва не сразу строилась! Давайте рассмотрим по порядку, как использовать наиболее важные из перечисленных инструментов. Начнем с принципов, по которым Вы сможете сформулировать свои ключевые жизненные цели и обеспечить их достижение.

СФЕРЫ ПОСТАНОВКИ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Существует шесть основных сфер постановки жизненных целей.

1. **Работа, бизнес, карьера.**
2. **Образование, обучение, развитие.**
3. **Общественная деятельность, друзья.**
4. **Отдых, спорт, увлечения (хобби).**
5. **Семья** — максимальные требования к безопасности.
6. **Секс** — максимальная энергетика.

Впервые я столкнулся с шестью сферами постановки жизненных целей, сформулированными таким образом, на «Тренинге личностного влияния» Сергея Макшанова. Суть в том, что успешен лишь тот человек, который достиг успеха в нескольких сферах жизни одновременно. Если же человек успешен только в одной из них, то и в ней он скоро окажется неудачником.

Например, человек успешен в трех сферах: работа (1-я сфера), семья (5-я) и друзья (3-я). Однажды у него начинаются проблемы на работе. Проблемы серьезные — такие, что хочется лезть на стену. Но, слава богу, дома семья: жена, дети... Они поддерживают нашего героя, утешают его. И он понимает, что на работе свет клином не сошелся. Были проблемы и в прошлом, но их удавалось решить с достоинством. Значит, и нынешние трудности тоже не навсегда! В крайнем случае несколько месяцев семья продержится, а альтернативные варианты заработка найдутся. Дополнительно человека поддерживают друзья. Наш герой отходит, понимает, что он не один, что ему помогут. Успокаивается — и это дает ему силы пережить самый тяжелый период.

Ничто не длится вечно, в том числе проблемы на работе. Ситуация меняется, и теперь нужно вкалывать, чтобы поправить все окончательно. Наш герой погружается в работу, пашет с утра до ночи, и дело идет

на лад. Но, как часто бывает, когда мужик проводит слишком много времени на работе, это вызывает напряженность в семье. Жена начинает говорить мужу, что ей и детям не уделяется должного внимания. Да и домашние дела заброшены. А куда деваться? На работе критическое положение. Не исправишь ситуацию сейчас — семья может лишиться основного источника средств к существованию. Вот и получается, что чем больше идут на поправку дела на работе, тем сильнее портятся отношения с женой.

Но в целом жизнь начинает играть более яркими красками! На работе все хорошо. А если жена смотрит неласково — всегда есть друзья, готовые поддержать морально. Опять же, мужик идет на подъем, по нему это видно — и женщины обращают на него внимание. А женский интерес весьма позитивно влияет на манеру мужчины держаться и на его уверенность в себе. Через некоторое время жена понимает: «Такая корова нужна самому» (или в данном случае: «Такой бык нужен самой»). Или, может быть, она просто соскучилась... и делает решительный шаг к примирению. Итак, у нашего героя снова все в жизни в полном порядке.

А что было бы, если бы он оказался успешен только в одной сфере, например в работе? Плохо было бы. Во-первых, серьезный форс-мажор на работе разрушает всю его жизнь. Нет запаса прочности, нет психологической защиты, нет отдушины — ничего не остается, кроме кризиса и стресса. А во-вторых, что это за жизнь, в которой нет ничего, кроме работы?

Может ли человек быть успешен во всех шести сферах одновременно? Может, но не сразу. Нужно большое искусство и умение управлять своим временем, чтобы совмещать интересы во всех сферах и чтобы одна сфера не развивалась в ущерб другим.

Ключевой же вывод состоит в том, что *обязательно нужно формулировать свои цели во всех основных шести жизненных сферах.*

Раз уж мы заговорили о жизненных целях, самое время вспомнить еще одну полезную технологию. Обычно люди формулируют свои цели довольно расплывчато и неопределенно. Такие формулировки не очень помогают достижению целей. Гораздо эффективнее формулировать свои цели по принципам SMART. В переводе с английского цели SMART можно трактовать как «умные» цели.

SMART OBJECTIVES: «Умные» цели

S	Specific	**Конкретные**
M	Measurable	**Измеримые**
A	Ambitious	**Амбициозные**
R	Relevant	**Уместные, достижимые**
T	Time	**Ориентированные во времени**

Дополнительное условие:
цели должны быть согласованы между собой.

А теперь потренируемся в переформулировании обычных целей в SMART-цели.

Например, возьмем цель «Я хочу похудеть». На самом деле это еще не цель, а так, неопределенное намерение. Давайте превратим его в настоящую цель!

Во-первых, каково исходное положение дел? Предположим, Вы мужчина, на дворе — 10 ноября 2009 года, Ваш вес — 100 кг. При Вашем росте такой вес явно чрезмерный. До какого веса Вы хотите дойти? Допустим, Ваша амбициозная цель — 85 кг. За какое время можно сбросить вес со 100 до 85 кг? При среднем темпе 4 кг в месяц Вам потребуется около 4 месяцев плюс резерв (не забывайте и о новогодних праздниках, которые явно не помогут похудеть). Получается, конечную точку мы можем запланировать на 31 марта 2010 года. Такая цель будет и достаточно амбициозной, и достижимой. При этом она становится вполне конкретной, измеримой (если у Вас еще нет весов — приобретите их) и ориентированной во времени. Все требования к целям SMART выполнены! Итак, в результате получилась следующая формулировка SMART-цели.

Мой вес 31 марта 2010 года — 85 кг или меньше.

Обратите внимание: при формулировании целей SMART нужно избегать слова «нет». Формулируя цель SMART и регулярно ее перечитывая, Вы таким образом воздействуете на свое подсознание. Но подсознание человека не понимает слов «нет» и «не». Поэтому «вес не больше 85 кг» подсознание воспримет как «вес *больше* 85 кг», что явно не поможет Вам достичь цели.

Переформулируем еще одну цель. «Я хочу купить квартиру в Москве» — цель достойная, но довольно неопределенная. Когда купить, какую квартиру? Вот как может выглядеть такая цель, сформулированная по принципу SMART.

В 2012 году я владею квартирой в Москве: трехкомнатной, площадью 80 квадратных метров или больше, расположенной в 15 минутах ходьбы от метро или ближе.

На примере данной цели виден еще один полезный навык: формулируйте цели *в настоящем времени* (но с указанием даты, к которой Вы планируете достичь этой цели), как будто дата уже наступила и цель достигнута. Это весьма благотворно повлияет на восприятие SMART-целей Вашим подсознанием.

А теперь прошу Вас самостоятельно переделать каждую из приведенных ниже «обычных» целей в SMART-цель. Очень важно выработать в себе навык сразу же на автомате переформулировать любые цели, которые Вы ставите, в цели SMART. И лучший путь для этого — тренировка!

Цель	Цель SMART
Я хочу стать долларовым миллионером	
Я хочу больше времени проводить с детьми	
Я хочу путешествовать по миру	

ДЕКЛАРАЦИЯ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Как же сформулировать свои жизненные цели? Не так-то просто придумать их и сказать самому себе: «Вот мои главные жизненные цели! Именно на достижение их я буду тратить свои основные усилия в ближайшие несколько лет!» Даже не очень понятно, с какой стороны приступить к решению этого вопроса.

К счастью, ничего не надо изобретать! Все уже давно придумано. И вряд ли можно сказать о том, как сформулировать свои жизненные цели, лучше, чем это сделал Алан Лакейн в своей книге «Искусство успевать».[1]

Как определить
Ваши жизненные цели?

Возьмите несколько листков бумаги, ручку или карандаш и часы. Выделите на упражнение пятнадцать минут. Напишите наверху первого листа вопрос: «Каковы мои жизненные цели?»

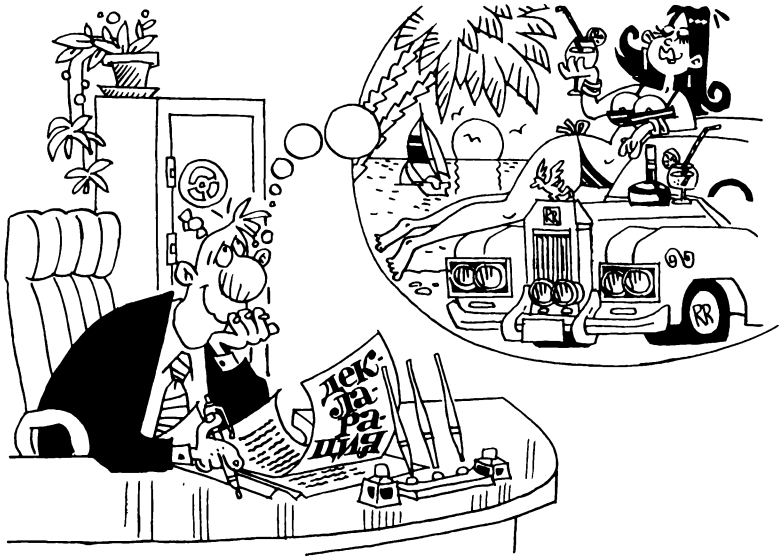
(Ниже в этой книге специально выделено место, где Вы можете записать свои жизненные цели. Воспользуйтесь им, если под рукой не найдется бумаги. ***Главное*** *— сейчас, когда Вы читаете,* ***как*** *составляется Декларация жизненных целей,* ***сразу же*** *начните ее составлять, следуя инструкциям Алана Лакейна. 15 минут на это у Вас наверняка найдется, а польза будет огромной! — К. Б.)*

(Определяя свои жизненные цели, имейте в виду, что Вы получите разные ответы в возрасте пяти, двадцати пяти и шестидесяти пяти лет. Поэтому Вы должны понимать под «жизненными целями» те задачи, которые Вы ставите перед собой в настоящее время.)

Ровно за две минуты напишите ответы на этот вопрос. По необходимости Вам придется быть предельно кратким и ограничиться общими словами, ничего не конкретизируя, но у Вас достаточно времени, чтобы упомянуть о целях, касающихся вашей личной, семейной, общественной, деловой, материальной и духовной жизни. Постарайтесь, чтобы Ваш список охватил как можно больше предметов. Постарайтесь написать как можно больше слов. На этой стадии Вы не должны чувствовать, что обязаны подчинить свою жизнь выполнению этих целей, а поэтому старайтесь записать все, что Вам приходит в голову. Не бойтесь включать в этот список такие далекие от вашей обычной жизни цели, как желание забраться на Монблан, провести лето в компании индейцев Амазонки, взять напрокат яхту и совершить на ней кругосветное путешествие, купить виллу в Италии, взять отпуск на целый год, сбросить десять килограммов, занимаясь бегом трусцой. Не сдерживайте свои фантазии.

---

[1] Цит. по: *Лакейн А.* Искусство успевать (**http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt**).



После того как прошло две минуты, выделите себе еще две минуты, чтобы проверить, не упустили ли Вы что-либо важное. Вы можете добавить пару-другую жизненных целей, обратив внимание на Ваш нынешний образ жизни. Например, если вы прилежно читаете книги по дороге на работу и обратно, то не исключено, что у Вас есть неосознанная цель — продолжить Ваше образование.

Постоянное чтение газет может свидетельствовать о Вашем желании получать больше информации или развлечений. Вы сами должны решить, являются ли эти цели важными для Вас или нет.

(Здесь также полезно вспомнить о шести сферах постановки жизненных целей. Проверьте, есть ли какая-либо сфера, к которой пока не относится ни одной цели? Если да, подумайте, чего бы Вы хотели от этой части Вашей жизни? Есть ли у Вас какие-то желания, мечты? Запишите их! — К. Б.)

Второй вопрос о жизненных целях

В списке Ваших жизненных целей, который Вы составили экспромтом и на скорую руку, возможно, окажутся такие общие понятия, как

«счастье», «успех», «достижения», «любовь», «вклад в общественное развитие» и т. д. Вы сможете лучше определить Ваши жизненные цели, дав ответы на второй вопрос: «Как я бы хотел провести ближайшие три года?» (Если вам за тридцать, измените число лет с «трех» на «пять».) Опять составьте список Ваших ответов как можно быстрее — за две минуты. Потом опять добавьте две минуты для внесения необходимых дополнений и уточнений.

Третий вопрос о жизненных целях

Теперь для того, чтобы получить иной взгляд на жизненные цели, запишите третий вопрос: «Если бы я сейчас узнал, что ровно через шесть месяцев меня насмерть поразит молния, как бы я прожил до этого времени оставшуюся жизнь?» Это означает, что Вам осталось жить всего шесть месяцев и Вам придется вместить все самое важное, что Вы хотели бы сделать в этот неожиданно сократившийся срок Вашего пребывания на Земле. Прежде чем Вы начнете составлять список, представьте себе, что все вопросы, связанные с Вашей кончиной, будут благополучно решены без Вашего участия. Вы составили завещание, купили участок на кладбище и т. д. Вы должны думать лишь о том, как будете жить последние шесть месяцев.

Цель этого вопроса состоит в том, чтобы выяснить, есть ли такие вещи, которые для Вас важны, но которыми Вы сейчас не занимаетесь, хотя они и заслуживают Вашего внимания. Возможно, что, если Вы будете знать, что Ваша жизнь закончится через полгода, Вы будете продолжать жить, как жили прежде, а может быть, пожелаете оставить Вашу работу и истратите все имеющиеся у Вас средства на такую жизнь, о которой Вы давно мечтали. Запишите Ваши ответы как можно быстрее, за две минуты, а потом поработайте над Вашим решением еще две минуты дополнительно. (Не теряйте времени понапрасну, размышляя над этим вопросом, а просто пишите.)

Если Вы дочитали книгу до этого места, не написав ответов на три вопроса о жизненных целях, то я призываю Вас вернуться назад и сделать это сейчас. Это важное упражнение, и если Вы его выполните, оно лишь пойдет вам на пользу.

Дальнейшая работа над тремя вопросами

Теперь потратьте еще две минуты на то, чтобы бегло проглядеть списки Ваших целей, дополнить и подредактировать их. Если хотите, можете поработать и подольше.

Взглянув на три списка, возможно, Вы обнаружите, что ответы на 2-й вопрос являются продолжением ответов на 1-й вопрос. Бывает, что и ответы на 3-й вопрос служат продолжением предыдущих ответов. Однако у многих жизненные цели резко меняются, как только люди осознают, что время их жизни ограничено.

Например, я вряд ли брошу мою работу и стану путешествовать вокруг света. Я буду стараться дать как можно больше консультаций по контролю над временем и в то же время больше буду отдыхать. Однако в целом я мало изменю свои цели жизни, потому что я вполне ими доволен.

В то же время кто-то другой может сказать: «Я перестану делать то, что я сейчас делаю, и буду есть, пить и наслаждаться жизнью, потому что мне осталось жить шесть месяцев. Я буду путешествовать вокруг света, я растрачу все свои деньги, я буду делать все то, что всегда хотел делать». Не существует единого «правильного» ответа. Выбор зависит от каждого из нас.

Для тех, кто удовлетворен тем, что он делает, вопрос о шести месяцах лишь подтвердит их стиль жизни: они будут продолжать жить так, как и прежде.

Те, кто делает совершенно новый выбор целей, нуждаются в глубоких переменах. Нет нужды мучить себя, дожидаясь какого-то счастливого времени. Вопрос о том, как люди собираются провести последние шесть месяцев, помогает им осмыслить, чем они могли бы заняться, если бы обстоятельства заставили их дать трезвую оценку своей жизни. Суть в том, что при правильном контроле за временем они вполне смогут заняться теми делами, которые им нравятся, уже сегодня.

Теперь у вас есть список целей. Но возможно, что число дел, которые Вы пожелали сделать, намного превышает время, имеющееся в вашем распоряжении для их осуществления. Нехватка времени порождает конфликты между целями.

Конфликты между Вашими целями необязательно должны быть непримиримыми. Стремление уделить больше времени Вашим профессиональным делам может вступить в противоречие с желанием больше проводить времени в кругу семьи. Это соревнование за Ваше внимание может заставить Вас улучшить качество времени, которое Вы тратите на каждое из этих занятий. Если, с другой стороны, конфликт между этими целями вызывает у вас психологическое напряжение, то наиболее плодотворным способом использования Вашего времени будет разрешение этого конфликта.

Как разрешать конфликты между Вашими целями

Конфликты между Вашими целями разрешаются путем определения приоритетов. Вы должны решить, какие цели являются для Вас самыми важными в данное время.

Некоторые конфликты разрешаются сами собой, как только Вы запишете Ваши цели на бумагу. Таким путем человек может прийти к выводу, что на самом деле он не придает большое значение вещам, которые, как ему долгое время казалось, были самыми для него желанными. Скорее всего, в глубине души он всегда полагал, что другие цели имеют для него большее значение. Просто до сих пор он не хотел взглянуть в лицо правде.

Другие конфликты гораздо труднее разрешить. Если Вы столкнулись с трудным выбором между двумя противоположными целями, имейте в виду, что приоритеты можно менять и переставлять до бесконечности. Ваши цели запечатлены на бумаге, а не высечены на мраморе.

Если вы не хотите ставить одну цель выше или ниже другой (допустим, продолжить образование, проводить больше времени с семьей), Вы можете исходить из того, что каждая из этих целей является для Вас одинаково важной. Если Вы выделите больше времени на реализацию одной цели, чем на осуществление другой, Вы все же можете сказать себе, что они являются одинаково важными. Даже если эти цели противоречат друг другу или должны осуществляться одновременно, Вы можете себя успокоить, сказав себе, что Вы отступаете от движения к одной цели, но лишь сейчас и временно. На следующей неделе или на следующий год Вы

вернетесь к ее реализации за счет той, которая сейчас получила Ваше большее внимание.

Другого пути не дано. Вам надо со всей ответственностью отнестись к принятию решения о том, что для Вас является важным, определив приоритеты. Вот совет, как следует рассортировать Ваши цели, воспользовавшись Вашими тремя списками.

Как определить жизненные приоритеты

Возьмите список Ваших Жизненных Целей и потратьте одну минуту для того, чтобы выбрать три наиболее главные из них. Обозначьте самую важную из них — А-1. Вторую — А-2. Третью — А-3. Проделайте такую же операцию со списком Ваших целей на ближайшие три-пять лет, а затем со списком целей на шесть месяцев.

Таким образом Вы получите девять целей. Затем выберите из этих девяти — три и запишите их на новом листке бумаги под заглавием «Мои три самые важные долгосрочные цели». Перечислите их в порядке важности для вас: «А-1», «А-2», «А-3». Так Вы завершили работу над составлением предварительного текста Декларации жизненных целей. Вы получили то, что Вы хотели бы сделать с вашей жизнью, как Вам это представляется в настоящее время.

(После этого перепишите три самые важные Ваши цели — А-1, А-2, А-3 — еще раз, сформулировав их как цели SMART. Ниже для этого также выделено специальное место. — К. Б.)

Когда я работаю с отдельными клиентами, я трачу много времени, помогая им усовершенствовать их Декларации жизненных целей. Порой мы получаем от шести до семи различных вариантов за две недели, прежде чем мы получаем перечень, который отражает истинные намерения моего клиента. Вы также можете попытаться составить несколько проектов вашей Декларации.

Точно так же, как фотограф, который может делать снимки одной и той же сцены несколько раз, чтобы добиться должного эффекта, ваша Декларация жизненных целей лишь выиграет от многих последовательных «снимков». Поэтому завтра повторите это упражнение и сравните результаты. Вы не получите те же самые ответы. И скорее

всего, Вы что-нибудь добавите такое, что отсутствовало в первоначальном варианте. Так уж работает человеческий мозг.

Так как Декларация жизненных целей не является статичной, ее следует периодически пересматривать. Ваш день рождения — это подходящее время для того, чтобы пересмотреть Вашу декларацию. Даже если Вы правильно уловили Ваши цели год назад, за год Вы изменились и прошлогодний самоанализ не точно отражает Ваш нынешний способ восприятия Вами окружающего мира. Жизненные цели должны расти вместе с Вами.

Вот форма, которую Вы можете использовать в работе над Вашей Декларацией жизненных целей.

Декларация жизненных целей

ФИО: _____ **Дата:** ___/_____/20___

Вопрос № 1. _____:

- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____

- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____

Вопрос № 2. _____:

- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____

Вопрос № 3. _____:

- ❍ _____
- ❍ _____
- ❍ _____

- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____
- ○ _____

Мои цели «А»

«А-1»: _____

_____

_____

«А-2»: _____

_____

_____

«А-3»: _____

_____

_____

А теперь перепишите эти цели под стандарт SMART. Это значительно повысит силу воздействия данных целей на Вас и резко ускорит их достижение.

Мои SMART-цели «А»

«А-1»: _____

_____

_____

«А-2»: _____

_____

_____

«А-3»: _____

_____

_____

БАЗОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ. ПЛАНИРОВАНИЕ

Итак, Вы сформулировали три свои важнейшие жизненные цели — «А-1», «А-2» и «А-3». И даже переформулировали их в виде SMART-целей. Как теперь обеспечить их достижение?

Прежде всего нужно, чтобы Ваши главные жизненные цели постоянно были у Вас перед глазами. Хороший вариант — распечатать их крупными буквами на листах формата А4 и повесить один такой лист над своим рабочим столом в офисе. А другие — дома (над рабочим местом, в спальне, на кухне). Так Ваши цели постоянно будут попадаться Вам на глаза, и Вы сможете часто их перечитывать. Это резко усилит Вашу активность по достижению целей. Некоторое неудобство тут в том, что Ваши цели может прочитать кто-то другой. Поэтому дома все же проще развешивать свои цели по стенам (надеюсь, они не должны быть большим секретом для Ваших домашних?), чем на работе.

Другой вариант хорошо подходит для тех, кто пользуется традиционным бумажным ежедневником. Вырежьте из картона лист размером

с обложку ежедневника. Запишите на этом листе свои жизненные цели и используйте его как **закладку** для ежедневника. Этот лист должен всегда лежать у страницы, соответствующей текущему дню (и перекладываться дальше по мере того, как проходят дни). Получается, что Ваши цели «А» оказываются у Вас перед глазами каждый раз, когда Вы открываете ежедневник. Эта закладка называется «стратегической картонкой». Я почерпнул данную технологию из книги Глеба Архангельского «Тайм-драйв».

Теперь перейдем непосредственно к тому, как реализовать цели «А». Что говорит об этом Алан Лакейн?

Он формулирует **основные принципы правильного контроля за временем**:

1) перечислите возможные жизненные цели;
2) распределите их по порядку, а также определите цели «А»;
3) составьте список возможных дел для того, чтобы достичь целей «А»;
4) распределите приоритеты и наметьте дела из группы «А» для данного момента;
5) составьте расписание для дел «А»;
6) осуществляйте их в соответствии с намеченным расписанием.

Это правильный подход. Можно сначала расписать свои стратегические планы на три-пять лет. Потом продумать среднесрочные планы (от шести месяцев до года). И наконец, составить оперативные планы действий — на день, на неделю, на месяц — и корректировать оперативные планы ежедневно.

Но в реальной жизни — и по моему опыту — все можно значительно упростить. У Вас всего три важнейшие цели — цели «А». Обычно Вы интуитивно понимаете, каковы должны быть ближайшие действия для достижения этих трех целей. Открываете ежедневник и раскидываете по ближайшим дням часть этих действий. Теперь остается только выполнить соответствующее действие в день, на который оно

запланировано. Когда очередная часть шагов на пути к целям будет завершена, думайте, что делать дальше, и опять раскидывайте эти шаги по следующим дням в ежедневнике.

А теперь — самое приятное. По мнению Алана Лакейна, чтобы быть целеустремленным человеком и иметь возможность достичь любых своих целей «А», необходимо работать над их достижением **5 часов в неделю**. Другими словами, если Вы работаете над достижением своих целей «А» хотя бы 5 часов в неделю — у Вас все получится. Вы целеустремленный человек и рано или поздно достигнете любой поставленной Вами цели.

Как видите, ничего сложного! *Вообще ничего.* Все просто и реально. Почему же большинство людей живут совсем не так, как хотели бы на самом деле? И никогда не достигают большинства своих жизненных целей?

Первая и основная причина заключается в том, что люди даже не пытаются придумать и записать свои жизненные цели. Лишь небольшой процент жителей нашей планеты знает свои жизненные цели. А по меткому выражению Форреста Гампа из одноименного фильма: *«Если Вы не знаете, куда Вы идете, Вы никогда не придете туда».*

Опять же лишь малая часть тех, кто знает свои жизненные цели, записывают их. А если цели не записаны на бумаге и не попадаются постоянно Вам на глаза, их достижение идет очень медленными темпами. Большая разница и в том, как сформулированы цели. Гораздо проще достичь целей SMART, чем обычных целей с расплывчатыми формулировками.

Кроме того, большинство людей попросту не знают, как сформулировать свои важнейшие жизненные цели. Они даже не подозревают о существовании технологии, описанной Аланом Лакейном и воспроизведенной в этой книге. И когда они говорят, что у них есть жизненные цели, чаще всего речь идет о примитивных целях — обычно о первом попавшемся желании, пришедшем в голову. И вот человек, который мог бы поймать птицу в небе, охотится на муравьев.

Вы теперь находитесь в значительно более выигрышном положении, чем абсолютное большинство жителей нашей планеты, а также Ваших сограждан. Вместе с этой книгой Вы получите все технологии, необходимые для того, чтобы сформулировать свои важнейшие жизненные

цели и потом их достичь. Как видите, технологий требуется немного, и все они достаточно просты.

С помощью технологии Алана Лакейна Вы можете сформулировать свои важнейшие жизненные цели за 15 минут. Даже если в первый раз на составление Декларации жизненных целей у Вас уйдет не 15 минут, а час — беда невелика. Тем более что, как только Вы составите Декларацию жизненных целей, перед Вами откроется совершенно новая жизнь.

Остался еще один важный вопрос: действительно ли нужно выделять на достижение своих важнейших жизненных целей ровно 5 часов в неделю? Конечно же нет! Не менее 5 часов в неделю — это да. Но чем больше, тем лучше. Например, если Вы будете в среднем выделять на достижение своих важнейших жизненных целей 15 часов в неделю, то достигнете целей в три раза быстрее, чем средний целеустремленный американец (по Лакейну).

Можно ли достигать своих важнейших жизненных целей еще быстрее? Да, можно. Далее я расскажу о мощнейшем способе повышения эффективности использования собственного времени — *технологии хронометража*. Используя данную технологию, я в качестве основного критерия эффективности взял количество часов в неделю, которые уделяю делам, необходимым для достижения целей «А». Через некоторое время этот показатель в среднем достиг 40 часов в неделю с пиками до 60–80 (!!!) часов. И это только *чистое* время, выделяемое именно на те дела, которые требуются для достижения моих важнейших жизненных целей! Подробнее мы поговорим об этой технологии в следующей главе.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Итак, теперь Вы вооружены эффективными технологиями, позволяющими сформулировать Ваши жизненные цели и затем каждую неделю продвигаться к их осуществлению. Что же, теперь Ваша жизнь станет безоблачной, а любые цели — легко достижимыми? Вряд ли. Чем амбициознее цели, тем больше трудностей Вы встретите, идя к ним.

Достижение достойных целей вообще не дается легко. Нередко приходится терпеть полный или частичный крах на пути к ним. И цель, возможно, будет достигнута после многих попыток и многих поражений. Это можно наблюдать на некоторых исторических примерах.

ПЕРВЫЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

- Остался без работы в 1832 г.;
- потерпел поражение на выборах в законодательное собрание штата в 1832 г.;
- обанкротился в 1833 г.;
- был избран в законодательное собрание штата в 1834 г.;
- умерла любимая девушка в 1835 г.;
- лечился от нервного расстройства в 1836 г.;
- потерпел поражение на выборах на пост спикера законодательного собрания штата в 1838 г.;
- потерпел поражение на выборах в конгресс страны в 1843 г.;
- был избран в конгресс в 1846 г.;
- потерпел поражение при попытке добиться вторичного избрания в конгресс в 1848 г.;
- получил отказ при попытке занять вакансию государственного землемера в 1849 г.;
- потерпел поражение на выборах в сенат страны в 1854 г.;
- потерпел поражение на съезде партии при выдвижении кандидатуры на пост вице-президента страны в 1856 г.;
- снова потерпел поражение на выборах в сенат в 1858 г.;
- и все же в 1860 г. Авраам Линкольн был избран президентом Соединенных Штатов Америки.[1]

ВТОРОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

- 29 августа 570 года в Аравии в небогатой арабской семье родился мальчик.
- Через два месяца отец мальчика умирает, так никогда и не увидев сына.
- В возрасте шести месяцев осиротевший мальчик был отдан на воспитание кочевникам племени Бану Саад и находился у них четыре года.
- Когда мальчику исполнилось шесть лет, умерла его мать; с этого времени круглого сироту воспитывает дед.

[1] Цит. по: *Лакейн А.* Искусство успевать (**http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt**).

- Когда мальчику исполнилось восемь лет, его дед, он же опекун, также умирает.
- В двенадцать лет мальчик совершает первое большое путешествие с торговым караваном.
- С двадцати лет зарабатывает себе на жизнь, нанимаясь приказчиком к богатым торговцам.
- В возрасте 25 лет отправляется с караваном в Сирию по поручению и на средства богатой вдовы.
- После успешного возвращения получает брачное предложение от этой вдовы, принимает его и женится на ней. Вдове в момент замужества было 40 лет, она уже пережила двух мужей. Брак нашего героя с женщиной значительно старше и обеспеченней считался соплеменниками большой удачей.
- После женитьбы был вынужден отказаться от крупных торговых операций, поскольку как раз в это время вся караванная торговля была монополизирована несколькими богатейшими арабскими кланами.
- Не имея своей лавки, был вынужден торговать на городском базаре всем, что подвернется под руку; это еле-еле позволяло зарабатывать на жизнь семьи.
- Жил в любви, мире и согласии с женой; однако из семи детей, родившихся в этом браке, выжили только четыре дочери — все три сына умерли сразу после рождения; отсутствие сыновей было воспринято как жестокое и несправедливое наказание судьбы.
- Через несколько лет после женитьбы у нашего героя начались странные припадки — вдруг и без всякой видимой причины тело его начинала бить дрожь, как при ознобе; лицо бледнело и покрывалось крупными каплями пота; иногда случались и судороги.
- Еще через несколько лет сильнейшая засуха стала причиной окончательного разорения мелких арабских торговцев, включая всех родственников нашего героя.
- Невозможность далее зарабатывать торговлей явилась продолжением жизненных трудностей нашего героя, усугубленных престарелым возрастом жены и отсутствием сыновей.
- В возрасте 38 лет, потеряв основное занятие, ориентиры и цели в жизни, наш герой полностью посвящает себя молитве, посту и очищению; в этих занятиях он безрезультатно проводит почти три года.

В 610 году, 24 числа месяца рамадан, наш герой спал на склоне горы Хира, когда к нему пришел некто в человеческом облике, со сверкающим свитком, покрытым какими-то письменами, — и сказал: «Читай!».

«Я не умею читать», — ответил наш герой (которому тогда было сорок лет и который так и не научился ни читать, ни писать до самой своей смерти). И ангел вынужден был сам прочитать Мухаммеду вслух первые строки Корана.

В последующие годы Мухаммед (у нас его также называют Магомет), пророк Аллаха, стал религиозным вождем арабов. Объединяя арабские племена, большинство которых всячески сопротивлялось новой религии, бывший мелкий торговец стал одним из самых выдающихся политиков и полководцев в арабской истории.

После смерти своей первой (и самой любимой) жены Мухаммед вновь женился. Постепенно число жен Мухаммеда дошло до 11 (к этому времени ему было далеко за пятьдесят). По этому поводу сам Мухаммед говорил: «Больше всего на свете я любил женщин и благовония, но истинное наслаждение находил только в молитве».[1]

Как говорит по этому поводу мой любимый дядя, подняться один раз — не так уж важно.

Важно — уметь подниматься после падения раз за разом.

Как сказал Алан Лакейн,

«Нужно научиться
прощать себя при неудачах
и после этого продолжать
добиваться поставленной задачи.

Большинство людей тратят свою жизнь
на то, что стараются свести к минимуму потери,
а не свести к максимуму приобретения.

Жизнь следует строить на принципе
“Я сделал все, что было возможно
при моих силах”».

[1] См.: *Панова В. Ф., Вахтин Ю. Б.* Жизнь Мухаммеда.

ГЛАВА 2 УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

ПИСЬМО СЕНЕКИ К ЛУЦИЛИЮ

Сенека приветствует Луцилия!

Так и поступай, мой Луцилий! Отвоюй себя для себя самого, береги и копи время, которое прежде у тебя отнимали или крали, которое зря проходило. Сам убедись в том, что я пишу правду: часть времени у нас отбирают силой, часть похищают, часть утекает впустую. Но позорнее всех потеря по нашей собственной небрежности.

Вглядись-ка пристальней: ведь наибольшую часть жизни тратим мы на дурные дела, немалую — на безделье, и всю жизнь — не на те дела, что нужно.

Укажешь ли ты мне такого, кто ценил бы время, кто знал бы, чего стоит день, кто понимал бы, что умирает с каждым часом? В том-то и беда наша, что смерть мы видим впереди; а большая часть ее у нас за плечами — ведь сколько лет жизни минуло, все принадлежит смерти. Поступай же так, мой Луцилий, как ты мне пишешь: не упускай ни часу. Удержишь в руках сегодняшний день — меньше будешь зависеть от завтрашнего. Не то, пока будешь откладывать, вся жизнь и промчится.

Все у нас, Луцилий, чужое, одно лишь время наше. Только время, ускользающее и текучее, дала нам во владение природа, но и его кто хочет, тот и отнимает. Смертные же глупы: получив что-нибудь ничтожное, дешевое и наверняка легко возместимое, они позволяют предъявлять себе счет; а вот те, кому уделили время, не считают себя должниками, хотя единственно времени и не возвратит даже знающий благодарность.

Быть может, ты спросишь, как поступаю я, если смею тебя поучать? Признаюсь чистосердечно: как расточитель, тщательный в подсчетах, я знаю, сколько растратил. Не могу сказать, что не теряю ничего, но сколько теряю, и почему, и как, скажу и назову причины моей бедности. Дело со мною обстоит так же, как с большинством тех, кто не через собственный порок дошел до нищеты: все меня прощают, никто не помогает.

Ну так что ж? По-моему, не беден тот, кому довольно и самого малого остатка. Но ты уж лучше береги свое достояние сейчас: ведь начать самое время! Как считали наши предки, поздно быть бережливым, когда осталось на донышке. Да к тому же остается там не только мало, но и самое скверное. Будь здоров.[1]

РАСЧЕТ «КАПИТАЛ МОЕГО ЛИЧНОГО ВРЕМЕНИ»

Как видно из письма Сенеки к Луцилию, тема управления временем далеко не нова. Люди неглупые думали над этими вопросами более двух тысяч лет назад, а возможно, и значительно раньше. И не просто думали! Сенека рассчитывал, какой капитал времени находился (предположительно) в его распоряжении на момент, когда он достиг некоторого возраста. После чего он учитывал, как расходуется это время: сколько уходит «на дурные дела», «на безделье» и «не на те дела, что нужно». И каков «малый остаток», идущий на что-то по-настоящему важное и полезное.

[1] *Сенека Л. А.* Нравственные письма к Луцилию. Письмо I. — М.: Наука, 1977.

И это единственно верный подход! Можете ли Вы эффективно вести отгрузки со склада и планировать закупки товара, если даже не знаете складских остатков? Можно ли говорить об эффективном управлении ресурсом, который Вы даже не учитываете и не знаете, каким его количеством располагаете?

Так и с управлением временем. Пока мы не рассчитали, сколько времени предположительно находится в нашем распоряжении, и совсем не учитываем, *как именно* расходуется время, — мы *точно* не управляем своим временем. В лучшем случае мы изображаем жалкие потуги, чтобы слегка оправдаться в собственных глазах и обеспечить маленькие, чисто косметические улучшения. Не более того.

Если же мы хотим по-настоящему эффективно управлять временем, начать нужно именно с расчета капитала личного времени, находящегося в нашем распоряжении. А уже за этим следует контроль текущей эффективности использования времени и реализация мероприятий по ее повышению.

РАСЧЕТ «КАПИТАЛ МОЕГО ВРЕМЕНИ»

I. Капитал моего времени.

Мой возраст сегодня _____ лет **[В]**.

Я предполагаю, что буду жить до _____ лет **[ВП]**.

Следовательно, у меня предположительно осталось _____ лет жизни **[Л = ВП – В]**.

Учитывая в среднем 365 дней в году, это дает _____ дней жизни **[Д = Л × 365]**.

В сутках 24 часа. Общий капитал моего времени в часах _____ часов **[$Кап_{общ}$ = Д × 24]**.

В среднем я сплю _____ часов в день **[Сон]**, то есть бодрствую _____ часов в день **[Бодр = 24 – Сон]**.

Капитал моего времени в часах
за вычетом времени на сон
составляет _____ часов
[Кап = Д × Бодр].

II. Капитал моего активного (рабочего) времени.

Я предполагаю, что буду работать и зарабатывать деньги до __ лет **[ВА]**.

Следовательно, у меня предположительно осталось __ лет активной жизни **[ЛА = ВА – В]**.

Учитывая в среднем 365 дней в году, это дает ____ дней активной жизни **[ДА = ЛА × 365]**.

В сутках 24 часа. Общий капитал моего активного времени в часах ____ часов **[$КапА_{общ}$ = ДА × 24]**.

Капитал моего активного времени за вычетом времени на сон составляет _____ часов [КапА = ДА × Бодр].

Уверен, что в целом Вам понятно, как выполнить этот несложный расчет. Но давайте для надежности проделаем все вычисления на каком-нибудь примере. А позже, вооружившись карандашом и калькулятором, Вы по аналогии повторите данный расчет для себя. Можете вписывать цифры прямо сюда, в книгу: для этого поля в расчете и остались незаполненными.

Итак, начнем! Предположим, возраст героя нашего примерного расчета **[В]** = 36 лет. Какова его предполагаемая продолжительность жизни? Если говорить о жителях России, то у женщин перспектива — еще туда-сюда, а у мужчин — довольно нерадостная. Не знаю, как сейчас, а несколько лет назад средняя продолжительность жизни по России составляла: для женщин — 74 года, для мужчин — 54 года (sic!). Ладно, будем надеяться, что, даже если герой нашего расчета — мужчина, он все-таки проживет несколько поболее этой нерадостной среднестатистической величины. Главное тут что? *Пить надо меньше.* А также меньше нервничать. И по возможности не принимать различные форс-мажоры (которые в России происходят с потрясающей регулярностью) слишком близко к сердцу. Так что побудем оптимистами и запланируем предполагаемую продолжительность жизни нашего героя **[ВП]** = 70 лет.

Таким образом, сколько лет жизни ориентировочно осталось нашему герою?

[Л] = [ВП] – [В] = 70 лет – 36 лет = 34 года.

А сколько это приблизительно будет в днях?

[Д] = [Л] × 365 дней в году = 34 × 365 = 12 410 дней.

А сколько это будет в часах?

$[Кап_{общ}]$ = [Д] × 24 часа в сутках = 12 410 × 24 = 297 840 часов.

При этом не следует забывать, что каждый день мы тратим часть времени на сон. То есть активного времени, когда мы имеем возможность что-то делать, не 24 часа в сутки, а меньше. Предположим, наш герой в среднем спит 8 часов в сутки — [Сон]. Тогда сколько он бодрствует?

[Бодр] = 24 часа в сутках – [Сон] = 24 – 8 = 16 часов в сутки.

Теперь, чтобы получить капитал **активного** времени в часах, нужно умножить капитал времени нашего героя в днях на количество часов в сутках, когда он бодрствует:

[Кап] = [Д] × [Бодр] = 12 410 × 16 часов бодрствования в сутках = = 198 560 часов.

Это общий капитал времени нашего героя в часах за вычетом времени на сон. Причем ежедневно этот капитал безвозвратно уменьшается на 16 часов (а общий капитал времени [Капобщ] — на 24 часа). По меткому выражению Глеба Архангельского:

«Миллионеров по часам не бывает».

Теперь давайте посчитаем капитал активного (рабочего) времени. Первый ключевой вопрос: до какого возраста наш герой будет более или менее активно работать и зарабатывать деньги? Предположим, до 60 лет ([ВА]).

Тогда сколько лет активной жизни ему предположительно осталось?

[ЛА] = [ВА] – [В] = 60 лет – 36 лет = 24 года.

А сколько это приблизительно будет в днях?

[ДА] = [ЛА] × 365 дней в году = 24 × 365 = 8760 дней.

Так-так... а сколько это составит в часах?

[КапА$_{общ}$] = [ДА] × 24 часа в сутках = 8760 × 24 = 210 240 часов.

Однако, как и в предыдущей части расчета, важнее понять, сколько часов **активного** времени (то есть уже за вычетом времени на сон) осталось нашему герою.

[КапА] = [ДА] × [Бодр] (часов бодрствования в сутках) = 8760 дней × × 16 часов = 140 160 часов.

***

Теперь прошу Вас выполнить этот расчет еще раз — уже *для себя*. Запишите итоговые данные в любимую записную книжку или ежедневник, чтобы они всегда были у Вас под рукой.

Готово? Тогда идем дальше!

СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ?

Более двух тысяч лет назад Сенека наверняка регулярно выполнял примерно такой же расчет, какой мы с Вами только что сделали вместе. Однако этим философ не ограничивался: он также рассчитывал, какова *стоимость* его времени. И был абсолютно прав. Знать стоимость своего времени (как общего, так и рабочего) не менее (если не более) важно, чем учитывать тот капитал времени, который остается в Вашем распоряжении.

Ниже мы выполним этот расчет и узнаем стоимость Вашего времени. Но прежде всего поговорим о том, где и при каких обстоятельствах может пригодиться знание того, сколько стоят минута и час Вашего времени.

Подсчет общего капитала времени имеет большое значение в стратегическом плане. А вот знание стоимости времени часто приносит огромную пользу при принятии повседневных решений. Кроме того, это также является важным фактором при принятии таких стратегических решений, как выбор местонахождения Вашей квартиры (дома) относительно офиса.

Предположим, стоимость минуты Вашего *общего* времени составляет 50 копеек. Это примерно соответствует ежемесячному доходу 14 400 рублей:

0,5 × 60 (минут в часе) × 16 (часов в дне за вычетом 8 часов на сон) × 30 (дней в месяце, в среднем) = 14 400.

Что это стратегически и тактически означает для Вас? Фактически Ваше время почти ничего не стоит. Вы можете расходовать много времени, чтобы сократить свои затраты, — и это будет выгодно. Если на рынке Вы торговались 10 минут за 5 кг картошки и получили скидку, превышающую 5 рублей, это будет выгодно для Вас. Кстати, потратить лишний час на дорогу в магазин с более низкими ценами или на базар для Вас очень выгодно. Вы можете сэкономить несколько сот рублей, а прямые затраты в виде денежного эквивалента дополнительно потраченного времени составят 30 рублей. Значит, поездка более чем окупилась!

Самый же главный вывод, который можно извлечь: Ваше время пока практически ничего не стоит. То есть неважно, где Вы работаете сейчас и как зарабатываете свой нынешний доход. Имеют значение только усилия, направленные на то, чтобы выйти на новый уровень и, как следствие, резко увеличить доходы. Профессиональный рост, стажировки, самообучение, работа с наставником, аттестации, карьерный рост... В первую же очередь данный вывод должен влиять на Ваш выбор очередного места работы. Зарплата, на которую Вы можете реально претендовать с учетом достигнутого Вами на данный момент уровня, не сильно отличается от нуля. Поэтому она и не должна играть существенного значения при принятии решения о том, где Вы хотели бы работать дальше. Сейчас для Вас главное в работе не деньги, а получаемый *опыт*. Новые знания, дополнительная квалификация — вот, что важно. А когда Вы перейдете на другой уровень, соответственно изменятся Ваши возможности и уровень Ваших доходов!

И уж совсем правильно — сберегать часть получаемых денег (пока очень небольших) и тренироваться в инвестициях. Даже 10 % заработанного — часть дохода, которую рекомендуют для начала откладывать и сберегать многие профессиональные финансовые консультанты, — даст Вам около 1500 рублей в месяц. Сбережения за 2 месяца составят 3000 рублей. Этого уже достаточно, чтобы приобрести паи в каком-нибудь паевом инвестиционном фонде (ПИФ). Чем раньше Вы начнете тренироваться в сбережениях и инвестициях, тем скорее начнет расти Ваше *реальное* благосостояние. Человек с невысокими доходами, который сперва научился правильно распоряжаться деньгами,

сберегать и инвестировать часть из них, а *потом* увеличил доходы, сможет быстро достичь финансовой независимости. А вот тому, кто зарабатывает серьезные деньги, но все еще не сформировал правильных привычек обращения с ними, нелегко изменить свои финансовые привычки. Как бы высоки ни были доходы, такой человек каждый месяц становится почти нищим за несколько дней до получки. Может быть, он даже обрастает имуществом, но оно не создает пассивного дохода своему владельцу, а наоборот — постоянно требует денег на свое содержание. В результате часто выходит так, что чем больше доходы, тем больше долги. Эта логика отражена и в известной инвестиционной игре, разработанной Робертом Кийосаки, — «Денежный поток». Кто с ней знаком, знает: проще вырваться из «крысиных бегов» и победить, если играешь за какую-нибудь учительницу с невысокими доходом и затратами. А сложнее всего «выбраться», когда играешь за топ-менеджера с высокими доходами, обремененного имуществом и кредитами.

Теперь предположим, что стоимость Вашего общего времени составляет 5 рублей в минуту. Это равносильно 5 × 60 × 16 × 30 = 144 000 рублей в месяц. Представьте: что бы Вы ни делали, рядом постоянно тикает счетчик — «5 рублей»... «5 рублей»... «5 рублей»... Торговаться за картошку на рынке и долго выбирать, у какого из 20 продавцов купить апельсины, уже невыгодно. 5 минут торговли «стоят» Вам 25 рублей, 10 минут хождения по рядам и сравнения, какие апельсины «больше на Вас смотрят», — 50 рублей.

А сколько «стоит» дорога на работу и обратно? Если каждый день Вам приходится добираться на работу в среднем час и столько же — возвращаться домой, прямая «стоимость» этого времени составит:

5 × 60 минут в часе × 2 часа в день × 22 рабочих дня в месяце (в среднем) = 13 200 рублей в месяц.

Если же переехать поближе к месту работы — так, чтобы путь от нее до дома занимал 10 минут, — прямой выигрыш по времени составит 1 час 40 минут (или 100 минут) каждый рабочий день. Если посчитать «стоимость» сэкономленного времени, получится:

5 × 100 минут (сэкономленных за день) × 22 рабочих дня в месяце (в среднем) = 11 000 рублей в месяц.

Вполне ощутимый финансовый аргумент в пользу переезда!

ДОМ РЯДОМ С РАБОТОЙ И ДНЕВНОЙ СОН: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫИГРЫШ ВО ВРЕМЕНИ И КАЧЕСТВЕ ЖИЗНИ

Если Ваша квартира находится рядом с офисом, это дает весьма существенные дополнительные козыри. В числе главных (с точки зрения тайм-менеджмента) выигрышей — возможность организовать себе в рабочие дни *полноценный дневной сон*. А это один из эффективнейших инструментов, которые вообще существуют в тайм-менеджменте! Многие великие люди десятилетиями использовали этот инструмент с большим успехом и отменными результатами. Среди них Черчилль, Наполеон, пророк Мухаммед (он же Магомет) и др. Почитайте, к примеру, мемуары Черчилля — хотя бы его известнейшую книгу «Вторая мировая война». Там он пишет: если нужно годами работать в режиме страшной перегрузки и день за днем решать огромное количество вопросов, дневной сон совершенно незаменим! Политик по минутам расписал свой рабочий график периода Второй мировой войны, когда он был премьер-министром Англии. Благодаря двухчасовому дневному сну Черчилль каждый день обеспечивал себе *два полноценных восьмичасовых рабочих дня*!!!

На самом деле дневной сон позволяет резко повысить *качество* использования времени. Благодаря полноценному дневному сну (пусть даже продолжительностью всего 1 час) Вы успеете сделать в полтора раза больше, чем без него. При этом Вы сами решаете, *на что* хотите употребить время: на работу, отдых, чтение книг, прогулки с семьей или общение с друзьями. А возможность такого дневного сна Вам дает квартира, расположенная в пешей досягаемости от офиса.

Впрочем, все зависит от того, какую должность Вы занимаете и насколько свободно можете планировать свой рабочий график. Если Вы, к примеру, бухгалтер, секретарь или сотрудник клиентского отдела, то возможность отлучиться куда-то из офиса днем может быть ограничена часовым обеденным перерывом. А в некоторых компаниях есть негласное требование о том, что даже в обед большинство сотрудников на всякий случай должны быть «под рукой». Ожидается, что обедать эти сотрудники будут в офисе, и уход из него в обеденный перерыв не поощряется. Однако и в этом случае можно как минимум обсудить данный вопрос с руководством и попробовать договориться. Чем более существенную пользу Вы приносите компании, тем скорее Вам пойдут навстречу!

Для менеджера по продажам польза дневного сна неочевидна. Работа разъездная, за встречей и интенсивным личным общением следует переезд (или пешая прогулка) к месту следующей встречи. За время, проведенное в пути, коммерсант получает необходимую передышку. Поэтому менеджеру по продажам я рекомендовал бы, если есть такая возможность, перенести дневной сон на *ранний вечер*. Завершив рабочий день, *сразу* направляйтесь домой. Придя домой, *сразу же* — не поужинав и не отвлекаясь пока на общение с родными (я говорю совершенно серьезно!), — ложитесь спать. Через полчаса или через полтора часа (это зависит от того, насколько Вы умотались за день) просыпаетесь — и Вы как новенький! А впереди еще 4, 5 или 6 часов полноценного, прожитого с высокой насыщенностью времени.

Если Вы представитель творческой профессии (научный работник, программист или веб-дизайнер и т. д.), я бы на месте Вашего руководителя *содействовал* Вашему переходу на режим жизни и работы с обязательным дневным сном. Если, конечно, у Вас объективно есть такая возможность.

Если Вы входите в число руководящего состава, то возможности по самоорганизации своего времени увеличиваются. И если Ваша квартира расположена близко к офису, скорее всего, организовать себе регулярный дневной сон Вы сможете без особых проблем. Важно лишь приучить коллег к тому, что Ваш сотовый временами бывает отключен (а час-полтора в обед он отключен наверняка). Если телефон выключен, значит, сейчас Вы не можете разговаривать — пусть шлют СМС! Или пусть пишут по e-mail, если вопрос более объемный.

Еще во времена Советского Союза один мой родственник, будучи главврачом областной больницы, каждый день приходил домой на 2 часа: час он тратил на обед и час — на сон. И это ему отнюдь не мешало интенсивно работать и приносить людям пользу! Меня неизменно поражало, что, когда этот человек выходил прогуляться, *большинство прохожих здоровались с ним. По имени-отчеству.*

Ну а если Вы — совсем большой босс, устройте прямо позади своего кабинета комнату отдыха, где Вы сможете с удовольствием предаваться дневному сну... и не только.

Чтобы Вы еще лучше оценили плюсы дневного сна, уточню: время дневного сна *более чем* вычитается из времени ночного сна! К примеру, если обычно Вам для полноценного отдыха и восстановления

сил требуется 8 часов ночного сна и Вы проспали час днем, ночью Вам будет достаточно максимум 7 часов сна. А может быть, и 6 часов. По легенде, Леонардо да Винчи спал 4 раза в день по 15 минут — и этого ему хватало! Один его знакомый рыцарь попробовал сделать так же и очень разочаровался. По его словам: «Спать 4 раза в день по 15 минут действительно вполне достаточно. Но я так и не понял, что же мне делать ночью!» Как говорится, сказка — ложь, да в ней намек.

Мы говорим сейчас об экономии времени. А это более дефицитный ресурс, чем деньги. Более того — ресурс невосполнимый. И существенный ежедневный выигрыш по времени не столько экономит Вам затраты (строго говоря, прямой экономии и не происходит: ее можно наблюдать лишь по прошествии времени), сколько ощутимо повышает качество Вашей жизни.

В юные годы я жил в самом центре поволжского города-миллионника (правда, в коммунальной квартире). И привык к тому, что все рядом — до любого интересующего меня места можно достаточно быстро дойти пешком. Но вот коммуналка... ах, какая песня эта коммуналка! Недавний фильм «Стиляги» живо напомнил мне молодость — и не тем, как проводил время главный герой, а тем, *где* и *как* он жил вместе с отцом и братом. Бррр! И когда у моего папы появилась возможность получить квартиру от завода, мы были счастливы.

Располагалась новая квартира уже не совсем в центре, хотя и не на окраине. Поездка до центра города на общественном транспорте занимала 35–45 минут. С учетом пути из дома до остановки и от остановки до работы суммарное время поездки от квартиры до офиса занимало около часа. И столько же уходило на дорогу обратно — домой с работы вечером.

Два часа в день на то, чтобы добраться до работы и вернуться с нее? Не беда, скажете Вы. Большинство так живут! А многим приходится проводить в пути и больше времени. В Москве никого не удивишь тем, что приходится тратить 2–2,5 часа *в одну сторону*.

Вот и я не заметил особой разницы. Да, пришлось больше времени проводить в общественном транспорте. Каждый день я получал в автобусах, троллейбусах и трамваях заряд злости. Причем дважды — утром и вечером. Злой я приезжал на работу и злой возвращался домой. Ничего, я привык. Все было нормально. Во всяком случае, как у всех. Мне не казалось, что я испытываю какие-то неудобства. Точно так же я при-

терпелся к жизни в «домашней коммуналке». С женой, ребенком и приходящей няней в одной комнате, с сестрой и ее женихом — в другой и с мамой и ее котом — в третьей. Комнат же ведь три? Вроде хватает. Значит, все в порядке. А если нуждаешься в уединении — сиди ночью на кухне.

Только через много лет у меня появилась возможность приобрести *свою* трехкомнатную квартиру. Собственно, возможности как раз не было — я выгрыз ее у судьбы; и спасибо дяде, который пошел мне навстречу! А бонусом, значение которого я изначально даже не оценил в полной мере, было то, что квартира располагалась *в самом центре города*. От новой квартиры до работы нужно было идти пешком *два* квартала: 8 минут быстрым шагом и 12 — расслабленным. Вскоре жена сменила место работы: перевелась с повышением из районного управления банка в центральное, располагавшееся в 5 минутах от квартиры (один квартал). Наша дача (двухэтажная, на самом берегу Волги: спереди свой пляж, сзади лес, слева и справа — родственники, друзья семьи, приятели и знакомые) находится в 15–20 минутах езды от квартиры — ближе, чем многие городские кварталы! И летом мы просто переезжали жить на дачу. Добираться оттуда на работу, конечно, дольше: доехать до дома, оставить там машину, пешком разойтись каждый на свою работу — это уже 30–40 минут в один конец. Зато Волга и свежий воздух.

Кстати, это не первая дача в моей жизни, и мне есть с чем сравнивать. Как оказалось, главное в даче — не расположение и не близость водоемов. Главное — *кто живет рядом*. На нашей предыдущей даче участок был отменный, яблони — загляденье. Но со всех сторон такие соседи... Мы с ними, слава богу, не ссорились — но и общаться было особо не о чем. Сидели на своем участке, как на осажденной территории, периодически делая вылазки до ближайших прудов. А на новой даче с самого начала усилия были направлены на то, чтобы вокруг оказалось как можно больше «своих». Десятилетиями мы приглядывали за тем, какие участки собираются продавать. Некоторые скупали сами, другие рекомендовали знакомым и друзьям. Освоение этой территории начали еще наши отцы в 1986 году. Мне тогда было 13 лет, и я на своем горбу перетаскал значительную часть стройматериалов, использовавшихся для возведения дома и благоустройства участка. Отцы дружили друг с другом, а некоторые были связаны между собой и родственными отношениями. Мы, дети, с 12–14 лет вместе проводили несколько месяцев каждое лето. Плюс, разумеется,

часто встречались и в другое время года. Сейчас на этих дачах играют друг с другом уже наши дети — третье поколение «большого клана». Справедливости ради должен сказать, что в значительной степени за правильную организацию ключевых моментов нашей жизни следует благодарить моего дядю. Это он в 1986 году был одним из четырех друзей, которые приобрели дачи в непосредственной близости друг от друга. Мой папа строил дачу вместе с дядей: и участок, и дом изначально были рассчитаны на две семьи. Четыре дачных участка стали «ядром», с которого начался захват территории «большим кланом» наших семей, родственников, друзей и приятелей. Квартира дяди и его дача находились близко друг от друга. Я купил квартиру у дяди, дачу — у одного из его друзей и автоматически стал пользоваться теми же преимуществами. А преимущества близкого расположения места работы и дома я наблюдал на примере как дяди, так и собственных родителей. Все же личный опыт — великая вещь!

Итак, теперь моя квартира располагалась в самом центре города. Все ключевые транспортные развязки рядом. До аэропорта — 15–20 минут на машине: он как раз почти по дороге к моей даче. До железнодорожного вокзала — 20 минут пешком, а на машине я как-то раз добрался за шесть минут, причем это было общее время пути *от квартиры до вагона*. Из них я ехал минуты три, остальное время — бегом. Через 20 секунд после того, как я сел в вагон, поезд тронулся.

Все это — удобство, все это отражается на повышении качества жизни! Самый большой выигрыш дает близкое расположение места работы и дома. Переехав в 2002 году на новую квартиру, я сразу почувствовал, как резко изменилась моя жизнь. У меня *появились вечера*! Раньше, конечно, они тоже были. Но не те. Чтобы успеть на работу вовремя, приходилось вставать раньше. Значительная часть жизненной энергии погибала уже по дороге на работу, в общественном транспорте. Впрочем, если бы я ездил на работу за рулем собственного автомобиля — по приезду не то что был бы нервным, а просто готов был бы всех убить! Слишком много... *чудаков* в России на дорогах. Дальше — тяжелый рабочий день (ведь я всю жизнь *вкалывал*, а не просто приходил в офис потусоваться). Вообще-то я люблю работать, особенно когда работа приносит удовольствие. Именно поэтому я всю жизнь занимался только тем делом, которое мне в кайф. Вот и сейчас я пишу эти строки в Египте. В плавучем пятизвездочном отеле я плыву по Нилу от Луксора к Асуану. Даже во время круиза я урвал несколько часов

для книги. Во-первых, нельзя же без перерыва только и делать, что нырять в бассейн и жариться на солнце. Во-вторых, писать книги мне в кайф!

А вот ездить на работу в общественном транспорте было не в кайф. Равно как и возвращаться тем же путем по вечерам. Домой я приезжал уставший, измотанный, злой. Сил хватало на то, чтобы поужинать, чуть-чуть пообщаться с семьей, иногда — посмотреть какой-нибудь легкий фильм. И на боковую.

После переезда в центр я понял, что такое *полноценные вечера*! Вставать я теперь мог позже: до работы-то идти всего 10–12 минут. Когда я возвращался домой, сил оставалось много. Общественный транспорт больше не отнимал мое время и нервы, а от работы я получал значительно больше положительных эмоций, чем отрицательных! Вечером я мог сходить куда-то с семьей и (или) друзьями. Либо почитать несколько часов серьезную книгу — для удовольствия или для самообразования. Или, к примеру, я мог заниматься с инструктором по бальным танцам, чтобы научиться танцевать танго. То есть мог посвятить время всему тому, чем раньше занимался только в выходные. Всему тому, что и составляет жизнь *для себя*, жизнь помимо работы.

Получается, до этого я *жил* только в выходные — в рабочие дни сил хватало только на работу. А после переезда на новую квартиру я стал *жить* каждый рабочий день (несколько часов вечером) и еще в выходные. Это дало огромный плюс для меня, моей семьи и моих друзей. И вполне ощутимый плюс для моей работы и моих коллег! Ведь теперь я каждое утро приходил на работу довольный после небольшой прогулки по свежему воздуху, а не злой, как раньше.

Желаю и Вам поскорее насладиться всеми ощутимыми преимуществами, которые дает близость работы и дома. По-настоящему Вы сможете понять, как много приобрели, только когда обеспечите себе все это!

Чуть выше между строк промелькнула еще одна важная мысль. В целом очень правильно *совмещать работу и любимое дело*. Хорошо, если *работа и есть Ваше любимое дело* (конечно же, одно из любимых дел). Также неплохо, если Вы превратили в работу свое хобби. Об этом многие говорят. Ведь в работе бывают и удачные времена, и трудные. Периоды неплохих доходов могут сменяться периодами безденежья. Если то, чем Вы занимаетесь на работе, и есть Ваше хобби — во время самого серьезного спада у Вас остается огромный плюс: работа Вам

все равно нравится! Если же Вы не любите свою работу, то в тяжелые периоды Вам жить не захочется, не то что работать. Даже если Вы, скрипя зубами, делаете то, что должны делать ради пропитания семьи, — организм этого не простит. Полезут мелкие хвори, а то и сразу инфаркт, инсульт. Или для начала «всего лишь» язва желудка. Но даже если дела на нелюбимой работе идут неплохо — Вы все равно считаете часы до окончания ежедневного заключения. Истинное удовольствие от успехов на работе можно получать лишь тогда, когда работа является Вашим увлечением, когда она в радость!

РАСЧЕТ «СТОИМОСТЬ МОЕГО ВРЕМЕНИ»

Настало время перейти к следующей части расчета, который мы с Вами начали раньше. Мы уже посчитали, каков капитал Вашего времени. Теперь самое время посчитать, *сколько стоит* Ваше время (тем более что это рассчитывал для себя и Сенека).

III. Средняя стоимость моего времени.

Мой среднемесячный доход _____ рублей **[$месяц]**.

Средняя стоимость моего дня при расчете 30 дней в месяце _____ рублей **[$день = $месяц / 30]**.

Средняя стоимость моего часа за вычетом времени на сон _____ рублей **[$час = $день / Бодр]**.

Средняя стоимость 1 минуты моего времени _____ рублей **[$минута = $час / 60]**.

Средняя стоимость 5 минут моего времени _____ рублей **[$минута × 5]**.

Средняя стоимость 10 минут моего времени _____ рублей **[$минута × 10]**.

IV. Средняя стоимость моего рабочего времени.

В среднем я работаю _____ дней в месяц [РД ≈ 22], _____ рабочих часов в день [РЧ ≈ 8].

Средняя стоимость моего рабочего дня _____ рублей **[$деньР = $месяц / РД]**.

Средняя стоимость часа моего рабочего времени _____ рублей **[$часР = $деньР / РЧ]**.

Средняя стоимость 1 минуты моего рабочего времени ____ рублей **[$минутаР = $часР / 60]**.

Средняя стоимость 5 минут моего рабочего времени _____ рублей **[$минутаР × 5]**.

Средняя стоимость 10 минут моего рабочего времени _____ рублей **[$минутаР × 10]**.

Попробуем вместе выполнить этот расчет. Предположим, Ваш средний ежемесячный доход $месяц = 50 000 рублей. Если Ваши доходы нерегулярны, постарайтесь перечислить свои поступления за последние 3–6 месяцев, сложите их и поделите на соответствующее количество месяцев. Так Вы получите сумму Вашего среднемесячного дохода.

Сколько в этом случае составит средняя стоимость Вашего дня?

$день = 50 000 (доход за месяц) / 30 (количество дней) = 1667 рублей за день.

А сколько составит средняя стоимость часа?

$час = 1667 (стоимость дня) / 16 часов в сутках (за вычетом времени на сон) = 104 рубля за час.

Сколько может в этом случае стоить минута Вашего *общего* времени?

$минута = 104 (стоимость часа) / 60 минут в часе = 1 рубль 74 копейки за минуту.

Запомните, сколько стоит минута Вашего времени, чтобы потом использовать эту цифру при принятии решений об эффективном использовании времени.

Для удобства принятия тактических решений (то есть при выборе того, как правильнее поступать, чтобы не потерять больше за счет стоимости

времени, чем удастся выиграть в деньгах) также имеет смысл сразу рассчитать стоимость 5 и 10 минут. Стоимость 5 минут Вашего общего времени составит 1,74 × 5 = 8 рублей 70 копеек.

Стоимость 10 минут Вашего общего времени составит (понятно) 17 рублей 40 копеек.

Однако доходы генерирует не все Ваше время, а только *рабочее* (интересный вопрос о том, как рабочее время соотносится со временем, в которое на Вас работают инвестиции, мы пока оставим в стороне). Рабочее время будем понимать широко — это время, когда Вы занимаетесь деятельностью, которая обеспечивает Вам доходы. Если Вы зарабатываете часть денег на «дневной» работе, а другую часть — за счет вечерних калымов, таких как написание курсовых на заказ, — суммируйте доходы из обоих источников. Но и в качестве рабочего времени учитывайте как дневную работу, так и вечернюю подработку — получится 10–11 часов в сутки.

Рабочее время стоит дороже, чем общее. Ведь, если Вы сможете эффективнее использовать свое рабочее время для обеспечения более высоких результатов или более интенсивного профессионального роста, это напрямую отразится на росте доходов. А если Вы эффективнее распорядитесь временем воскресной прогулки по городу с семьей, это принесет больше радости. Но доходов напрямую не увеличит.

Итак, сколько стоит один день Вашего рабочего времени?

$деньР = 50 000 (доход за месяц) / 22 (среднее количество рабочих дней в месяце) = 2273 рублей.

А сколько стоит один час Вашего рабочего времени?

$часР = 2273 (стоимость рабочего дня) / 8 (рабочих часов в день) = = 284 рубля за час.

Сколько же стоит минута Вашего рабочего времени?

$минутаР = 284 (стоимость рабочего часа) / 60 (минут в часе) = 4 рубля 73 копейки за минуту.

Для удобства оперативного принятия решений имеет смысл сразу же рассчитать стоимость 5 и 10 минут рабочего времени.

Стоимость 5 минут Вашего рабочего времени составит: 4,73 × 5 = 23 рубля 65 копеек.

Стоимость 10 минут Вашего рабочего времени составит 47 рублей 30 копеек.

Теперь Вы по образу и подобию приведенного расчета можете вычислить стоимость Вашего общего и рабочего времени.

Прошу Вас сейчас же, не откладывая, сделать этот расчет.

Хорошо, теперь Вы знаете, сколько стоят минута и час Вашего времени.

Выше мы уже обсуждали, как меняются принципы использования времени в зависимости от того, дешевле или дороже стоит минута.

А как они могут измениться, если время будет стоить еще дороже?

Предположим, что стоимость Вашего *общего* времени составляет 50 рублей в минуту. То есть один час Вашего времени стоит $50 \times 60 = 3000$ рублей. Это равносильно $50 \times 60 \times 16 \times 30 = 1\,440\,000$ рублей в месяц. В данном случае Ваши привычки, касающиеся организации собственного времени, должны существенно измениться по сравнению с периодом, когда Ваше время стоило несколько рублей за минуту.

Например, если Вы живете в Москве, то заказ такси для поездки в аэропорт в большинстве случаев позволит сэкономить и время, и деньги одновременно. Если Вы решите добираться в аэропорт на аэроэкспрессе, общее время поездки от квартиры до аэропорта составит от 1 часа 40 минут до 2 часов 30 минут. Это при условии, что Вы живете недалеко от центра. Билет на аэроэкспресс обойдется в 300 рублей[1]. А трансфер в аэропорт на такси будет стоить в зависимости от класса машины от 1000 до 1600 рублей (можно, конечно, найти машину и подороже — было бы желание). При этом Вы доедете от квартиры в центре до аэропорта за 40–50 минут (ночью) и примерно за час днем (если не будет пробок). Понятно, что даже для одного пассажира в машине выигрыш во времени, составляющий почти час (как минимум!), дает Вам значительно больше, чем разница в прямых затратах на поездку. При нескольких пассажирах стоимость билетов на аэроэкспресс возрастает, а стоимость поездки на такси — нет, что делает выигрыш еще более ощутимым.

Все это, однако, если не будет пробок. Если в соответствии со временем вылета (прилета) и ожидаемым направлением движения основных

[1] Здесь и далее все цены приводятся по состоянию на начало 2010 года.

транспортных потоков пробка более чем вероятна, аэроэкспресс — единственно приемлемый вариант.

Я привел пример с трансфером в аэропорт специально — чтобы показать, как стоимость времени влияет на принятие повседневных решений. Если же говорить о вещах более серьезных, то при такой стоимости минуты Вашим жизненным принципом должно стать: *делегировать к чертям собачьим все, что можно делегировать*!

О том, как избавиться от непроизводительной загрузки на работе, мы поговорим ниже. А сейчас вспомним о делах домашних: закупке продуктов, уборке квартиры, стирке и глажке белья, сидении с детьми... Выгоднее всего для Вас вообще ими не заниматься. Точнее, делегировать. При этом можно направить освободившееся время на то, чтобы больше *играть* и *гулять* с детьми, ходить с семьей по магазинам (когда это приносит удовольствие, а не вызвано жесткой необходимостью срочно наполнить холодильник), посещать с семьей театры, кино, музеи и рестораны, общаться с друзьями, читать хорошие книги. Думаю, логика ясна.

Возьмем хотя бы закупку продуктов. Если Вы сами пойдете или поедете в магазин, уложитесь как минимум в час. В результате отдадите на продукты 1500–2000 тысячи рублей — и еще 3000 «сгорит» за счет потраченного часа. Поэтому значительно выгоднее нанять домработницу! Или, если у Вас еще не очень большие дети, предпочтительнее комбинированный вариант — домработница-няня. В Москве это удовольствие (в 2010 году) стоит 200–300 рублей в час. Разумеется, при условии достаточно интенсивной загрузки в течение недели за месяц набегает 25 000–26 000. Реже — до 30 000 рублей. В обычном городе-миллионнике можно найти подходящий вариант за 7–12 тысяч рублей в месяц. Если же детей у Вас нет и нужен «традиционный» вариант домработницы — кухарка/прачка/уборщица/исполнение поручений, — это обойдется Вам существенно дешевле! Надо купить продукты? Дайте домработнице деньги под отчет, она все купит. Потом, когда отношения наладятся, Вы просто начнете заказывать, что приготовить. А она уже сама разберется, какие продукты нужны. Надо почистить костюм? Домработница отнесет его в химчистку и потом заберет. И так далее.

Да что там домработница! Сколько стоит один Ваш *рабочий* день?

1 440 000 рублей (среднемесячный доход) / 22 (рабочих дня, в среднем за месяц) = 65 454 рубля.

Это месячный заработок двух сотрудников со средним доходом или одного — с доходом выше среднего! То есть Вы *как угодно* можете задействовать время Ваших подчиненных, чтобы сэкономить свое личное время! Если *день* работы подчиненного со средним доходом позволит Вам сэкономить *час* Вашего времени — это выгодный размен! Потому что его день стоит дешевле, чем Ваш час. В последние годы ремонты в моих квартирах полностью курируют мои подчиненные. Получается неплохо, а денег тратится ненамного больше, чем если бы все контролировал сам. Но *мое время*, потраченное на то, чтобы следить за ремонтом, стоило бы *значительно дороже, чем сам ремонт*! А так результат достойный, в конце я выдал сотрудникам премию — и все счастливы!

Мораль: если Вы смогли обеспечить себе высокий доход и Ваше время стоит дорого, максимально разгрузите себя от всего, что можете делать не Вы. Посвятите все свое время тем наиболее важным делам, которые можете сделать *только* Вы и никто другой. Или получению удовольствия от жизни!

61 ПРАВИЛО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ ПО АЛАНУ ЛАКЕЙНУ

Чтобы Вы научились эффективнее управлять своим временем, предлагаю Вашему вниманию 61 правило управления временем из уже упоминавшейся книги Алана Лакейна «Искусство успевать»[1]. Некоторые из этих принципов мы с Вами обсуждали ранее.

Как я экономлю время

1. Я стараюсь получить удовлетворение от каждой минуты жизни, имеющейся в моем распоряжении.
2. Я стараюсь получить удовлетворение от всего, что я делаю.
3. Я — неисправимый оптимист.

[1] Цит. по: *Лакейн А.* Искусство успевать (**http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt**).

4. Я стараюсь идти от победы к победе.
5. Я не трачу время на переживания по поводу своих неудач.
6. Я не трачу время, испытывая чувство вины в связи с тем, что я не сделал.
7. Я постоянно напоминаю себе: «Всегда можно найти достаточно времени для того, чтобы сделать важные вещи». Если это — важные вещи, я всегда найду время для того, чтобы их сделать.
8. Я каждый день стараюсь найти новый способ для того, чтобы воспользоваться им для выигрыша во времени.
9. Я встаю в 5 утра в будние дни (и рано ложусь спать).
10. Я съедаю облегченный обед, чтобы не чувствовать сонливость во второй половине дня.
11. Я не читаю газет или журналов (за редким исключением). Я лишь проглядываю газетные заголовки, когда прохожу мимо продавцов газет, для того чтобы знать о происходящем в мире.
12. Я бегло проглядываю книги в поисках интересных мыслей.
13. У меня нет телевизора. (Когда произошла высадка человека на Луну, мы с женой поехали в мотель, чтобы там посмотреть трансляцию этого события. Кроме того, мы брали напрокат телевизор во время съездов политических партий и кампаний по выборам президента страны.)
14. Моя работа расположена близко от дома, и я хожу на работу пешком. Лишь когда я ленюсь или спешу, я еду туда на машине.
15. Я анализирую свои привычки для того, чтобы избавиться от устаревших, или для их улучшения.
16. Я раз и навсегда покончил с «ожиданиями». Если мне приходится ждать, то я рассматриваю такую ситуацию как «подаренное время» для того, чтобы расслабиться, запланировать или сделать что-нибудь такое, что я бы иначе не сделал.
17. Я ставлю свои часы на три минуты вперед для того, чтобы начать день раньше.

18. В моем кармане я ношу пустые карточки размером с визитные или библиотечные формуляры, чтобы записывать на них наблюдения или мысли, возникающие в голове.
19. Раз в месяц я пересматриваю свои жизненные цели.
20. Каждый день я просматриваю список моих жизненных целей и определяю, с помощью каких действий я смогу добиться их осуществления.
21. Я напоминаю себе о своих жизненных целях с помощью надписей, которые я сделал на отдельных листках бумаги, помещенных на стенах моего кабинета и на письменном столе.
22. Даже когда я выполняю ничтожные задания, я не забываю про свои долгосрочные цели.
23. Первое, что я делаю утром, — это планирую свою деятельность на целый день и распределяю дела по степени их значимости.
24. Я составляю список конкретных дел, которые следует сделать в течение дня, и распределяю их в порядке значимости, а затем стараюсь сделать самые важные дела как можно раньше.
25. Я заранее составляю расписание своей деятельности на три месяца вперед таким образом, чтобы обеспечить равномерное распределение нагрузки и разнообразие в занятиях на каждый месяц, а также зарезервировать «дополнительное время» для осуществления «горящих» проектов.
26. Я предоставляю себе возможность отдохнуть и награждаю себя, когда завершаю важные дела.
27. Я делаю значительные дела в первую очередь.
28. Я стараюсь добиться успеха не столько напряженным, сколько умелым трудом.
29. Я стараюсь выполнять только дела «А» и никогда не делать дела «Б» и «В».
30. Я верю в свою способность верно распределять дела по степени их значимости и стараюсь придерживаться этого порядка, чего бы мне это ни стоило.

31. Я задаю себе вопрос: «Произойдет ли что-нибудь ужасное, если я не выполню этого дела?» Если ответ отрицательный, то я его не делаю.
32. Если мне кажется, что я начинаю медлить, я задаю себе вопрос: «Чего я стараюсь избежать?» и, получив ответ, стараюсь встретить эту проблему лицом к лицу.
33. Я всегда использую правило 80/20.
34. Я начинаю работу с наиболее плодотворной части проекта, и часто после этого мне не нужно делать остальное.
35. Я стараюсь отбросить непроизводительную деятельность как можно быстрее.
36. Я предоставляю себе достаточно времени для того, чтобы сосредоточиться на выполнении дел высокой значимости.
37. Я развил у себя способность сосредотачивать свое внимание и свои усилия на одном предмете на протяжении значительных отрезков времени (иногда с помощью кофе).
38. Я сосредотачиваюсь последовательно только на одном предмете.
39. Я концентрирую свои усилия на предметах, которые принесут мне наиболее значительные долгосрочные блага.
40. Я стараюсь проявить особую энергию и упорство, когда я чувствую, что могу победить.
41. Я приучил себя выполнять свой список «Что надо сделать», не пропуская трудных дел.
42. Я стараюсь осуществлять значительную часть своего мыслительного процесса на бумаге.
43. Я стараюсь делать творческую работу в одиночестве по утрам и использую вторую половину дня для встреч и совещаний.
44. Я определяю точные сроки для завершения дел для себя и других.
45. Я стараюсь активно вслушиваться в ход каждой дискуссии.

46. Я стараюсь не растрачивать попусту время других людей.
47. Я стараюсь поручить исполнение дел другим людям, если эти дела находятся в сфере их компетенции и они лучше могут с ними справиться.
48. Я обращаюсь за помощью к специалистам, чтобы они мне помогли в решении проблем, требующих особых знаний и специальной квалификации.
49. Я нанял человека, который разбирает мою почту и ведет контроль за моими телефонными звонками, а также следит за различными текущими делами.
50. Я стараюсь как можно меньше плодить бумаг и выбрасываю как можно больше ненужных бумаг.
51. Я стараюсь брать одну и ту же бумагу только один раз.
52. Я стараюсь сразу же написать ответ на большинство писем.
53. Я стараюсь, чтобы верхняя часть моего стола была освобождена для работы, и помещаю большинство важных бумаг в центр стола.
54. Все мои вещи имеют свои определенные места (поэтому я трачу минимум времени на их поиск).
55. Я выделяю три часа в месяц специально для того, чтобы разобрать различные пустяковые дела.
56. По выходным дням я стараюсь не думать о работе.
57. Я довольно часто расслабляюсь и «ничего не делаю».
58. Я исхожу из того, что некоторая часть моего времени неизбежно будет затрачена на дела, находящиеся вне моего контроля, но я не переживаю из-за этого.
59. Во время работы я стараюсь свести болтовню к минимуму.
60. Я постоянно придумываю шаги, которые можно принять сейчас для реализации моих целей.
61. Я постоянно задаю себе вопрос: «Как сейчас можно потратить время с наибольшей пользой?»

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Об эффективном управлении временем написано изрядное количество книг. И подавляющее большинство из них от начала до конца посвящены только тому, как управлять своим *рабочим* временем. С одной стороны, я никогда не понимал, почему эффективно использовать нужно только рабочее время. Получается, важно только вкалывать, а на остальную жизнь наплевать? С другой — я не ставил перед собой цели написать еще одну книгу на ту же тему. Тем более что некоторые из уже изданных работ вполне толковые. Поэтому поговорим лишь о ключевых моментах, которые, на мой взгляд, могут оказаться интересными, да и полезными.

ЕЖЕДНЕВНИК

Казалось бы, ежедневник — основной и самый простой инструмент для управления временем. Купить его можно в любом магазине канцтоваров, деловых подарков и в большинстве книжных магазинов. Однако нигде не учат, как пользоваться ежедневником. И в результате большинство сотрудников любого предприятия, которым ежедневник был бы весьма полезен, просто его (либо его аналоги — бумажные или компьютерные) не используют. Причем это касается не только рядовых сотрудников, но и значительной части руководящего состава! Это, конечно же, совершенно неприемлемо.

Попробую исправить данный недочет и рассказать о том, как эффективно использовать ежедневники. Прежде всего нужно выбрать себе хороший, качественный ежедневник: пользоваться им значительно удобнее, чем примитивным ежедневником, похожим на обычный блокнот, в котором даже часы в сутках не расписаны и отсутствует календарь. Опять же не следует забывать, что, если Вы участвуете в статусных переговорах, ежедневник относится к числу аксессуаров, по которым Вас оценивает противоположная сторона. Так что при переговорах на несколько миллионов выкладывать на стол ежедневник производства фабрики «Урюпинский печатник» стоимостью 35 рублей — не самая лучшая идея. На мой вкус, вполне приемлемы ежедневники производства Nazareno Gabrieli. Также важен размер ежедневника. Если Ваша

работа предполагает интенсивные разъезды и выездные переговоры с клиентами, для слишком большого ежедневника обязательно потребуется сумка или портфель. А маленький легко поместится в кармане пальто.

При правильном использовании ежедневник надо носить с собой практически постоянно: на случай, если Вам придет в голову хорошая идея, которую стоит сразу же записать для дальнейшей реализации. Иначе она, скорее всего, улетучится, забудется. А такие идеи, надо сказать, значительно чаще приходят в голову на отдыхе, в пути или когда Вы читаете интересную книгу, чем во время рабочей текучки. Или, допустим, вечером Вам позвонил партнер — Вы посмотрели в ежедневник, согласовали с партнером время встречи (созвонки), вписали все в ежедневник, закрыли его и сразу же выбросили этот вопрос из головы. Или Вы встречаетесь с другом, обсуждаете, как идут дела в его бизнесе, и в процессе разговора Вам приходит в голову отличная идея по развитию Вашего бизнеса. Вы сразу же вписываете ее в ежедневник в форме задачи, которую Вы или Ваши коллеги начнут решать в определенный день, закрываете ежедневник и возвращаетесь к приятной дружеской беседе. В общем, *ежедневник полезен именно тогда, когда он всегда под рукой*. Чтобы любой поступивший вопрос или возникшую идею в любой момент можно было записать и не держать в голове. Поэтому, где бы Вы ни находились и куда бы Вы ни ехали, при Вас всегда должны быть ежедневник и ручка. У меня ручка всегда лежит в бумажнике (об этом мы еще поговорим, когда затронем тему личных финансов).

Таким образом, удобнее всего ежедневник карманного формата. Мало ли отличных мыслей, идей и предложений погибает сразу после рождения, оттого что их не записали и не сохранили? А если ежедневник при Вас — впишите свою идею туда. Лучше всего в виде вопроса, поставленного на контроль. И Вы спокойны: теперь идея обязательно будет реализована. Если Вы ведете автомобиль, остановитесь, прижмитесь к обочине, запишите мысль и спокойно езжайте дальше. Маневр займет всего несколько минут. А ведь по-настоящему ценная идея приходит в голову далеко на каждый день!

Особое предупреждение: во время дневного сна, о пользе которого мы говорили выше, ежедневник и ручка должны лежать рядом с кроватью! Если Вы засыпаете, когда голова перегружена рабочими или личными вопросами, дневной сон становится идеальным моментом для освобождения Вашего подсознания вместе с интуицией. Пока Вы спите

(иногда это настоящий сон, а иногда этакое промежуточное состояние, когда Вы вроде и не бодрствуете, но и заснуть до конца не можете), мозг работает над поставленными ему задачами. И — о чудо! — вдруг на Вас снисходит озарение, и все становится на свои места! Именно так, по рассказам, было с Менделеевым: окончательная систематизация таблицы элементов произошла во сне. Подсознание и интуиция провели эту работу, пока он спал. Или Вам просто придет в голову толковая мысль, которая поможет продвинуть вперед решение важного вопроса. Но необходимость удерживать ее в голове, чтобы, не дай бог, не забыть до пробуждения, уже не даст Вам заснуть. Выход — сразу же записать идею в ежедневник и спокойно спать дальше. Главное, чтобы и ежедневник, и ручка были под рукой и Вам не приходилось вставать. Потом, когда выработается привычка, Вам даже не придется до конца просыпаться. Вполне возможно, что за время одного дневного сна Вам в голову придет несколько отменных идей, которые окажут в дальнейшем неоценимую помощь.

Итак, одно из основных предназначений ежедневника: туда Вы вписываете мысли, идеи, задачи и вопросы, которые нужно поставить на контроль. Причем вписываете сразу же в момент их возникновения.

А как заполняется ежедневник?

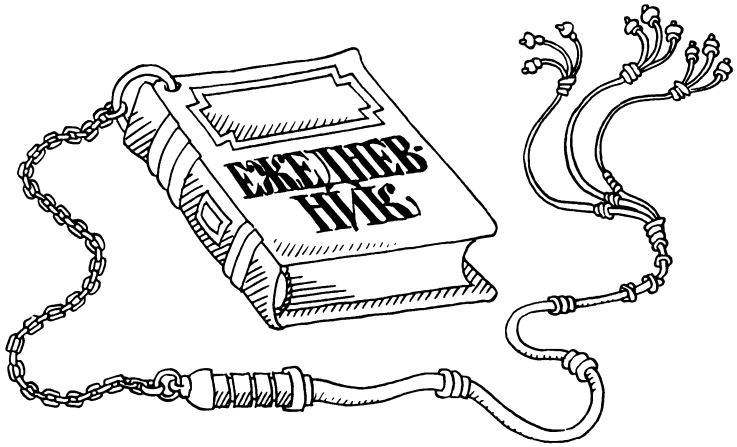
Прежде всего ежедневник предназначен для планирования дел, которые нужно выполнить в определенные дни и к определенному моменту времени, а также совместных мероприятий, в которых кроме Вас участвуют другие люди. Заполненный лист ежедневника может выглядеть так:

9:30–11:00. Подготовить коммерческое предложение для «Агро-Снаб»
12:30. Переговоры с «Агро-Снаб», ул. Строителей, д. 37, оф. 403
Доработать типовую презентацию комплекса «Веста» в PowerPoint
17:00. Совещание по рекламе. — Предложить разработать серию из трех радироликов по продвижению услуг автоклуба/аварийного комиссара. — Будем ли мы участвовать в выставке Trade-Expo в декабре? — Заказать новые статусные визитки! ОБЯЗАТЕЛЬНО сначала согласовать дизайн и самому выбрать бумагу, чтобы не получилось такого убожества, как в прошлый раз!

На примере данного дня мы видим, что на 12:30 и на 17:00 запланированы совместные мероприятия, в которых Вы участвуете вместе с другими людьми. Остальным же временем Вы распоряжаетесь сами, по своему усмотрению. К совещанию по рекламе Вы уже написали ряд вопросов, которые обязательно поднимете. Скорее всего, сами эти вопросы и идеи возникли раньше. И тогда Вы сразу внесли их в ежедневник рядом с мероприятием, на котором их уместнее всего обсудить. На совещании эти вопросы будут внесены в протокол. После чего будут контролироваться еженедельно на каждом очередном совещании до тех пор, пока их не решат.

Наконец, самый серьезный вопрос на этот день — типовая презентация комплекса «Веста». Поэтому Вы и выделили ее жирным шрифтом. При этом Вы планируете, что для доработки презентации Вам не потребуется все время между переговорами с «Агро-Снабом» и совещанием по рекламе. Там остается свободный интервал, который можно использовать для еще какого-нибудь полезного дела.

Такой ежедневник хорош, чтобы контролировать себя и планировать совместные мероприятия. Но почему бы не использовать его и для контроля за другими? Так мы приходим к идее *контрольного раздела* ежедневника.



Контрольный раздел — большой шаг вперед в повышении эффективности использования ежедневника! Идея, как уже говорилось, проста: если с помощью ежедневника можно контролировать себя, почему бы

с его помощью не контролировать других? В результате вверху каждой страницы ежедневника отводится место для *контрольных точек*. Это вопросы и задачи, решить которые должны другие люди, но решение которых контролируете Вы. Сюда же могут входить и важные платежи, поступление которых Вы держите на личном контроле. Например:

- «Муаранг-Трейд» — 1,2 млн руб. (Кочнева);
- акт на 2,7 млн руб. по 3-му этапу — Балаковская АЭС (Дмитриев);
- Ромашева: маркетинговый план на 2-й квартал;
- B/D: Олег Анимподистович Корольков — сот. 8 (925) 111-00-00.

Первая контрольная точка — проплата от клиента «Муаранг-Трейд», которую должна обеспечить Кочнева. Если в утреннем отчете о платежах Вы не увидели этой проплаты, можно позвонить Кочневой и спросить, в чем дело. Или сбросить СМС, подождать ответа (при этом Кочнева может предпринять какие-то действия, чтобы исправить ситуацию). И уж дальше — по обстоятельствам — звонить. Более того, сотрудники и коллеги, имеющие опыт работы с Вами, уже знают: если Вы поставили на контроль какой-то вопрос, то в назначенный день проконтролируете его *обязательно*. Если им вовремя не удалось решить данный вопрос, пусть лучше заранее Вас предупредят, чтобы Вы перенесли контроль этого вопроса на другой день. Иначе Вы обязательно «снесете» им голову — расплата неизбежна! В любом случае, если сегодня деньги не пришли, контрольная точка переносится в контрольный раздел ежедневника на один из следующих дней. Наоборот, если ожидаемая сумма уже поступила в один из предыдущих дней, Вы сразу же вычеркиваете контрольную точку из контрольного раздела ежедневника.

Вторая контрольная точка касается подписания важного для Вас (и для компании, конечно) акта выполненных работ. Вряд ли информация о подписанных/неподписанных актах включается в утренний финотчет. Поэтому, чтобы понять, что происходит с подписанием акта, Вы звоните Дмитриеву либо пишете ему запрос по СМС/e-mail. Обратите внимание: если Вы контролируете подписание акта сегодня, значит, его должны были подписать не позднее предыдущего рабочего дня. И если Вы уже получили информацию, что акт подписан, то вычеркиваете данную контрольную точку из ежедневника.

Третья контрольная точка: не позднее предыдущего рабочего дня Ромашева должна была разработать и прислать Вам маркетинговый

план на 2-й квартал. Если сегодня утром план еще не пришел на Ваш электронный ящик — пора звонить Ромашевой!

Четвертая контрольная точка: Вы запланировали поздравить близкого человека с днем рождения. Хотя это не контрольный вопрос для кого-то, а напоминание для Вас, решается все так же — звонком по указанному номеру. Поэтому для простоты мы пишем напоминания о поздравлениях в тот же раздел ежедневника.

Когда Вы вводите в своем ежедневнике контрольный раздел, необходимо выработать в себе полезную привычку: как только кто-то пообещал Вам что-то значимое (оплату от клиента, решение вопроса, разработку документа), *сразу* делаете запись об этом в контрольный раздел ежедневника на соответствующий день! Если Ромашева пообещала разработать и прислать Вам маркетинговый план не позднее 13 марта, ставите контрольную точку на 14 марта, и т. д. Постепенно Ваши сотрудники и коллеги привыкнут: обещания, данные Вам, нужно исполнять своевременно, иначе Вы спустите с них шкуру точно в назначенный день.

Если контрольный раздел ежедневника заполняется регулярно, его удобно использовать и для борьбы с собственной ленью. Все мы люди, все мы несовершенны, и всем нам свойственно лениться! Представьте: Вы большой босс. Приходите с утра на работу в офис (или никуда не выезжаете из дома: позавтракали — и пора бы заняться делами). А делать ничего не хочется... просто катастрофически! Но надо! Как же быть? Открываете контрольный раздел ежедневника — а там 5, 8 или 10 контрольных точек на сегодня. Звоните всем «фигурантам» по очереди — и каждому, кто еще не сделал обещанного, «отшибаете башку». Расправа занимает у Вас 10–15 минут. Вы разогнались, энергии прибавилось... теперь Вам значительно легче начать заниматься собственными делами. Опять же, как-то нехорошо самому бездельничать, когда Вы только что «наехали» на нескольких сотрудников и коллег. Поработали — чувствуете, что жажда деятельности сходит на нет... Ничего! Открываете контрольный раздел ежедневника — и еще раз продалбливаете всех, кто еще не отчитался Вам в успешном выполнении поставленной задачи. Заодно у людей вырабатывается полезная привычка: не так важны все остальные обязательства, как обязательства, данные Вам. Их нужно выполнить любой ценой! И точно в срок, пока они не попали под Ваш пресс — а этого им очень не хочется.

Что еще можно сделать для более эффективного использования ежедневника? Имеет смысл делить каждую страницу ежедневника ниже контрольного раздела вертикальной чертой пополам. Слева от разделительной черты Вы выписываете мероприятия, жестко привязанные ко времени (например, совещания, встречи с клиентами, визит к нотариусу). А справа перечисляете плановые вопросы, которые нужно решить, используя свободные интервалы времени. Как только у Вас возникает свободное время, Вы можете (особенно, если это нужно для разогрева) пройтись по контрольному разделу ежедневника. Потом смотрите в правую часть страницы на список плановых задач и выбираете самое важное дело. В крайнем случае, дело, к которому у Вас в данный момент больше лежит душа. Чтобы уделять основное внимание самым важным задачам, полезно каждое утро расставлять приоритеты рядом с задачами, перечисленными в правой части сегодняшней страницы ежедневника. Самая важная задача помечается цифрой I, вторая по важности — цифрой II и т. д. Решенная задача вычеркивается из правой части страницы. Все дела, которые не выполнены к концу рабочего дня, переносятся на следующие дни — в правую часть страниц ежедневника.

Вот как в этом случае может выглядеть страница Вашего ежедневника.

— «Муаранг-Трейд» — 1,2 млн руб. (Кочнева) — «Дельта-Векс» — 480 тыс. руб. (Дмитриев) — «Альфа-Страхование» — 2,8 млн руб., 4-й транш (Медведев) — Акт на 2,7 млн руб. по 3-му этапу — Балаковская АЭС (Дмитриев) — Ромашева: маркетинговый план на 2-й квартал — B/D: Олег Анимподистович Корольков — сот. 8 (925) 111-00-00	
9:30–11:00. Подготовить коммерческое предложение для «Агро-Снаб» 12.30. Переговоры с «Агро-Снаб», ул. Строителей, д. 37, оф. 403	Доработать типовую презентацию комплекса «Веста» в PowerPoint (I) Написать статью для «Делового вестника» (III) Согласовать с техотделом типовую спецификацию комплексов видеонаблюдения эконом-класса и премиум-класса для коттеджей (II)

17:00. Совещание по рекламе. — Предложить разработать серию из трех радиороликов по продвижению услуг автоклуба/аварийного комиссара. — Будем ли мы участвовать в выставке Trade-Expo в декабре? — Заказать новые статусные визитки! ОБЯЗАТЕЛЬНО сначала согласовать дизайн и самому выбрать бумагу, чтобы не получилось такого убожества, как в прошлый раз!	Поискать в Интернете идеи для конкурсов на корпоративном празднике в честь 8 Марта (IV) Собрать информацию о корпоративных программах страхования здоровья сотрудников, выбрать 3 приоритетные страховые компании-партнера (V)

На этой странице ежедневника сверху расположен контрольный раздел. Слева под ним — колонка запланированных по времени мероприятий. Справа — колонка задач, ранжированных по приоритету, которые желательно решить в свободные интервалы времени. Практика показывает, что при таком планировании задач, мероприятий и контрольных точек Вы успеваете выполнить существенно больше дел за единицу времени, чем при традиционном использовании ежедневника или совсем без него. А благодаря контрольному разделу никто не скроется от Вашего контроля!

Конечно, у Вас может возникнуть вопрос: почему я так подробно рассказываю о ежедневнике в век компьютерных технологий? Безусловно, я буду только за, если Вы будете планировать список своих дел в Outlook и использовать в качестве органайзера ноутбук или коммуникатор. Я просто делюсь с Вами своим опытом. У меня есть и ноутбук, и коммуникаторы. Но для планирования времени я пользуюсь ежедневником, и получается неплохо. Не столь важно, как Вы организуете свое время — с помощью компьютера или бумажного ежедневника. Важно, чтобы у Вас это получалось легко, удобно, эффективно и без лишних усилий!

ПРИНЦИП ЭЙЗЕНХАУЭРА

Данный принцип назван по имени генерала Эйзенхауэра, который позднее стал президентом Соединенных Штатов Америки. Говорят,

что опытный управленец Эйзенхауэр активно использовал его в работе. Все дела, задачи и вопросы он делил на четыре подвида, руководствуясь следующей матрицей.

Считается, что *важные и срочные* дела необходимо делать самому, причем немедленно. Но все искусство управления временем направлено как раз на то, чтобы не доводить дела до этой стадии.

Дальше у большинства людей на первый план выходят все остальные срочные дела. Которые при этом не всегда являются важными. Как определить, важное дело или нет? Очень просто. Мы считаем важными все дела, выполнение которых непосредственно необходимо *для достижения наших целей* «А». Таким образом, если данное дело не является необходимым для достижения одной из трех наших целей «А», к важным оно не относится.

Таким образом, многие люди в первую очередь тратят время на любые срочные дела, но практически все они не имеют к достижению целей «А» никакого отношения. В то же время достижение целей «А» все отодвигается и отодвигается. Ведь *важные, но не срочные дела* всегда могут подождать!

Наконец, значительное время уходит на дела, которые не являются ни важными, ни срочными. Зато заниматься ими легче всего. Не можем заставить себя делать что-то полезное — и отдаемся рутинным процессам. Много раз на дню разбираем электронную почту. Ходим

по одним и тем же сайтам. Собираем информацию, которая нам не особо и нужна. Заняв себя чем-нибудь неважным, мы получаем хороший повод отложить в сторону более важные, но и более сложные дела.

Как повысить эффективность использования своего времени, руководствуясь принципом Эйзенхауэра?

Во-первых, планируйте время в соответствии со значением и важностью задач, а не с их удельным весом в общем количестве дел!

Для примера рассмотрим, как распределяется время руководителей. Важнейшие задачи (категория «А») составляют примерно 15 % общего количества всех задач и дел, которыми занят руководитель. Собственная значимость этих задач (с точки зрения вклада в достижение цели) составляет, однако, примерно 65 %.

На важные задачи (категория «Б») приходится в среднем 20 % общего числа и также 20 % значимости задач и дел руководителя.

Менее важные и несущественные задачи (категория «В») составляют, напротив, 65 % общего числа задач. Но они имеют незначительную долю — порядка 15 % — в общей «стоимости» всех дел, которые должен выполнять руководитель.

Но это если говорить о задачах, необходимых для решения производственных вопросов! Достижение собственных целей «А» при этом может находиться в полном загоне — как в рабочее, так и в нерабочее время.

Очевидно, что выгоднее всего максимально использовать свое время для достижения целей «А» — как рабочих, так и личных. Если заранее разгребать важные, но несрочные дела, уделяя им много времени и сил, — большинство из них не успеют стать важными и срочными. От остальных же дел нужно *избавляться*. Срочные, но неважные дела — делегировать кому-то (насколько это возможно). Несрочные и неважные — просто не делать (насколько это возможно). Не тратить на них свое время и силы. А если уж тратить, то по минимуму. И как можно реже. Кстати, именно поэтому я разбираю электронную почту не чаще одного-двух раз в месяц.

Чрезвычайно важно научиться *отказываться* от большинства дел. Особенно от тех, которые не имеют никакого отношения к целям «А»

ни лично для Вас, ни для Вашей работы. Чем меньше дел и поручений Вы на себя берете, тем больше времени сможете уделить по-настоящему важным задачам. Не зря говорят, что главное слово в тайм-менеджменте — слово «НЕТ».

В целом идеал управления временем приближается к тому, чтобы:

- максимум времени тратить на дела «А», и только на них;
- в перерывах между делами «А» много времени тратить на качественный отдых;
- достаточно времени тратить на сон, то есть хорошо высыпаться.

Вряд ли Вам удастся полностью исключить неважные дела из расписания. С другой стороны, *целеустремленные* (по Алану Лакейну) люди должны уделять своим делам «А» хотя бы 5 часов в неделю. Представляете, что будет, если тратить на дела «А» треть, а то и половину всего времени, которое Вы уделяете делам? При этом всячески ограничивая временные затраты на неважные дела? И уделяя значительное время качественному отдыху и сну?

На это, в конечном счете, и направлен гибкий подход к управлению временем, в основе которого лежит система управления временем Любищева, опирающаяся на *выработку чувства времени с помощью хронометража*. Данную систему мы и обсудим дальше!

Но перед этим рассмотрим, как может оптимизировать свое время на управление бизнесом руководитель и особенно собственник бизнеса.

МИНИМИЗАЦИЯ ВРЕМЕНИ НА ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Данный раздел, опирающийся в том числе на мой личный опыт, взят из моей книги «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям» (ИД «Питер», 2007–2010). Я привожу его здесь для Вашего удобства. Более полную информацию Вы можете найти в вышеуказанной книге.

Как Вы думаете, какой ресурс самый главный и самый дефицитный для собственника бизнеса?

Одни скажут, что это деньги, поскольку доходность на капитал имеет свои пределы. Чем меньше капитал — тем меньше доход.

С другой стороны, многие успешные компании поднимались практически без начальных инвестиций. Поэтому многие скажут, что главное для успеха предпринимателя — хорошие бизнес-идеи. Но все мы знаем, что очень многие успешные бизнесы поднялись на заимствованных бизнес-идеях.

Другие важные для бизнеса факторы — опыт предпринимателя, его связи... Но в действительности все, что я перечислил, — дело наживное. Деньги, идеи, связи — все это можно заработать, занять, потерять и приобрести вновь.

Единственный по-настоящему невосполнимый ресурс для предпринимателя — это время. Потраченное раз, оно не вернется вновь. И Вы не сможете купить или занять несколько лет жизни. В лучшем случае деньги помогут Вам более эффективно распорядиться тем временем, которое у Вас имеется.

А дальше простая арифметика. Если Вы тратите все свое время на управление одним бизнесом — этим единственным бизнесом и ограничиваются Ваши возможности как предпринимателя. Шанс на то, чтобы построить успешный бизнес, у Вас в каждый момент времени только один. Хорошо, если первая же попытка окажется успешной. Только вероятность этого невелика. А каждая неудачная попытка отнимает у Вас несколько лет жизни. И при каждой неудаче Вы терпите полный крах: ведь другого бизнеса у Вас нет. Сколько таких неудач Вы сможете выдержать? И сколько таких попыток Вы успеете совершить за свою жизнь?

Но если Вы тратите на управление своим бизнесом два-три часа в неделю, ситуация меняется в корне. Вы можете параллельно развивать несколько разных бизнесов. Или несколько похожих бизнесов в разных регионах страны. Временный спад или даже крах одного из них не собьет Вас с ног.

Кроме того, Вы набираете предпринимательский опыт в несколько раз быстрее — пропорционально количеству Ваших бизнесов. И при этом можете быть уверены, что совершенствуетесь именно как предприниматель. Ведь профессиональный собственник не должен быть главным работником своего предприятия. Если Вы с утра до ночи трудитесь для своего единственного бизнеса, то можете стать хорошим управленцем. Но при этом останетесь посредственным собственником. И *никогда* не станете собственником профессиональным. Потому что

Вы не тренируете свои навыки собственника и не развиваетесь как собственник. Вы не строите систему, которая работает на Вас. Вы строите свое рабочее место, на котором у Вас куча подчиненных, но главный исполнитель — Вы сами.

Предприниматели и инвесторы любят считать ROI — доходность на вложенный капитал. Например, ROI 48 % означает, что доходность на инвестированный Вами капитал — 48 % годовых: на каждый вложенный миллион Вы получаете 480 000 прибыли.

Традиционно считается доходность на вложенные *деньги*. Но не менее важно считать и доходность на вложенное *время*. Предположим, Вы тратите на свой бизнес 40 часов в неделю. Доход этого бизнеса составляет 120 000 рублей в неделю (упрощенно 480 000 в месяц). Тогда доходность каждого часа Вашего рабочего времени составляет 120 000 / 40 = 3000.

А что, если Вы управляете этим же бизнесом не как главный работник, а как профессиональный собственник? И на управление бизнесом тратите около трех часов в неделю при той же доходности? Тогда доходность каждого часа Вашего рабочего времени составляет 120 000 / 3 = 40 000. Другими словами, каждый час Вашего рабочего времени приносит в 13,3 раза больше дохода, чем в предыдущем случае. При той же доходности самого бизнеса.

Теперь у Вас появился важнейший ресурс — свободное время, которым Вы можете распоряжаться. Если Вам удастся поднять еще один-два таких же бизнеса, как первый, Ваши доходы возрастут в два-три раза. При еженедельных затратах в пределах трех часов на каждый бизнес Вы все еще будете работать менее 10 часов в неделю. В оставшееся время можно отдыхать, развлекаться и наслаждаться жизнью. Ведь Вы же создавали свой бизнес, чтобы получать удовольствие от жизни, не так ли? И конечно, часть свободного времени Вы можете тратить на поиск новых возможностей для бизнеса и инвестиций.

По моему опыту, уложиться в два-три часа в неделю на управление собственным бизнесом более чем реально. Главное — наладить эффективную систему оперативного управления и контроля. Ваша цель как профессионального собственника — держать бизнес под жестким контролем, эффективно управлять им и успешно его развивать, расходуя при этом минимум своего времени. Управление и контроль должны осуществляться регулярно — ежедневно, еженедельно и ежемесячно.

О том, как выстроить такую систему управления, мы с Вами и поговорим.

Ежедневные дистанционные отчеты: СМС/e-mail/звонки. Для профессионального собственника ежедневное присутствие в офисе попросту вредно. Особенно вредно находиться в офисе полный рабочий день, с утра до вечера. Когда Вы в офисе, сотрудники обязательно найдут кучу вопросов, которые не могут быть решены без Вашего личного участия. Конечно же, большинство этих вопросов не стоят выеденного яйца. И уж точно решать их должны не Вы, а руководители Вашего бизнеса, работающие по найму. Плохо уже то, что Вы выполняете работу за своих подчиненных. Еще хуже, что Ваши подчиненные не учатся, чтобы успешно решать эти вопросы в дальнейшем. К тому же у них не развивается самостоятельность и ответственность. Зачем, если есть собственник, который всегда прикроет? И на которого можно спихнуть любую проблему? Вот Вы и оказались опять в положении главного работника своей компании.

Поэтому мы сразу будем рассматривать вариант, когда собственник основное время проводит вне своего офиса. И если уж появляется там, все равно не погружается в управленческую текучку. Не подписывает документов и не вникает в ежедневное распоряжение финансами.

Это не означает, что свой бизнес вообще не нужно контролировать. Даже если Вы лежите дома на диване, сотрудники должны знать, что Вы держите бизнес на коротком поводке. И при необходимости немедленно вступите в игру. Не дай бог, Вы почувствуете, что сотрудники расслабились — мало никому не покажется. Поэтому лучше вкалывать так, будто Вы стоите у них за спиной.

Для этого как минимум нужно ежедневно получать отчет с ключевыми данными бизнеса. Как максимум — ежедневно созваниваться с ключевыми руководителями компании.

ПРИМЕР

Самая аскетичная система ежедневной отчетности у меня была, когда бизнес уже разросся до четырех регионов. Каждое утро до 10:00 по Москве из каждого региона мне сообщали всего два показателя: оборот с начала месяца и взвешенный прогноз продаж. Эти цифры собирал и передавал мне корпоративный финансист. Отчет можно было просто-напросто послать при помощи СМС.

Конечно, не все так просто. Эти два показателя были лишь верхушкой пирамиды коммерческой и финансовой отчетности. В любой момент я мог проанализировать деятельность каждого региона до мельчайших подробностей. Вся необходимая для этого бумажная и электронная отчетность постоянно была наготове. Я в любой момент мог увидеть полную картину работы с клиентами каждого из моих коммерсантов. Всю контактную информацию каждого из потенциальных клиентов, каково состояние переговоров с ними, какие условия предложены, какие запланированы следующие действия и когда. Я в любой момент мог получить полную информацию об исполнении обязательств перед каждым нашим заказчиком. Что мы уже сделали, что должны сделать в ближайшее время, когда будет следующий платеж, какие результаты мы обеспечили заказчику и насколько он доволен. И наконец, в любой момент я знал финансовую перспективу бизнеса на три месяца вперед.

Еженедельные совещания: одно/несколько. Для управления небольшим бизнесом достаточно одного отчетно-контрольного совещания в неделю продолжительностью час-два. Если Вы организовали бизнес помимо основной работы — хорошо проводить такие совещания вечером.

Для более крупных бизнесов необходимо выстраивать систему отчетно-контрольных совещаний. Пример такой системы приведен в моей книге «Как загубить собственный бизнес». Чтобы держать бизнес под жестким контролем, достаточно затрачивать 4–6 часов в неделю. И именно это время собственник бизнеса может находиться в офисе.

В некоторых случаях также не вредно, чтобы руководители ключевых подразделений писали еженедельные отчеты. Это развивает в руководителях способность вырваться из текучки и взглянуть на деятельность и результаты своего подразделения «сверху». А также совершенствует их аналитические способности.

Отчеты могут готовиться к вечеру пятницы и сразу направляться собственнику. Он может изучить их утром в понедельник либо в выходные (если он нетерпелив). Особенно интересно сравнивать друг с другом отчеты за несколько недель. Сразу видна динамика работы подразделений — или ее отсутствие. Заметно также, какие руководители подразделений действительно думают над отчетами, а какие сооружают стандартные отписки.

Ежемесячная приемка финансовых отчетов и утверждение расчета сдельных заработных плат. Это ключевой момент в текущем управ-

лении и контроле Вашего бизнеса. Разумеется, и финансовые отчеты, и расчет зарплаты Вам приносят в полностью готовом и выверенном виде. Однако это отнюдь не гарантирует, что они не будут серьезно изменены после согласования с Вами. У большинства сотрудников удивительный талант трактовать любые договоренности и условия в свою пользу. А иногда просто высасывать из пальца то, что им выгодно.

Тем не менее результаты расчета сдельной зарплаты дают Вам бесценную обратную связь о деятельности компании. Чаще всего хорошая система сдельной оплаты труда завязана на ключевые результаты работы сотрудников. По каждому из этих результатов Вы рассчитываете на выполнение определенного плана. И строите систему оплаты, исходя из предположения, что эти планы выполняются.

В таком случае слишком низкий или слишком высокий размер зарплаты означает, что Ваши планы не осуществились. В одном случае сотрудник обеспечил значительно меньший результат, чем должен был. В другом — многократно перевыполнил план. Иногда это следствие выдающегося успеха сотрудника. Но значительно чаще — итог Вашего управленческого просчета. Или свидетельство того, что в этом подразделении Вашей компании дела идут совсем не туда, куда следует. А значит, нужно разбираться в ситуации, бить тревогу и исправлять положение.

Из этого следует один важный принцип: эффективная система оплаты труда напрямую связывает интересы сотрудника и компании. Такая система оплаты не должна быть «справедливой» в том смысле, что сотрудник должен получить достойную оплату за результат своей работы, даже если другие подразделения запороли этот результат. Наоборот, если компания не получила результата, все остаются голодными. При хорошей системе оплаты труда сотрудники первыми начинают принимать меры, если что-то идет не так. Потому что иначе в первую очередь именно они «попадут» на деньги.

В конечном счете собственник бизнеса должен присматривать за тем, чтобы ключевые сотрудники получали адекватные результатам их работы деньги. Ежемесячно вся эта проверка занимает не так уж много времени. Лично у меня приемка и выверка сдельной зарплаты для сотни-двух сотрудников обычно занимает от одного до трех часов в месяц.

Когда зарплата выверена и утверждена, наступает очередь приемки и анализа финансовых отчетов за месяц. Целый месяц сотрудники компании трудились и прилагали усилия для достижения результатов. Были

успехи, неудачи, форс-мажоры... В итоге все это сводится к холодным цифрам финансового отчета, который занимает от одной до нескольких страниц формата А4.

Задача собственника в этот момент — сделать выводы из финансовых результатов. Фактически по итогам каждого финансового отчета нужно разрабатывать или дополнять два плана действий. Первый — как увеличить доходы компании. Второй — как сократить затраты бизнеса. В совокупности эти планы способствуют увеличению маржи, ради которой бизнес и работает.

Ежемесячное совещание о развитии бизнеса. По итогам приемки финансовых отчетов проводится ежемесячное совещание о развитии бизнеса. Участниками совещания должны быть владельцы бизнеса и его ключевые руководители. В одних случаях утвержденный финансовый отчет раздается до совещания и каждый должен подготовить предложения, как увеличить доходы и сократить затраты. В других случаях ключевые показатели из финансового отчета докладываются непосредственно на совещании. И на нем же разрабатываются новые предложения о развитии бизнеса.

Такие совещания также являются отчетно-контрольными. Предложения, внесенные на предыдущих совещаниях, оформляются в виде протокола. По каждому предложению, которое принято к реализации, назначается ответственный за исполнение. И ставится контрольная дата.

Совещание начинается с доклада о финансовых результатах последнего месяца. Потом контролируется выполнение задач, поставленных на предыдущем совещании. И в заключительной части вносятся новые предложения о развитии бизнеса.

На таком совещании реализация плана действий по развитию бизнеса регулярно контролируется на уровне собственника и ключевых руководителей компании одновременно.

Резюме: сколько времени необходимо для эффективного управления собственным бизнесом? Давайте посчитаем.

- Ежедневно *оперативное управление* занимает не менее 1–5 минут. Это при получении итоговых цифр при помощи СМС и периодических звонках с корректирующими инструкциями. Возьмем, к примеру, 5 минут в день. При 22 рабочих днях в месяц это составляет чуть меньше 2 часов.

Максимально ежедневное оперативное управление может занимать 1 час. Это предполагает либо личное участие в утренней оперативке, либо прием отчетов по телефону из нескольких регионов. В месяц это составит 22 часа.

- *Еженедельное управление* занимает 1–7 часов. Часа достаточно, чтобы организованно провести одну еженедельную планерку. В 7 часов умещается целая система совещаний, предназначенная для того, чтобы регулярно и жестко управлять средним или крупным бизнесом. В месяц это составляет 4–28 часов.
- *Ежемесячно принятие финансовых отчетов и выверка расчета заработных плат* занимает 1–4 часа.
- *Совещание о развитии бизнеса* может занимать от 2 часов до полного рабочего дня. В последнем случае оно, конечно, проводится с перерывами.

Итого по минимуму: 2 + 4 + 1 + 2 = **9 часов в месяц**.

Итого по максимуму: 22 + 28 + 4 + 8 = **62 часа (около 8 рабочих дней) в месяц**.

Именно столько времени необходимо и достаточно профессиональному собственнику для эффективного регулярного (ежедневного, еженедельного и ежемесячного) управления своим бизнесом.

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО СОБСТВЕННИКА

Возникает вопрос: а что это за профессиональный собственник бизнеса? И чем он отличается от обычных собственников бизнеса, которых большинство?

> *«Большинство менеджеров слишком заняты, чтобы думать. Большинство менеджеров смотрят на себя, как на бригадира, который задает темп работы для всей бригады.*
>
> *В хорошо организованной корпорации внимания старших менеджеров заслуживают только сложные и неоднозначные вопросы.*
>
> *Их работа — выявить важные проблемы, с которыми организации придется иметь дело в будущем, помочь другим в выборе нужного решения и продумывать оптимальную структуру организации».*
>
> Питер Сенге «Пятая дисциплина»

Большинство российских собственников владеют вовсе не бизнесом, а «самостоятельно организованными рабочими местами». У кого-то — на десять сотрудников. У кого-то — на несколько тысяч. Но перспектива одна и та же. Случись что с собственником — и предприятие развалится в мгновение ока. А все сотрудники окажутся на улице. Если форс-мажора с собственником не случится — рано или поздно он потеряет интерес к делу. Часто это происходит на пятом-седьмом году работы. Результат для бизнеса и сотрудников будет тот же, что при форс-мажоре.

Быть собственником бизнеса — это профессия. Одна из самых сложных и тяжелых, кардинально отличающаяся от большинства других профессий степенью ответственности. Собственник бизнеса отвечает не только за себя, но и за всех сотрудников, работающих в принадлежащих ему компаниях.

Поэтому профессиональный собственник строит бизнес, исходя из нескольких ключевых принципов. Его цель — создать не «самостоятельно организованное рабочее место», а настоящий бизнес. Бизнес, который строится как система. Бизнес, в котором его владелец не является необходимым компонентом для успешной работы и развития. Бизнес, который можно продать — именно как предприятие, а не по остаточной стоимости имущества. Или можно передать по наследству.

Вот принципы, на фундаменте которых построены все успешные бизнесы.

Принцип первый. Собственники полностью исключены из текущего управления своей компанией.

Это означает, что владелец не должен быть главным трудоголиком в своей компании. И тем более не должен становиться рабом собственного бизнеса. Для выполнения этого принципа текущее управление Вашим бизнесом должны вести сотрудники, работающие по найму, — без Вашего непосредственного участия. Вы не должны каждый день подписывать документы — право подписи следует предоставить кому-то другому. Например, наемному исполнительному директору. Текущее управление финансами тоже должен вести наемный сотрудник, а не Вы. Не Вы должны проводить еженедельные совещания и мылить холку работникам. Вы вообще можете не появляться в офисе неделями и месяцами. Если при этом Ваш бизнес процветает — первый принцип выполняется!

Принцип второй. Собственники могут влезать в свой бизнес всегда, когда захотят.

Действительно, ведь *это Ваш бизнес*. Если Вы хотите порулить какими-то вопросами, кто Вам может запретить? Разумеется, если Вы влезаете в бизнес после длительного перерыва, от этого может быть больше вреда, чем пользы. И все же настоящий бизнес должен выдерживать любые капризы собственника. И при этом сохранять свою работоспособность, эффективность и доходность.

Принцип третий. Бизнес стабильно приносит доход и успешно развивается вне зависимости от первых двух принципов.

Неизвестно, что вреднее для бизнеса — присутствие или отсутствие собственника. Зато одно известно точно: если бизнес сработает в минус, управляющие им наемные сотрудники не вытащат *из своего кармана* деньги, чтобы покрыть убытки *Вашего бизнеса*. Поэтому необходимо, чтобы бизнес каждый месяц приносил доход. А еще лучше, чтобы часть этого дохода каждый месяц капала собственникам в виде дивидендов. Ведь это одна из главных целей, ради которых Вы создавали бизнес, не так ли?

Принцип четвертый. Собственник сохраняет контроль над бизнесом.

Наемные сотрудники полностью управляют бизнесом, а Вы можете месяцами не появляться в собственном офисе. Но бизнес должен оставаться *Вашим*. Он должен быть построен так, чтобы наемные сотрудники не могли увести Ваш бизнес, украсть Ваши деньги и Ваше имущество. *Такая корова нужна самому!* Вплоть до того, что собственники и только они должны иметь возможность продать свой бизнес/свою долю. Или передать их по наследству.

Принцип пятый. Обеспечивается независимость от ключевых сотрудников (от 2 до 4 человек), работающих по найму.

Другими словами, принципы с первого по четвертый должны выполняться и в случае, если исключить из Вашего бизнеса любых ключевых сотрудников, работающих по найму, — от 2 до 4 человек одновременно. При этом в соответствии с первым принципом все собственники также могут быть исключены из текущего управления. Только если соблюдается пятый принцип, Ваш бизнес будет иметь необходимый запас прочности на случай форс-мажорных обстоятельств.

**Ради выполнения этих пяти принципов
и строится профессиональная система бизнеса.**

Проверка: что произойдет, если Вы оставите свой бизнес на год?

Настоящий бизнес может выдержать годичное отсутствие своего владельца и при этом все время будет приносить прибыль. Более того, в течение этого года бизнес будет развиваться. Хотя, возможно, и не так быстро, как в присутствии владельца.

Если в Ваше отсутствие Ваш бизнес погибнет значительно быстрее, чем через год — Вы не являетесь владельцем бизнеса. Вы — всего лишь владелец «самостоятельно организованного рабочего места» на энное количество человек. И неважно, сколько у Вас сотрудников — десять или тысяча. Единственный ключевой сотрудник в Вашем бизнесе — Вы сами. И Вы — раб собственного бизнеса.

Если Вас интересует более подробная информация о том, как выстроить систему бизнеса и стать профессиональным собственником бизнеса, Вы найдете ее в моей книге «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям».

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ВРЕМЕНЕМ

В управлении временем различают два подхода: жесткий и гибкий.

Жесткий подход ассоциируется с немецкой пунктуальностью и обязательностью, когда все запланировано, расписано заранее и происходит минута в минуту. Данный подход описан во многих работах по управлению временем как американских, так и европейских (особенно немецких) авторов. Например, в книге Лотара Зайверта «Ваше время — в ваших руках» (М.: Интерэксперт, 1995).

На первый взгляд подход очень прост. Расставьте свои дела по приоритетам. Распланируйте ближайшие дни по минутам. И четко выполняйте пункты плана в заранее отведенное для них время. Повторяйте каждый день. Да, не забудьте оставлять 20 % времени нераспланированными — на всякий непредвиденный случай.

Ну, с непредвиденными случаями все понятно. А как заставить себя соблюдать план в оставшиеся 80 % времени? Идея о том, что я сам дол-

жен жестко определить, какие именно дела буду выполнять каждый час на протяжении последующих дней, и потом час за часом осуществлять запланированное, всегда внушала мне ужас. Получается, я сам, своими руками лишаю себя свободы выбора! Представим, что у меня на сегодня три важных дела: свести финансовый отчет, разработать новый приказ по зарплате и написать статью в журнал «Генеральный директор». На утро я запланировал финансовый отчет, а приказ и статью оставил на более позднее время. А реально утром я чувствую, что думать о финансах пока совершенно не способен. Зато могу писать статью. Так что — заниматься финансами? Даже если первые часдва я вряд ли смогу «разогнать» свои мозги и время будет потрачено впустую? Почему нельзя разогреться на статье, а финансами заняться потом? Потому что я так запланировал позавчера, когда еще не мог знать своего реального состояния и настроения сегодня утром? И это притом, что по важности все три вопроса равнозначны. То есть для достижения моих целей «А» статья так же важна, как финансовый отчет.

Люди разные. Думаю, для кого-то регулярно составлять план, а потом жить в соответствии с ним удобно и приемлемо. Таким людям нужно как можно больше стабильности и определенности. В моем же случае данный подход связан с постоянным насилием над собой.

Казалось бы, чего проще: распланировали дела, потом выполняем их точно по плану в заранее отведенное для этого время. Действительно, выглядит элементарно. Только нужно понимать, что кроме времени здесь задействуется еще один ограниченный ресурс — сила воли. Каждый раз, заставляя себя делать то, что Вам не хочется, точно по расписанию, Вы расходуете свой ресурс силы воли и самодисциплины. И этот ресурс тратится на каждое запланированное мероприятие, многие из которых не так уж важны. Вы заставляете себя, заставляете... а потом, когда ресурс силы воли заканчивается, срываетесь. Забываете о планах, расписании и ежедневнике. Эта ситуация хорошо знакома тем, кто использовал слишком жесткие диеты, чтобы снизить вес. А в результате после долгого самоограничения срывался и за несколько дней набирал больше килограммов, чем успел сбросить.

Вывод: жесткий «немецкий» тайм-менеджмент хорош для тех, кому именно такой образ жизни подходит лучше всего. Для тех, кому составлять планы и потом жить по расписанию легко и комфортно. Если же поддержание подобного режима требует от Вас постоянного

напряжения воли и самодисциплины, а следование расписанию идет через силу — долго Вы не продержитесь.

Слава богу, есть другой путь — **гибкий подход** к управлению временем. Он подробно описан в повести Даниила Гранина «Эта странная жизнь»[1], посвященной жизни известного биолога А. А. Любищева. По моему мнению, система Любищева не имеет аналогов с точки зрения эффективности управления временем. Любые другие технологии не позволят Вам даже приблизиться к результатам, которые может дать система Любищева. Зато, если Вы ее освоите, большинство «традиционных» методик управления временем Вам уже не понадобится.

Причина в том, что система Любищева построена на совершенно других идеологических принципах. Она отличается от «традиционных» методик так же, как современный автомобиль — от конной упряжки. В чем же заключается ее суть?

СИСТЕМА ЛЮБИЩЕВА. ХРОНОМЕТРАЖ

Даниил Гранин был лично знаком с выдающимся русским биологом Александром Александровичем Любищевым. Знакомство было не настолько близким, чтобы счесть эти отношения дружбой, но они вели переписку и время от времени встречались. Поэтому, когда Любищев умер, писатель не только принял участие в вечере памяти Любищева, но и стал одним из выступающих.

Когда Гранин слушал выступления коллег, друзей и близких знакомых Любищева, его не покидало странное ощущение. Создавалось впечатление, будто каждый выступающий говорил о *другом* человеке, будто Любищевых было несколько десятков. Все они были разными людьми, и все существенно отличались от того Любищева, с которым был знаком Гранин.

Эта загадка, заданная самой жизнью, заинтриговала писателя. Чтобы понять, кем же на самом деле был Любищев, он поехал к его вдове и изучил архив покойного, чтобы написать о нем статью. Позднее

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.improvement.ru/bibliot/graneta/index.shtm**.

оказалось, что рамками статьи ограничиться не удастся, — и Гранин написал целую книгу.

Архив Любищева был огромен и в высшей степени систематизирован. Значительную его часть составляли странные записи, на первый взгляд казавшиеся зашифрованными. Разобравшись в них, Гранин понял, что Любищев постоянно отслеживал, как использует свое время. Итогом каждого дня было результирующее «5,5 ч. осн. раб., 4 ч. вспом. раб.» или «9,5 ч. осн. раб., 0,5 ч. вспом. раб.». За каждую неделю выводились итоговые показатели с подробным анализом. Каждый месяц использование времени за прошедший месяц анализировалось в деталях и планировался бюджет использования времени на следующий месяц. Ежегодный бюджет планируемого использования времени на следующий год был чрезвычайно подробен и занимал много страниц. Данные сохранились за десятки лет.

Такой механистический подход к собственной жизни вызвал в Гранине некоторое неодобрение, граничившее с неприязнью. Но когда он подробнее проанализировал итоговые показатели из отчетов Любищева об использованном времени, к этому примешалась еще и зависть.

Оказалось, что за один и тот же год (Гранин сравнивал себя — а он вел достаточно интересную и насыщенную жизнь — и Любищева примерно в том же возрасте) биолог успевал не только много и успешно работать. Не только! За то же время он прочитывал в несколько раз больше книг, чем Гранин. В несколько раз чаще посещал театры. Значительно чаще ходил в туристические походы. Интенсивнее выступал на научных конференциях. При этом Любищев имел колоссальный круг общения и поддерживал со своими друзьями и знакомыми обширную переписку. Что же до научной деятельности Любищева, то она была уникальной. В конечном счете по ключевым направлениям своих исследований он на десятки лет опередил современную ему науку.

Получалось, что за один день своей жизни Любищев проживал два-три «обычных» дня (если сравнивать с тем же Граниным). Как ему это удавалось? Тщательно проанализировав архив Любищева и пообщавшись со многими хорошо знавшими его людьми, Гранин получил ответ на этот вопрос.

Еще в молодости Александр Александрович Любищев поставил перед собой глобальную цель — разработать периодическую систему биологических элементов, подобную периодической системе Менделеева.

Подсчитанное им количество времени, необходимое для достижения этой цели, существенно превосходило среднюю продолжительность человеческой жизни. И перед ним встала чисто практическая задача: как повысить эффективность использования времени настолько, чтобы успеть за одну жизнь сделать то, на что обычно требуется несколько жизней?

Чтобы разобраться, как и на что расходуется время, и выяснить, как повысить эффективность его использования, Любищев стал вести хронометраж. Через какое-то время ученый понял: то, что он использовал для диагностики, *и есть лекарство*. Постоянное ведение хронометража позволило выработать особое *чувство времени*, благодаря которому Любищев в какой-то мере смог управлять самим течением времени.

Давайте обратимся к Вашему личному опыту. Наверное, Вы можете вспомнить моменты, когда ход времени резко замедлялся и Вы проживали весьма насыщенный событиями период за очень небольшой промежуток времени. Казалось, Вы прожили если не всю жизнь, то как минимум значительную ее часть. С Вами случилось что-то чрезвычайно важное... Но смотрите на часы: от начала до конца всех событий прошло лишь несколько часов, а то и несколько десятков минут. Именно такой невероятно насыщенный час описан в рассказе О'Генри «Один час полной жизни». Это пример *«медленного» времени*, когда за небольшой отрезок времени происходит очень многое.

Но бывает и наоборот. Прошел год, а Вы не можете вспомнить, что же по-настоящему важного произошло за этот год? Вроде жизнь как-то текла, но ничего ключевого не приходит на ум. А ведь целый год Вашей жизни остался в прошлом! Это пример *«быстрого» времени*, когда оно ускоряется и может пролетать с невероятной скоростью. К сожалению, без особой пользы или существенных результатов.

Принцип, по которому работает система Любищева, довольно прост. Прежде всего нужно начать вести хронометраж использования времени, чтобы постепенно выработать в себе *чувство времени*. Для этого не менее шести недель следует просто вести хронометраж, ничего не предпринимая для изменения своих привычек, связанных с использованием времени. В результате наступает состояние, когда Вы начинаете чувствовать физический дискомфорт — особое «сосущее» или «тянущее» чувство, когда время расходуется неэффективно. Позже Ваше чувство времени усиливается. Вы начинаете различать «мед-

ленное» и «быстрое» время и чувствовать, когда Ваше субъективное время «ускоряется». С этого момента Вы можете нарабатывать опыт управления временем, то есть учиться так воздействовать на него, чтобы оно «замедлилось». Например, один из моих любимых методов «замедления» времени — короткий дневной сон.

Ваша цель — по максимуму находиться в состоянии «медленного» времени и «тормозить» его каждый раз, когда оно начинает «ускоряться». Эффект очевиден: если Вы в основном находитесь в состоянии «медленного» времени, когда огромное количество дел и событий происходит за небольшой интервал объективного времени, то каждый час и каждый день успеваете сделать и прожить во много раз больше. В конечном счете Вы можете ежедневно проживать 2–3 «обычных» дня, как это делал Любищев. И как делает большинство тех, кто освоил данную технологию и использует ее для управления собственным временем. Параллельно можно применять результаты хронометража для более эффективного планирования времени и снижения временных затрат на непроизводительную нагрузку.

Однако все же приоритетными остаются ведение хронометража и выработка *чувства времени*, тогда как анализ и планирование вторичны. Главное, чтобы Вы научились чувствовать «медленное» и «быстрое» время и «притормаживать» время. А также необходимо чувствовать, когда время начинает расходоваться неэффективно, и уметь очень быстро выходить из этого состояния.

В основу системы управления временем Любищев положил постоянное ведение хронометража, дополненное пятью ключевыми принципами.

Правила управления временем Любищева, дополняющие Систему хронометража

1. Я не имею обязательных поручений.
2. Не беру срочных поручений.
3. В случае утомления сейчас же прекращаю работу и отдыхаю.
4. Сплю много, часов десять.
5. Комбинирую утомительные занятия с приятными.

Кстати, насколько необходимо постоянно вести хронометраж? Для кого-то это важно. А для кого-то ведение хронометража будет временным этапом жизни. Я сам вел хронометраж несколько лет, а потом приостановил этот процесс. В то же время я вряд ли когда-нибудь решусь отказаться от текущего контроля за личными финансами.

Г. С. Альтшуллер, основатель движения ТРИЗ, писал по этому поводу следующее.

> *...Перестал я вести учет, когда увидел, что уже не надо записывать, я просто чувствую движение времени, выработалось такое качество. Знаю, сколько «стоит» та или иная работа. Чувствую полезную загруженность времени, и если она мала — это воспринимается как состояние физического дискомфорта...*
>
> **Г. С. Альтшуллер «О системе Любищева»**

Сам я познакомился с системой Любищева и начал вести хронометраж благодаря статье Глеба Архангельского «Хронометраж: система персонального управленческого учета»[1], вошедшей в его книгу «Организация времени» (ИД «Питер», 2008).

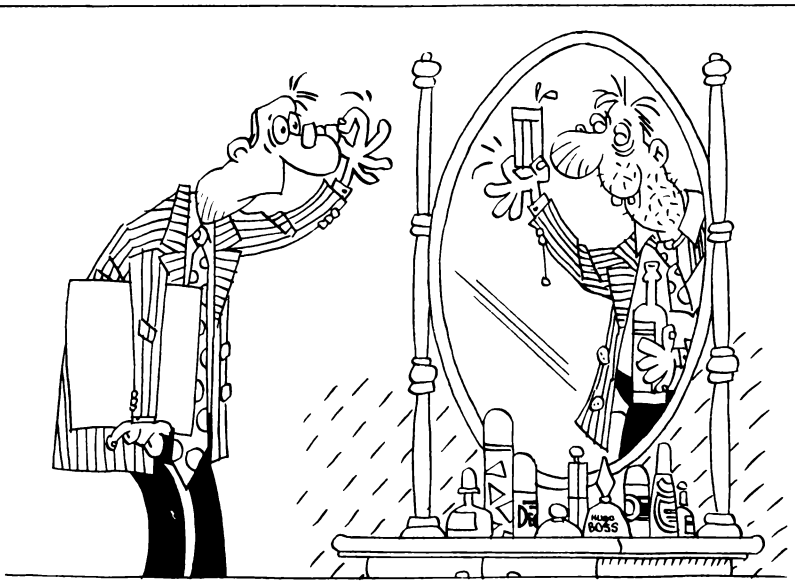
Вот как описывает Глеб последовательность действий по внедрению системы управления временем на основе хронометража.

Итак, Ваши практические действия:

1. Распечатать нарисованную в Word табличку или просто взять чистую бумагу и начать учет своего времени. Без напряжения и попыток сразу что-то менять.

   (При этом не надо забывать, что задача первых недель хронометража — просто ***посмотреть на себя в зеркало****, не предпринимая никаких активных действий. Даже если физиономия в зеркале* ***очень*** *непрезентабельная! — К. Б.)*

[1] Статью можно найти в Интернете по адресу **http://improvement.ru/bibliot/chrono/**.



2. Фиксировать каждые 30–40 минут расходы времени с точностью до 5 минут. Если необходимость это делать забывается — не удивляться и начинать учет с того момента, в который вспомнилось.

   (Если листок хронометража лежит у Вас под рукой, проще всего делать очередную запись, как только закончено предыдущее дело и Вы приступаете к следующему. — К. Б.)

3. Сразу или через 1–2 недели начать создание собственной аналитики. Совершать с ее помощью «ковровые бомбардировки» всего личного времени в течение 4–6 недель. Разрабатывать залежи времени, изгонять воров, налаживать учет и контроль.

   (В моем случае — об этом я расскажу ниже — я сразу привязал хронометраж к максимизации времени на достижение целей «А», то есть на выполнение дел «А»). Так что основа для аналитики у меня имелась с самого начала ведения хронометража. Однако те, кто еще не сформулировал свои цели «А» и не составил Декларацию жизненных целей, лишены этой возможности. — К. Б.)

4. Когда «вестибулярный аппарат» начнет работать уверенно и четко, начать «чистку» аналитики и создание экономной системы персонального управленческого учета.
5. С помощью определения информации по Уотермену совершать «точечные удары» по участкам, требующим повышения эффективности.

   (Думаю, здесь интуитивно понятно, что имеется в виду. Для более точного понимания, что и как делать, рекомендую прочитать полную версию статьи. — К. Б.)
6. Присоединиться к тайм-менеджерскому сообществу сайта **http://www.improvement.ru**, чтобы делиться любым недоумением, сомнением, вопросом, советом, опытом с людьми, которые не только учат организации времени, но и *сами делают*.
7. Находить все новые и новые резервы эффективности и радоваться жизни, которой стало больше, потому что стало больше *времени*, которое и есть — жизнь.

Думаю, Вам станет понятнее, как организовать систему управления временем на основе хронометража, если я расскажу об этом на примере собственного опыта.

Толчком к внедрению этой системы стала именно статья Глеба Архангельского, которую мне дали прочитать друзья. В тот же день я разработал форму хронометража, распечатал запас листочков с этой формой на несколько недель и начал вести хронометраж.

Физически таблица хронометража представляет собой лист формата А5 (на одном листе формата А4 можно распечатать сразу две такие таблицы). Она должна всегда находиться у Вас под рукой. Например, лежать на рабочем столе или между листами ежедневника. Одна таблица — один лист — один день.

Я расскажу о таблице хронометража, которую разработал для себя самого. Она в первую очередь предназначалась для анализа удовлетворенности использованием времени с точки зрения достижения целей «А» и выполнения дел «А». Вы можете разработать свою форму таблицы хронометража, которая будет отражать Ваши приоритеты при анализе эффективности использования времени.

Журнал учета времени ____/____/201__ г.
ФОРМА ХРОНОМЕТРАЖА

Начало	Конец	Время/удовлетворенность, %			Дела «А»:	Вид работы, примечания
		× 0 %	× 50 %	× 100 %	× 100 %	
ИТОГО:						
С учетом коэффициента:						

КПД: общий _____ %, по делам «А» _____ %.

Времени: всего _____ часов, эффективного _____ часов,

по делам «А» _____ часов.

Как заполняется таблица? Завершив очередное дело и приступив к следующему, Вы сразу вносите очередную запись в таблицу хронометража. Другой вариант: можно каждые час-два фиксировать все, что Вы сделали за время, прошедшее после предыдущего заполнения таблицы. Точность заполнения таблицы — 5 минут. То есть начало и конец каждого дела привязываются к 0, 5, 10, 15-й минуте часа и т. д. Дела продолжительностью менее 5 минут не учитываются. Либо несколько таких мелких дел объединяются в более крупный блок.

Вот как может выглядеть фрагмент заполненной таблицы хронометража.

Начало	**Конец**	**Время/удовлетворенность, %**			**Дела «А»: × 100 %**	**Вид работы, примечания**
		× 0 %	× 50 %	× 100 %		
11:15	11:45	30				Трансфер
11:45	13:15			90		Переговоры
13:15	13:55	20		20		Трансфер + + книга де Сото
13:55	14:10		15			Оргвопросы
14:10	16:00				110	Разработка Плана развития

В первых двух колонках фиксируются начало и конец временного интервала, в течение которого выполнялось очередное дело (с точностью до 5 минут). В последнюю графу — «Вид работы, примечания» — вписывается, что именно делалось. Часто используются стандартные обозначения. Например, «трансфер» для меня означает любой переезд с места на место, во время которого ничего особо полезного сделать не удалось. Если же я по дороге читал полезную книгу («Иной путь» Эрнандо де Сото), запишу «Трансфер + книга де Сото».

Теперь вносим количество минут, потраченных на очередное дело, в одну из четырех граф в соответствии с полезностью использования времени. Если время было использовано на одно из дел «А» и в этот

интервал мы вкалывали с полной отдачей, выбираем графу «Дела "А": × 100 %». В нашем примере в этой графе оказалась разработка Плана развития компании. Важные дела, не относящиеся напрямую к реализации целей «А», оказываются в графе «× 100 %». Сюда же относится время, выделенное на поиск информации, необходимой для реализации дел «А». Многие серьезные дела нельзя начинать без предварительного сбора и обработки информации. Однако сбор информации — это еще не начало конкретных действий.

Если Ваше время пошло на выполнение неотложных и существенных дел, которые было необходимо сделать, но нет ощущения, что время израсходовано с максимальной пользой, впишите минуты в графу «× 50 %». Если же вообще нет существенной связи между очередным делом и достижением целей (или другой существенной пользой для Вас), выберите графу «× 0 %».

Один интервал времени может быть распределен и между несколькими колонками. Так, в нашем примере 40 минут, потраченные на обратную дорогу после переговоров с клиентом, распределены между двумя колонками. 20 минут, в которые удалось прочитать часть книги де Сото, оказались в колонке «× 100 %». Остальное время — в колонке «× 0 %».

Итоги распределения времени за день сперва можно подсчитывать ежедневно. А потом — раз в неделю. Сначала в строке «Итого» суммируются минуты по четырем колонкам: «× 0 %», «× 50 %», «× 100 %» и «Дела "А": × 100 %». Справа в той же строке — в графе «Вид работы, примечания» — вписывается итоговое время за день (в минутах), которое мы контролировали с помощью хронометража.

Теперь заполняем следующую строку — «С учетом коэффициента:». Итоговое значение в колонке «× 0 %» в этой строке всегда будет равно нулю — его не вносим. В колонку «× 50 %» вписываем половину от итогового значения, которое записано выше в строке «Итого:».

В колонки «× 100 %» и «Дела "А": × 100 %» вписываем те же итоговые значения, что и в строке «Итого:», без изменений. Складываем значения из колонок «× 50 %», «× 100 %» и «Дела "А": × 100 %» и вписываем результат справа — в графе «Вид работы, примечание».

Теперь пришло время подсчитать остальные итоговые значения.

- **«КПД: общий»** (в процентах). Делим сумму минут за день *с учетом коэффициента* (находится справа в строке «С учетом коэффициента:») на общее количество минут за день (находится справа в строке «Итого:»).
- **«КПД по делам "А"»** (в процентах). Делим сумму минут по делам «А» за день (берем из строки «Итого») на общее количество минут за день (находится справа в строке «Итого:»).
- **«Времени: всего»** (в часах). Делим общее количество минут за день (находится справа в строке «Итого:») на 60 (поскольку в часе 60 минут). Результат записываем с точностью до десятых долей часа.
- **«Времени всего: эффективного»** (в часах). Делим сумму минут за день *с учетом коэффициента* (находится справа в строке «С учетом коэффициента:») на 60.
- **«Времени по делам "А"»** (в часах). Делим сумму минут по делам «А» за день (берем из строки «Итого») на 60.

Для меня основным результирующим параметром в учете было количество часов, ежедневно и еженедельно потраченных на дела «А».

Первое, что Вы должны сделать, приступив к ведению хронометража, — разработать (или взять в готовом виде) форму хронометража и напечатать достаточный запас этих форм. Ваша следующая задача — ежедневно вести хронометраж на протяжении не менее чем 6–8 недель и регулярно сводить результаты хронометража. Для этого Вы, скорее всего, сделаете форму в Excel.

Учтите, что на начальном этапе ведения хронометража Вы не должны ничего предпринимать, чтобы повысить эффективность использования времени. Напоминаю: Ваша цель — выработать в себе *чувство времени*. Научиться различать «медленное» и «быстрое» время. Чувствовать, когда время ускоряется, и научиться его «притормаживать». Только таким образом Вы сможете, переведя основную часть своей жизни в режим «медленного» времени, ежедневно проживать 2–3 «обычных» дня. Косметические меры, направленные на повышение эффективности использования времени, даже близко не дадут такого результата.

Вот результаты первых дней, когда я вел хронометраж.

Дата	Всего времени:		Эффективного:		КПД, %	Дела «А»:		КПД, %
	минуты	часы	минуты	часы		минуты	часы	
03.11.2003	374	6,2	216	3,6	58	153	2,6	41
04.11.2003	383	6,4	167	2,8	44	146	2,4	38
05.11.2003	138	2,3	39	0,7	28	0	0,0	0
06.11.2003	139	2,3	69	1,2	50	0	0,0	0
ИТОГО:	**1034**	**17,2**	**491**	**8,2**	**45**	**299**	**5,0**	**20**
10.11.2003	464	7,7	424	7,1	91	384	6,4	83
11.11.2003	359	6,0	121	2,0	34	116	1,9	32
12.11.2003	531	8,9	267	4,5	50	216	3,6	41
13.11.2003	463	7,7	395	6,6	85	344	5,7	74
ИТОГО:	**1817**	**30,3**	**1207**	**20,1**	**65**	**1060**	**17,7**	**58**
	[Перерыв в учете времени — по болезни]							

Во время болезни я прочитал книгу Даниила Гранина «Эта странная жизнь» и довольно быстро понял ключевую ошибку, которую допустил при ведении хронометража. Дело в том, что я вел хронометраж только на работе и учитывал эффективность использования только *рабочего* времени. Но ведь Любищев, герой Гранина, использовал хронометраж в качестве Системы всей своей жизни! И учитывал в хронометраже не рабочее, а *все* свое время!

Хуже того. Оказалось, что за этим стояло фатальное неявное ограничение, которое прежде оказывало колоссальное влияние на мою жизнь. Дело в том, что я почему-то ограничивал выполнение дел «А» только *рабочим* временем. Включая *личные* дела «А», выполнять которые в рабочее время, помимо всего прочего, не очень удобно. Все остальное время я мог общаться с семьей и друзьями, читать книги... Но не выполнять дела «А»! Откуда возникло это ограничение, понять не могу. Зато ясно, что оно серьезно ограничивало мои возможности по достижению целей «А». Я обнаружил и убрал

данное ограничение только благодаря тому, что начал вести хронометраж.

Так что сразу после выздоровления я начал вести хронометраж по-другому — с утра (когда просыпался) и до того момента, когда ложился спать. И дела «А» я с этого момента стал выполнять в любое подходящее время. Результаты оказались весьма ощутимыми. Вот, к примеру, итоги моего хронометража за первые три недели декабря 2003 года.

Дата	Всего	Офис	Время в часах:			КПД, %
			Эффект	КПД, %	Дела «А»	
01.12.2003	15,3	4,2	8,2	54	7,0	46
02.12.2003	15,8	6,6	10,6	67	7,5	47
03.12.2003	14,9	6,6	9,7	65	5,0	34
04.12.2003	16,3	8,9	5,7	35	2,1	13
05.12.2003	12,3	4,2	7,0	57	6,0	49
06.12.2003	18,5		9,2	50	5,5	30
07.12.2003	15,3		3,5	23		0
ИТОГО:	**108,4**	**30,5**	**53,9**	**50**	**33,1**	**31**
В среднем	15,5	6,1	7,7		4,7	
08.12.2003	15,4	4,4	9,9	64	7,4	48
09.12.2003	16,5	10,3	8,3	50	6,8	41
10.12.2003	17,0	3,6	10,6	62	6,7	39
11.12.2003	16,3	5,9	9,9	61	3,0	18
12.12.2003	14,7		5,0	34	1,8	12
13.12.2003	16,6		12,7	77	11,3	68
14.12.2003	15,2		11,2	74	10,0	66
ИТОГО:	**111,7**	**24,2**	**67,6**	**61**	**47,0**	**42**
В среднем	16,0	6,1	9,7		6,7	
15.12.2003	12,5	6,2	6,0	48	4,3	34

Дата	Всего	Офис	Время в часах:			КПД, %
			Эффект	КПД, %	Дела «А»	
16.12.2003	15,3	7,2	7,3	48	6,9	45
17.12.2003	15,7	6,9	10,8	69	10,0	64
18.12.2003	16,5	5,2	12,3	75	12,0	73
19.12.2003	15,0	4,7	6,4	43	5,2	35
20.12.2003	15,2		3,2	21	0,2	1
21.12.2003	12,9		6,6	51		0
ИТОГО:	**103,1**	**30,2**	**52,6**	**51**	**38,6**	**37**
В среднем	14,7	6,0	7,5		5,5	

В дальнейшем, когда я в большей степени развил в себе чувство времени и умение «притормаживать» время, мне удалось дополнительно повысить количество часов в неделю, выделяемых на дела «А». В некоторые наиболее удачные в этом отношении недели на дела «А» тратилось до 60–70 часов. А рекорд — 81,4 часа в неделю, выделенных на дела «А». Вы спросите, как вообще можно жить в таком режиме? Поделюсь собственным опытом. Максимум времени занимаешься делами «А». Переключаешься между разными делами «А», чтобы разнообразить загрузку. Много спишь: ночной сон ежедневно 9–10 часов плюс один-два коротких дневных сна. Помимо дел «А» и сна, несколько раз в неделю — хорошее, качественное общение с друзьями и близкими. А все остальные дела безжалостно изгоняются из расписания. Неудивительно, что в 2005 году, к которому относятся эти рекорды, я в определенный момент выполнил *все* поставленные перед собою ключевые цели на год. И оказался перед серьезной проблемой: срочно нужно было понять, придумать и сформулировать новые ключевые цели взамен выполненных! Уверяю: если Вам нужны по-настоящему серьезные и достойные цели, а не что-нибудь для галочки, найти их не так-то легко!

Вернемся к ведению хронометража. После начального периода в 6–8 недель Вы уже можете прилагать серьезные усилия, чтобы повысить эффективность использования своего времени. Главное здесь — воспитание в себе *чувства времени* и совершенствование умения «притормаживать» время. Однако и другие приемы могут оказаться полезными. Например, я устанавливаю часы на 5 минут вперед — это явно помогает свое-

временно приезжать на назначенные встречи, а также минимизирует вероятность опоздания на самолеты и поезда. Вообще-то, с пунктуальностью у меня дело швах.

Вместе с тем Вы должны твердо понимать: ничто не обеспечит Вам такую эффективность использования времени и такую насыщенную жизнь, как система хронометража.

В конце концов, речь идет о том, что Вы, словно по мановению волшебной палочки, можете увеличить продолжительность своей жизни в 2–3 раза. Неужели это не стоит того, чтобы немедленно распечатать несколько листов с таблицами и начать вести хронометраж?

ПРИМЕЧАНИЕ

Если Вы не хотите сами рисовать на компьютере форму хронометража и предпочитаете получить ее в готовом виде, то можете прислать соответствующий запрос по электронной почте. Информация о том, как сделать такой запрос, содержится в главе «Инвестиции и финансовая свобода».

КНИГИ И ТРЕНИНГИ, КОТОРЫЕ Я РЕКОМЕНДУЮ

1. *Архангельский Г.* Тайм-драйв. — М.: Манн-Иванов-Фербер, 2009.

   Архангельский Г. Работа 2.0. — М.: Манн-Иванов-Фербер, 2009.

   По моему скромному мнению, Глеб Архангельский — лучший российский эксперт по тайм-менеджменту (управлению временем). Поэтому, если Вы хотите эффективнее управлять собственным временем, знакомство с соответствующей литературой имеет смысл начинать с книг Глеба.

   Самая популярная в нашей стране книга по управлению временем — «Тайм-драйв» Глеба Архангельского. И эта популярность заслуженная. Книга написана очень доходчиво, читается легко, содержит много ценных рекомендаций и хороших технологий — одновременно и эффективных, и практичных.

Более новая книга Глеба, «Работа 2.0», в основном посвящена технологиям дистанционной работы, включая ведение дистанционных переговоров и управление собственным бизнесом на расстоянии. Цель книги — сделать собственников бизнеса и ключевых сотрудников более свободными и менее привязанными к офису, чтобы они могли жить полной жизнью и получать больше удовольствия от жизни и работы. Я полностью одобряю такой подход. Что же до самой книги, то я прочитал ее на одном дыхании.

2. *Сайт «Организация времени»* (**http://www.improvement.ru**).

   Тренинги по тайм-менеджменту Глеба Архангельского и других бизнес-тренеров компании «Организация времени».

   Глеб Архангельский и бизнес-тренеры его компании «Организация времени» не ограничиваются тем, что пишут книги и проводят семинары по тайм-менеджменту. Огромный плюс заключается в том, что на базе их сайта развивается деятельность российского тайм-менеджерского сообщества. Многие активные, небезразличные люди обмениваются своими мыслями и идеями. Советую зайти на сайт и внимательно изучить все размещенные на нем материалы, которые Вас заинтересуют. Там Вы найдете немало технологий, которые помогут более эффективно управлять своим временем и повысить качество жизни. Как я уже упомянул, авторы этих технологий — совершенно разные люди, которые когда-то разработали эти полезные технологии для себя. А потом, поняв, что они могут пригодиться и другим, оформили свои наработки в виде статей.

   В числе прочих материалов советую обязательно изучить статью Глеба Архангельского «Хронометраж: система персонального управленческого учета» (**http://www.improvement.ru/bibliot/chrono/**).

   Впрочем, следует понимать, что можно прочитать немало хороших книг и полезных статей по интересующей теме. Но одно дело — узнать о полезных технологиях. И совсем другое — начать применять их на практике. Даже если Вы соберетесь с силами и решите самостоятельно воспользоваться какой-нибудь из этих технологий, прогресс будет идти медленно и со скрипом.

   Если Вы хотите действительно крепко взяться за тайм-менеджмент, не стоит ограничиваться книгами и статьями. Значительно более

действенным шагом может стать посещение хорошего семинара. В первую очередь я рекомендовал бы семинары Глеба Архангельского, а также тренеров его компании, работающих по авторской технологии Глеба.

Отлично помню, как впервые пришел на такой семинар. До этого я как раз прочитал книгу «Тайм-драйв», просветился, но ничего из описанного в ней применять не начал. Поэтому жизнь моя не изменилась ни на йоту. Однако я запомнил, что автор книги — практик и в эффективном управлении временем разбирается очень хорошо. Поэтому для себя я решил, что при случае обязательно поучаствую в семинаре, который будет проводить Глеб Архангельский. И вот через несколько месяцев такая возможность мне представилась.

В целом все мои ожидания от семинара и его ведущего оправдались. Глеб — действительно хороший практик. Что же до содержания семинара, оно в значительной степени повторяло то, о чем я уже прочитал в книге «Тайм-драйв». Понятно, что мы не ограничивались обсуждением информации, приведенной в книге. Мы обменивались опытом, делали различные упражнения, осваивали на практике новые технологии. После семинара я начал применять эти технологии, например ту же «стратегическую картонку», в жизни. *И результаты пошли!*

Так что рекомендую! Книги и статьи — хорошо, а семинар — лучше. Я очень доволен, что потратил время и деньги на семинар Глеба Архангельского. Настолько доволен, что позже участвовал и в других семинарах Глеба.

3. *Гранин Д. А.* Эта странная жизнь. — СПб.: СПбГУП, 1998[1].

В книге рассказывается о жизни выдающегося русского биолога Александра Любищева, который внедрил в свою жизнь систему управления временем, основанную на хронометраже. В результате он каждый день проживал 2–3 дня жизни «обычного» человека. Причем это сказывалось не только на работе и научной деятельности, но и в остальных сферах его насыщенной жизни.

Ранее я уже рассказывал о Любищеве, его системе хронометража и повести «Эта странная жизнь». Здесь же отмечу, что, если Вы

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.improvement.ru/bibliot/graneta/index.shtm или http://www.lib.ru/PROZA/GRANIN/strange.txt**.

хотите использовать систему управления временем Любищева, начать можно со статьи Глеба Архангельского. После чего следует прочитать книгу «Эта странная жизнь» *в обязательном порядке*. Ведь изучать что-либо по первоисточникам — надежнее всего!

4. *Лакейн А.* Искусство успевать. — М.: Фаир, 1996[1].

   Классическая книга по управлению временем. Простая, доходчивая, неплохо написанная. Мне в ней очень понравилась технология разработки Декларации жизненных целей. Настолько понравилась, что я процитировал соответствующий фрагмент из работы Лакейна в своей собственной книге.

   Книгу «Искусство успевать» имеет смысл прочитать еще и для того, чтобы познакомиться с западным стилем тайм-менеджмента. Этим вполне можно ограничиться и не читать других западных книг по этой теме. Для экономии времени.

5. *Гербер М.* Малый бизнес: от иллюзий к успеху. — М.: Олимп-Бизнес, 2005.

   Эту книгу следовало бы прочитать всем начинающим предпринимателям. Желательно — до создания первого бизнеса. Возможно, ознакомившись с ней, многие отказались бы от намерения построить собственный бизнес. И это было бы к лучшему как для самих горе-предпринимателей, так и для их несчастных сотрудников.

   К сожалению, идеал недостижим — все новые и новые начинающие предприниматели создают свои компании. Часто само построение бизнеса является ошибкой. В других случаях появляются вполне перспективные бизнесы, которые могли бы вырасти в очень достойные компании. Но предприниматели начинают совершать типичные ошибки — точно такие же, какие допускают сотни тысяч других предпринимателей.

   Впрочем, книга Майкла Гербера может заинтересовать и опытных бизнесменов. Предприниматель, организовавший и развивший свой бизнес — а возможно, и не один, — наверняка найдет в книге описание ошибок, которые он совершил в прошлом. Возможно, он увидит в ней описание ситуации, в которой находится сейчас, и поймет, какие действия будут правильными и эффективными, а какие —

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://lib.ru/DPEOPLE/lakejn.txt**.

ошибочными. В любом случае в книге приводится огромное количество интересных примеров из опыта реальных компаний.

А для начинающего предпринимателя данная книга — бесценное руководство к действию. В ней приводится перечень типичных ошибок, каждая из которых может погубить бизнес на корню. Что более важно, дается четкий пошаговый план действий, позволяющий построить новый бизнес надежно и эффективно. Причем во главу угла ставится создание *системы бизнеса*, в которой за счет технологичного подхода резко снижаются опасности и риски. Майкл Гербер уверен: именно такой подход нужно использовать при построении малого бизнеса с самого начала. И мой собственный опыт руководителя и предпринимателя подсказывает, что в данном вопросе автор абсолютно прав.

Должен сказать, что книга получилась чрезвычайно удачная, более того — уникальная. Другой настолько же полезной зарубежной книги по данной теме я не знаю.

Руководителям и владельцам малых и средних бизнесов рекомендую прочитать ее *в обязательном порядке*. Вы еще скажете мне большое спасибо за эту рекомендацию!

6. *Феррис Т.* Как работать по 4 часа в неделю. — М.: Добрая книга, 2009.

Очень интересная книга, хотя многие считают ее довольно спорной. Ее автор — молодой американец, которому на момент написания книги не было и 30 лет. Он не создал огромную транснациональную корпорацию, как Билл Гейтс или Ричард Брэнсон. И не сделал выдающуюся карьеру в подобной корпорации, как Ли Якокка или Джек Уэлч. В то время у него не было ни семьи, ни детей.

Зато Тимоти Феррис практически непрерывно путешествует по всему земному шару. Может провести несколько месяцев в Аргентине, Таиланде, Германии, Индии или Африке. Там, где сам захочет. Живет в свое удовольствие — совсем не монашеской жизнью. Имеет кучу друзей и подружек на любом континенте. Кроме того, у него много свободного времени. И тратит он его на то, чтобы заниматься самосовершенствованием — развивать себя в областях, которые ему нравятся. Обычно Феррис изучает языки и параллельно развивает новые физические навыки. К примеру, в Аргентине он учится танцевать танго. А в Китае изучает восточные единоборства.

Интересно, что Тимоти Феррису на все хватает не только времени, но и денег. Он не унаследовал капитал от богатых родителей или родственников. Вместо этого он создал своеобразный бизнес, который обеспечивает ему неплохой ежемесячный доход при минимальных затратах времени с его стороны — не более 4 часов в неделю.

В результате Феррис уже в молодости ведет такую жизнь, о которой большинство *корпорашек*, с утра до вечера вкалывающих без продыху, мечтают, как о несбыточном счастье.

Хотите жить в свое удовольствие, путешествуя по всему миру, прочитайте книгу Ферриса. Возможно, это Вам поможет.

7. *Бланшар К., Онкен-младший У., Берроуз Х.* Одноминутный менеджер и Обезьяны. — М.: Попурри, 2002.

Существует огромное количество книг, посвященных управлению и власти, — от написанных в прошлые столетия до самых современных. Чем дальше, тем больше появляется в них сложных научных методов и продвинутых технологий управления.

Если же посмотреть, какие проблемы мучают реального руководителя, окажется, что они стары как мир. Одна из самых распространенных проблем в работе руководителя — неспособность и неумение делегировать. В результате возникает фундаментальная дилемма управления:

Почему происходит так, что некоторым менеджерам не хватает времени, в то время как их подчиненным не хватает работы?

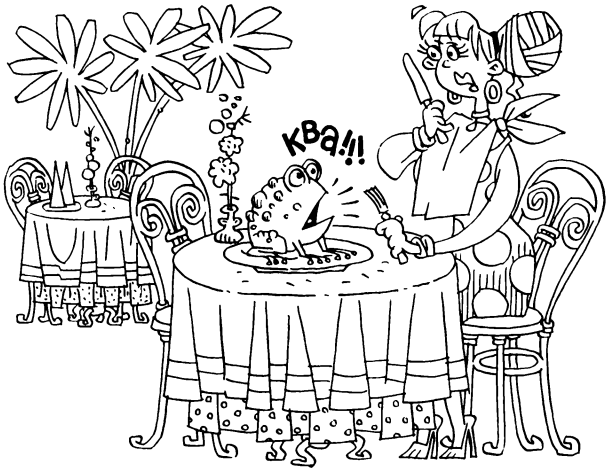
Для руководителей, которые испытывают проблемы с делегированием — а таких, пожалуй, большинство, — и предназначена книга «Одноминутный менеджер и Обезьяны». Она написана прекрасным языком, читается легко и быстро — за 1–2 часа. В ней четко показано, как и откуда возникают проблемы с делегированием. А главное, дана простая практическая технология, позволяющая эффективно делегировать решение любых задач, при этом получать гарантию их успешного решения и сохранять жесткий контроль за всем процессом. Причем на контроль расходуется лишь необходимый минимум времени.

Если Вы руководитель и вкалываете без продыху, а подчиненные сели Вам на шею и расслабляются — прочитайте эту книгу. Уверяю Вас: скоро все изменится!

8. *Трейси Б.* Оставьте брезгливость, съешьте лягушку. — М.: Попурри, 2008.

   Все мы время от времени сталкиваемся с необходимостью решения тяжелых вопросов и задач. Некоторые из них могут быть незначительными, но зато весьма неприятными. Вот мы и оттягиваем их решение до последнего. А в результате стоят на месте серьезные дела, имеющие важнейшее значение для Вашей жизни. Да и мелкие неприятные вопросы, если их решение затягивать до последнего, легко вырастают в крупные проблемы.

   О том, как научиться четко, эффективно и с минимальными потерями разбираться с тяжелыми и неприятными задачами, рассказывается в книге Брайана Трейси. Ее название заимствовано из французской пословицы: «Каждый день с утра съедайте живую лягушку. И в этот день ничего хуже с Вами уже не случится».



9. *Сенека Л. А.* Письма к Луцилию. — М.: Эксмо, 2010[1].

   Книга Сенеки — об искусстве жить достойно и при этом оставаться в мире с самим собой. О том, как должно поступать и как не должно. В определенном смысле ее можно назвать первой книгой на эту тему

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.lib.ru/POEEAST/SENEKA/seneka_letters.txt**.

в истории человечества. Позже будут написаны и «Опыты» Монтеня, и письма лорда Честерфилда к сыну... Но первым был Сенека.

10. *Монтень М.* Опыты. — М.: Эксмо, 2009[1].

Мишель Монтень жил в тяжелое время. Он был свидетелем гражданских войн католиков с гугенотами, Варфоломеевской ночи, заговоров, убийств королей... Как он сам писал: *«В наши дни падение нравов достигло такой степени, что каждый, кто не убил собственного отца и не украл сокровища храма, может быть назван образцом добродетели»*.

И в такое-то время Мишель Монтень пишет о предмете маловажном и несущественном — о себе самом. В книге рассказывается о совершенно разных вещах. От того, как удобнее сидеть, — до рассуждений о предательстве и верности. От отзывов о любимых книгах — до рассмотрения, что есть героизм.

Вся книга Монтеня словно пронизана особым светом. Автор повидал немало ужасов и бедствий, несколько раз был на волосок от смерти, терял друзей и близких. В целом не ожидая от жизни ничего хорошего, он тем не менее умел радоваться каждой ее минуте. Отлично понимая, насколько люди неидеальны, он умел принять их со всеми недостатками. Монтень считал, что нравственность и благородство человека рождаются изнутри. И каждый человек может прожить свою жизнь достойно и с честью, какие бы неблагоприятные обстоятельства его при этом ни окружали.

Неудивительно, что Монтень стал одним из родоначальников гуманизма — философского направления, основанного на вере в человека и его возможности.

Я рекомендовал бы прочесть «Опыты» каждому, кто серьезно работает над собой. Однако нужно иметь в виду, что это серьезное чтение: не современная легковесная беллетристика и не популярная философия в духе Коэльо.

Лучше всего читать Монтеня на отдыхе: на свежем воздухе, когда свободного времени много и ничто не отвлекает от чтения.

Просто откройте книгу и погрузитесь в неспешный рассказ о слабостях человеческого тела и величии человеческого духа.

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.lib.ru/FILOSOF/MONTEN/**.

ГЛАВА

АЗБУКА ДЕНЕГ: УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ КОШЕЛЬКОМ

Здесь я расскажу, как взять под контроль свои доходы и расходы. Ведь неважно, сколько Вы зарабатываете. Важно, сколько денег у Вас остается ежемесячно после повседневных трат и направляется на инвестиции. Пока Вы не возьмете под контроль собственный кошелек — обеспеченность Вам не светит. В этой же главе мы вместе с Вами определим и рассчитаем Ваши финансовые цели.

КАК Я НАЧАЛ УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ РАСХОДАМИ

В 1995 году я организовал свой первый бизнес. Компания занималась предоставлением услуг электронной почты и доступа в Интернет. Вначале работа шла тяжело. Но соседи-торгаши в меня верили и говорили, что я обязательно буду зарабатывать по $1000 в месяц. Сам я в этом сомневался.

Уже к началу 1997 года мой месячный доход достиг 4000–5000 руб. При курсе 5 рублей за доллар это как раз и составляло $800–1000. Соседи оказались правы.

Самое смешное, что я не чувствовал себя обеспеченным. И действительно им не был. Каждый месяц я отдавал 1000 рублей в семью на хо-

зяйство. Иногда что-то покупал. Остальные деньги исчезали в неизвестном направлении. Я их не пропивал. Не прогуливал. Не спускал в казино. Не тратил на дорогие шмотки. Да и машины у меня не было... Я не приобретал никакого крупного имущества, не откладывал денег. И тем не менее $400–600 (по тем временам немаленькая сумма) ежемесячно уходили в никуда, «в песок».

Потом наступил час расплаты. Я разбежался с компаньонами. Мою долю в компании выкупили за скромную сумму. А еще я женился, и на свадьбу как раз ушли деньги от продажи доли. Через 11 месяцев у меня родился сын. Конечно, я работал. Но мои доходы снизились в два с половиной раза. И этих денег должно было хватать на все. Что-то — жене (а потом и сыну). Что-то — маме с сестрой. А ведь и самому кушать хочется!

Именно тогда я начал записывать свои траты. Моя цель была минимизировать «прочие» расходы. То есть деньги, уходящие на транспорт, спиртное и прочую мелочь. По своему опыту я знаю, что на подобную мелочевку можно спустить любые суммы. Раньше, бывало, я каждый день ловил такси, чтобы доехать на работу и вернуться домой. Расслаблялся я не с пивом, а с мартини. Так и набегали мои ежемесячные $400–600 «прочих» расходов.

Борьба за сокращение этих расходов скоро превратилась в азартную игру с самим собой. И я выиграл: к зиме 1998–1999 года «прочие» расходы снизились до 400–600 рублей в месяц. При курсе около 22 рублей за доллар это составляло $18–27. Почувствовал ли я при этом снижение уровня жизни? Нет, ведь я экономил на том, что раньше уходило неизвестно куда. Более того, я получил огромное моральное удовлетворение от того, что теперь я контролирую свой кошелек, а не он меня!

Однако потом опять пробил час расплаты, который растянулся на несколько лет. В 1999 году мне подвернулась возможность купить хорошую дачу. Ее стоимость — $2000 через год после дефолта — на тот момент была для меня неподъемной. Я приобрел дачу в рассрочку на год. Долг был велик и давил на меня сильно. Под этим прессом я существенно повысил доходы, не увеличив расходов «на жизнь». К концу 1999 года я расплатился за дачу. А весной 2000 года накопил денег и купил свою первую машину (уже не залезая в долги).

Но это были цветочки. Гонг пробил летом 2001 года, когда передо мной встал квартирный вопрос — как нож к горлу. Денег на квартиру не было (накопленные $2000 были каплей в море). Я воспользовался единственной имевшейся у меня возможностью — договорился об оплате в рассрочку. Стоимость этой трехкомнатной квартиры в центре равнялась моему четырехлетнему доходу. Долг так на меня давил, что за полгода я повысил свой ежемесячный доход в 3 раза. В результате я полностью рассчитался за квартиру через 2 года и 3 месяца — к ноябрю 2003-го. При этом во время квартирной эпопеи мы с женой дважды отдыхали за границей, а в июне 2003 года у меня родился второй сын.

За эти годы мой уровень жизни повысился в несколько раз. Сегодня я уверенно могу назвать себя обеспеченным человеком. Я стал им после того, как начал управлять своими расходами.

ЗАЧЕМ ВАМ НУЖЕН ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ?

А кто сказал, что он Вам нужен? Он Вам совсем ни к чему, если:

- Вы зарабатываете больше, чем Вам нужно на жизнь;
- абсолютно все Ваши приобретения укладываются в Ваш месячный доход;
- этот доход у Вас будет всегда — даже если Вы потеряете работу, заболеете, попадете в аварию. Или (что более приятно) уедете в длительный отпуск за границу.

Короче говоря, наследникам Рокфеллеров мои советы ни к чему. Если, конечно, они могут как угодно транжирить проценты с капитала, но не вправе прикасаться к основному капиталу. Абсолютно любую сумму можно спустить очень быстро.

Так или иначе, большинство из нас не располагают неограниченными средствами. Каждый месяц к нам поступает вполне определенная сумма (фиксированная или находящаяся в заранее известном интер-

вале). На эти деньги нужно жить. И покупать что-то мы можем только на средства, оставшиеся от расходов на жизнь.

В целом расходы можно подразделить на три вида.

- **Текущие (на жизнь).** Как ни крути, без них не обойтись. Беда в том, что от них ничего не остается. Еда, бензин, квартплата... Все это исчезает без следа. И каждый месяц на это опять нужны деньги.
- **Плановые.** Покупки, которыми Вы будете пользоваться в течение многих месяцев или даже лет. Например, одежда, обувь и бытовая техника. Расходы на каждую такую покупку могут составлять либо существенную часть месячного дохода, либо доход за 2–3 месяца.
- **Стратегические.** Наиболее крупные приобретения, например покупка жилья. К этой же категории относятся сбережения и инвестиции. На это может потребоваться Ваш совокупный доход за много месяцев и даже лет.

Проблема в том, что Вы физически не можете потратить больше денег, чем есть в Вашем распоряжении. И, пока денег в кармане не хватает даже на новый костюм (не говоря уже о квартире), Вы можете тратить их только на текущие расходы. И тратите на них понемногу, но часто.

Без надлежащего контроля расходы на жизнь могут сжигать доходы без остатка. Как Вы думаете, на что уходит бóльшая часть денег у средней российской семьи? На питание! Вы скажете, это из-за того, что мы бедно живем? Самое смешное, что у средней американской семьи картина та же.

Если Вы не контролируете свой кошелек, он начинает контролировать Вас. Бóльшая часть денег уходит «на жизнь». Иногда Вы покупаете себе что-то из вещей — обычно сразу после получки. А к концу месяца сидите в долгах. Любое приобретение стоимостью выше двухмесячного дохода Вам практически недоступно. Квартирный вопрос почти неразрешим. Об инвестициях и говорить нечего.

Так Ваша жизнь идет по накатанной колее до первого серьезного форс-мажора. Увольнение с работы, потеря бизнеса, серьезная болезнь или авария — ситуации, в которых тяжело оказаться каждому из нас. А если это усугубляется еще и отсутствием денег? Когда не на что

есть и покупать лекарства, тяжелое положение может превратиться в фатальное. Никто из нас от не застрахован от форс-мажоров. И никто из нас не становится с годами ни здоровее, ни моложе.

Отсутствие денег усугубляет и без того тяжелую ситуацию, тогда как их наличие позволяет многое сгладить, оказать серьезную поддержку Вам и Вашей семье. Но обычно мы задумываемся об этом, когда форс-мажор уже наступил. Когда лежишь на больничной койке — самое время думать, что нужно было откладывать деньги, создавать финансовые резервы. Но сделать что-нибудь мы можем только до того, как на горе свистнул рак.

Периодически жизнь устраивает нам экзамен.

И если мы его проваливаем — нас отчисляют.

Таким образом, *персональный финансовый менеджмент необходим, чтобы*:

- понять свое истинное финансовое положение и создать обоснованную уверенность в завтрашнем дне;
- увеличить количество и качество серьезных приобретений;
- приобретать наиболее важное и дорогостоящее имущество, в том числе недвижимость;
- создать финансовые резервы на случай форс-мажорных обстоятельств;
- инвестировать с целью долговременного повышения своего благосостояния и уровня жизни;
- достичь финансовой независимости и финансовой свободы.

СТАНЕТЕ ЛИ ВЫ БОГАЧЕ, ЕСЛИ БУДЕТЕ БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ?

Для начала определим, насколько Вы обеспечены сейчас. Повторю еще раз: Ваша обеспеченность определяется сроком, в течение которого Вы (Ваша семья) можете поддерживать привычный образ жизни, не тратя

времени и сил на зарабатывание денег и не продавая имущество. **Обеспеченность измеряется временем, а не деньгами.**

Например, если Вы зарабатываете 40 000 рублей в месяц и все тратите на жизнь, а все Ваши сбережения равны 100 000, то ваша обеспеченность — 2,5 месяца. Если же Вы зарабатываете 100 000 рублей в месяц, точно так же все тратите на жизнь и у Вас на карточке 50 000, то Ваша обеспеченность — всего 15 дней. Именно эти 15 дней отделяют Вас от нищеты, если Вы потеряете работу и вместе с ней свои 100 000 ежемесячно.

Как видите, более существенные доходы не делают Вас более обеспеченным человеком. Говорят, если у Вас есть финансовые проблемы, увеличьте свой доход вдвое — и они удвоятся. Вопрос не в том, сколько Вы зарабатываете. Главное — сколько у Вас остается за вычетом расходов на жизнь и как Вы распоряжаетесь этими средствами. Либо Вы смогли начать откладывать часть дохода, как только он вышел на средний уровень, либо не сможете сделать этого при любом доходе. Да ладно! Многие (если не большинство) вообще не думают ни о завтрашнем дне, ни о финансовой «подушке безопасности»... Главное — немедленно потратить все, что удалось заработать, да еще и влезть в долги! Потому что мне, любимому, хочется здесь и сейчас!

В целом неважно, сколько Вы зарабатываете, если Вы проедаете все заработанное да еще влезаете в долги и потребительские кредиты. Ваша обеспеченность либо нулевая, либо отрицательная.

Однако Ваш доход все же имеет значение, если Вы желаете хотя бы в перспективе стать по-настоящему обеспеченным человеком. Будем откровенны друг с другом: если Ваши доходы невелики, вряд ли Вы вообще начнете заниматься инвестициями. Да и на что? Если Ваших доходов (или доходов Вашей семьи) хватает только на элементарное выживание и ключевые вопросы (например, квартира в собственности) не решены, о чем говорить?

Если Ваш ежемесячный доход не особо велик — не превышает 20 000 рублей в регионе или 40 000 рублей в Москве (по состоянию на 2010 год), — хорошо, если денег будет хватать на то, чтобы сводить концы с концами. Какие могут быть инвестиции? Можно, конечно, каждый месяц вкладывать несколько тысяч рублей в ПИФы... Но на практике я такого ни разу не наблюдал.

Если Ваш личный доход невелик, у Вас есть два принципиальных варианта, которые позволят изменить ситуацию к лучшему.

- **1-й вариант — увеличить доход.** Если Вы работаете по найму, главный принцип, о котором стоит помнить: *работать нужно прежде всего за опыт, а уж потом — за зарплату*. Если Вы работаете там, где постоянно набираете опыт и совершенствуете квалификацию, Ваша стоимость как профессионала неизбежно будет расти. Неплохо, если Ваша оплата формируется из оклада и бонуса от достижения результатов. Тогда Вы можете объективно видеть, насколько меняются к лучшему результаты, которых Вы достигаете, и как это приводит к повышению Вашего дохода.
- **2-й вариант — скооперироваться.** Что греха таить: если мужчина и женщина вдвоем работают — и зарабатывают, вместе им будет значительно выгоднее и проще решать финансовые вопросы, чем поодиночке!

Нужно понимать, что некоторые финансовые ситуации неэффективно решать в лоб финансовыми методами. Хорошее решение возможно только... благодаря устройству личной жизни.

ПРИМЕР 1

Одна моя знакомая живет и работает в Питере. Была замужем. Разведена. Ей выделили комнату в общежитии при вузе, где она преподает. Условия для жизни более чем скромные, зато жилплощадь практически бесплатная. Ладно, моя знакомая подрабатывает, проводя тренинги и маркетинговые исследования. Какой-никакой доход есть, на скромный отдых за рубежом несколько раз в год хватает.

Я ее неоднократно консультировал по поводу того, как можно было бы инвестировать некоторые средства, которые она смогла постепенно накопить. Но каждый раз меня не оставляла мысль о том, что эти консультации пока бессмысленны. «Финансовая подушка» есть, а в остальном... почему бы не посмотреть мир, пока есть возможность? В одиночку ей практически нереально справиться с приобретением квартиры, даже при помощи ипотеки. А вот если бы она вышла замуж за нормального мужика, который зарабатывал бы не меньше ее (а лучше — несколько больше), вдвоем они могли бы и квартирный вопрос решить, и инвестициями заниматься. И ведь моя знакомая и собой хороша, и неглупа. Но нет пока достойного мужика на горизонте! В результате она серьезно подумывает о варианте «замуж за рубеж». Так и утекает из России качественный генофонд.

ПРИМЕР 2

Другая моя хорошая знакомая работает финансистом. Переехала с дочкой в Москву, арендует квартиру. Доход — в одни месяцы приемлемый, в другие — чуть выше. Опять же — если бы рядом был мужчина! Двухкомнатной квартиры пока на троих хватило бы. Так же, как сейчас хватает на двоих. А если и муж, и жена будут зарабатывать деньги, совокупного дохода уже окажется достаточно, чтобы решать серьезные вопросы, такие как ипотека или инвестиции.

Какие перспективы у этой финансистки, если она так и будет жить вдвоем с дочкой? Они в любом случае на порядок хуже, чем если бы рядом был мужчина. Она может себе позволить купить машину — недорогую и в кредит. И иногда ездить с дочкой отдыхать за рубеж. Собственная квартира и тем более инвестиции, приносящие ежемесячный пассивный доход, — практически недосягаемая мечта. Дочка-то растет, и на нее могут уходить практически любые суммы, которые будут оставаться от арендной платы за квартиру и других текущих затрат.

Правда, у финансистки есть возможность существенно увеличить доходы. В случае если обороты компании, в которой она работает, вырастут в несколько раз, премиальный фонд финансистов может, в свою очередь, также увеличиться. Причем даже опережающими темпами. Насколько вырастет премиальный фонд, настолько увеличатся бонусы. Может выйти и так, что ежемесячный доход моей знакомой станет достаточно ощутимым, чтобы решать стратегические финансовые вопросы самостоятельно. (Это как раз наглядный пример того, насколько важно, чтобы в зарплату включались бонусы, рассчитываемые от достижения ключевых результатов.)

Можно рассмотреть еще более простую ситуацию. Молодая девчонка приезжает в Москву. Обычно схема какая? Две подружки сговариваются и едут в Москву вместе. Снимают на двоих однокомнатную квартиру где-нибудь на выселках. Хорошо, если каждой приходится отдавать 10 000 рублей ежемесячно за аренду, а то ведь может быть и 15 000. А если к тому же удается добираться на работу за час — это уже везение, ведь большинство тратят на дорогу полтора, а то и два часа. Причем дважды в день: утром — на работу, вечером — обратно. Понятно, что экономически такой девчонке выгоднее всего как можно скорее познакомиться с мужиком и переехать к нему жить. «Козырных» варианта два.

- Либо у мужика квартира/дом/коттедж в собственности.
- Либо он сам оплачивает аренду квартиры, в которой живет, и имеет более чем достаточный для этого ежемесячный доход.

Как только девочка переедет, у нее сразу возникнет экономия: за аренду больше платить не надо. Тут главное — изобразить, что зарабатывает она не то чтобы много, но работать очень хочет, а доходов как раз хватит «на булавки». Получается, мужик платит за аренду, за еду и еще иногда может купить подруге какие-нибудь вещички и другие ценные подарки. Опять же, совместный отдых за рубежом оплатит. А девочка вроде как немного зарабатывает. Но, учитывая, что основные текущие затраты лежат на мужике, она может каждый месяц откладывать значительную часть своих доходов — и на инвестиции, на инвестиции!

Скажете, это уж вряд ли? Девочка в любом случае потратит все, что заработает? Может, и так. Только неправильно это. Непредусмотрительно. Обстоятельства — они по-разному могут сложиться.

ПРИМЕР 3

Еще одна моя знакомая так вот жила в Москве с мужиком несколько лет. Официально — жених и невеста. Дело шло к свадьбе. Работала, зарабатывала кое-что (как, впрочем, и он). И вдруг — скандал, разрыв. А она как раз была в процессе смены работы. И оказалось, что работы нет, доходов нет, жить в Москве негде... Уехала в Саратов. И жизнь пошла совсем не по той колее: несколько следующих лет просто были выкинуты в утиль. А ведь до этого она работала исключительно в крупных западных компаниях. Послужной список был достойный, доходы неплохие. Безусловно, у моей знакомой имелись все возможности, чтобы отложить денежку на черный день. А в случае чего за счет этих запасов можно было бы арендовать квартиру и продержаться несколько месяцев, пока не поступит достойное предложение по поводу работы. Она и отложила... только недостаточно. Форс-мажор — он ведь на то и форс-мажор, чтобы наступать неожиданно. Не подготовишься заранее — потом поздно будет.

А что, разве мужикам лучше?

ПРИМЕР 4

У меня есть два хороших знакомых, оба сейчас живут и работают в Москве. Один потерял работу незадолго до кризиса, и больше года все его доходы поступали от разных контрактов, подработок и прочих калымов. Скажем так, на жизнь и на аренду хватало. Но до этого его ежемесячные доходы стабильно превышали 100 000, а то и 200 000 рублей, причем на протяжении многих

лет! И все заработанное уходило либо на оплату аренды квартиры и других текущих расходов, либо на разные «мужские» игрушки. Если бы рядом с ним была хозяйственная женщина, неужели этим деньгам не нашлось бы лучшего применения? Как минимум могли бы уже и в ипотеку влезть, и примерно наполовину ее погасить.

ПРИМЕР 5

Другой мой знакомый каждый год существенно увеличивает свои доходы. И это неудивительно: он один из лучших российских тренеров-практиков в своей области. Некоторое время назад он снял новую квартиру — 80 м² на Кутузовском проспекте; стоимость аренды — 60 000 рублей в месяц. Сразу возникает вопрос: а почему он не предпочел ипотеку? Ведь ежемесячные выплаты по ипотеке за вполне неплохую квартиру если бы и были выше, то ненамного. При этом надо отметить, что как минимум *откладывать и накапливать* деньги этот мой знакомый уже научился. Его финансовые ресурсы позволяют *немедленно* произвести начальный взнос по ипотечному кредиту, даже *не затрагивая финансовую защиту*. Думаю, в немалой степени дело в том, что у него нет веских причин остепеняться. Представьте: если бы рядом была жена, в перспективе стоял вопрос о детях... Тут у мужика появились бы веские основания, чтобы обустраивать семейное гнездышко! А если женщин вокруг полно (этот мой знакомый пользуется у противоположного пола колоссальной популярностью), зачем думать о будущем и зачем в это будущее вкладываться?

В общем, и женщине без мужика хреново, и мужик без женщины неприкаянный. В случае традиционной ориентации, конечно. И куча краткосрочных увлечений, возможно, не заменит одного спутника (или спутницы) жизни.

С другой стороны, один мой хороший (и мудрый) знакомый по этому поводу заметил: *«А если женщина показалась хозяйственной, а оказалась расточительной? Задача "найти хорошего спутника жизни", на мой взгляд, гораздо сложней, чем заработать деньги»*.

В общем, можете заниматься инвестициями сами — занимайтесь! Для большинства мужиков и для многих женщин это вполне возможно. Однако у некоторых людей (чаще — женщин) только после нахождения подходящего спутника жизни появляется возможность сколько-нибудь успешного инвестирования. Гарантий, что спутник жизни окажется подходящим, нет никаких. Многие спутники жизни не только не помогут Вам инвестировать, а еще и будут вредить. За счет растрат,

транжирства, неумеренных финансовых запросов... Вероятность успеха будет 25–30 %, не больше. Просто до этого она не превышала 5 %.

Итак, по состоянию на 2010 год простая бытовая экономика в отношении инвестиций выглядит так.

Ключевой параметр, от которого зависит практически все остальное, — ежемесячный доход на человека. Это личный заработок, если человек живет один. Если же речь идет о семье, то совокупный доход всех работающих (и так или иначе вкладывающих свои заработки в «общий котел») членов семьи делится на количество человек в семье. Например, если муж зарабатывает 100 000 в месяц, жена — 50 000 и у них есть один ребенок, ежемесячный доход на человека в этой семье равен (100 000 + 50 000)/3 = 50 000 рублей.

- При ежемесячном доходе на человека до 20 000 рублей в регионах или до 40 000 рублей в Москве (для тех, кто *снимает* квартиру) серьезно заниматься инвестициями вряд ли получится. Имеет смысл сосредоточиться прежде всего на увеличении доходов. В Москве есть еще важный нюанс: арендуется квартира или находится в собственности. Уж больно дорогая аренда в Москве. Скажем, если у семьи имеется в собственности квартира в Москве, то дохода 40 000 рублей в месяц на человека (например, 120 000 в месяц на семью из 3 человек) вполне достаточно, чтобы заниматься инвестициями.

- При ежемесячном доходе на человека от 50 000 в регионах и от 100 000 рублей в Москве возможность заниматься инвестициями имеется *наверняка*. Другой вопрос, займется ли человек инвестициями. Или будет тупо тратить все, что зарабатывает, да еще и залезать в долги. Как мы все отлично знаем, нет такого высокого дохода, который нельзя было бы ежемесячно пускать на ветер. Кстати, многие дамы — *бо-о-ольшие* специалистки в этом вопросе!

- При ежемесячном доходе на человека от 20 000 до 50 000 в регионах и от 40 000 до 100 000 рублей в Москве *все зависит от самого человека*. Можно начинать заниматься инвестициями. Но для этого, безусловно, потребуется сила воли и высокая финансовая самодисциплина.

В любом случае сразу бросаться с места в карьер не нужно. Да и не получится. Сколько бы Вы ни зарабатывали, пока не научитесь *откладывать* и *накапливать* деньги, толку не будет. Если же Вы начи-

наете успешно откладывать и накапливать деньги, то в первую очередь создаете себе «финансовую подушку». Это соответствует достижению финансовой цели № 1 — *финансовой защиты* (о финансовых целях мы поговорим чуть ниже).

После того как Вы создали финансовый резерв, на повестку дня обычно встает квартирный вопрос. Хорошо, если квартира в собственности у Вас уже есть и Вас (Вашу семью) она пока что более или менее устраивает. А если нет? Вряд ли Вы будете инвестировать, к примеру, в фондовый рынок (в котором немногие разбираются и который большинство из нас инстинктивно считают чем-то эфемерным), не имея своего угла. Да и не нужно. Зачем насиловать себя, чтобы потом переживать и нервничать из-за инвестиций и при этом постоянно находиться под «дамокловым мечом»? Ведь если что-то пойдет не так, Вы рискуете оказаться на улице. Думаю, лучше идти последовательно, как все обычно и поступают. Спокойный сон тоже кое-чего стоит.

Итак, решаем вопрос с приобретением жилой недвижимости в собственность. Если речь идет об ипотеке, то, выйдя на ежемесячные платежи и завершив обстановку квартиры, Вы уже можете вкладывать часть Ваших доходов в инвестиции. Понятно, что, если Вы внесете на досрочное погашение ипотеки 500 000 рублей и ежемесячные платежи по ипотеке уменьшатся на 6000 рублей в месяц, за год это составит (6000 × 12) / 500 000 = 14,4 % годовых. Так что если альтернатива — банковский депозит под 8 % годовых, лучше гасить ипотеку. А если можно разместить эти 500 000 как частный заем (скажем, под 3 % в месяц), тут нужно смотреть. Если риски приемлемые, то с этих 500 000 рублей Вы ежемесячно можете получать 15 000 в виде процентов. А это ежемесячно будет давать на 9000 больше, чем при досрочном погашении ипотеки.

Если же Вы приобрели квартиру за наличные, в этом есть как плюсы, так и минусы. Казалось бы, после завершения ремонта и обстановки квартиры ничто не мешает приступить к инвестициям. Реально же немногие из тех, кто успешно решил квартирный вопрос, в дальнейшем занимаются инвестициями. Значительно чаще находится тысяча и один способ потратить деньги, характерный для среднего класса. Квартира, ремонт, обстановка, машина. Коттедж или дача, ремонт, обстановка, машина. Сменить квартиру на другую — побольше, ремонт, обстановка, яхта, высшее образование детям... Мы еще поговорим об этом, когда будем обсуждать финансовые потоки и критерии

богатства в понимании малообеспеченных людей, среднего класса и богатых людей.

И вот итог: у большей части россиян пока нет достаточных ресурсов для инвестиций. Но большинство тех, у кого возможности уже есть, все равно инвестициями не занимаются. И первое же препятствие состоит в том, что они не определяют для себя конкретные финансовые Цели, к достижению которых надо стремиться.

Какими же должны быть финансовые Цели?

ЦЕЛИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Основа для определения личных финансовых Целей — понятие обеспеченности. Повторюсь, что обеспеченность измеряется временем, а не деньгами.

Основная цель персонального финансового планирования — достижение неограниченной обеспеченности.

Этапы достижения этой цели определяются стратегическими финансовыми Целями.

Цель № 1. Финансовая защита — Ваш финансовый резерв. Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши текущие расходы (текущие расходы Вашей семьи) в течение 6–12 месяцев.

Сколько денег нужно для создания финансовой защиты? Предположим, Вашей семье ежемесячно на жизнь требуется:

- 100 000 руб. — в Москве (я беру с запасом; сам я вместе с семьей могу уложиться в более скромную сумму, *живя на широкую ногу*);
- 30 000 руб. — в регионе.

Тогда для финансовой защиты на 6 месяцев Вам нужен капитал 100 000 × 6 = 600 000 рублей, на год — 1 200 000 рублей. Для семьи в регионе: на 6 месяцев — 30 000 × 6 = 180 000 рублей, на год — 360 000 рублей. Средства, обеспечивающие Вашу финансовую защиту, должны быть надежно размещены в виде вкладов наличными в наиболее на-

дежные банки. Или в банковском сейфе. Не менее чем в двух-трех различных местах.

Для определения следующих двух финансовых Целей нам потребуется ввести понятие «пассивных доходов».

Пассивные доходы — это доходы, для получения которых Вы не должны тратить Ваше время и силы.

Во всем мире пассивные доходы обеспечиваются четырьмя основными группами финансовых инструментов:

- инвестиции в землю и недвижимость, сдаваемую в аренду;
- инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации и т. д.);
- проценты от денежных средств, предоставленных в виде ссуды (заема);
- дивиденды от бизнеса, в деятельности которого Вы не принимаете участия.

Цель № 2. Финансовая безопасность — капитал, пассивные доходы от которого превышают необходимые Вам текущие расходы.

Зная, какой ежемесячный пассивный доход нам нужен, мы можем рассчитать размер капитала, проценты с которого будут давать требуемую сумму при заданной доходности. Сегодня в России ориентировочная доходность консервативных инвестиций, имеющих низкий уровень риска и приносящих пассивный доход, составляет 20 % годовых.

Пусть на оплату текущих расходов нам ежемесячно необходимо 100 000 рублей (семья в Москве). За год это составит 100 000 × × 12 = 1 200 000 рублей. А это, в свою очередь, — 20 %, или 1/5 часть, исходного капитала. Таким образом, нужный нам капитал составляет 1 200 000 × 5 = 6 000 000 рублей. Тот же результат мы получим, если умножим необходимую сумму ежемесячного дохода на 60.

Следовательно, если нам требуется 100 000 рублей в месяц для оплаты всех текущих расходов, то размер капитала, необходимого для обеспечения нашей финансовой безопасности, составляет 6 000 000 рублей. Другими словами, имея капитал в 6 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, мы будем ежемесячно получать пассивный доход, равный 100 000 рублей.

Проведем аналогичный расчет для семьи, проживающей в регионе: имея капитал в 1 800 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, мы будем ежемесячно получать пассивный доход 30 000 рублей.

Цель № 3. Финансовая свобода — капитал, пассивные доходы от которого превышают Ваши возможные текущие расходы.

С момента, когда Вы достигнете финансовой свободы, Вы больше никогда в жизни не будете вынуждены работать за деньги. Вы сможете работать ради удовольствия, самореализации, дальнейшего роста. Но у Вас уже не будет *необходимости* работать, чтобы оплачивать текущие расходы Вашей семьи.

Финансовая свобода — это неограниченная по времени свобода от необходимости работать ради денег.

Расчет капитала, обеспечивающего финансовую свободу, осуществляется так же, как и капитала, необходимого для финансовой безопасности. Предположим, Вам нужно 300 000 рублей ежемесячно для поддержания комфортного уровня жизни (семья в Москве). В этом случае для достижения финансовой свободы Вам потребуется капитал, составляющий 300 000 × 60 = 18 000 000 рублей.

Для семьи в регионе, которой для достойной жизни достаточно 60 000 рублей в месяц, размер капитала финансовой свободы составит 60 000 × 60 = 3 600 000 рублей.

Отмечу, что, если Вы не умеете контролировать расходы, финансовая свобода для Вас недостижима в принципе. Какой бы пассивный доход ни приносил Ваш капитал, нет никаких гарантий, что Вы не будете ежемесячно тратить больше, чем получаете.

Таким образом, у Вас есть два пути. Вы можете держать свои расходы под контролем — и тогда Вам удастся обрести настоящую независимость от денег. Как минимум у Вас не будет *необходимости* работать, чтобы Ваша достойная жизнь и достойная жизнь Вашей семьи была обеспечена. Если же Вы принципиально не хотите ограничивать свои расходы — финансовая независимость и финансовая свобода так и останутся для Вас недостижимой мечтой. Собственно, любую неограниченно большую сумму денег можно потратить очень быстро. Если у Вас так много денег, что на обычные покупки их спустить не удается, — зайдите в казино!

*Теперь, не откладывая, рассчитайте три Ваши основные цели — **финансовую защиту, финансовую независимость и финансовую свободу**.*

Запишите суммы на видном месте в Вашей любимой записной книжке и поставьте рядом дату, когда был сделан расчет.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ
«____» _____ 20____ г.

Начальный этап — определение Ваших (Вашей семьи) ежемесячных расходов на жизнь.

1. Ваши ежемесячные расходы-минимум: сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег на месяц при условии соблюдения максимальной экономии: _____ рублей **[Бюджет-MIN]**.
2. Сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег на месяц при условии разумной экономии, но без снижения уровня жизни: _____ рублей **[Бюджет-НОРМА]**.
3. Сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег ежемесячно на все необходимые и возможные расходы для достижения высокого уровня жизни: _____ рублей **[Бюджет-MAX]**.

Цель № 1. Финансовая защита — Ваш финансовый резерв.

Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши текущие расходы по [Бюджету-MIN] (текущие расходы Вашей семьи) в течение 6–12 месяцев.

- Капитал финансовой защиты-MIN — **[Бюджет-MIN × 6]**: _____ рублей.
- Капитал финансовой защиты-НОРМА — **[Бюджет-MIN × 12]**: _____ рублей.

Цель № 2. Финансовая безопасность — капитал, пассивные доходы от которого превышают текущие расходы, необходимые Вам по **[Бюджету-MIN]**.

- Планируемая доходность пассивных инвестиций — не менее _____ % годовых **[% Пасс — ориентировочно 20 %]**.
- Коэффициент, на который необходимо умножить сумму требуемого ежемесячного дохода, чтобы получить размер инвестиционного капитала, дающего этот доход, — **[КоэфПасс = 1200 / / % Пасс]**: _____ (1200 — это 12 месяцев, умноженные на 100 %).

- Капитал финансовой безопасности-MIN — **[Бюджет-MIN × × КоэфПасс]**: _____ рублей.
- Капитал финансовой безопасности-НОРМА — **[Бюджет-НОРМА × КоэфПасс]**: _____ рублей.

Цель № 3. Финансовая свобода — капитал, пассивные доходы от которого превышают Ваши возможные текущие расходы.

Капитал финансовой свободы — **[Бюджет-MAX × КоэфПасс]**: _____ рублей.

ПРИОРИТЕТЫ ПРИ РАСХОДОВАНИИ СРЕДСТВ

Все расходы можно подразделить по приоритетам на четыре основные группы.

- Стратегически приоритетные затраты (планировать и осуществлять в первую очередь!):
  - **инвестиции в активы и погашение пассивов (долгов);**
  - средства производства;
  - здоровье, стоматология, физическая форма;
  - поездки на отдых;
  - обучение: книги по профессиональным вопросам и семинары, тренинги и курсы.
- Стратегически средние по важности затраты (планировать и делать по необходимости, а также как приз за успешное выполнение финансовых планов):
  - одежда, обувь и аксессуары для работающих членов семьи;
  - ремонт и оборудование квартиры и машины;
  - мебель;
  - бытовая техника.
- Стратегически наименее важные затраты (по возможности минимизировать):

- питание;
- хозяйственные расходы, бытовая химия;
- арендные и коммунальные платежи;
- затраты на телефон;
- одежда, обувь и игрушки детей;
- подарки, украшения;
- развлечения, личные расходы;
- развлекательные книги, диски и журналы.

- Обязательные затраты: обязательства перед семьей и близкими людьми.

Имеет смысл согласовать сумму ежемесячных выплат, на которую члены Вашей семьи (Ваши близкие) будут ориентироваться в своих планах. Значительные разовые затраты, которые Вы делаете для своих родных (например, покупка верхней одежды или расходы на здоровье, в том числе на стоматологию), можете относить к плановым затратам. То же самое относится и к затратам на себя самого.

ЦЕЛИ, РЕЗУЛЬТАТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Со стратегическими финансовыми целями взаимосвязаны *оперативные* цели персонального финансового менеджмента, в соответствии с которыми Вы должны:

- в любой момент времени знать свое истинное финансовое положение на текущий и следующий календарные месяцы;
- в момент поступления основных доходов точно знать, как их необходимо распределить:
  - какую часть нужно оставить на текущие расходы;
  - какую часть следует направить на инвестирование;
  - сколько можно потратить на плановые покупки;

- обеспечить полный учет всех существенных доходов и расходов, чтобы при анализе в конце месяца не возникала ситуация, когда деньги пришли неизвестно откуда или ушли неизвестно куда.

Система личного финансового учета должна быть максимально простой, практичной и надежной. При этом она должна занимать минимум времени.

Результаты, к которым Вы стремитесь:

- максимально ускорить выполнение Вашей инвестиционной программы;
- постоянно увеличивать обеспеченность вплоть до достижения финансовой свободы;
- минимизировать и удерживать в пределах бюджета текущие затраты;
- вознаградить себя за успешное выполнение планов и достижение целей плановыми покупками.

Существует четыре ступени персонального финансового менеджмента. Начните с первой — самой простой, требующей минимума времени. Потом Вы можете подняться на вторую ступень, далее — на третью и наконец — на четвертую. Разумеется, Вы можете внедрить все эти технологии одновременно. Однако я советую идти по ступеням строго последовательно, не пропуская ни одной. Так и толку будет больше, и риска меньше. Чем выше Вы поднимаетесь, тем больше времени и усилий станет занимать у Вас персональный финансовый менеджмент. Зато значительно повысятся его надежность и эффективность.

ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ. ДЕЛАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ ПЛАТЕЖИ СРАЗУ ПОСЛЕ ЗАРПЛАТЫ И ЖИТЬ НА ОСТАВШЕЕСЯ

Этот вид управления личными финансами самый простой и занимающий меньше всего времени. Предположим, Вы приняли решение, что ежемесячно инвестируете 10 % своей зарплаты. Например, если зарплата — 50 000 рублей, то 10 % от нее — 5000 рублей. Их Вы инвестируете сразу после получки, а на оставшиеся деньги живете до конца месяца.

Достоинства.

- Тратится минимум времени и сил.
- Нет никаких специальных отчетных форм.

Недостатки.

- Вы не контролируете приход и расход денег. Позавчера в ящике стола лежало 20 000 рублей — до зарплаты вроде хватало. А сегодня там 4000. Куда делись деньги? Кто их вообще взял? На что они потрачены? И на что жить до получки? Ситуация может стать особенно тяжелой, если в семье тратят деньги несколько человек. В этом случае несовершенство учета становится источником постоянных конфликтов.
- Нет никаких гарантий, что оставшихся денег Вам хватит до конца месяца. Фактически Вы сами никак не контролируете расходы. Обычно сразу после получки Вы тратите деньги. Потом оказывается, что их осталось мало, а до зарплаты еще далеко. Потом деньги заканчиваются — приходится занимать. Что, если к следующей зарплате Ваш долг превысит сумму, которую Вы инвестировали в прошлом месяце? Тогда инвестиции тормозятся — вместо них Вы отдаете долги.

  Другими словами, Вы не можете точно сказать, на сколько хватит денег и когда они закончатся.
- Нет никакой защиты от непредусмотренных и несанкционированных растрат. В том числе от того, что кто-то просто взял деньги оттуда, где они лежат. Без Вашего ведома. Это может быть член Вашей семьи. Или прислуга ворует. Вы не защищены от этого. Вы даже не можете точно определить, произошло это или нет.
- Нет понимания, на что тратятся деньги. В подобных случаях максимум средств уходит «на жизнь».
- Вы не можете оптимизировать и минимизировать расходы на жизнь. А ведь при Ваших доходах уровень жизни мог бы быть значительно выше, чем сейчас. Те деньги, которые сейчас бесполезно уходят «в песок», пошли бы на приобретение чего-то важного и дорогостоящего. Того, что стоит больше, чем Ваш доход за несколько месяцев. Того, что действительно повышает Ваш уровень жизни. Например, это может быть дом или квартира, хороший автомобиль или отдых за рубежом.

- Наконец, Вы не сможете эффективно выполнять программу инвестиций. Данная технология неплохо подходит для инвестиций небольшой части дохода — до 10 %. А вот для более существенных инвестиций (до 50 %) она не годится. Ведь, ограничиваясь ею, Вы не контролируете свои деньги. Напротив, Ваши деньги контролируют Вас.

Итак, если Вы хотите большего, то сначала должны взять свои деньги под контроль. Потом Вы сможете анализировать и планировать их движение. И наконец Вы сможете ими управлять.

ВТОРАЯ СТУПЕНЬ. ТО ЖЕ ПЛЮС ОБЩИЙ КОНТРОЛЬ ПРИХОДА И РАСХОДА СРЕДСТВ ЧЕРЕЗ КАССОВУЮ КНИГУ

Вы заводите личную кассовую книгу. Это листок, который заполняется по специальной форме и находится там, где лежат Ваши деньги. Туда Вы записываете каждый приход и каждый расход денег. Затем выводите остаток и проверяете его, пересчитывая деньги.

Достоинства.

- Вы берете под общий контроль каждый приход и расход денег в доме.
- В любой момент Вы точно знаете, сколько денег у Вас осталось. Вы можете легко прикинуть, хватит ли их до следующей получки. И если не хватит, то на сколько.
- Вы знаете, кто брал деньги, когда и на что. Если кто-то берет деньги без спроса, Вы быстро и легко это обнаружите. Но, скорее всего, этого не произойдет.
- Вы можете приблизительно подсчитать, сколько и на что Вы потратили денег за месяц.
- Если Вы забыли записать какую-то операцию, то скоро обнаружите это и сможете все восстановить по горячим следам.
- Достаточно одной простой отчетной формы, которая лежит у Вас дома рядом с деньгами.

Недостатки.

- У Вас нет точных данных о том, сколько денег на что именно потрачено. Нет разделения затрат по статьям. Это значит, что отсутствует истинное понимание структуры затрат. Нет их полного контроля.
- В связи с этим Вы не в силах оптимизировать финансовые потоки и минимизировать затраты на жизнь. Следовательно, Вы не можете довести уровень жизни до максимума. И эффективность Ваших инвестиций также будет далека от максимальной.

ТРЕТЬЯ СТУПЕНЬ. ТО ЖЕ ПЛЮС ТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИХОДА И РАСХОДА СРЕДСТВ — ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

На предыдущем этапе Вы берете под контроль финансовые потоки, проходящие через Вашу личную кассу. Теперь Вы берете под контроль финансовые потоки, проходящие через Ваш карман (бумажник или кошелек). Вы записываете расходы в реальном времени с точностью до рубля и разносите их по основным статьям затрат. В конце каждого месяца Вы точно знаете, куда и как были потрачены деньги.

Достоинства.

- Вы берете деньги под полный контроль.
- Вы можете точно подсчитать, сколько и на что Вы потратили денег за месяц.
- Возможность сверить кассовую книгу с отчетом из бумажника позволяет значительно повысить точность учета. Кроме того, так Вам будет легче восстанавливать пропущенные операции.
- Вы видите общую картину, а соответственно, четко осознаете, какие статьи затрат следует сократить.
- Для всего этого достаточно двух простых отчетных форм: одна хранится дома, другая — в бумажнике. А в третьей форме Вы сводите результаты учета за месяц.

Недостаток. Вы можете сделать полный и точный финансовый анализ. Но это будет анализ уже совершенных операций — как говорят

американцы, «посмертный». Даже если Вы увидите большой перерасход по одной из статей, то ничего не сможете исправить. Ведь Вы уже потратили эти деньги.

Чтобы по-настоящему управлять деньгами, Вы должны принимать решения непосредственно в тот момент, когда собираетесь платить, а не в начале следующего месяца, когда все деньги давно потрачены.

ЧЕТВЕРТАЯ СТУПЕНЬ. ТО ЖЕ ПЛЮС БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Опираясь на данные финансового учета и анализа, можно составить бюджет на следующий месяц. Например, Вы решили, что инвестируете не менее 25 % доходов. Еще 10 % Вы собираетесь потратить на вещь, которую ужасно хотите купить. Значит, все расходы на жизнь должны уложиться в 65 % доходов.

Вы планируете, как эта сумма будет распределяться по разным статьям затрат, например сколько сможете потратить на еду, а сколько придется отдать на коммунальные платежи. Если Вы определили план затрат на месяц по каждой статье — у Вас есть бюджет. Теперь, перед тем как заплатить, Вы видите, насколько вписываетесь в этот бюджет. Если Вы уже потратили больше, чем следует, подумайте, можете ли отказаться от вещи, на которую откладывали 10 %.

Именно тогда, когда Вы многое не покупаете из-за бюджетных ограничений, можно тратить сэкономленные деньги на то, что Вам больше всего нужно и больше всего хочется. В этом случае не деньги управляют Вами, а Вы целиком и полностью управляете доходами.

Достоинства.

- Вы управляете расходами в реальном времени, Ваши деньги находятся под Вашим полным контролем.
- При каждом платеже Вы знаете, как он отразится на Вашем финансовом положении в целом.
- Вы делаете запланированные платежи — даже самые крупные — уверенно и с легким сердцем.

- Вы можете эффективно оптимизировать свои доходы и расходы.
- Вы в силах поддерживать максимально доступный Вам уровень жизни.
- Ваши финансовые возможности увеличиваются многократно при тех же доходах.
- У Вас получается максимально эффективно аккумулировать средства на крупные, наиболее важные приобретения.
- Вы можете год за годом инвестировать до 50 % своих доходов и даже более, что обеспечит быстрый и ощутимый рост благосостояния. В перспективе это значит, что Вы станете весьма обеспеченным человеком. Не только по российским, но и по мировым масштабам.
- Для всего перечисленного Вы используете те же отчетные формы, что и в предыдущем случае, — с небольшими дополнениями.

Недостаток. Вам придется тратить от одного до нескольких часов, чтобы свести и проверить финансовый отчет за прошедший месяц, а потом рассчитать бюджет на следующий месяц. Я, например, после многолетних тренировок трачу на это от получаса да часа ежемесячно.

Итак, Вы полностью контролируете состояние финансов в каждый момент времени. Технология делает принятие решений максимально удобным и комфортным, и Вы тратите лишь необходимый минимум сил. И все же без самодисциплины не обойтись.

ТЕКУЩИЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: ВАША КАССОВАЯ КНИГА

Вы решили взять под контроль личные доходы и расходы. Физически они проходят через два места.

- **Ваш бумажник (кошелек).** Его Вы носите при себе и в большинстве случаев именно из него вынимаете деньги, которые на что-то тратите.
- **Ваша личная касса.** Место в доме, где хранится запас наличности. Заработав деньги, Вы наверняка приносите их домой и кладете в определенное место. Это может быть конверт в ящике письменного

стола, запирающемся на ключ. По мере необходимости Вы достаете деньги из кассы и кладете в бумажник, чтобы потом потратить. В идеале в Вашем бумажнике должно быть ровно столько денег, сколько требуется на ближайшие покупки, плюс небольшая сумма на личные расходы. Кроме того, в специальном отделении бумажника может лежать Ваш финансовый резерв, к которому Вы не прикасаетесь практически ни при каких обстоятельствах. Если Вы всегда носите крупную сумму денег, то тренируете в себе ощущение обеспеченного человека. Конечно, если существует повышенный риск кражи бумажника, можете не следовать этой рекомендации.

Если у Вас еще нет личной кассы — заведите ее!

В первую очередь Вы должны взять под контроль личную кассу. Для начала заведите *личную кассовую книгу*. Можете просто использовать небольшой листок бумаги, который вместе с ручкой положите туда же, где хранятся деньги. Такой листок Вы будете заводить каждый месяц. Он может иметь примерно такой вид.

Касса Сергеева С. В. — март 2010 года

Остаток на 01.03.10: 11 000	**«+»**	**«–»**	**Остаток**
Продукты — 02.03.10		1500	9500
Коммунальные платежи — 03.03.10		3500	6000
З/П — 05.03.10	45 000		51 000
Инвестиции — 05.03.10		15 000	36 000
Подарки — 06.03.10		3000	33 000
...	...	...	...

Обычно, чтобы зафиксировать все операции, проходящие по личной кассе за месяц, хватает квадратного листка для записок (или взятого из маленькой записной книжки), разлинованного с двух сторон.

Есть **несколько простых правил**, которые помогут держать личную кассу под полным контролем.

- Всегда делайте запись в кассовой книге, когда кладете деньги в кассу или берете их оттуда. При этом сразу вычисляйте и записывайте новый остаток.

- После совершения операции по кассе как можно чаще проверяйте новый остаток, *физически пересчитывая оставшиеся в кассе деньги.* Как минимум делайте это хотя бы один раз в день.
- Если расчетный остаток не сходится с реальной суммой денег в кассе, незамедлительно проведите расследование.
  - Возможно, Вы ошиблись в арифметике.
  - Возможно, Вы забыли записать какую-то операцию.
  - Возможно, кто-то без предупреждения взял деньги из кассы и не положил вместо них бумажку «Взял X руб. на то-то».
  - Возможно, кто-то без предупреждения положил деньги в кассу (у меня такого не случалось ни разу, но возможно, Вам повезет).

  С момента, когда Вы в предыдущий раз лично пересчитывали кассу и остаток был верен, обычно проходит немного времени, поэтому восстановить пропущенные операции чаще всего удается без труда.

Таким образом, на протяжении всего месяца Вы точно знаете состояние кассы. А когда месяц заканчивается, у Вас на руках оказывается полный и абсолютно надежный отчет.

Остался еще один важный вопрос: **сколько кассовых книг у Вас должно быть**?

Необходимо разделять:

- инвестиционный капитал;
- капитал бизнеса;
- личный капитал.

Если у Вас проходит всего несколько операций с инвестициями за месяц, нет необходимости заводить для них отдельную кассу. Однако если у Вас свой бизнес и часть его средств Вы храните дома — необходимы отдельная касса и отдельная кассовая книга. Для надежности кассового учета никогда не тратьте деньги из этой кассы на личные нужды. Сначала перенесите нужную сумму в личную кассу. Разумеется, Вы фиксируете операцию расхода в кассе бизнеса и прихода на ту же сумму — в личной кассе. При этом нелишне физически пересчитать остатки средств в обеих кассах.

Тот же принцип действует, если в семье средства расходуют несколько человек. **У каждого члена семьи должна быть личная касса.** Желательно — со своей собственной кассовой книгой. Например, если Вы передаете деньги жене, то отмечаете в своей кассовой книге расход, а она в своей — приход той же суммы. Не рекомендую вести общую кассу, из которой могут брать деньги несколько человек по своему усмотрению. В этом случае Вы никогда не получите контроля над финансовыми потоками.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ: ОСНОВНЫЕ ЗАТРАТНЫЕ СТАТЬИ

Система персонального финансового менеджмента строится так же, как и система финансового менеджмента на предприятии. Сначала Вы осуществляете финансовый учет. Потом, основываясь на его результатах, проводите финансовый анализ. Затем — бюджетирование. И наконец запускаете финансовый менеджмент, который включает в себя все предыдущие шаги.

Взяв под контроль финансовые потоки, проходящие через Вашу личную кассу, Вы заложили прочный фундамент для системы личного финансового учета. Теперь необходимо выстроить на этом фундаменте здание. То есть взять под контроль финансовые потоки, проходящие через Ваш бумажник (карман, кошелек — кому как больше нравится).

Занимаясь личным финансовым учетом много лет, я понял, насколько легко не записать вовремя какую-то операцию. А это не позволит впоследствии оценить истинное состояние финансов за прошедший месяц. Поэтому я пришел к выводу, что система должна быть максимально простой. Кроме того, как я уже говорил, все операции должны записываться в момент их совершения. Только это обеспечивает финансовому учету настоящую надежность.

Поэтому забудем о компьютере и об Excel. Чем проще и доступней, тем надежней. Идеальная система учета — листок бумаги, лежащий в бумажнике вместе с ручкой. Листок удобно крепить к развороту бумажника обычными канцелярскими скрепками. Когда нужно зафик-

сировать финансовую операцию, Вы достаете бумажник, раскрываете его, берете ручку, записываете сумму, прикрепляете ручку на место и кладете бумажник в карман. Быстро, просто, эффективно, надежно! Важно, чтобы Ваш бумажник подходил для подобного использования (предпочтительнее всего вертикальный вариант, в котором умещается ручка).

Для учета операций за месяц Вам потребуется один основной листок и, возможно, несколько вспомогательных — это зависит от интенсивности финансовых операций. Можете использовать стандартные листки для записей (или вырванные из маленького блокнота). Можете вырезать из обычной тетради в клетку листочки подходящего размера.

Ниже я опишу систему, которой пользуюсь сам.

Прежде всего необходимо определить основные статьи текущих затрат, которые Вы контролируете. У меня это:

- **Пр** — продукты (крупные разовые затраты на закупки к празднику можно выносить как плановые);
- **Хоз** — хозяйственные расходы: бытовая химия и т. д. (без учета плановых покупок!);
- **Жена** — обязательные отчисления жене для расходов на детей и няню, а также для ее собственных расходов;
- **Мама** — обязательные отчисления маме;
- **Ар** — арендные платежи за имущество: квартиру, машину, дачу, телефоны и т. д.;
- **Подарки** — эта статья особенно разрастается в марте и декабре;
- **К** — книги, кассеты, CD, DVD;
- **Тр** — тренировки в тренажерном зале;
- **Р** — развлечения и прочие растраты;
- **П** — прочие мелкие расходы (не записываются, рассчитываются по остатку, см. «отчет за месяц»).

На начальном этапе финансового учета Вы можете просто записывать расходы по различным статьям. При этом можно фиксировать

расходы по каждой статье списком и потом их суммировать либо сразу складывать в уме текущий итог с суммой нового платежа, зачеркивать предыдущий итог и записывать новый (заодно упражняетесь в устном счете). Сам я сперва писал суммы списком, но потом стал их складывать. Так нагляднее: сразу видно, сколько уже потрачено по данной статье.

На этом этапе основной листок личного финансового учета может выглядеть примерно так.

Пр 1560 + 200 + 150 + 780 + 2130 + 1880 + 620
Хоз 261 + 720
Жена 5000 + 800 +3000
Подарки 260 + 1020 + 540 + 200
К 160 + 387 + 115 + 230
Р 200 + 1260
Тр 1200
Ар 3650
Мама 5000

Сорочки 7000
Инвестиции в ПИФ 15 000

Как видите, для каждой статьи, по которой затраты производятся много раз за месяц, выделена отдельная часть листка. Ниже оставлено место для затрат, которые делаются один раз в месяц. Впрочем, разовые затраты и все поступления удобнее записывать сразу в листок финансового отчета за месяц (форму см. ниже). Заведите его одновременно с основным листком финансового учета и носите в бумажнике.

Иногда приходится делать много мелких покупок. Пример — еженедельная закупка продуктов или подарки к 8 Марта. В этом случае очень удобно использовать дополнительный листок со списком необходимых покупок. Закрепите его поверх основного листка финансового учета и жестко им руководствуйтесь. Это позволит резко сократить затраты и при этом ничего не упустить. По опыту скажу:

при еженедельной закупке продуктов без списка тратится в 1,5–2 раза больше денег, чем со списком. При этом особой разницы в результате нет (мистика какая-то!). После того как Вы купили все запланированное, достаточно *перенести итоговую сумму* на основной листок финансового учета.

Я так и поступаю: на каждую неделю завожу дополнительный листок, потому что часто приходится докупать продукты по мелочи. Когда наступают выходные, я переношу итоговую сумму приобретенного за неделю на основной лист учета. А потом на новом дополнительном листке составляю очередной список покупок.

В конце месяца Вы делаете финансовый отчет за месяц. Обычно на это отводится вечер последнего дня прошедшего месяца или утро первого дня нового месяца. Листок с отчетом может выглядеть так.

Остаток на 01.03.10	**11 240**
Зарплата	65 000
Затраты в марте 2010	Пр 10 780 Хоз 815 Жена 8000 Подарки 920 К 1545 Р 2890 Тр 1200 Ар 3500 Мама 5000 Поездка в Париж (частично) 10 000 Инвестиции 20 000 **П 160**
В результате затраты за март	Инвестиции 20 000 (31 %) Плановые 10 000 (15 %) Текущие + обязательные 34 810 (54 %) **Итого 64 810 (100 %)**
Остаток на 01.04.10	**11 430**

ЭТАПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА ЗА МЕСЯЦ

1. Методом фактического пересчета определяется остаток денег на конец месяца. При этом пересчитываются деньги в личной кассе и в бумажнике, результаты складываются.

ПРИМЕЧАНИЕ

Остаток на начало месяца считался таким же образом месяц назад, когда Вы готовили листок с формой для отчета. Если Вы только начинаете вести личный финансовый учет, пересчитайте деньги на текущий момент. Подготовьте листок для отчета за месяц, впишите в него остаток на начало периода и положите листок в бумажник. Кстати, в течение месяца приходы денег и разовые расходы можно сразу записывать на этот листок — для простоты.

2. Суммируются и переносятся на листок отчета поступления и затраты за месяц. Исходные данные берутся из основного листка учета и из личной кассовой книги. Для надежности цифры можно сверять друг с другом.

3. Рассчитываются расходы по статье П — прочие мелкие затраты — по формуле:

П = Остаток на начало месяца +
+ Приход – Расход –
– Остаток на конец месяца.

Если П больше нуля (что, кстати, бывает не всегда) и не превышает 2–3 % от общей суммы затрат — результаты Вашего личного финансового учета за месяц достоверны.

4. Суммируются и считаются в процентах от общего 3 основные группы затрат — **стратегические, плановые** и **текущие + обязательные**. Впоследствии эти данные хорошо использовать для сводного финансового анализа за год (например, сразу видно, какая доля личных затрат направлена на инвестиции).

5. Заполняются и кладутся в бумажник основной листок учета и листок отчета на следующий месяц.

ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

- **Сумма по статье П (прочие мелкие расходы) очень велика — значительно больше, чем можно было ожидать.** Скорее всего, Вы не вписали какие-то затраты либо приписали лишний доход. Сверяйте друг с другом листок учета и кассовую книгу, вспоминайте, что пропустили.
  - Подумайте, все ли суммы затрат по другим статьям реалистичны. Нет ли статьи, которая явно меньше, чем должна быть.
  - Если и доходы, и расходы учтены верно, вспомните, не было ли в прошедшем месяце какого-нибудь разового, необычного платежа. Вполне вероятно, что Вы забыли записать именно такой платеж. Или, возможно, был момент, когда Вы отдавали деньги, будучи нетрезвым или испытывая сильный стресс? В таком состоянии многие забывают сразу же записать расход.
  - Если ничего подобного не происходило, еще раз обдумайте все случаи, когда Вы *не записываете* расходы. Может, именно здесь Вы тратите слишком много? Взять, к примеру, обеды на работе или расходы на транспорт. Не слишком ли часто Вы пользуетесь услугами такси или частных извозчиков? Подумайте, на что здесь могут уходить основные деньги, и в следующем месяце выделите эти затраты в отдельную статью.
- **Статья П меньше нуля (!).** В этом случае можно быть уверенным: в данных Вашего учета где-то есть ошибка. Может быть, Вы не вписали какой-то доход, но скорее всего — дважды посчитали какие-то затраты. Сверяйте друг с другом листок учета и кассовую книгу, вспоминайте, где перестарались. Обращайте особое внимание на затраты, которые явно больше ожидаемого.
- **Результаты учета выверены, насколько это было возможно, но все равно врут.** Что ж, бывает и такое. Это хороший повод поразмыслить над тем, что еще Вы можете сделать, чтобы Ваш финансовый учет стал максимально надежным и достоверным. Я улучшал свою систему учета (в том числе ввел кассовую книгу) именно в результате подобных ситуаций. Так что думайте — предела совершенству нет!

Кроме того, рекомендую сделать отчет за месяц максимально правдоподобным (раз уж он не может быть верным). Данные в любом случае пригодятся Вам для анализа сводных результатов за год.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДНЫХ СТАТЕЙ БЮДЖЕТА

Теперь, когда Вы знаете, сколько денег тратите каждый месяц и на что, — самое время начать управлять этим процессом. Важно определить, насколько адекватны Ваши расходы на жизнь, и при необходимости сократить их до нужного уровня. К ним относятся затраты на питание, хозяйственные расходы, коммунальные платежи, текущие затраты на автомобиль, телефон и т. д.

Сколько вообще нужно тратить на жизнь? Для примера возьмем семью из нескольких человек, живущую в собственной (не арендованной) квартире, за которую, разумеется, нужно платить коммунальные платежи. Средняя сумма в месяц, выделяемая на жизнь каждому, зависит от того, на каком уровне благосостояния находится семья. В таблице приводятся оптимальные уровни ежемесячных затрат на жизнь для каждого члена семьи по состоянию на лето 2006 года.

Регион	Малообеспеченная семья		Семья среднего класса		Обеспеченная семья	
	Доход на одного работающего члена семьи, руб. в месяц	Затраты на жизнь, руб. в месяц	Доход на одного работающего члена семьи, руб. в месяц	Затраты на жизнь, руб. в месяц	Доход на одного работающего члена семьи, руб. в месяц	Затраты на жизнь, руб. в месяц
Москва	Менее 12 000	6000 ± ± 1500	12 000–45 000	10 000 ± ± 2500	Свыше 45 000	15 000 ± ± 5000
Экономически развитые регионы России	Менее 8000	4000 ± ±1000	8000–30 000	7000 ± ± 2000	Свыше 30 000	10 000 ± ± 2500
Экономически средние и слабые регионы России	Менее 6000	2500 ± ± 500	6000–20 000	5000 ± ± 1500	Свыше 20 000	8500 ± ± 1500

Смотришь на эти суммы, и становится тоскливо. Насколько же обесценился рубль за прошедшие годы! В упрощенном виде эту таблицу можно применить и к ситуации 2010 года.

	Семья среднего класса		**Обеспеченная семья**	
	Доход на одного работающего члена семьи, руб. в месяц	**Затраты на жизнь, руб. в месяц**	**Доход на одного работающего члена семьи, руб. в месяц**	**Затраты на жизнь, руб. в месяц**
Москва	60 000–100 000	**30 000–40 000**	Свыше 100 000	**40 000–50 000**
Регионы	30 000–70 000	**15 000–20 000**	Свыше 70 000	**25 000–40 000**

Так, если Вы вписываетесь в приведенные суммы — хорошо! Это значит, что Ваши расходы оптимально соответствуют (адекватны) Вашим доходам. А если Вы тратите больше? Это, к сожалению, означает, что Вы просто-напросто растратчик. Вы «гробите» деньги, которые зарабатываете нелегким трудом. Причем без той пользы для себя, которую могли бы получить.

Если у Вас именно такая ситуация — самое время резко сократить затраты (как говорят в Государственной Думе, «провести секвестр бюджета»). Чтобы понять, как это делается, рассмотрим реальный пример из жизни.

Один мой знакомый — назовем его Владимиром — работал коммерческим директором на крупном мясокомбинате в одном из поволжских городов-миллионников. К осени 2003 года он зарабатывал в среднем 50 000–60 000 рублей ежемесячно. Ездил на крутом джипе. А под Новый год Владимир потерял работу. Это было связано со сменой собственников комбината: новые владельцы решили первым делом поставить на все ключевые посты своих людей.

Сбережений Владимиру хватило на 2 месяца. А джип он не мог даже вывести из гаража: слишком уж много тот «съедал» бензина. Пришлось продать машину. Эти деньги в основном ушли на текущие расходы, пока продолжались поиски новой работы. Замечу, что Владимир жил и работал не в Москве, а в одном из экономически слабых российских регионов. По меркам этого региона прежняя зарплата Владимира и сейчас считается неплохой. А на конец 2003 — начало 2004 года ее

можно было назвать просто шикарной. Поэтому быстро найти работу со схожими доходами вряд ли было возможно.

Исходная ситуация. Владимир тратил практически все, что зарабатывал. То есть его затраты были весьма и весьма высокими. Выглядели они примерно так — для семьи из трех человек (муж, жена, ребенок), собаки и джипа.

Статья	Факт	План
Продукты	12 000	Пока никакого плана нет
Хозяйственные расходы	6000	
Коммунальные расходы	2000	
Автомобиль	5000	
Семья	8000	
Няня	4000	
Подарки	3000	
Развлечения	5000	
Итого	45 000	

За предыдущий год работы Владимир сумел скопить около 150 000 рублей. Из них 90 000 он потратил на покупку мебели за месяц до ухода с работы. К этому моменту его жена (опытный парикмахер) не работала уже полтора года.

Итак, Владимира уволили в конце декабря. Его финансовый запас на этот момент составлял 60 000 рублей при ежемесячных расходах 45 000. То есть его обеспеченность равнялась 40 дням. Что можно сделать в сложившейся ситуации? Давайте разработаем для Владимира рекомендации по выходу из кризиса.

- Конечно, ему нужно найти работу. Беда в том, что весной 2004 года в провинции наемному коммерческому директору или руководителю продаж было почти нереально найти работу с ежемесячным доходом 50 000–60 000 рублей. Если повезет, этого уровня можно достичь уже в процессе работы, через год-другой. Но начинать придется в лучшем случае с 20 000–30 000. И то поиск такой работы может занять несколько месяцев. Так что искать работу в любом случае придется, и нужно смириться с потерей части доходов. Но при этом необходимо придумать что-то еще.

- Можно отправить на работу жену. Все зависит от того, получится ли у нее зарабатывать больше, чем уходит на содержание няни. Предположим, ее доход после выхода на работу составит в первый месяц 5000 и в последующие — 8000. Няне платят 4000. Значит, выход на работу целесообразен.
- Нынешние расходы семьи Владимира превышают доходы, которые у него могут быть даже после успешного трудоустройства. Итак, затягивание пояса неизбежно. Более того, Владимир и при высоких доходах жил не по средствам, управление личными финансами не велось. Неудивительно, что он не смог приобрести для своей семьи квартиру в собственность.

В сложившейся ситуации будем отталкиваться от уровня жизни среднего класса. Предлагаю ориентироваться на бюджет ежемесячных текущих расходов, равный 15 000 рублей. За вычетом 4000 на оплату няни остается 11 000. На одного члена семьи ежемесячно приходится 11 000 / 3 = 3667 рублей, что укладывается в интервал расходов, рекомендованных для среднего класса в экономически слабых регионах России на 2006 год (тем более это было приемлемо в 2004-м!).

Итак, наш бюджет — 15 000 рублей. Давайте распределим его по статьям расходов. Начнем с тех статей, которые не изменятся. Это затраты на коммунальные расходы и няню.

Статья	**Факт**	**План**
Продукты	12 000	—
Хозяйственные расходы	6000	—
Коммунальные расходы	2000	2000
Автомобиль	5000	—
Семья	8000	—
Няня	4000	4000
Подарки	3000	—
Развлечения	5000	—
Итого	45 000	6000 (из 15 000)

У нас остались нераспределенными 9000 рублей на оставшиеся 6 статей бюджета. Начнем с того, без чего никак нельзя обойтись, — с питания. В том регионе в 2004 году было вполне достаточно тратить

1200–1500 рублей ежемесячно на каждого члена семьи среднего класса — ни в чем себе не отказывая. Итак, для семьи из трех человек и собаки запланируем бюджет 4500 рублей.

На хозяйственные расходы положим минимально возможную сумму — 500 рублей. За много месяцев растрат в квартире наверняка скопилось много ненужных вещей.

Остается 4000 рублей на 4 статьи бюджета.

Следующий вопрос — машина. Понятно, что джип обходится слишком дорого и «съедает» чересчур много бензина. А вот если его продать (стоил он по тем временам примерно 320 000 рублей), финансовая ситуация может сразу измениться к лучшему. Машина все равно нужна? Придется купить что-то подешевле, более приемлемое, примерно за 100 000–110 000 рублей. С ремонтом обойдется в 120 000 рублей. Итого чистая прибыль от купли-продажи единовременно составит около 200 000 рублей. Кроме того, можно будет уложить ежемесячные затраты на автомобиль в 1500 рублей.

Остается 2500 рублей на 3 статьи бюджета.

Основную часть этих средств — 2000 рублей — можно направить на семью, а оставшееся разделить: 200 рублей на подарки, 300 рублей на развлечения. Скромно, конечно, зато хватило на все! Итак, бюджет сформирован.

Статья	**Факт**	**План**
Продукты	12 000	4500
Хозяйственные расходы	6000	500
Коммунальные расходы	2000	2000
Автомобиль	5000	1500
Семья	8000	2000
Няня	4000	4000
Подарки	3000	200
Развлечения	5000	300
Итого	45 000	15 000

Результаты (бюджет затрат на следующий месяц) вписываются в основной листок учета в бумажнике примерно следующим образом.

Пр 4500 : 4 = 1125 в неделю
Хоз. 500
Коммун. 2000
Авто 1500
Семья 2000
Няня 4000
Подарки 200
Развлечения 300

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Итак, по результатам финансового анализа Вы разработали бюджет затрат на следующий месяц. Теперь можно запускать эффективное управление личными финансами. Оно состоит из двух ступеней:

- оперативного планирования прихода и расхода средств;
- принятия решений в момент совершения затрат.

Рассмотрим их на примере дальнейшего развития ситуации Владимира.

ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ: ОПЕРАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИХОДА И РАСХОДА СРЕДСТВ

Радикально сократив текущие затраты своей семьи до 15 000 рублей в месяц, Владимир увеличил свою обеспеченность до 4 месяцев (при финансовых запасах 60 000).

В январе Владимир и его жена начали искать работу. Параллельно Владимир запустил продажу машины. К концу января работу нашла только жена. Но первая зарплата будет только в феврале.

Финансовый отчет семьи Владимира за январь

Остаток на 01.01.06	**60 000**
Расходы в январе 2006	Текущие расходы семьи — 15 000
Остаток на 01.02.06	**45 000**

В феврале Владимир завершил куплю/продажу автомобилей, а его жена получила первую зарплату.

Финансовый отчет
семьи Владимира за февраль

Остаток на 01.02.06	**45 000**
Доходы в феврале 2006	Зарплата жены — 5000 Продажа джипа — 320 000
Расходы в феврале 2006	Текущие расходы семьи — 15 000 Покупка и ремонт авто — 120 000
Остаток на 01.03.06	**235 000**

К этому моменту обеспеченность семьи Владимира составляет 15,6 месяца — неплохо для безработного. Особенно если учесть, что еще месяц назад у него было всего 40 дней до нищеты. А когда человек сам о себе заботится, обстоятельства часто складываются в его пользу. И вот в конце февраля Владимир находит работу с доходом 30 000 рублей в месяц. Первая зарплата ожидается в последнюю неделю марта.

Поскольку в марте финансовая ситуация Владимира улучшается настолько, что совокупный доход семьи значительно превышает необходимые текущие расходы, — наступает время оперативного финансового планирования.

Начнем с того, что разделим все расходы семьи Владимира в течение месяца на постоянные, которые приходится делать каждую неделю, и разовые, которые можно делать раз в месяц. Раз в месяц (после получки) можно оплачивать коммунальные услуги, няню и отдавать деньги на расходы семьи. Остальные траты — постоянные.

Постоянные расходы (каждую неделю)	**Разовые расходы (раз в месяц)**
Продукты 4500 Хоз. 500 Авто 1500 Подарки 200 Развлечения 300	Коммун. 2000 Семья 2000 Няня 4000
Итого: — за месяц 7000 — за неделю 1750	Итого за месяц: 8000

Для удобства планирования разобьем месяц на четыре недели: в марте это числа с 1 по 7-е, с 8 по 14-е, с 15 по 21-е и с 22 по 31-е.

Теперь составим график прихода и расхода денег в течение месяца. Остаток на начало месяца — 10 000 рублей — наличные, лежащие дома в личной кассе и в бумажнике, их нужно физически пересчитать. Остальные деньги Владимир разместил на счета в нескольких банках (90 000 рублей, необходимые для полугодовой финансовой защиты) и в паевые инвестиционные фонды (оставшиеся 135 000 рублей). Зарплата Владимира (30 000) и его жены (8000) ожидается в последнюю неделю месяца. Нужно также не забыть разовые затраты на подарки к 8 Марта: 2000 рублей в первую неделю. Итак, вот исходные данные.

Остаток на 01.03.06	**10 000**
Расходы 01.03–7.03	Постоянные — 1750 Подарки на 8 Марта — 2000
Остаток на 08.03.06	—
Расходы 08.03–14.03	Постоянные — 1750
Остаток на 15.03.06	--
Расходы 15.03–21.03	Постоянные — 1750
Остаток на 22.03.06	—
Доходы 22.03–31.03	Зарплата Владимира — 30 000 Зарплата жены — 8000
Расходы 22.03–31.03	Постоянные — 1750 Разовые — 8000
Остаток на 01.04.06	—

Сначала рассчитаем остатки до последней недели месяца, когда ожидаются основные доходы.

- На 08.03.06: 10 000 – 1750 – 2000 = 6250.
- На 15.03.06: 6250 – 1750 = 4500.
- На 22.03.06: 4500 – 1750 = 2750.

Теперь определим, сколько денег надо оставить в кассе на 01.04.06, чтобы их хватило до следующей получки. Если в апреле зарплата будет также в последнюю неделю месяца, то на постоянные расходы в тече-

ние четырех недель будет уходить мартовская получка. На это нужно 1750 × 4 = 7000 рублей. Это и есть плановый остаток на 1 апреля.

Рассчитаем, какими средствами можно относительно свободно распоряжаться в последнюю неделю марта:

2750 (остаток на 22.03.04) + 30 000 (зарплата Владимира) + 8000 (зарплата жены) – 1750 (постоянные расходы) – 8000 (разовые расходы) – 7000 (плановый остаток на 01.04.04) = **24 000 рублей**.

Предположим, Владимир с женой приняли решение ежемесячно инвестировать 15 000 рублей, чтобы как можно скорее построить свою финансовую защиту. Значит, за вычетом инвестиций у них остается 9000 рублей, которые можно потратить на плановые расходы. Например, 4000 на аудиосистему в новую машину Владимира и 5000 на пополнение гардероба жены. Вот как теперь выглядит график прихода и расхода денег.

Остаток на 01.03.06	**10 000**
Расходы 01.03–7.03	Постоянные – 1750 Подарки на 8 Марта – 2000
Остаток на 08.03.06	**6250**
Расходы 08.03–14.03	Постоянные – 1750
Остаток на 15.03.06	**4500**
Расходы 15.03–21.03	Постоянные – 1750
Остаток на 22.03.06	**2750**
Доходы 22.03–31.03	Зарплата Владимира – 30 000 Зарплата жены – 8000
Расходы 22.03–31.03	Постоянные – 1750 Разовые – 8000 Инвестиции – 15 000 Аудиосистема в машину – 4000 Одежда жены – 5000
Остаток на 01.04.06	**7000**

При выполнении такого графика удастся направить деньги и на инвестиции, и на плановые личные расходы. Кроме того, Владимир может быть уверен, что денег, оставшихся от мартовской зарплаты, хватит до следующей зарплаты в апреле.

ВТОРАЯ СТУПЕНЬ: ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В МОМЕНТ СОВЕРШЕНИЯ ЗАТРАТ

Итак, у Вас есть план приходов и расходов. У Вас есть кассовая книга и бюджет затрат на следующий месяц. Этот бюджет выписан на основной листок учета, который лежит в Вашем бумажнике. И он постоянно с Вами. Теперь все, что нужно сделать, — соблюсти этот график, то есть удержать затраты в пределах бюджета. Это целиком и полностью зависит от решений, которые Вы принимаете в тот самый момент, когда достанете бумажник, чтобы платить. Сумма всех принятых Вами решений об оплате влияет на выполнение или невыполнение Вашего бюджета.

Как принимать решения? Элементарно!

Каждый раз, когда Вы собираетесь в очередной раз платить, посмотрите:

- сколько Вы уже израсходовали по соответствующей статье бюджета;
- насколько увеличит расходы та сумма, которую Вы собираетесь платить;
- сколько всего Вы запланировали израсходовать по этой статье бюджета за месяц;
- исходя из всего перечисленного — можете Вы себе позволить данную покупку или нет.

Если можете — платите! Если нет — постарайтесь воздержаться. Конечно, бывают обстоятельства, когда Вы просто должны платить. Но если есть выбор — принимайте решение, которое окажется лучшим для Вас. Помните: либо ненужная мелочевка, либо что-то дорогостоящее и важное. Мелочевку купить проще. Она дешевле. Необходимые для этого деньги есть почти всегда. Но если Вы спустите все средства по мелочи, никогда не приобретете того, что действительно нужно. Поэтому Вам придется часто отказываться от мелочевки ради каждого крупного приобретения.

Чтобы легко принимать такие решения, у Вас есть все необходимое: и бюджет, и сумма расходов с начала месяца по каждой из статей всегда с Вами, на основном листке учета, лежащем в бумажнике. Пробуйте, тренируйтесь — и с каждым месяцем у Вас будет получаться все лучше

и лучше. Мой совет: не воспринимайте данные рекомендации слишком серьезно. Отнеситесь к этому как к игре — азартной игре с самим собой. Играйте и обыгрывайте свои вредные привычки, развлекайтесь. В результате Вы обязательно выиграете обеспеченность и финансовую свободу.

КАК СБЕРЕЧЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ: СОВЕТЫ ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА

Продукты и хозяйственные расходы. Продукты и хозяйственные принадлежности покупать лучше *строго по плану, еженедельно*, причем на базаре либо в магазине низких цен — там, где шире выбор и цены более приемлемые. В Москве запросто может оказаться так, что цены на фрукты в «Ашане» и даже в «Перекрестке» значительно ниже (!), чем на базаре. Зато на мясные продукты в «Перекрестке» накручивают безбожно. Что же до «Ашана», то здесь против Вас играют профессионалы. Привлекают низкими ценами там и сям; на товары, расположенные рядом, цены уже не такие низкие, а Вы не обратили на это внимания... В результате сумма среднего чека в «Ашане» оказывается в 2–3 раза больше, чем в «Перекрестке». Поневоле задумаешься: может, чем реже заезжаешь в «Ашан», тем целее бюджет? И Бог с ними, с низкими ценами?

Как минимум составление списка покупок перед визитом в крупный (по площади и ассортименту) супермаркет/гипермаркет является *обязательной* предосторожностью. И все покупки Вы должны делать *строго* по этому списку!

Конечно, можно закупаться и в таких магазинах, как «Глобус-Гурмэ», «Калинка Стокманн», «Азбука вкуса» или «Седьмой континент». Собственно, если для приготовления каких-то особых блюд потребуются редкие ингредиенты, Вы и будете искать их где-нибудь в «Азбуке вкуса». Но... еженедельно закупать в этих магазинах основную часть продуктов? Если Ваш личный доход составляет хотя бы несколько миллионов рублей в месяц, почему бы и нет? В данном случае это дело вкуса: такие закупки явно Вас не разорят. Но если доходы не превышают нескольких сот тысяч рублей в месяц, не думаю, что уместно закупать основную массу продуктов в дорогих магазинах. Иначе как полной финансовой безответственностью и наплевательским отношением к своему будущему это не назовешь.

Напротив, в экономически развитых городах-миллионниках далеко не каждый продуктовый магазин в центре города имеет сколько-нибудь приемлемые цены. Так что для совершения основных еженедельных закупок продуктов все равно придется ехать либо на базар, либо в крупные магазины сниженных цен вдали от центра. Отдельный привет Казани: собственная выпечка в сети «Бхэтле», конечно, неплоха... но приемлемой по ценам эту сеть никак не назовешь!

План закупок нужно делать исходя из трех принципов.

- Минимизация финансовых затрат.
- Минимизация временны́х затрат: не должна возникать необходимость делать большие закупки более одного раза в неделю. Для этого желательно поддерживать запасы основных расходных продуктов и закупать некоторые группы продуктов при каждой подходящей оказии.
- Вы должны суметь унести и доставить домой все, что купили (если Вы всегда за рулем, это вообще не проблема).

План составляется очень просто. Перед тем как отправляться на еженедельную закупку, проведите ревизию холодильника, шкафов на кухне и в ванной. Все продукты, средства бытовой химии и хозяйственные принадлежности, которых не хватает, запишите на маленький листочек. Прикрепите его в бумажник поверх основного листка учета. Потом, когда будете делать покупки, вписывайте их стоимость и поочередно вычеркивайте из списка. Когда закупки сделаны, перенесите суммарную стоимость (отдельно — по продуктам и хозяйственным расходам) в основной листок учета.

Лимит стоимости еженедельных закупок можете установить исходя из затрат по статьям бюджета (Продукты + Хозяйственные расходы) на неделю. Например, при затратах по бюджету 2500 рублей в неделю затраты на основные еженедельные закупки в пределах 2000 рублей могут считаться приемлемыми, 1500 — отличными.

Квартира/дом/коттедж: приобретение, ремонт и обстановка. Самое дорогое в квартире или любой другой жилой недвижимости — это площадь, квадратные метры. Большое значение имеет также, где эта недвижимость находится. Квартира в центре может стоить в несколько раз больше, чем такая же квартира на окраине. Если руководствоваться принципами экономии времени, желательно, чтобы

квартира была рядом с работой. Причем и то и другое может быть не в центре.

Когда Вы покупаете квартиру (или она достается Вам другим способом), сначала обычно делается ремонт. Здесь общий принцип прост: Вы, скорее всего, компенсируете стоимость легкого косметического ремонта при последующей продаже квартиры. Но если Вы затеете капитальный ремонт, то вернете в лучшем случае 30 % его стоимости. Самое же выгодное (если Вы не возражаете против приобретения вторичной недвижимости) — купить уже отремонтированную квартиру. Возможно, даже с частичной обстановкой. И ограничиться минимальным косметическим ремонтом. Некоторые такие квартиры в свое время ремонтировались и обставлялись с любовью и со вкусом их предыдущими владельцами. Зачем заново делать работу, которую уже сделали до Вас, и сделали хорошо? И по деньгам это может оказаться значительно выгоднее, чем проводить полномасштабный ремонт!

Мораль:
основательный ремонт стоит делать только в той квартире, где Вы будете жить длительное время.

Еще выгоднее, когда этот основательный ремонт сделали до Вас. И оплатил его кто-то другой.

Старайтесь не занимать ценную площадь квартиры ненужными (и даже нужными) предметами обстановки: большие свободные пространства хороши и удобны для жизни. Это сэкономит Вам и время, и деньги, и нервы.

Автомобиль. *Его стоимость должна быть не больше, чем два месячных дохода Вашей семьи.* Зарабатываете в месяц 150 000 — можете купить себе автомобиль стоимостью до 300 000. Таковы требования жесткого финансового менеджмента. Напоминаю: приобретение автомобиля в кредит — легкий и удобный путь к тому, чтобы Вы так никогда и не стали обеспеченным человеком. Вообще, потребительские кредиты — эффективный макроэкономический инструмент, повышающий для экономики отдачу от финансово безграмотных граждан. Сначала люди нахапают себе кредитов, понакупив то, что им не по карману. А потом вынуждены вкалывать без продыху, чтобы все не потерять. В значительной степени по этому принципу и организована американская экономика. Могу сказать, что последние несколько автомобилей, которые я приобретал для моей семьи (сам-то я не водитель), стоили *существенно меньше*, чем двухмесячный доход нашей семьи.

Одежда, обувь и аксессуары. Эти вещи могут играть значительную роль при переговорах и вообще при решении любых вопросов, связанных с финансами. Достаточно двух-трех качественных наборов одежды и аксессуаров для каждого работающего члена семьи. Меньше шмоток — меньше шкафов. Больше свободного места в доме. Легче делать уборку. Вариант: четыре-пять хороших костюмов, полностью укомплектованных сорочками и галстуками. Только закупайте их не в России, а в Лондоне, Париже или Милане. (Многие, как известно, летают именно в Милан. Только там, кроме шопинга, делать практически нечего. Так что я за Лондон и Париж.) Учитывая разницу цен, экономия при приобретении двух костюмов полностью окупает поездку всей семьи!

В Париже мне особенно нравится одно волшебное место — «модная деревня» — La Vallee Village. Здесь бутики предлагают коллекции предыдущего сезона более 75 ведущих марок с более чем 50%-ной скидкой. Плюс к этому во всех магазинах при покупке на сумму свыше 175 евро оформят tax free. «Деревня» находится в 40 минутах езды от центра столицы и в 5 минутах от Диснейленда. Как доехать: из Парижа на RER-е в направлении Marne-la-Vallee-Chessy (это, собственно, и есть сам Диснейленд) до остановки Val d'Europe. Выходите и сразу поворачиваете направо. Перед Вами большой торговый центр (одежда на любой вкус и цвет, парфюмерия, детские товары и т. д.). Если пройти его до конца, то в районе кафешек окажется выход якобы на улицу. Там-то и расположена «модная деревня». Покупателям будут рады с понедельника по субботу с 10:00 до 19:00 зимой и до 20:00 летом; в воскресенье — с 11:00 до 19:00. С 10:00 все уже работает, кроме торгового центра, через который Вы обычно проходите в «деревню моды», — его нужно будет обойти по улице справа.

Аналогичные «модные деревни» есть недалеко от Барселоны, Брюсселя, Дюссельдорфа, Лондона, Дублина, Мадрида, Милана, Мюнхена, Нюрнберга и Франкфурта. Информацию смотрите, например, на таких сайтах, как:

- **http://www.lbudget.ru/rubrics/print.php?rid=902**;
- **http://www.zagran.kiev.ua/article.php?new=447&idart=447148**.

Книги и диски. Не следует покупать то, что не очень сильно хочется прочитать/посмотреть! Сначала Вы думаете: «Почему бы не купить эту книгу/диск?» Потом заставляете себя читать и смотреть то, что даже не особо полезно. Лучше сконцентрировать внимание на наиболее

достойных книгах и фильмах. А если финансы не позволяют читать/смотреть стóящие вещи — лучше пообщаться с семьей. Или приготовить что-нибудь вкусное и полезное. Или просто полежать и отдохнуть!

Развлечения и прочие растраты. Принцип простой — не метать бисер перед свиньями. Используйте свои время и деньги для общения с людьми, которые действительно интересны, полезны и нужны! Кроме того, если есть возможность ограничить затраты, всегда так и поступайте — в этом нет ничего зазорного! Посидеть дома можно ничуть не хуже, чем в приличном ресторане. К примеру, Вы любите элитные напитки. Учтите, что бутылка отменного вина или коньяка, которую Вы прикончите с друзьями дома, может стоить столько же, сколько 100–200 мл напитка такого же класса в ресторане.

Что касается встреч с клиентами и партнерами, то их можно проводить либо в кофейне, либо у самих клиентов в офисе. Исключение — статусные переговоры. Но их следует вести только ради *серьезных* денег и контрактов. Или в том случае, если Вы действительно хотите доставить этому человеку (этим людям) удовольствие, причем по полной программе. В это можно и вложиться! Впрочем, в таком случае затраты, скорее всего, лягут на представительские расходы бизнеса... И вообще, не будем мешать кислое с пресным. Если Вы ведете переговоры серьезного уровня — связанные с бизнесом или инвестициями, — Ваши представительские расходы могут достигать весьма серьезных величин. Но ведь они не относятся к затратам личного бюджета.

Тренировки. Расходы на здоровье — святое. План тренировок нужно соблюдать как «Отче наш». А то, что это не очень легко, — еще один повод, чтобы не слишком налегать на калорийные изыски. За свои же деньги гробить собственное здоровье и перенапрягать силу воли — это уже слишком!

ВЫСШИЙ ПИЛОТАЖ: ОПТИМИЗАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕМЬИ, СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

В предыдущих разделах я довольно много говорил об управлении семейными доходами и расходами. И все же в тех рассуждениях было одно важное неявное допущение, а именно: **Вы можете полностью контролировать все доходы и все расходы Вашей семьи.**

А ведь специфика семейных финансов как раз в том и заключается, что через Вас может проходить только часть семейных доходов, если деньги зарабатываете не только Вы. Но самое главное — практически всегда деньги тратятся несколькими людьми одновременно. А это означает, что ни один член семьи в отдельности не может полностью контролировать финансовые потоки семьи в целом. Что же получается — неужели все приведенные выше технологии не подходят для семейного бюджета?

На самом деле, чтобы применять их в семье, нужно всего лишь несколько дополнений. И это тем более важно, поскольку финансовые разногласия — основная причина раздоров в семье. Более того — причина многих разводов. Поэтому:

- Вы должны *договориться* о правилах, по которым в семье решаются финансовые вопросы;
- на каждого члена семьи, зарабатывающего или тратящего деньги, заведите свой учет и бюджет;
- договаривайтесь о постоянных ежемесячных выплатах;
- крупные разовые затраты планируйте отдельно, сверх постоянных ежемесячных выплат;
- планируйте бюджет жестко, исполняйте четко;
- время от времени давайте больше того, что обещали;
- если старые правила не подходят для новой ситуации — лучше изменить правила, чем разрушить отношения.

Первый принцип — самый главный. Финансовые вопросы слишком важны, слишком существенны. И слишком легко порождают раздоры. Здесь не место предположениям и недомолвкам! Решение каждого финансового вопроса может породить разногласия и споры. А значит, Вы должны минимизировать количество случаев принятия решений.

Как это сделать? Очень просто. Прежде всего придумайте, обсудите и примите правила, по которым будут решаться финансовые вопросы в Вашей семье. Вы можете их четко проговорить. А еще лучше — записать (хотя бы основные цифры). В соответствии с ними Вы сможете легко принимать большинство решений. А если возникает ситуация, для которой правила не подходят? Создайте новое — для следующих подобных ситуаций.

ПРИМЕР

Перед рождением второго ребенка мы с женой вместе зарабатывали деньги. Она из своих доходов оплачивала няню и другие расходы на сына, все коммунальные платежи, покупала кое-какие продукты. И еще немного оставалось на ее личные расходы.

Потом жена ушла в декрет. Теперь я должен был давать ей деньги, чтобы она продолжала оплачивать эти расходы. Финансовое положение семьи было напряженным: мы как раз заканчивали выплачивать большой заем. Поэтому жена экономила, как могла, и подходила ко мне за деньгами, когда ранее выданная сумма заканчивалась полностью. Иногда мне было несложно подкинуть ей деньжат. Но случалось (когда у меня самого было мало наличных), что ситуация меня напрягала. Поскольку деньги нужно было давать минимум раз в неделю, напряжение создавалось довольно часто.

Я понимал, что все идет, как и должно бы. Но все же... Ведь до этого я вообще не тратил денег на все эти расходы. Жена брала их на себя. А теперь несколько раз в месяц я должен был принимать решение, давать ли деньги и если давать, то сколько. Вы скажете: что тут решать — давай, сколько просят. Не все так просто. Сегодня дашь пять тысяч, завтра — десять. А послезавтра попросят пятьдесят тысяч, потом — сто... Не давать денег? А почему, на каких основаниях? Ведь просят не из прихоти. Но с другой стороны, сколько там на самом деле нужно? Десять тысяч или всего шесть? Откуда я могу знать?! Получается, что и давать надо, и сопротивляться каждый раз. Для порядка, чтобы деньги слишком легко не тратились. Вопросы глупые задавать: на что деньги понадобились — на памперсы или на детское питание?

А теперь представьте, как все это выглядит с точки зрения жены. На детей, получается, муж денег жалеет? В результате и у меня напряжение, и у нее обида. Тут и до ссор рукой подать.

Проходит месяц, другой — вижу: что-то здесь не так. В чем же дело? Начинаю думать: а что мне не нравится? Деньги давать я готов, понимаю, что надо. Беда в другом: я не знаю, когда давать. И как объективно определить, сколько денег необходимо, а что уже по желанию: можно дать, можно сэкономить. У жены тоже вопрос не в том, чтобы попросить денег. Ей нужна уверенность, что необходимые и достаточные суммы будут выданы своевременно. И без глупых вопросов, заставляющих задумываться, следовало ли вообще заводить детей от такого скряги. Кроме того, жена привыкла сама зарабатывать и на себя, и на часть семейных расходов. Привыкла, что есть положенная ей, честным трудом заработанная сумма ежемесячного дохода. А рождение ребенка и первые месяцы с младенцем — та еще нагрузка. И по справедливости деньги, которые ей нужны на необходимые расходы, — также ее по праву. И она точно так же не должна унижаться и оправдываться, чтобы их получить.

Вот тут у меня и родилась здравая мысль. Если жена ушла с работы в декрет, чтобы заняться делами семьи, — я сам буду платить ей зарплату. Оговорим размер ежемесячных выплат, дабы на все хватало. И график их выплат по неделям. Я буду знать, сколько ежемесячно должен отдавать супруге и когда. Она будет знать, когда и сколько ждать. А дальше уже сама сможет распоряжаться своими деньгами.

Так мы вместе сели и определили, что она должна оплачивать из своей части семейного бюджета и сколько на это надо денег ежемесячно — по минимуму, по максимуму и в среднем. Посчитали — и получили сумму, в которую при известном напряжении сил можно уложиться. Я немного увеличил ее, чтобы остался запас прочности. И чтобы жена могла что-то потратить на себя саму. Сумму окончательно согласовали, определили график выплат по неделям. И началась новая жизнь, в которой внутрисемейные финансовые конфликты были ликвидированы как класс.

На таких условиях мы продержались несколько месяцев. Потом жене стало не хватать этой суммы. Начались займы в счет бюджета следующего месяца (заметьте, вполне цивилизованное решение). Когда это повторилось второй месяц подряд, я понял, что пора опять поговорить о семейных финансах. Вместе сели, подумали, почему денег стало не хватать. Причина обнаружилась вполне объективная: старший сын стал заниматься в художественной школе. А младший сынок подрос и перешел на самостоятельное питание. Когда мы все рассчитали, я увеличил бюджет на объективно необходимую сумму.

Данная история поможет разобраться с ситуацией, когда кто-то в семье тратит деньги, но не зарабатывает их. А что делать, когда есть и расходы, и доходы (например, у жены)?

- Если жена зарабатывает меньше, чем нужно на оплату всех расходов по семейному бюджету, которые целесообразнее делать ей (с *обязательным* учетом ее личных расходов), — планируйте для нее ежемесячную доплату.
- Если жена зарабатывает достаточно, чтобы полностью оплачивать свою часть расходов или чуть больше, — она практически автономно решает свои финансовые вопросы.
- Если жена зарабатывает значительно больше, чем нужно для оплаты ее части расходов, — Вы можете договориться о принципе, по которому она вносит деньги в общий котел для плановых покупок

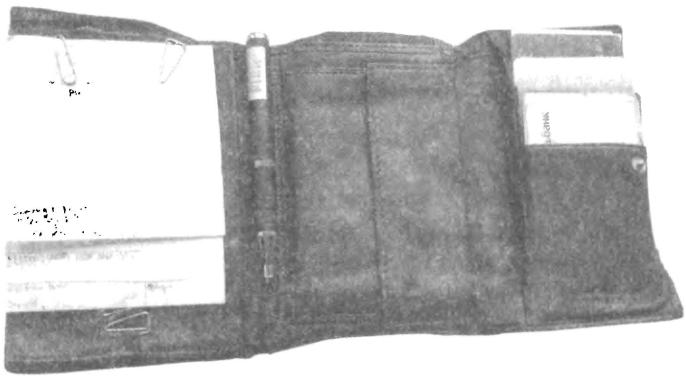
и инвестиций. Это может быть ежемесячная фиксированная сумма. Или, наоборот, она может оставлять фиксированную сумму себе и вносить в общий котел все, что сверху.

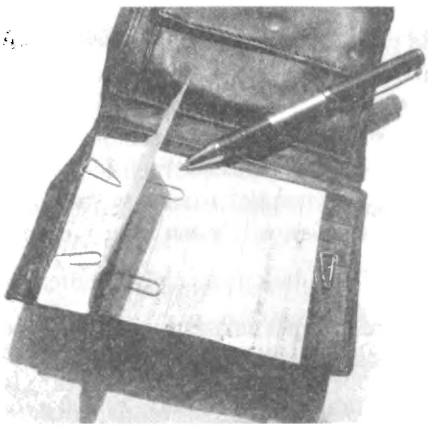
И последнее: крупные приобретения любого из членов Вашей семьи — это *плановые* затраты. Они не относятся к текущим расходам на жизнь и не включаются в них! Напротив, эти затраты специально планируются. И для них отдельно аккумулируются средства. Будь то шуба, машина, поход к стоматологу за новой улыбкой. Или романтический отдых всей семьей на Бали (или в Париже). Чем жестче Вы ограничиваете текущие расходы на жизнь, тем больше можете позволить себе крупных плановых приобретений. Для этого и нужны совместные усилия всех членов семьи по управлению семейными доходами и расходами. Главным приобретением может стать финансовая свобода всей семьи. Финансовая свобода, которая изменит Ваши возможности, расширит горизонты. Которая даст многое Вам и еще больше — Вашим детям.

ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ: МОЙ ОПЫТ

За многие годы у меня сформировалась привычная и удобная система ведения личного бюджета. Перечислю свои ключевые инструменты для контроля, планирования и управления личным бюджетом.

- В бумажнике — **листок бюджета на месяц (№ 1)** и **листок оперативного учета расходов с планом закупок (№ 2)**. Я прикрепляю их скрепками на центральном развороте бумажника: снизу (начало листка чуть ниже) — листок бюджета, сверху (начало листка чуть выше) — листок оперативного учета расходов с планом закупок. Также в центральном развороте бумажника крепится ручка. Когда нужно записать расход, я достаю бумажник, открываю его на центральном развороте, открепляю ручку. Если расход вносится на листок оперативного учета, который прикреплен сверху, можно сразу записать расход, прикрепить обратно ручку и закрыть бумажник. Если же расход нужно записать на листок бюджета за месяц, мне достаточно отвернуть вверх листок оперативного учета.





- В бумажнике — **листок приходов и расходов по кассе бизнеса/инвестиций (№ 3)**. Обычно я держу в бумажнике два таких листка: один за текущий месяц, другой — за предыдущий. Это помогает лучше держать под контролем динамику ежемесячных поступлений. Вкладываются эти листки в один из внутренних кармашков бумажника на боковом развороте с прозрачной верхней частью (листок за текущий месяц — сверху, чтобы, открыв данный разворот бумажника, я сразу мог увидеть нужную информацию и мне не нужно было обязательно доставать этот листок).

- В ящике стола — **листок учета операций по кассе бизнеса/инвестиций (№ 4)** за текущий месяц. Сама касса бизнеса/инвестиций хранится в сейфе.

- В ящике стола — **листок учета операций по личной кассе (№ 5)** за текущий месяц. Сама личная касса может лежать либо в конверте вместе с этим листком, либо в сейфе.

- В бумажнике или ящике стола — **листок с итоговыми показателями за последние месяцы (№ 6)**. Где Вам будет удобнее хранить этот листок, зависит от того, насколько часто приходится анализировать финансовые результаты за прошедшие месяцы и часто ли случается делать это в моменты, когда Вы находитесь вне дома.

- На компьютере — **финансовый отчет в Excel**, в который Вы ежемесячно заносите итоговые данные о финансовых операциях, прошедших за месяц. О том, как выглядит финансовый отчет и как он заполняется, речь пойдет в следующей главе.

Давайте поочередно рассмотрим, как выглядят эти листки (с 1-го по 6-й) и как они используются. При этом предположим, что речь идет о ежемесячном доходе 100 000–150 000 рублей. Человек, личный финансовый учет которого мы будем анализировать в данном примере *(не я!)*, живет в Москве. Квартира в собственности (то есть ежемесячные затраты на квартиру включают только коммунальные платежи). Жена работает, имеется ребенок. Семья пользуется услугами няни.

Договоренности о семейных финансах следующие.

- Коммунальные платежи и все затраты на машину оплачиваются из доходов жены (на машине ездит в основном она).

- Затраты на няню составляют до 15 000–20 000 рублей в месяц.

- Включая затраты на няню, общий бюджет затрат на ребенка укладывается в 30 000 рублей в месяц; эти затраты делятся пополам между мужем и женой.
- Остальную часть своих доходов жена расходует по собственному усмотрению.
- Муж ежемесячно пересылает 10 000 рублей своей маме-пенсионерке.

Листок бюджета на месяц (№ 1) в этом случае может выглядеть следующим образом.

Пр [12 000] XXXX 4841

Хоз [2000] XX XXX XXX 1354

К [3000] XXX XXXX XXXX XXXX 2368

Подарки [2000]

Ребенок [15 000] 15 000 Текущие ок. **49 000**

Мама [10 000] + плановые ок. **64 000**

Ноутбук жене [15 000]

Р [5000] XXX XXX XXXX XXXX XXXX XXXX 3400

Представительские: XXX XXX XXX XXX XXX XXXX XXXX 4300

На листочке друг над другом расписаны основные статьи затрат в форме:

- название статьи [бюджет на месяц];
- израсходованная на данный момент сумма.

Рассмотрим поочередно, на какие статьи расписываются затраты и как делаются записи в листочек.

Пр — «Продукты». При планировании закупок на месяц 12 000 на семью из 3 человек может быть вполне достаточно. Обычно после статьи затрат и суммы бюджета пишется сумма, израсходованная на данный момент по этой статье с начала месяца. Удобно писать данную сумму нарастающим итогом. Например, первый платеж за продукты составил

140 рублей — записываем сумму на листочке. Второй платеж за продукты составил 248 рублей — зачеркиваем первую сумму и пишем рядом 388 рублей. Третий платеж составил 120 рублей — зачеркиваем итоговую сумму 388 рублей, пишем рядом 508 рублей. Последний платеж можно складывать с предыдущим итогом в уме (заодно тренируется устный счет). В крайнем случае воспользуйтесь калькулятором (например, в сотовом телефоне).

Поскольку затраты по статье «Продукты» возникают часто, писать их сразу на листок бюджета не очень-то удобно. Поэтому в течение недели мы суммируем итог по статье «Продукты» на листке оперативного учета (№ 2), который крепится в бумажнике над листком бюджета. А при замене листка оперативного учета (это можно делать раз в неделю) на листок бюджета переносится сразу итоговая сумма. Первая итоговая сумма просто переписывается. Вторая итоговая сумма (со второго листка оперативного учета) складывается с первой итоговой суммой, старый итог зачеркивается, новый записывается рядом и т. д.

На листке бюджета, изображенном выше, один промежуточный итог уже зачеркнут, и рядом написан текущий итог по статье «Продукты» — 4841 рубль.

«Хоз» — «Хозяйственные расходы». Учитывая, что коммунальные платежи оплачивает из своей части доходов жена, у мужа в эту статью могут попадать затраты на разную хозяйственную мелочь: зубную пасту, стиральный порошок, лампочки... В нашем примере бюджет на месяц по этой статье — 2000 рублей.

Всего с начала месяца деньги по данной статье бюджета расходовались четыре раза. Предыдущие три промежуточных итога зачеркнуты. Итоговые затраты на текущий момент — 1354 рубля.

«К» — «Книги/кино». Сюда относятся затраты на книги и DVD с кино или музыкой — на то, что приобретается для дальнейшего прочтения, просмотра и прослушивания в домашних условиях, а также в машине, на отдыхе, на даче и т. д. В основном речь идет о приобретении книг, фильмов и музыки на «твердых» носителях для себя и своей семьи. Однако, если я приобретаю книгу в электронном виде и закачиваю ее на свой смартфон для дальнейшего прочтения, то отношу эти затраты к статье «К». Напротив, если я приобретаю книги или DVD в подарок, то отношу данные затраты к статье «Подарки». А если мы с семьей идем в кино, я записываю затраты на этот поход в статью «Р» — «Развлечения».

В нашем примере с начала месяца по статье бюджета «К» деньги расходовались пять раз, предыдущие четыре промежуточных итога зачеркнуты. Итоговые затраты на текущий момент — 2368 рублей при бюджете на месяц 3000 рублей.

«Подарки». По этой статье бюджета проводятся расходы на небольшие и средние подарки. Как по поводам, так и без них. При месячном бюджете 2000 рублей расходов по этой статье пока не было.

Более серьезные приобретения оформляются через *плановые* затраты. Те плановые затраты, которые планируется сделать в текущем месяце, записываются на листке бюджета отдельными строчками. В нашем примере это «ноутбук жене».

В большом среднем разделе листка бюджета вписываются статьи с фиксированными выплатами, плановые затраты и ожидаемые итоговые затраты.

«Ребенок» [15 000] 15 000. Как уже говорилось, общие затраты на ребенка укладываются в 30 000 в месяц. По договоренности муж передает жене из своих доходов половину этой суммы — 15 000 рублей. Скорее всего, это происходит один раз в месяц. Значит, никаких накопительных итогов: запись в нашем примере означает, что запланированная по бюджету сумма 15 000 рублей уже передана жене.

Предположим, в конце месяца муж уезжает в длительную командировку и хочет заранее передать жене оговоренную сумму на следующий месяц, чтобы у нее в начале месяца не возникло финансовой напряженности. Тогда эта строчка в листке бюджета может приобрести следующий вид:

«Ребенок» [15 000] XXXXX 30 000.

Это означает, что в данном месяце при бюджете 15 000 рублей реально было передано 30 000 рублей (и видно, что деньги передавались в два приема).

На следующий месяц данную строчку в листке бюджета можно записать так:

«Ребенок» [0/15 000].

Это означает, что при обычном ежемесячном бюджете 15 000 рублей в данном месяце бюджет по этой статье — 0. А бюджет по данной статье на следующий месяц, понятно, опять составит 15 000 рублей.

Мама [10 000]. Аналогично. Здесь обычно не возникает накопительного итога: достаточно передать (или переслать) маме всю сумму один раз в месяц. Итак, в нашем примере бюджет равен 10 000 рублей в месяц, на текущий момент деньги еще не переданы.

Ноутбук жене [15 000] — запланированная на данный месяц плановая затрата. Сколько будет стоить ноутбук, пока неясно. Но учитывая, что супруге нужен небольшой и не самый дорогой легкий ноутбук (их еще называют нетбуками), муж предварительно предполагает, что тысяч в пятнадцать уложиться удастся. На текущий момент покупка еще не сделана.

В правой части среднего раздела для ориентира записываются итоговые суммы затрат, которые можно ожидать к концу месяца при более или менее точном выполнении бюджета.

Текущие ок. **49 000**. Сумма всех текущих затрат по плану должна составить около («ок.») 49 000 рублей. Это сумма бюджетов по статьям «Пр», «Хоз», «К», «Подарки», «Ребенок», «Мама» и «Р». Добавив к этому бюджет на плановые затраты (в данном месяце это только «ноутбук жене» — 15 000 рублей), получаем 64 000 рублей, что и отражено строчкой ниже: + плановые ок. **64 000**.

Ниже идут две статьи затрат, по которым (в моей практике) довольно часто возникают расходы в течение месяца. Поэтому удобно вынести эти две статьи в нижнюю часть листка бюджета и отвести на каждую из них дополнительное место. Это позволяет оперативно вписывать следующий промежуточный итог при возникновении очередных затрат по данным статьям. Причем даже не придется отгибать вверх листок оперативного учета. Он, как я уже упоминал, крепится в центральном развороте бумажника поверх листка бюджета и на пару сантиметров выше его.

Р — «Развлечения и прочие растраты». Сюда, к примеру, могут относиться затраты на поход в кино, театр, ресторан, клуб и т. д. Если ко мне вечером должны прийти друзья и я перед их визитом закупаю хороший алкоголь, такие затраты я обычно тоже вписываю в графу «Р». Сюда же я включаю оплату своего входного билета, когда иду с детьми в зоопарк (дети до 18 лет проходят в Московский зоопарк бесплатно). А вот поездки на отдых за границу в данную статью не включаются: это плановые затраты! В нашем примере месячный бюджет по статье «Р» равен 5000 рублей, из которых на данный момент израсходовано 3400 рублей.

«Представительские» — особая статья затрат, где учитываются расходы, сделанные Вами для нужд компании, в которой Вы работаете или которой владеете. Эти расходы позже будут Вам компенсированы. Если Вам вернули из кассы деньги, которые Вы потратили, просто вычеркиваете эту сумму из «Представительских». В результате к концу месяца «Представительские» могут оказаться равными нулю. А могут быть и отрицательными. Например, Вы отдали деньги из своего кошелька на нужды компании в прошлом месяце (по итогам того месяца «Представительские» оказались больше нуля), а Вам вернули эту сумму в текущем месяце.

Если же Вы собственник бизнеса, то можете организовать возмещение себе «Представительских» из кассы компании раз в месяц, но можете обойтись и без этого. Достаточно сообщить своему финансисту размер «Представительских» и вычесть эту сумму из доходов, полученных Вами от своего бизнеса в отчетном месяце, а также из личных затрат.

Таким образом, мы выяснили, как выглядит листок бюджета и как туда заносится информация в течение месяца. А как выглядит листок оперативного учета и как он соотносится с листком бюджета?

Листок оперативного учета расходов с планом закупок (№ 2) может выглядеть так.

Подшить брюки костюмов из Парижа.
Купить походную электробритву.

— Картошка 5 кг, капуста, помидоры, огурцы, перец, салат, зелень.
— Яблоки, груши, мандарины, апельсины, бананы, хурма.
— Говядина 1,5 кг, куриные крылышки 2 кг.
— Копченая говядина 0,5 кг, куриный рулет 0,5 кг.
— Сметана 15 %, творожки 6 шт., молоко 2 л, «Растишка».
— «Космостарз» 2 пачки, чай зеленый 2 упаковки.
— Зубная паста взрослая и детская.
— Стиральный порошок «автомат» 4–5 кг.

XXX XXXX XXXX XXXX 1345

Сверху записываются разовые покупки, которые нужно совершить с отдельной оказией. Например, в продуктовые магазины Вы заходите раз в неделю, чтобы совершить основную плановую закупку продуктов на неделю, и еще несколько раз, когда докупаете свежие продукты в течение недели. А вот визит в ателье, чтобы подшить брюки, Вам нужно будет спланировать отдельно. Скорее всего, так, чтобы совместить с другими полезными делами по пути.

Таким образом, в верхний раздел листка оперативного учета попадают покупки, которые необходимо планировать отдельно, но которые недостаточно велики, чтобы выносить их в плановые затраты. Впрочем, я могу вписать в данный раздел и те плановые затраты, для которых пора планировать отдельный визит и время совершить которые уже наступило. Так, в определенный день сюда может быть вписана строка «Ноутбук жене». А вот если в рамках плановых затрат организуется самостоятельная поездка в Стамбул, в данный раздел она не попадет. Ведь это не отдельный визит с покупкой. Тут нужно в Интернете сидеть, информацию анализировать... Когда поездка спланирована и, к примеру, возникает необходимость забежать в офис страховой компании и оформить медицинские страховки на время поездки, «Оформление мед. страховок» может быть вписано в этот раздел.

Во второй части листка оперативного учета записан перечень покупок, которые нужно совершить при ближайшем визите в продуктовый магазин. Такой вид листок может иметь в тот момент, когда семья готовится к основной еженедельной закупке продуктов и бытовой химии. Как выяснить, что нужно закупить? Как я уже говорил, дома проводится ревизия. Все, чего не хватает, вписывается в среднюю часть листка оперативного учета. В магазине, когда покупки кладутся в корзину, соответствующие строки вычеркиваются. В конце Вы рассчитываетесь на кассе и суммируете итоговую сумму по приобретенным продуктам с предыдущим итогом внизу листочка оперативного учета. В нашем примере, судя по нижней части листка, продуктов уже было закуплено на 1345 рублей. Но это не с начала месяца, а только с того момента, когда был заведен новый листок оперативного учета.

Замечу, что листки оперативного учета могут меняться несколько раз в месяц. Сначала Вы добавляете итоговую сумму затрат на покупку продуктов, записанную на листке оперативного учета, к предыдущему итогу с листка бюджета на месяц. И записываете новый итог на листок бюджета. Потом переписываете на новый листок плановые закупки с листка

оперативного учета, которые Вы еще не сделали. Новый листок оперативного учета прикрепляете к бумажнику, старый выбрасываете.

Если за один раз Вы закупили в супермаркете и продукты, и бытовую химию, затраты на бытовую химию выносятся отдельно и суммируются с предыдущим нарастающим итогом в графе «Хоз» на листочке месячного бюджета.

В отличие от гипермаркета, на рынке обычно приходится делать много отдельных закупок. Главное, старайтесь записывать свои затраты *сразу в момент покупки*! Отдали деньги — и сразу записали расход в соответствующую статью. Удержать в памяти все расходы за день нереально. А собирать чеки и потом каждый вечер их разбирать и высчитывать затраты — оно Вам надо? По моему опыту самый простой вариант — как только расплатился, в уме сложить платеж с предыдущим промежуточным итогом по данной статье бюджета. Вычеркиваете предыдущий итог, вписываете новый — вуаля! И закрываете бумажник. Кстати, когда Вы суммировали затраты, бумажник как раз был открыт: Вы же только что доставали из него деньги, чтобы расплатиться.

Хорошо, а что делать, если Вы на свидании? Пришла пора платить, и Вы опасаетесь, что, если будете записывать расходы на глазах у дамы, она Вас не поймет. Как вариант, запомните сумму и отойдите помыть руки. В мужском туалете коварно достаньте бумажник и впишите затраты! В графу «Р».

Резюме:
обычно на листке оперативного учета три раздела.
Верхний раздел — отдельные плановые закупки.
Средний раздел — список продуктов и бытовой химии,
которые необходимо закупить при ближайшем визите в магазин.
Нижний раздел — итоговая сумма по закупке продуктов.

Оставляйте интервалы между разделами, чтобы было куда вписывать новые строчки!

Листок приходов и расходов по кассе бизнеса/инвестиций (№ 3) нужен Вам, если Вы владеете собственным бизнесом и за месяц проходит существенное количество финансовых операций между Вашей компанией и различными источниками Ваших финансовых ресурсов. Он может потребоваться и в том случае, если за месяц Вы проводите много инвестиционных операций. Скажу на основании своего опыта: личную (расходную) кассу и кассу бизнеса/инвестиций необходи-

мо разделять. Иначе начинается бардак. Листок приходов/расходов по кассе бизнеса/инвестиций, который хранится в бумажнике, может выглядеть следующим образом.

Касса — март 2010 (+)	(–)
От Николая, %, 02.03.10 – 15 000 ПИФ — возврат первоначальной инвестиции, 03.03.10 — 400 000 ПИФ — доход, 03.03.10 — 43 522 З/П, 05.03.10 — 130 000 С ФЗ Промсвязьбанк, 11.03.10 (ост. 968 522) —450 000	На ФЗ Промсвязьбанк, 03.03.10 (ост. 1 418 522) 443 522 Николаю (доп. инвестиции), 12.03.10 — 500 000

Сверху — заголовок, показывающий, за какой месяц ведется касса. Весь листок поделен на две колонки: «+» (приход) и «–» (расход).

Хотя в нашем примере с начала месяца сделано семь записей (пять «приходных» и две «расходных»), реально они отображают проведение всего четырех операций. Рассмотрим их одну за другой.

1. Поступление процентов от Николая 2 марта — 15 000 рублей. Скорее всего, речь идет о частном займе, по которому проценты выплачиваются ежемесячно наличными. Например, наш герой под расписку предоставил заем Николаю в размере 500 000 рублей, договорившись, что каждый месяц Николай будет платить ему 3 % этой суммы, то есть 15 000 рублей. Поскольку приход 15 000 есть, а расхода нет, можно сделать вывод, что деньги были переданы лично нашему герою, а не внесены на его банковский счет. Значит, остаток в кассе бизнеса/инвестиций увеличился на эти 15 000.

2. Продажа паев ПИФа (паевого инвестиционного фонда). За какое-то количество дней до 3 марта наш герой написал заявление на продажу паев (или иным образом отдал соответствующее распоряжение Управляющей компании ПИФа). Продажа паев совершилась вскоре после того, как было принято заявление. И еще какое-то количество рабочих дней потребовалось, чтобы перевести средства. Но нас в рамках жесткого финансового менеджмента интересует момент прихода, когда *мы* получаем деньги, которыми можем рас-

поряжаться. Равно как и момент расхода, когда *мы* отдаем деньги, даже если они не сразу вовлекаются в инвестиционную операцию.

В нашем случае 3 марта произошло только последнее из цепочки событий, вызванной продажей паев в ПИФе: нашему герою поступили средства от продажи паев (уже за вычетом налогов). Судя по всему, средства перечислены сразу на его банковский счет в Промсвязьбанке. Обратите внимание на то, что операция оформляется тремя (!) проводками.

- Во-первых, фиксируется возврат основной суммы, ранее инвестированной в данный ПИФ.
- Во-вторых, отдельной проводкой фиксируется поступление дохода от данной инвестиции. Желательно оформлять операцию именно так, чтобы потом легче было разделять приход/возврат основного капитала и поступление доходов от инвестиций. Если бы, к примеру, наш герой вложил в ПИФ 400 000 и получил при продаже паев 390 000, это следовало оформить как возврат капитала 400 000 плюс доход от инвестиции в размере *минус* 10 000 рублей (то есть фактически убыток).
- В-третьих, тем же 3 марта оформляется увеличение финансовой защиты в Промсвязьбанке на сумму, полученную от продажи паев. Получается, что с точки зрения нашей кассы бизнеса/инвестиций 3 марта пришло 443 522 рубля и ушло 443 522 рубля. Остаток кассы не изменился (изменился остаток на счете в банке). В проводке фиксируются не только дата, сумма и куда внесены деньги, но и остаток на банковском счете на момент завершения операции. Понятно, что сверка этого остатка (да и самих операций) с банковской выпиской по счету позволяет контролировать надежность проведения и фиксации операций. А услуги «Клиент-Банка» в наши дни весьма развиты.

Сокращение «ФЗ» перед названием банка (Промсвязьбанк) как раз и говорит о том, что данный банковский счет в числе прочих используется для аккумулирования средств *финансовой защиты*. В данном случае наш герой временно выводит на этот счет часть своего инвестиционного капитала, чтобы позже направить его на дальнейшие инвестиции. А пока денежки лежат на счете, на них капает процент по депозиту — мелочь, а приятно! Это допустимо, если в таких операциях не затрагивается основная сумма финзащиты. Удобнее

всего использовать банковские депозиты с неснижаемым остатком, допускающие довнесение и частичное снятие средств сверх этого неснижаемого остатка в любой момент, пока действует депозит.

3. 5 марта наш герой получил зарплату — 130 000 рублей. Опять же можно сделать вывод, что остаток кассы бизнеса/инвестиций увеличился на эти 130 000.

4. Дополнительная инвестиция Николаю.

   Вернувшиеся из ПИФа средства не должны лежать без дела. По-видимому, ожидая возврата средств, наш герой уже задумался о том, куда их разместить дальше. И провел соответствующие переговоры. Судя по всему, он считает перспективным развитие финансовых взаимоотношений с Николаем. А Николай, в свою очередь, заинтересован в дополнительном финансировании. В результате договоренности сторон 12 марта наш герой передал Николаю 500 000 рублей. Чтобы аккумулировать эти деньги, 11 марта он снял 450 000 со своего счета в Промсвязьбанке. После этой операции остаток на счете составил:

   $$1\,418\,522 - 450\,000 = 968\,522 \text{ рубля.}$$

   Это же должна подтвердить и банковская выписка. Оставшиеся 50 000 рублей были взяты из кассы бизнеса/инвестиций. Таким образом, по результатам данной операции остаток в кассе бизнеса/инвестиций уменьшился на 50 000 рублей. А инвестиционный портфель нашего героя, который только что уменьшился на 400 000 рублей в связи с продажей паев в ПИФе, вновь увеличился на 500 000 рублей, дополнительно инвестированных Николаю.

Итого за период с 01.03.2010 по 13.03.2010 у нашего героя:

- заработанный доход составил 130 000 рублей;
- доход от инвестиций составил 15 000 + 43 522 = 58 522 рубля;
- капитал, размещенный в инвестициях (не путайте с финансовой защитой!), увеличился на 100 000 рублей.

При разговоре о кассе бизнеса/инвестиций я упомянул несколько инвестиционных схем и ключевых понятий, которые еще подробно не рассматривались. Мы поговорим о них позже — в разделе, посвященном инвестициям. А сейчас посмотрим, какие формы отчетности

должны храниться дома и как они соотносятся с формами отчетности, находящимися в бумажнике.

Листок учета операций по кассе бизнеса/инвестиций (№ 4), который хранится дома в ящике стола, прямо соответствует листку приходов и расходов по кассе бизнеса/инвестиций (№ 3), который необходимо носить при себе в бумажнике. Выглядит листок № 4 так.

Касса – бизнес/инвестиции: март 2010 г.	**Приход**	**Расход**	**Остаток 50 000**
От Николая, %, 02.03.10	15 000		65 000
ПИФ – возврат первоначальной инвестиции, 03.03.10	400 000		
ПИФ – доход, 03.03.10	43 522		
На ФЗ Промсвязьбанк, 03.03.10 (ост. 1 418 522)		443 522	65 000
З/П, 05.03.10	130 000		195 000
С ФЗ Промсвязьбанк, 11.03.10 (ост. 968 522)	450 000		645 000
Николаю (доп. инвестиции), 12.03.10		500 000	145 000
На хоз. расходы, 12.03.10		45 000	100 000
...			

Как видите, содержимое листка № 4 довольно похоже на содержимое листка № 3. Главное отличие заключается в том, что поскольку листок № 4 лежит дома, недалеко от кассы, на нем после каждой проведенной операции выводится остаток по кассе. Мой совет: когда проводите очередную операцию, старайтесь не просто пересчитать остаток, а физически проверить наличие в кассе именно этой суммы. Это позволит сделать весь учет значительно более точным и подконтрольным.

Заголовок листка учета операций по кассе бизнеса/инвестиций № 4 показывает, за какой месяц ведется касса. Весь листок разделен на четыре колонки (столбца): «Описание операции», «Приход», «Расход» и «Остаток».

В правой части заголовка вписывается входящий остаток на начало месяца. Когда Вы закрываете предыдущий месяц и готовите листки учета на текущий месяц, остатки в обеих кассах (кассе бизнеса/инвестиций и личной кассе) *обязательно* проверяются физическим пересчетом! Это гарантирует, что никакие расхождения по кассе не останутся не-

выявленными на конец отчетного периода и не перейдут на следующий месяц. А значит, если Вы обнаружите какое-то расхождение, его источник наверняка можно будет отыскать в последнем отчетном месяце.

Далее операции записываются почти так же, как и в листке приходов и расходов по кассе бизнеса/инвестиций № 3, хранящемся в бумажнике. Разница в том, что в листке № 4 после фиксации операции выводится остаток по простой формуле:

текущий остаток =
= предыдущий остаток + приход – расход.

С одной стороны, физически листок учета операций по кассе бизнеса/инвестиций № 4 находится рядом с самой кассой. С другой стороны, именно возможность при проведении каждой операции по кассе сверить расчетный остаток с реальным методом физического пересчета гарантирует точность и надежность отображения операций в финансовом учете. Такой пересчет желательно делать после совершения каждой операции, меняющей остаток в кассе. Для экономии времени я прикрепляю к каждой пачке денег, лежащей в сейфе, листок с указанием суммы (разумеется, после того, как пересчитаю купюры). После этого, чтобы пересчитать остаток кассы, мне достаточно сложить суммы, написанные на каждой пачке. И иногда для надежности пересчитать деньги в последней пачке, в которую добавляются и из которой изымаются купюры.

Необходимость вести два листка операций по одной и той же кассе вызвана ключевым принципом: *каждую операцию нужно фиксировать непосредственно в момент ее совершения*. Разумеется, многие операции по кассе бизнеса/инвестиций происходят, когда Вы находитесь вне дома. Если Вы сразу запишете произошедшую операцию в листок № 3, находящийся в бумажнике, — это надежно. Если же Вы должны будете держать в уме произошедшую операцию, ожидая момента, когда окажетесь дома, — велика вероятность того, что Вы просто о ней забудете. Это наиболее вероятно, если операция произошла, когда Вы находились в многодневной командировке или отдыхали за рубежом. Особенно велик риск, что «заиграются» операции, которые не меняют остатка кассы: деньги пришли из одного источника и автоматически были перенаправлены в другое место. Отсюда недалеко и до потери контроля над тем, производятся ли плановые платежи.

Если же Вы сразу записываете операцию в момент ее совершения (как только Вы узнали, что она проведена), такой учет вполне надежен.

Если в момент совершения операции Вы находитесь дома, то можете зафиксировать эту операцию на обоих листках учета — № 3 и № 4. Заодно, если к этому моменту есть расхождения в данных листках (на одном листке какие-то предыдущие операции зафиксированы, а на другом нет), — самое время привести информацию на обоих листках учета в соответствие друг с другом. Получается что-то вроде механизма бухгалтерской двойной записи, когда содержимое одного листка учета помогает при встречной проверке другого листка учета.

Однако есть один вид операции, который обязательно отражается в листке учета № 4 и не обязательно должен отражаться в листке учета № 3. Это перевод денег из кассы бизнеса/инвестиций в личную (расходную) кассу. В нашем примере это запись: «На хоз. расходы, 12.03.10 — 45 000 — остаток 100 000».

На листке № 3 данную операцию отражать не обязательно, поскольку она, строго говоря, не имеет отношения ни к операциям бизнеса, ни к инвестициям. А на листке № 4 ее отразить необходимо, поскольку она уменьшает реальный остаток кассы бизнеса/инвестиций. Который как раз контролируется благодаря листку № 4 и не отражается на листке № 3. Также эта операция обязательно отражается на листке № 5.

Листок учета операций по личной кассе (№ 5) хранится дома в ящике стола, как и листок № 4. Удобно держать в одном большом конверте саму личную (расходную) кассу и листок учета операций по этой кассе № 5. Выглядит он так.

Личная касса: март 2010	**Приход**	**Расход**	**Остаток 19 648/15 000**
На х. р., 02.03.10		5000	10 000
На х. р., 05.03.10		10 000	0
Из кассы Б-И, 12.03.10	50 000	0	50 000
На х. р., 12.03.10		20 000	30 000

Принцип учета тот же, что для листка № 4. Заголовок листка № 5 показывает, за какой месяц ведется касса. Также в правой части заголовка фиксируются два остатка на начало месяца — реальный и по

кассе. В нашем примере реальный остаток (он проверяется физическим пересчетом денег в личной кассе) равен 15 000 рублей. Потом пересчитывается, сколько денег на тот же момент времени находится в бумажнике (в нашем примере — 4648 рублей). Сумма остатка по кассе и остатка в бумажнике дает реальный остаток средств для расходования на личные цели (на начало периода). Разумеется, таков же остаток на конец предыдущего периода.

Зачем держать дома две кассы, когда можно было бы обойтись одной? Попытка вести все через одну кассу снижает контроль над расходованием средств на личные нужды и провоцирует бардак в учете. Сначала Вы можете второпях взять в кассе бизнеса/инвестиций несколько тысяч на личные расходы. И не записать. А потом реальный остаток не совпадает с расчетным. И начинаются поиски: где же причина расхождения? А возможных причин расхождений немало. Например, деньги мог взять кто-то из семьи, а Вас в известность не поставить.

Кроме того, когда Вы разбиваете финансовые операции (и учет) на две отдельные кассы, записи листков учета № 4 и № 5 позволяют проверять друг друга. То, что по листку № 4 — расход, по листку № 5 — приход.

Как обстоят дела с личной кассой в нашем примере? На начало месяца в ней лежало 15 000 рублей. И еще 4648 рублей находилось в бумажнике. 2 марта из кассы на хозяйственные расходы забрали 5000 рублей. А 5 марта взяли оставшиеся 10 000 рублей. 12 марта из кассы бизнеса/инвестиций в личную кассу переложили 50 000 рублей, после чего сразу же забрали из нее на хозяйственные расходы 20 000 рублей. На тот момент остаток в личной кассе составил 30 000 рублей.

Листок с итоговыми показателями за последние месяцы (№ 6) может храниться как в бумажнике, так и дома. Чтобы понять, как заполняется листок № 6, давайте поговорим о том, как проводится ежемесячная процедура закрытия отчетного периода, включающая составление финансовых отчетов и подготовку листков учета на следующий период.

Ежемесячный финансовый отчет составляется в начале месяца. Лучше всего — 1-го числа. Порядок действий следующий.

- Все листки учета за прошлый месяц вынимаются из бумажника и ящиков стола и выкладываются на стол.
- С листка оперативного учета расходов № 2 берется сумма расходов на закупку продуктов. Она складывается с предыдущим промежу-

точным итогом по статье «Пр» («Продукты») на листке бюджета за месяц № 1. Таким образом, итоговая сумма затрат на закупку продуктов вписывается в листок № 1. А листок № 2 для дальнейшего анализа расходов за предыдущий месяц нам больше не потребуется.

- Физически пересчитываются остатки денежных средств в кассе бизнеса/инвестиций, а также в личной кассе. Если реальные остатки не совпадают с расчетными, выведенными по результатам последних операций на листках № 4 и № 5, ищем, где и по какой причине могло возникнуть расхождение. Найдя ошибки в учете, исправляем их. Дописываем на листки учета недостающие операции. В результате реальные остатки по кассам должны совпасть с расчетными.

- Если реальные остатки по кассам совпали с расчетными, пересчитываем, сколько денег на данный момент в бумажнике. Складываем остаток в бумажнике с остатком в личной кассе. И получаем реальный остаток средств на личные расходы. Записываем его в нижнюю часть листка № 5. Таким образом, у нас есть реальные остатки средств на личные расходы как на начало отчетного месяца (мы его рассчитывали месяц назад — он записан в заголовке листка № 5), так и на конец отчетного месяца.

- Совпадение реальных остатков с расчетными дает нам первую степень достоверности учета. Теперь мы можем быть уверены, что отраженные операции прихода и расхода средств по обеим кассам за отчетный период в значительной степени соответствуют действительности.

- Следующий шаг — встречная проверка передачи средств из кассы бизнеса/инвестиций в кассу личных расходов. Эти операции отражены как расход на листке № 4 и как приход — на листке № 5. Сверяем листки друг с другом, ставим галочки рядом с совпадающими операциями. Если есть расхождения, выясняем причину, восстанавливаем реальную картину событий и убираем расхождения. В конечном счете встречные операции по листкам № 4 и № 5 должны полностью совпасть.

- Теперь, сложив все приходы из кассы бизнеса/инвестиций в кассу личных расходов за месяц (например, по соответствующим приходам на листке № 5), мы можем рассчитать, сколько всего за

месяц было передано денег в кассу личных расходов. Из данной суммы нужно вычесть затраты по статье «Представительские». Эти деньги мы потратили на нужды бизнеса, а не на личные расходы. Разумеется, нужно не забыть, чтобы эти затраты были перенесены в финансовый отчет по бизнесу и учтены там. Итак, мы получили результирующую сумму, переданную из кассы бизнеса/инвестиций на личные расходы за месяц!

- В данный момент мы уже можем точно сказать, сколько денег было потрачено за месяц на текущие расходы и какая часть плановых затрат была оплачена непосредственно из собственного кармана (точнее, наличными из бумажника). Это можно рассчитать по простой формуле:

Затраты за месяц = реальный остаток на начало месяца + + средства, переданные за месяц на личные расходы – – реальный остаток на конец месяца.

- Однако такой общий расчет мало что дает. Нужна детализация. Для этого мы, собственно, весь месяц и расписывали реально сделанные платежи по статьям бюджета. Неплохо было бы выяснить, насколько полным и точным был учет затрат. Да и плановые платежи могут быть оплачены не только наличными из бумажника (в таком случае они записываются на листок бюджета на месяц № 1 в тот момент, когда делается платеж). Возможен вариант, когда плановые затраты проводятся напрямую через кассу бизнеса/инвестиций, вообще не отражаясь в кассе личных расходов. Например, Вы перечисляете средства на текущий платеж по ипотеке прямым банковским переводом с одного из банковских счетов. По умолчанию считаем, что все средства, находящиеся на всех Ваших банковских счетах, относятся к Вашему капиталу финансовой защиты. Ведь не инвестициями же их считать, даже если банк начисляет Вам проценты по депозиту, правда? Итак, при прямом платеже по ипотеке Вы фиксируете в отчете об операциях, совершенных по кассе бизнеса/инвестиций, одновременно на листке № 3 и листке № 4 две операции. Одна — приход средств с вклада финансовой защиты (при этом остаток средств на данном вкладе уменьшается). Другая — расход той же суммы на платеж по ипотеке. Остаток средств в кассе бизнеса/инвестиций не меняется. Ясно, что нужно зафиксировать все плановые затраты за месяц — как те, которые проходят через личную кассу, так и те, которые через нее не проходят.

- И вот тут приходит время для заполнения **листка с итоговыми показателями за последние месяцы (№ 6)**. В моем случае одной стороны стандартного маленького листочка для записей хватает, чтобы записать итоговые показатели за четыре месяца. А если его заполнять с двух сторон, то и за восемь месяцев. Сам листок в незаполненном виде выглядит так.

Одна укрупненная строка заполненного листка № 6 может выглядеть так.

Остаток на 1.03.2010: 19 648 (15 000).	Пр 11 899 Хоз 2110 К 3020
Из кассы Б-И — 67 517.	Подарки 1500 Ребенок 15 000
Текущие расходы — 48 746.	Мама 10 000 Р 4830
Плановые расходы — 72 690, в том числе:	Ноутбук жене 14 890 П 387
— ноутбук жене — 14 890;	
— тур в Прагу — 57 800.	
Остаток на 1.04.2010: 23 529 (18 000).	

Заполняется строка итоговых показателей за месяц следующим образом.

- Сначала в нижнюю часть левой стороны вписывается реальный остаток средств для расходования на личные цели на конец месяца. Он берется с листка № 5. Если это не первый месяц, данные за который отражаются в листке итоговых показателей № 6, то аналогичный реальный остаток на начало месяца там уже записан. В любом случае он тоже есть на листке № 5.
- В левую часть вписывается итоговая сумма средств, переданных из кассы бизнеса/инвестиций на личные расходы за месяц. Мы ее уже подсчитали ранее.
- В правую часть переписываются все итоговые суммы затрат по статьям бюджета с листка бюджета на месяц № 1. К этому моменту строка итоговых показателей из нашего примера выглядит следующим образом.

Остаток на 1.03.2010: 19 648 (15 000). Из кассы Б-И – 67 517. *Остаток на 1.04.2010: 23 529 (18 000).*	Пр 11 899 Хоз 2110 К 3020 Подарки 1500 Ребенок 15 000 Мама 10 000 Р 4830 Ноутбук жене 14 890

- Теперь пора посчитать «Прочие» затраты (графа «П») по формуле:

«П» = (Остаток на начало) +
+ (Средства, переданные из кассы Б-И) – «Пр» – «Хоз» –
– «К» – «Подарки» – «Ребенок» – «Мама» – «Р» –
– (все плановые затраты, совершенные из средств личной кассы) –
– (Остаток на конец).

- Вписываем получившуюся сумму «Прочих» затрат («П») в правую сторону отчета. Если «П» больше нуля и не превышает нескольких процентов (максимум 5 %) от общей суммы текущих затрат за месяц, это говорит о высокой точности и достоверности учета.

- Кстати, о текущих затратах за месяц: они равны сумме всех затрат за месяц (из правой стороны отчета), кроме *плановых*. Считаем эту сумму и вписываем ее в левую сторону отчета.
- К данному моменту строка итоговых показателей листка № 6 в нашем примере выглядит так.

Остаток на 1.03.2010: 19 648 (15 000). Из кассы Б-И – 67 517. Текущие расходы – 48 746. *Остаток на 01.04.2010: 23 529 (18 000).*	Пр 11 899 Хоз 2110 К 3020 Подарки 1500 Ребенок 15 000 Мама 10 000 Р 4830 Ноутбук жене 14 890 П 387

- Теперь пора разобраться с плановыми затратами. Пишем в левой стороне отчета: «Плановые расходы – ...». Ниже данной строчки переписываем в отчет как плановые затраты, прошедшие в отчетном месяце непосредственно по кассе бизнеса/инвестиций, так и ключевые плановые затраты из правой стороны отчета. Просуммировав все плановые затраты, вписываем в левую сторону отчета итоговую сумму плановых затрат за месяц.

Теперь листок итоговых показателей № 6 заполнен данными за очередной месяц. Осталось сделать последние несколько шагов – и работа над нашим финансовым отчетом будет завершена.

- Сверяем все операции по кассе бизнеса/инвестиций между листками № 3 и № 4. Если есть расхождения, находим их причину. Восстанавливаем реальную картину проведенных финансовых операций и устраняем расхождения.
- Используя данные листков № 3 и № 6, заполняем ежемесячный финансовый отчет за месяц в Excel. О том, как это делается, мы с вами подробнее поговорим в следующей главе.
- Заполняем на очередной месяц новый комплект листков – № 1, № 2, № 3, № 4 и № 5. Проще всего это делать по образу и подобию

аналогичных листков за предыдущий период. Листки № 1, № 2 и № 3 кладем в бумажник, № 4 и № 5 — в ящик стола. Что же до выверенных нами отчетов за предыдущий месяц, то листки № 3, № 4 и № 5 вместе с листком № 6 можно добавить к архиву. А листки № 1 и № 2 за прошлый период нам, скорее всего, уже не понадобятся.

Руководствуясь данными, полученными при сведении финансового отчета, Вы можете рассчитать и другие интересующие Вас показатели, например стоимость часа и минуты Вашего времени. Или Ваш среднемесячный доход в долларах и евро по результатам последних 6 месяцев (года). Возможно, впрочем, что данные показатели автоматически рассчитываются в Вашем финансовом отчете в Excel.

После того как финансовый отчет за прошедший период сведен и выверен, а также подготовлены листки учета на текущий период, весь цикл запускается заново.

Таким образом, мы с Вами подробно проанализировали, как ведется текущее управление личными финансами и как ежемесячно сводится и проверяется финансовый отчет. Теперь пора поговорить о том, как направить высвободившиеся средства на инвестиции, как рассчитать финансовый план, какие инвестиционные инструменты использовать. А главное — как вести процесс инвестиций вплоть до достижения финансовой независимости и финансовой свободы. И, конечно, после достижения этих целей. Именно этому посвящена следующая глава.

ГЛАВА

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

ОТНОШЕНИЕ К ОБЕСПЕЧЕННОСТИ И БОГАТСТВУ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫХ ЛЮДЕЙ, СРЕДНЕГО КЛАССА И БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ

Мы уже говорили о том, что больше зарабатывать — еще не значит становиться более обеспеченным. А зачастую с ростом доходов финансовые проблемы только увеличиваются. Пока доходы были низкими, денег все равно не хватало ни на что, кроме текущих расходов на жизнь. А как доходы увеличились — смотри-ка, сколько кредитов, сколько долгов! При низких доходах финансовая обеспеченность была нулевой, а с ростом доходов стала *отрицательной*. То есть, если человек прекращает зарабатывать деньги, финансовой «подушки безопасности» у него как не было, так и нет — а долгов огромное количество. И если он не справится с ежемесячными платежами (которые становятся значительно выше из-за выплат по кредитам), то может потерять все, что таким трудом и усилиями приобретал за предыдущие годы.

С точки зрения достигнутого финансового положения, отношения к богатству и деньгам всех людей можно поделить на три категории:

- малообеспеченные люди;
- средний класс;
- обеспеченные и богатые люди.

Для каждой группы характерны свои критерии того, что такое обеспеченность. Свои ценности, отражающие, в чем именно заключается богатство.

Казалось бы, как некие мифические ценности могут характеризовать финансовое положение человека? Однако для меня, когда я смотрю на своих друзей, знакомых и других людей, их финансовые ценности конкретны, ощутимы, зримы. Они проявляются в том, на что люди тратят деньги. Что они считают важнейшими и ценнейшими приобретениями. К чему стремятся. Ради чего прилагают усилия, чтобы зарабатывать больше. И как потом расходуют заработанное.

Особенно хорошо это видно, когда финансовое положение человека изменилось, а его финансовые ценности остались прежними. Такой человек буквально за уши тащит себя назад, чтобы не стать более обеспеченным! Малообеспеченный человек с высокими доходами тратит деньги направо и налево, но при этом даже не приступает к решению жилищного вопроса. Хотя, исходя из своих доходов, давно мог бы жить в собственной квартире. Или в доме.

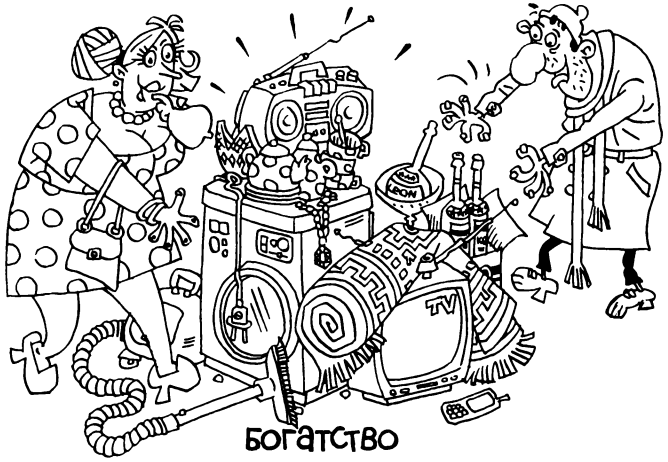
Человек с ценностями среднего класса, доходы которого существенно выросли и позволяют заняться инвестициями и обеспечить себе долгосрочную финансовую независимость, вместо этого погрязает в жилищном вопросе. В дополнение к городской квартире приобретается загородный коттедж, или наоборот. Потом следуют переезды с расширениями, бесконечные ремонты, смена обстановки. Покупаются квартиры для детей, хотя старшему шесть, а младшей годик. *Пусть будет!* И разумеется, эти квартиры не сдаются в аренду: как можно? Ведь эти свиньи-арендаторы все изгадят!

Давайте подробнее рассмотрим, каким образом формируется отношение человека к обеспеченности и богатству и как оно работает. Эта тема очень подробно раскрыта в книге Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». Там даже специально изображены финансовые потоки малообеспеченных людей, среднего класса и богатых людей. Я не буду пересказывать книгу Кийосаки — лучше прочитайте ее сами, — однако возьму оттуда очень полезные определения того, что такое *активы* и *пассивы* в управлении личными финансами:

> ***Актив* — то, что кладет деньги в Ваш карман.**
>
> ***Пассив* — то, что забирает деньги из Вашего кармана.**
>
> Роберт Кийосаки

У **малообеспеченных людей** доходов еле-еле хватает на текущие расходы, то есть на жизнь. Часто они сидят по уши в долгах на протяжении многих месяцев и лет. Иногда они зарабатывают на несколько тысяч больше того, что обычно уходит на жизнь. Тогда они тратят деньги на то, что является для них символом обеспеченности и богатства (конечно, с *их* точки зрения). Это:

- драгоценности, особенно золотые украшения;
- дорогая (или просто «фирменная») одежда, обувь и аксессуары, особенно шубы;
- бытовая техника: телевизоры, компьютеры, музыкальные центры, стиральные и посудомоечные машины и т. д.;
- мебель, посуда, постельное белье, предметы обстановки;
- походы с приятелями в ресторан, где можно «погулять», пропить деньги «с шиком»;
- и наконец верх мечтаний — крутой автомобиль.



Этими покупками можно хвалиться перед знакомыми и соседями — такими же малообеспеченными и полунищими. То, что у Раи новая стиральная машина, а у Клавы новая шуба и какие неудачницы остальные подруги, обсуждается месяцами. Во многом именно в этом и состоит смысл жизни малообеспеченных людей.

Конечно, они очень хотели бы въехать в новую квартиру, но понимают, что с их нынешними доходами на квартиру не заработают никогда и никаким чудом. Поэтому все мечты сводятся к тому, что кто-то должен им квартиру «выделить», «предоставить» или «подарить». Подобная иждивенческая психология еще имела смысл при СССР, когда большинство жизненных благ распределялось централизованно. Однако в наши дни такой подход к жизни вызывает скорее усмешку.

Когда у малообеспеченных людей все-таки появляются «лишние» деньги, всегда ясно, что с ними делать: купить новые вещи (от которых квартира и так уже ломится: дешевых тряпок много, а жилплощади мало). А еще лучше — прогулять: «Однова живем!»

Я частенько встречаю на своем жизненном пути людей, которые стали зарабатывать вполне достойно. По этому признаку они принадлежат как минимум к среднему классу. Однако их *ценности*, их отношение к обеспеченности и богатству остаются на уровне людей малообеспеченных. Это тянет их назад. Они, по сути, будут оставаться малообеспеченными, как бы много ни зарабатывали.

ПРИМЕР 1

Один мой знакомый из поволжского города-миллионника еще в 2002 году входил в число самых известных и высокооплачиваемых бизнес-тренеров в своем регионе. За два дня тренинга он мог заработать до 60 000 рублей. В некоторые месяцы его доход составлял до 150 000–200 000 рублей. По тем временам — весьма существенный доход для этого города.

Но из заработанных за два дня 60 000 рублей он запросто мог спустить 40 000 за сутки-двое загула. А потом половина оставшегося уходила на лекарства. Получая высокие доходы в течение нескольких лет, он так и не смог поменять свою однокомнатную квартиру на что-то более приличное.

ПРИМЕР 2

Другой мой знакомый начал работать в той компании, где работает и сейчас, в 2007 году. В первые месяцы его гарантированный доход составлял 15 000 рублей в месяц. Когда ему повысили уровень гарантированного дохода до 20 000 рублей в месяц, он был безумно счастлив.

За 2009 год он заработал чуть меньше миллиона. Казалось бы, если поддерживать прежний уровень жизни, текущих расходов за год набежит: 20 000 × 12 =

= 240 000 рублей. Даже если увеличить текущие затраты в два раза (!) — до 40 000 в месяц, на жизнь за год нужно будет потратить 480 000 рублей. Можно пустить оставшиеся полмиллиона на создание «финансовой подушки», заняться инвестициями. Купить квартиру по ипотеке, наконец! Нет, ничего этого не сделано — мой знакомый постоянно сидит без денег. Зато сам в новой шубе, жене купил отличную шубку за 150 000 рублей...

Следующая категория — **средний класс**. У его представителей ежемесячные доходы стабильно находятся на достаточно высоком уровне. И только на жизнь эти доходы потратить уже не получается: каждый месяц образуется достаточно ощутимый остаток.

А значит, как блестяще сказал Кийосаки, чтобы справиться с «излишком» доходов, среднему классу нужны *пассивы*. То, что каждый месяц будет *формировать затраты, способные уравнять доходы с расходами*.

Самое важное приобретение для представителей среднего класса (и одновременно самый любимый *пассив*) — это жилая недвижимость. Действительно, она помогает извести весьма крупные суммы денег! Купить квартиру, отремонтировать ее, обставить... Крупные затраты кончились, а доходы продолжают поступать? Давайте купим дачу с участком. Потом сменим машину мужу и купим машину жене. Машины можно парковать на улице (страховки «КАСКО» в наши дни весьма популярны), но если нам нужно справляться с излишком денег, почему бы не приобрести в собственность гаражи или места на стоянках? Тем временем обставим квартиру мебелью. Едва забили квартиру всевозможными вещами настолько, что для людей места не осталось, сразу становится ясно: квартиру нужно менять! Давайте купим другую, большей площади. Опять ремонт, обстановка... А еще лучше приобрести коттедж! Он больше, дороже, и обставлять его можно дольше. Еще неплохо бы купить землю, долго строить сам коттедж, а параллельно благоустраивать участок. Вскоре после переезда в коттедж окажется, что вечером до него не всегда удобно добираться и часто лучше остаться на ночь в городе. А значит, дополнительно к коттеджу требуется и городская квартира — снова с ремонтом и обстановкой. Можно купить квартиры детям. Ничего, что они пока маленькие. Лучше обо всем позаботиться заранее. Кроме того, нелишним будет приобрести отдельные «фазенды» для отдыха на юге России. Или на юге Италии. Или на юге Франции. Или уж сразу в Таиланде. Кто-то, впрочем, предпочитает шале в Швейцарии. Параллельно расходовать

деньги нам поможет покупка машин, катеров, яхт, водных мотоциклов. И других дорогостоящих игрушек для взрослых.

Поймите меня правильно: я ничего не имею против приобретения жилой недвижимости. И финансовое положение среднего класса все же основательнее, чем у малообеспеченных людей. К тому же наиболее серьезные приобретения среднего класса во многом сохраняют, а иногда даже приумножают свою стоимость с течением лет.

И тем не менее мне не кажется разумным тратить все доходы сверх текущих затрат на постоянное улучшение и приобретение личного имущества. Сколько ни покупай квартир, коттеджей, машин и катеров, само по себе это ни на йоту не улучшает финансового положения семьи. Что произойдет, если Вы не будете (не захотите или не сможете) работать и зарабатывать деньги? Насколько велика Ваша финансовая «подушка безопасности»? Есть ли у Вас инвестиции, обеспечивающие пассивный доход? Или, если придет нужда, Вам придется продавать свое личное имущество, потому что других источников доходов не будет? Даже если никаких форс-мажоров не произойдет, наступит время, когда Вы достигнете пенсионного возраста. А ведь никто из нас не молодеет. Возможно, Вы не сможете продолжать работать по состоянию здоровья, даже если захотите. Или Ваш идеал — умереть на работе и Вы будете всячески к нему стремиться?

Если Ваш уровень доходов значительно превышает обычный уровень доходов представителей среднего класса, но Ваши ценности остаются ценностями среднего класса, Вы можете не достичь финансовой свободы, даже если будете иметь к этому все возможности.

ПРИМЕР

Еще один мой знакомый несколько лет назад весьма серьезно увеличил свои доходы, благодаря чему приобрел в собственность несколько объектов коммерческой недвижимости, которые можно сдавать в аренду, ежемесячно получая пассивный доход.

Однако его ценности не изменились. Серьезных финансовых целей он перед собой не ставил, долгосрочные финансовые планы не рассчитывал. Нет, одна цель у него все же имелась: заработать 2 миллиона долларов и уехать с семьей в Европу. Он все рассчитал: этой суммы хватило бы на приобретение жилой недвижимости. Также можно было бы вложиться в несколько простых бизнесов, которые обеспечивали бы текущий доход. Остаток суммы он по-

ложил бы в банк в качестве финансового резерва на черный день. Учитывая рискованный и нервный характер его нынешнего бизнеса, идея была неплохая и очень разумная.

Однако когда в его семье родились двойняшки, он купил квартиру под собой, устроил грандиозный ремонт и объединил две двухкомнатные квартиры в одну двухъярусную. В приобретение дополнительной площади, ремонт, отделку и обстановку он вложил 15 миллионов рублей. И это в Саратове, где неплохая трехкомнатная квартира в центре на тот момент стоила в пределах 3–4 миллионов рублей! Продать его квартиру по цене, приближающейся к вложенной сумме, невозможно. С инвестиционной точки зрения это просто убийство денег. Причем на решение жилищных вопросов был израсходован основной капитал, а не деньги, полученные в качестве сверхдоходов от бизнеса или инвестиций. Думаю, на переезде в Европу был поставлен крест.

А поскольку риски бизнеса никуда не делись, мой знакомый лечит нервы алкоголем. Боюсь, как бы в результате он не спился в Саратове, вместо того чтобы в преклонном возрасте нянчить внуков в своем поместье где-нибудь в Италии или Испании.

Наконец, для **людей обеспеченных и богатых** одной из наибольших ценностей может быть *свобода*, в том числе финансовая — то есть свобода от власти денег. Обеспечивая себе пассивный доход, ежемесячно превышающий расходы на достойную жизнь их семей, обеспеченные люди получают возможность выбора. Они могут работать или не работать — денег на жизнь все равно хватает. Во всяком случае, если они работают, то с высокой вероятностью занимаются тем, что им нравится. Заниматься нелюбимым делом только ради денег для них вряд ли имеет смысл. Хотя это еще зависит от того, о каких деньгах идет речь, не правда ли?

Многим обеспеченным людям деньги нужны и для того, чтобы иметь возможность путешествовать. Возможность жить там, где нравится, а при желании — в любой момент переехать в любую точку мира чрезвычайно важна для них. Равно как и возможность дать своим детям наилучшее образование — в какой бы стране ни пришлось учиться и сколько бы это ни стоило.

Для обеспеченного человека финансовая свобода — такое же приобретение, как и квартира, дом или коттедж. Он знает, во сколько ему обойдется финансовая свобода. И много лет приобретает ее шаг за шагом. Финансовая свобода — значительно более важное приобретение, чем жилая недвижимость, однако и стоит она обычно дороже.

Большинство обеспеченных и богатых людей, с которыми я лично знаком, считают и контролируют свои деньги, особенно инвестиционный капитал. Каждый из нас достаточно точно отслеживает доходность всех своих инвестиций и капитала в целом. Значительная часть — от 25 до 50 и даже 80 % — всех наших доходов реинвестируется и направляется на увеличение капитала бизнеса и инвестиционного капитала. Поэтому наше благосостояние увеличивается из года в год. И не надо думать, будто мы должны во всем себе отказывать, чтобы увеличивать капитал. Затраты на регулярные поездки на отдых за рубеж и другие, в том числе дорогостоящие, приобретения у обеспеченного человека существенно ниже, чем доход от инвестиций. Упрощенно можно сказать, что доход от инвестиций у обеспеченного человека значительно выше, чем зарплаты большинства людей. Он может поддерживать более высокий уровень жизни, ежемесячно тратить больше средств на жизнь, на путешествия и на дорогостоящие приобретения, чем обычные люди. И все равно у него остается больше денег, чем у них. Этот остаток идет на увеличение инвестиционного капитала, чтобы в будущем доходы от инвестиций стали еще выше.

Многим богатым людям деньги также помогают «отслеживать счет в игре». Видите ли, они не воспринимают свое богатство слишком уж серьезно. Основное богатство человека, который добился обеспеченности собственными силами, — это он сам. Когда Генри Форда спросили, что он станет делать, если все потеряет, тот ответил: «Я все верну в пять лет».

Конечно, многие обеспеченные и богатые люди любят использовать деньги для демонстрации своего статуса. Казалось бы, этим они не слишком отличаются от малообеспеченных людей, для которых тоже важны «игрушки» вроде автомобилей и драгоценностей. Однако разница есть, и заключается она в стоимости этих «игрушек». Автомобиль представительского класса или бриллиантовое колье «Тиффани» может стоить больше, чем малообеспеченные люди зарабатывают *за всю свою жизнь*.

РАСТРАТЧИКИ, НАКОПИТЕЛИ И ИНВЕСТОРЫ

Отношение человека к богатству и деньгам определяет, какие плановые приобретения он склонен совершать и какие крупные покупки (затра-

ты, инвестиции) он будет планировать в случае, если у него появятся «свободные» деньги.

Однако у многих людей, в том числе зарабатывающих немалые деньги, «свободных» денег не появляется практически никогда. А это означает, что большинству их финансовых планов не суждено осуществиться.

Тут срабатывает очень простой принцип. Каждый, кто зарабатывает и расходует деньги, ежемесячно поддерживает определенное соотношение скорости зарабатывания и расходования средств.

- Одни люди тратят деньги с той же скоростью, что и зарабатывают их. За месяц они расходуют все, что заработали. И так каждый месяц. Эти люди относятся к категории **растратчиков**.
- Тем более относятся к категории растратчиков те, кто каждый месяц тратит больше, чем зарабатывает. Они постоянно по уши в долгах. Постоянно перезанимают деньги, чтобы с этими долгами расплатиться. Если же в какой-то момент их доходы повышаются и удается отдать значительную часть займов, такие люди сразу же набирают новых потребительских кредитов. И опять загоняют себя в долговую кабалу. Их финансовая стратегия построена по принципу: «Занять у Петра, чтобы отдать Павлу». Так что их с полным правом можно назвать **растратчиками-должниками**.

- Другие люди тратят на текущие расходы лишь часть денег, зарабатываемых за месяц. Оставшаяся сумма откладывается. Те, кто научился откладывать и накапливать деньги, но не хочет, не умеет или просто боится заниматься инвестициями, относятся к категории **накопителей**.
- Наконец, те, кто научился не только откладывать часть заработанного дохода, но и направлять эти средства на инвестиции, относятся к категории **инвесторов**.

То, к какой категории человек относится, напрямую не связано с тем, сколько он зарабатывает. Если доходы *растратчика* увеличиваются, то его текущие расходы растут такими же или опережающими темпами. В результате растратчик делает много приобретений. Но сумма каждого из них не превышает его дохода за месяц. Максимум иногда он может позволить себе покупку стоимостью до двух месячных доходов, залезая для этого в долги.

Накопитель (а каждый инвестор прежде всего должен быть накопителем, то есть уметь сберегать и откладывать часть своего дохода) контролирует свои расходы. Сколько бы такой человек ни зарабатывал за месяц, он прилагает усилия к тому, чтобы его текущие расходы были ниже, чем доходы. Накопитель придает огромное значение своей финансовой защищенности, которая обеспечивается ростом его накоплений и сбережений. Если по результатам месяца не удалось отложить часть заработанного, с финансовой точки зрения для накопителя месяц прошел впустую. Накопитель понимает, что моложе не становится. Разумно ожидать, что с достижением определенного возраста он уже не сможет работать и зарабатывать деньги. Но ведь они по-прежнему будут нужны и на текущие расходы, и на лечение, и на лекарства. Тогда, когда деньги станут нужны больше всего, он уже не сможет их зарабатывать. Значит, единственный разумный выход — побеспокоиться об этом заранее.

Да и до того момента, когда придет время выхода на пенсию, мало ли потребуется делать серьезных затрат! Дать образование детям, помочь им приобрести свое жилье... Нельзя сбрасывать со счетов и крупные непредвиденные расходы, в том числе возникающие в результате форс-мажоров, которые могут произойти в любой момент. Во многих случаях деньги хоть и не уберегут Вас от возникновения чрезвычайных ситуаций, зато помогут выбраться из этих ситуаций с наименьшими потерями.

Особенно отличается поведение накопителей от поведения растратчиков в тот момент, когда личный доход увеличивается и выходит на новый уровень. У растратчиков потребление сразу же растет вслед за ростом доходов. А частенько рост потребления даже опережает рост доходов. Напротив, накопители при росте доходов сдерживают рост потребления. В результате разница между доходами и расходами резко увеличивается. Это позволяет накопителям существенно повысить темп роста своих сбережений. Для примера я посмотрел по личному финансовому отчету, какая доля моих доходов уходила на совокупные текущие затраты моей семьи. В доходы я включаю зарплату, доходы от бизнеса, доходы от инвестиций и авторские гонорары за книги. А в затраты входят питание, хозяйственные расходы, коммунальные платежи, оплата нянь и обучения детей, финансовая помощь родителям и т. д. Тенденция получилась такая:

- в 2005 году — 19 %;
- в 2006-м — 24 %;
- в 2007-м — 11 %;
- в 2008-м — 3,8 %;
- в 2009-м — 6,4 %;
- с начала 2010 года — 6,5 %.

Так, мои доходы в 2006 году существенно не увеличились по сравнению с 2005-м. Потребление выросло к концу 2005 года и оставалось на том же уровне весь 2006 год. Поскольку с начала и до осени 2005-го мое потребление было на более низком уровне, чем в конце 2005-го и в среднем в 2006 году, доля текущих расходов на жизнь в 2006 году оказалась несколько выше, чем в 2005-м. Однако в 2007-м и даже в 2008 году мне удалось сдерживать потребление практически на том же уровне, что и в 2006-м. В то же время доходы ощутимо увеличились. В 2009 году я также увеличил потребление, в числе прочего существенно повысив размер финансовой поддержки родителей. Однако мои текущие расходы на жизнь все еще составляют незначительную долю моих совокупных личных доходов.

Чем же отличается накопитель от **инвестора**? Прежде всего, вряд ли можно стать инвестором, не будучи накопителем, то есть не научившись каждый месяц сберегать часть личного дохода и откладывать

его на увеличение финансовых резервов и инвестиционного капитала. Хотя существуют и другие варианты. Например, можно получить наследство от богатого родственника. Жениться на деньгах или выйти замуж за деньги. Выгодно реализовать опцион на акции компании, где Вы занимаете позицию топ-менеджера. Или просто выиграть в лотерею. Особенно много о подобных вариантах думают те, кто не прилагает никаких усилий, чтобы формировать свои сбережения и инвестиционный капитал из собственных доходов. Так или иначе, я не буду против, если Вам повезет. Однако большие деньги сваливаются с неба далеко не на каждого. Но практически каждый может, сберегая и откладывая часть своего дохода, постепенно улучшить свое финансовое благосостояние. И тем не менее далеко не каждый накопитель становится инвестором.

Многие накопители рассматривают свои сбережения как мешок с картошкой: сколько картофелин они положат в мешок, столько же потом смогут достать из него.

При этом они отлично понимают, что время и инфляция уменьшают стоимость их сбережений: картошка, лежащая в мешке, может постепенно подгнивать. Поэтому накопители постоянно отслеживают информацию об условиях вкладов и процентных ставках в различных банках. Тщательно рассчитывают и обдумывают, что лучше — держать сбережения в рублях, долларах или евро. Фактически при этом они ввязываются в азартные игры с валютой. Но все понимают, что в нашей стране никогда нельзя сказать заранее, кто больше проиграет. Те, кто будет хранить деньги на вкладе, номинированном в долларах или евро, или те, кто будет их держать на рублевом депозите. А может, лучше положить деньги на депозит, привязанный к стоимости золота или серебра? Или купить золотые николаевские червонцы и закопать их в огороде (ну, или положить в банковскую ячейку)? Каждый вариант сопряжен с определенным риском.

На самом деле все даже хуже: практически наверняка часть картошки в мешке сгниет за время длительного хранения. Банковские депозиты в лучшем случае обеспечивают проценты, позволяющие компенсировать инфляцию. О приумножении сбережений речи точно не идет. Но если в некоторые годы проценты по депозиту могут более или менее уравнять инфляцию, то в другие годы инфляция явно сжирает больше, чем проценты, которые предлагают банки по своим депозитам. Опять же, никакие банковские проценты не защитят Вас от массированной девальвации национальной валюты, чего в нашей стране всегда можно ожидать.

В результате, когда для накопителя наконец приходит время воспользоваться своими сбережениями, их стоимость в большинстве случаев оказывается существенно меньше, чем на момент, когда сбережения откладывались. При этом накопители ориентируются только на вариант, в котором они достают из мешка ту же картошку, которую когда-то в него положили. Часть окажется подгнившей, но оставшаяся часть будет съедобной. Хотя съесть можно будет, конечно же, меньшее количество картофелин, чем когда-то положили в мешок.

В отличие от накопителей, инвесторы держат в мешке лишь небольшую часть своей картошки. А именно — капитал финансовой защиты, свою финансовую «подушку безопасности». Остальную часть картошки инвесторы высаживают в поле. И, когда по прошествии времени они собирают урожай, картошки может оказаться во много раз больше, чем первоначально посадили. Дальше этот урожай вновь высаживают, и процесс повторяется раз за разом. Понятно, что при должном ведении хозяйства количество картошки увеличивается во много раз к концу каждого сезона. Как это происходит с деньгами, станет понятнее, когда мы рассмотрим «Правило 72».

Так, если капитал размещен в инвестиции, приносящие в год 20 % дохода, то доход с каждого инвестированного миллиона рублей составляет 200 000 рублей в год. Даже если инфляция сожрет 10 %, все равно останется 10 % чистого — за вычетом инфляции — дохода. К примеру, если инвестору достаточно для безбедной жизни семьи 500 000 рублей в месяц, то в год это составит 6 миллионов рублей. Капитал в размере 60 миллионов рублей, инвестированный с доходностью 20 % годовых, в год приносит 12 миллионов дохода. Или, если вычесть из 20 % годовых 10 % на компенсацию инфляции, остается 6 миллионов рублей чистого — за вычетом инфляции — годового дохода. Что и дает искомые 500 000 рублей в месяц. Реально мы можем взять из 12 миллионов рублей годового дохода 6 миллионов и добавить их к основному капиталу, чтобы компенсировать инфляцию. А оставшиеся 6 миллионов рублей можем спокойно тратить! Если же для обеспечения достойной жизни Вашей семье будет достаточно 200 000 рублей в месяц пассивного дохода (тоже вполне приличная сумма), такой доход Вам обеспечит капитал в размере 24 миллионов рублей. И это опять же с учетом компенсации инфляции. Финансовая свобода — дорогое приобретение, но она этого стоит.

Огромная разница в положении накопителя и инвестора заключается в том, что, когда приходит время расходовать деньги, накопитель тратит

основной капитал. И рано или поздно этот капитал закончится. Фактически накопитель рассчитывает на то, что он умрет раньше, чем закончатся его сбережения. Не очень-то радужные планы! А инвестор расходует доходы с капитала. И то, может быть, лишь часть доходов, а остальное реинвестирует. Пока продолжается фаза активного зарабатывания денег, накопитель может только следить, чтобы уже отложенные сбережения не слишком сильно обесценивались. А инвестиционный капитал приносит инвестору весьма ощутимый доход, значительная часть которого направляется на дальнейшее увеличение инвестиционного капитала. Получается, что капитал увеличивается в геометрической прогрессии.

Понятно, что финансовое положение инвестора прочнее, а его финансовые перспективы несравненно лучше, чем у накопителя. Почему же многие накопители так и не становятся инвесторами? Как всегда, одни боятся, другие не решаются. Третьим не хватает информации, и они не знают, где ее найти. Четвертые попробовали — их попытка была неудачной. Обжегшись, они не готовы предпринять следующие попытки. Сразу видно, что стремление достичь финансовой свободы у человека действует значительно слабее, чем инстинкт размножения! Если бы мужики после одной-двух первых неудачных попыток вступить в интимные отношения с женщинами прекращали дальнейшие попытки, человечество не протянуло бы и ста лет! Наконец, есть и доморощенные «рантье», которые искренне верят, что когда кладут свои деньги на банковский депозит, то занимаются инвестициями. Когда банк выплачивает им процент по депозиту, они считают это доходом, полученным от своих инвестиций.

Конечно, я желаю Вам стать *инвестором*. Еще лучше, если Вы уже им являетесь. Однако, даже если Вы еще не инвестор, лучше быть *накопителем*, чем *растратчиком*!

СТАТЬЯ «МИЛЛИОНЕРЫ — КТО ОНИ»

Чтобы развеять некоторые заблуждения об образе жизни миллионеров, приведу ниже статью моего коллеги, финансового консультанта Владимира Савенка[1].

[1] Одна из версий этой статьи находится в Интернете по адресу **http://tutor-s.livejournal.com/12345.html**.

Вы все помните образ миллионера Корейко и его полного антипода Остапа Бендера. Образ миллионера, созданный Ильфом и Петровым, в общих чертах сходен с образом реального американского миллионера.

В этой статье я приведу интересную статистику по данному вопросу, которую я нашел в книге Томаса Дж. Стэнли и Уильяма Д. Данко «Ваш сосед — миллионер». Авторы развеяли миф об образе жизни миллионеров.

- Как они становятся богатыми?
- Чем они занимаются?
- Во что вкладывают деньги?

Ответы на эти и другие вопросы даны в этой книге. И все они подкреплены массой цифровых данных, часть которых я приведу ниже.

Авторы книги сами были очень удивлены результатами своего исследования. Однажды они проводили групповое интервью с людьми, владеющими не менее чем 10 млн долларов. Для этого интервью они арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, чтобы респонденты-декамиллионеры чувствовали себя в привычной обстановке. Были наняты 2 мастера-кулинара, составившие меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Гармонировать с этим гастрономическим великолепием должен был ящик дорогого бордо урожая 1970 года и ящик восхитительного каберне «Совиньон» 1973 г.

В этой обстановке они ждали прибытия декамиллионеров.

Первым пришел мистер Бад. 69 лет, миллионер в первом поколении (т. е. сам создал свой капитал), владелец дорогой недвижимости в Нью-Йорке, владелец 2 предприятий. По его внешности нельзя было сказать, что он стоит более (и намного более) 10 млн долларов — заурядная одежда, порядком поношенные костюм и пальто.

Но авторы хотели показать мистеру Баду, что они прекрасно знают запросы американских миллионеров в еде и напитках, и один из них предложил мистеру Баду бокал бордо 1970 года.

Мистер Бад посмотрел на него с недоумением и ответил: «Я пью только виски и пиво двух сортов — бесплатное и “Будвайзер”». Авторы пытались скрыть свой шок.

Интервью продолжалось 2 часа. Девять декамиллионеров ерзали в креслах, иногда поглядывая на накрытый стол, но к напиткам и коллекционным винам так и не притронулся ни один. Они не прочь были закусить, но ели только сухие крекеры для паштетов.

А что же сделали с винами и закусками? Неужели пришлось выбросить? Нет. Менеджеры из соседних офисов и сами авторы насладились изысканными продуктами.

После этого случая авторы предлагали миллионерам во время интервью угощение, больше соответствующее их привычкам, — кофе, напитки, пиво, виски, простые бутерброды. И конечно, они платят за интервью от 100 до 250 долларов. Иногда предлагают вместо денег другие виды вознаграждения, но ни один миллионер не предпочел взять у них большого и дорогого игрушечного медведя для своего внука.

Так какой же он — типичный американский миллионер?

К сожалению, очень многие судят о людях по вкусам в еде, напитках, одежде, часах, автомобилях и т. д. Но парадокс в том, что тот, кто тратит время и деньги на то, чтобы выглядеть имеющим высокий статус, нередко добивается вполне предсказуемого результата — никакого экономического статуса.

Что же является основой накопления богатства? **Бережливость.**

Итак, вот типичный американский миллионер. Назовем его Джонни Люкас. Ему 57 лет, окончил местный колледж, владеет небольшой фирмой по уборке улиц. Для соседей Джонни и его семья — ничем не примечательные люди, средний класс. А стоит Джонни более 2 миллионов долларов.

Его образ жизни — большой труд, самодисциплина, бережливость, долгосрочные инвестиции. Какую самую большую сумму он заплатил в своей жизни за костюм? $399!!! Он никогда больше не выкладывал так много, но тогда был особый случай — празднование серебряной свадьбы. 50 % миллионеров заплатили $399 или меньше за свой самый дорогой костюм. Только каждый десятый заплатил за костюм более 1000 долларов и каждый сотый — более $2800. Кто же покупает эти дорогие костюмы? На 1 миллионера с костюмом за $1000 приходится как минимум 6 немиллионеров.

Какую обувь носит Джонни Люкас? Недорогую. $140 — это та максимальная сумма, которую он платил когда-либо за обувь. Около 50 % миллионеров тратили не более $140 за самую дорогую обувь. Каждый десятый заплатил более $300. Каждый сотый — более $667. На 1 миллионера с обувью дороже $300 приходится 8 немиллионеров.

Какие часы носит Джонни? Не дороже чем за $235. Для половины миллионеров эта сумма, потраченная на часы, была потолочной. 50 % миллионеров не покупали часы дороже чем за $235. Каждый десятый заплатил за свои часы более $3800. Каждый сотый — более $15 000. А вот слова, которыми Джонни изложил свою жизненную позицию: «Я живу в прекрасном доме, и этот дом не заложен. Деньги на оплату образования детей были полностью отложены до того, как они поступили в колледж».

Вы хотите разбогатеть и, что немаловажно, остаться богатым? Для этого Вам нужно ответить утвердительно на 4 простых вопроса (как это сделало абсолютное большинство миллионеров).

1. Придерживается ли Ваша семья продуманного ежегодного бюджета?
2. Знаете ли Вы, сколько денег ежегодно расходует Ваша семья на питание, одежду, жилье?
3. Имеете ли Вы ясное представление о своих целях на сегодняшний день, текущую неделю, месяц, год, о жизненных целях?
4. Тратите ли Вы значительное количество времени на планирование собственной финансовой политики?

А вот еще некоторые основные типовые черты миллионеров:

- 2/3 имеют собственное дело;
- большинство ничего не получили в наследство;
- у них есть запас, который позволит им прожить не работая не менее 10 лет;
- только один из пяти не окончил колледж;
- 2/3 миллионеров работают от 45 до 55 часов в неделю;
- они инвестируют в среднем около 20 % дохода;

- почти 20 % средств они хранят в ценных бумагах (акции, паевые фонды), которые выбирают самостоятельно; на пенсионный план они тратят еще больше;
- в среднем 21 % состояний представлены вложением в собственное дело.

И в заключение еще один, самый приятный факт.

Семьи выходцев из России составляют лишь 1,1 % американских семей, но при этом они составляют 6,4 % семей миллионеров и находятся на первом месте по концентрации миллионеров.

По данным авторов книги, состояние всех американских миллионеров российского происхождения составляет 1,1 триллиона долларов, или почти 5 % частного капитала США. Непропорционально большой процент русских авторы объясняют присутствием у них духа предпринимательства, который передается из поколения в поколение. Абсолютное большинство русских миллионеров — владельцы собственного дела.

Делайте выводы. У всех у нас, граждан бывшего СССР, есть реальные шансы стать миллионерами. Если мы можем сделать это в Америке, где, казалось бы, все места под солнцем заняты и не осталось места для развития собственного бизнеса, то представьте, какие шансы у Вас здесь!!! Нужно лишь начать.

Желаю Вам успехов и финансовой независимости!

РАСЧЕТ «СТОИМОСТЬ МОЕГО ВРЕМЕНИ»

Ранее, в главе «Управление временем», мы с Вами уже делали расчет «Стоимость моего времени». Проведем этот расчет еще раз и дополнительно составим прогноз доходов на оставшуюся жизнь.

Предположим, среднемесячный доход нашего героя [$месяц] = = 60 000 рублей в месяц. По состоянию на весну 2010 года (когда я пишу эти строки) это неплохой доход для региона и приемлемый для Москвы. Я сразу заполню следующие два раздела расчета, исходя из этих исходных данных.

I. СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ МОЕГО ВРЕМЕНИ

Мой среднемесячный доход — 60 000 рублей **[$месяц]**.

Средняя стоимость моего дня при расчете 30 дней в месяце — 2000 рублей **[$день = $месяц/30]**.

Средняя стоимость моего часа (за вычетом времени на сон) — 125 рублей **[$час = $день/Бодр (16)]**.

Средняя стоимость 1 минуты моего времени — 2,08 рубля **[$минута = $час / 60]**.

Средняя стоимость 5 минут моего времени — 10,40 рубля **[$минута × 5]**.

Средняя стоимость 10 минут моего времени — 20,80 рубля **[$минута × 10]**.

Знание стоимости Вашего общего времени очень пригодится при принятии повседневных решений, связанных с эффективным использованием времени. Например, Вам нужно купить продукты. Есть небольшой круглосуточный магазин рядом с домом. Однако цены там выше, чем в «Перекрестке» или в «Пятерочке», которые тоже находятся не очень далеко. Но чтобы зайти (заехать) в магазин с более низкими ценами и потратить время на стояние в очереди к кассе (которая там с высокой вероятностью ожидается в вечернее время), Вам дополнительно потребуется минут 40. Так где купить продукты?

Все зависит от того, какова их стоимость и каков ожидаемый размер экономии при покупке. В нашем примере 10 минут стоят 20 рублей 80 копеек. Значит, 40 минут стоят 83 рубля 20 копеек. Понятно, что если нужно купить буханку хлеба и пакет молока, — это выгоднее сделать в магазине рядом с домом. Если же нужно закупить значительное количество продуктов, имеет смысл добраться до магазина с более низкими ценами. Даже если на это придется потратить дополнительные 40 минут.

Вернемся к расчету. Для более эффективного принятия решений, связанных с управлением временем, необходимо разделять общее и рабочее время. Мы можем расходовать деньги в любой момент жизни. Однако

свои доходы мы формируем в основном в рабочее время. А значит, с точки зрения заработка и его увеличения ключевое значение имеет эффективное использование именно *рабочего* времени! И стоит оно дороже, чем общее.

II. СТОИМОСТЬ МОЕГО РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

В среднем я работаю 22 дня в месяц **[РД]**, 8 рабочих часов в день **[РЧ]**.

Средняя стоимость моего рабочего дня — 2727 рублей **[$деньР = $месяц/РД]**.

Средняя стоимость часа моего рабочего времени — 341 рубль **[$часР = $деньР/РЧ]**.

Средняя стоимость 1 минуты моего рабочего времени — 5,68 рубля **[$минутаР = $часР/60]**.

Средняя стоимость 5 минут моего рабочего времени — 28,40 рубля **[$минутаР × 5]**.

Средняя стоимость 10 минут моего рабочего времени — 56,80 рубля **[$минутаР × 10]**.

Знание того, сколько стоит Ваше рабочее время, поможет эффективнее принимать решения об управлении временем на работе. Например, Вы работаете, и тут к Вам подходит коллега, чтобы рассказать какую-то байку. Вы сразу прикидываете, что рассказывать ее он будет минут 20. То есть удовольствие обойдется Вам (при той стоимости минуты, как в нашем примере) в 113 рублей с копейками. Байка того стоит? Или лучше отложить рассказ хотя бы до вечера, когда Вы с коллегой будете идти домой? Тогда Вы послушаете увлекательную историю в свое общее, а не в рабочее время.

Кроме того, сразу становится понятнее себестоимость проведения совещаний. Особенно стоимость дополнительного времени, когда совещания затягиваются и никто из участвующих уже ничего не соображает. И все равно толком ничего не решается.

В общем, знание стоимости своего рабочего времени дает Вам четкий критерий, позволяющий решать, на что Вы готовы тратить свое рабочее время. А на что не готовы.

Приступим к финальной части расчета. Для многих читателей этой книги она будет, пожалуй, самой интересной. Зная свой среднемесячный доход и планируя, сколько лет мы еще будем заниматься активной деятельностью, можно заранее рассчитать, сколько составит Ваш совокупный заработок за всю оставшуюся жизнь. При условии, что средний уровень доходов все это время сохранится примерно на том же уровне.

III. ПРОГНОЗ МОИХ ДОХОДОВ НА ОСТАВШУЮСЯ ЖИЗНЬ

В настоящее время мой среднегодовой доход _____ рублей **[$год = $месяц × 12]**.

При условии, что я:

- буду работать и зарабатывать деньги столько лет, сколько сам сейчас предполагаю;
- буду в дальнейшем зарабатывать не меньше, чем зарабатываю сейчас, то есть не снижу свой доход;
- **не буду предпринимать усилий по увеличению своего дохода,**

за всю оставшуюся жизнь я заработаю _____ рублей **[$жизнь = $год × ЛА]**.

Это составит примерно _____ долларов США **[$жизнь / курс USD]**.

Это составит примерно _____ евро **[$жизнь/курс евро]**.

Сколько составляет среднегодовой доход нашего героя?

[$год] = [$месяц] × 12 (месяцев в году) = 60 000 × 12 = 720 000 рублей в год.

Следующий вопрос: сколько лет активной жизни (когда наш герой может работать и зарабатывать деньги) осталось нашему герою? В расчете «Капитал нашего времени» мы взяли для примера, что возраст

нашего героя — 36 лет. А работать и зарабатывать деньги он планирует до 60 лет. Получается, у него ожидается впереди еще 60 – 36 = 24 года активной жизни **[ЛА]**.

Сколько наш герой заработает за всю оставшуюся жизнь? При условии, что до 60 лет он будет продолжать работать приблизительно с тем же ежемесячным доходом?

[$жизнь] = [$год] × [ЛА] = 720 000 × 24 = 17 280 000 рублей.

Давайте сразу рассчитаем, сколько это будет в долларах и евро. Курс доллара и евро к рублю можно в любой момент посмотреть в Интернете, например на сайте «РосБизнесКонсалтинг» (**www.rbc.ru**). Так, по данным Центробанка РФ, 19 марта 2010 года курс доллара составлял 29,22 рубля, курс евро — 39,96 рубля.

Таким образом, ориентировочный доход нашего героя за всю оставшуюся жизнь в долларах составит:

17 280 000 / 29,22 = 591 375 долларов США.

Аналогично его доход за всю оставшуюся жизнь в евро составит:

17 280 000 / 39,96 = 432 432 евро.

Много это или мало? Прежде всего нужно понимать, что основная часть денег уйдет на текущие расходы на жизнь. Оставшегося хватит, к примеру, на то, чтобы купить представительскую иномарку. Одну за всю оставшуюся жизнь. Конечно, можно будет потом несколько раз сменить старую машину на более новую — с доплатой. А вот на нормальную трехкомнатную квартиру в центре Москвы денег точно не хватит. Так что лучше бы нашему герою жить где-нибудь в Самаре или Саратове. Если он живет в Москве, так и умрет малообеспеченным человеком, ударно проработав перед этим почти всю жизнь и даже не приобретя нормальной квартиры для своей семьи. Разве что квартира достанется ему в наследство.

В общем, на месте нашего героя я был бы совсем не рад таким результатам расчетов. И это, заметим, притом, что он имеет вполне приемлемый личный доход — зарабатывает около $2000 в месяц. В России это никак нельзя назвать маленьким доходом!

Сделайте этот расчет для себя и сами решите, устраивает Вас такой финансовый результат жизни или нет.

ЗАКОНЫ КАПИТАЛА. «ПРАВИЛО 72»

Когда Вы рассчитываете суммарный планируемый доход за всю оставшуюся жизнь, оснований для оптимизма обычно мало. Конечно, можно надеяться, что Вы сделаете карьеру. Или разовьете свой бизнес. И это позволит существенно увеличить ежемесячный доход.

Но и тут все далеко не так радужно. Как бы успешно Вы ни делали карьеру, есть предел рыночной стоимости любого специалиста. Даже при самом оптимистичном развитии событий в определенный момент Вы достигнете потолка доходов, который уже не удастся существенно превысить. Пока не повысятся ставки на рынке труда в целом.

Развитие бизнеса при удачном стечении обстоятельств действительно может обеспечить владельцу бизнеса весьма существенный доход. Но хорошо известно, что лишь небольшая часть вновь созданных компаний выживает. А из тех, которые выжили и работают многие годы, лишь немногие становятся по-настоящему крупными и успешными. И только они приносят серьезный доход своим владельцам. В то же время во многих небольших и средних фирмах еще неизвестно, кто зарабатывает больше — владельцы, лучшие менеджеры по продажам, или руководители среднего и высшего звена, работающие по найму.

Таким образом, Вы можете до определенной степени увеличить свои доходы. Но подняться выше этого уровня уже будет проблематично. Если у Вас и будет шанс на это, то очень небольшой. К тому же с ростом доходов, вполне вероятно, будут увеличиваться и Ваши текущие расходы на жизнь.

Если Вы *растратчик*, даже весьма существенное увеличение доходов не приведет к существенному изменению Вашего финансового положения. Вырастет только уровень Вашего потребления. Вы будете чаще ходить в более дорогие рестораны и клубы, носить более дорогие шмотки и пить более дорогое пойло — вот и все. Как Вы не имели возможности делать серьезные плановые приобретения раньше, так не будете их иметь и после увеличения доходов.

Если же Вы *накопитель*, то оказываетесь перед дилеммой. Каждый месяц Вы откладываете часть заработка в свой финансовый резерв, из которого впоследствии можете делать крупные приобретения. Однако

с каждым таким приобретением Ваш «жировой запас» уменьшается. Деньги, которые сегодня ушли на покупку квартиры дочке, уже не удастся использовать для оплаты лечения, когда Вы состаритесь. Хотя дети все же бывают благодарны и заботятся о пожилых родителях, как когда-то родители заботились о них. Собственно, в этом и заключается китайская модель инвестиций. Инвестиции делаются *в детей*. А потом выросшие дети обеспечивают всем необходимым родителей.

Получается, что за всю жизнь мы можем отложить из совокупного дохода некоторую долю в виде сбережений. Кто-то откладывает 10 %, кто-то — 20 %, а кто-то — целых 30 %.

Если Вы были внимательны, то, наверное, задумались: судя по моим рассказам о себе, я каждый месяц откладываю значительно больше 50 % своего дохода. Так оно и есть. Только учтите: я *инвестор*. И у меня баланс доходов и расходов совсем на другом уровне. А обычный *накопитель* (которым и я был в предыдущие годы), когда он учится более продуманному обращению с личными финансами, откладывает 10–20 % дохода. Если ему ежемесячно удается откладывать в среднем 30 % — это просто великолепно! И я когда-то начинал с этого.

Из этой доли, равной 10–20 % (максимум — 30 %) совокупного дохода, *накопитель* может потратить часть средств на крупные приобретения. В том числе на покупку квартиры, дома или коттеджа для своей семьи и для детей, на оплату образования детей, на путешествия. Оставшаяся часть позволяет более или менее спокойно ожидать приближающейся старости. Вот и весь финансовый результат жизни.

Что же касается *инвестора*, он может направить на инвестиции часть сбережений. Нужно помнить, что инвестиции — дело рискованное. Инвестируя деньги, Вы можете не только не получить дохода, но и потерять часть основного капитала. Поэтому нельзя направлять на инвестиции разом все свои сбережения. Часть средств обязательно должна храниться отдельно, на депозитах в нескольких разных надежных банках. Это капитал, который называется *финансовой защитой*. Наш первоочередной финансовый резерв, который можно использовать при наступлении форс-мажорных обстоятельств. Наша «финансовая подушка безопасности».

Опять же, ту часть наших накоплений, которая используется для крупных плановых приобретений, мы либо не можем задействовать в инвестициях, либо можем задействовать непродолжительное время. С другой стороны, ту часть сбережений, которая резервируется «на старость», мы не планируем использовать до достижения пенсионного возраста. Значит, от 50 до 90 % этой части капитала (в зависимости от степени нашей готовности к риску) мы спокойно можем задействовать в инвестициях на ближайшие 15, 20, а то и 25 лет.

Насколько существенно можно увеличить капитал благодаря инвестициям? Предположим для простоты, что мы можем обеспечить доходность нашего инвестиционного капитала на уровне 20 % годовых при уровне инфляции в среднем 10 % в год. Получается, что каждый инвестированный нами миллион рублей за год приносит 100 000 рублей чистого — за вычетом инфляции — дохода. За 10 лет миллион приносит еще 1 миллион дохода, за 20 — еще 2 миллиона. А там, может быть, уже наступит пора выходить на пенсию и начинать тратить капитал. Таким образом, *инвестор* к пенсии может стать более обеспеченным, чем *накопитель*. Хотя и не сильно.

Вернемся к нашему герою, для которого выше производились расчеты. Мы оценили его доход за всю оставшуюся жизнь в 17 280 000 рублей. Допустим, он не *растратчик*, а *накопитель*. И более того — *инвестор*.

В среднем он ежемесячно откладывает 30 % своего дохода — немалую часть! Таким образом, размер накоплений, сделанных им до конца жизни, составит 17 280 000 × 30 % = 5 184 000 рублей. Из них 2,5 миллиона он потратит на крупные плановые приобретения. Полмиллиона отложит в счет финансовой защиты. Для инвестиций он сможет выделить капитал в размере 2 184 000 рублей, который будет постепенно формироваться (как и остальные сбережения) на протяжении 24 лет. Часть этого капитала успеет отработать в качестве инвестиций около 20 лет. Другая часть — 10 лет. Третья — 5 лет и меньше. В общем, за 24 года наш герой сможет дополнительно заработать благодаря инвестициям миллиончик-другой. Вряд ли больше. С одной стороны, не так уж много — стоит ли связываться? С другой стороны — эта сумма близка к тем затратам на крупные плановые приобретения, которые наш герой до этого смог себе позволить за всю предыдущую жизнь. Вроде не так уж мало. Мы все верно посчитали? Я ничего не упустил?

С точки зрения элементарной арифметики все более или менее верно. *С точки зрения инвестиций я упустил практически все.* Истинная картина того, как могли бы идти инвестиции в данном случае и какой результат они могли бы обеспечить, полностью ускользнула от моего понимания.

Эту ошибку часто совершают люди, еще не имеющие опыта инвестиций и хоть сколько-нибудь фундаментального образования в этих вопросах. Рассчитывая доходность инвестиций, они смотрят только на ближайшую перспективу. Смотрят, что принесут им вложения через год-два. Они не знают законов капитала. Да и откуда им знать эти законы? Ведь как нас смолоду воспитывали в финансовых вопросах? Либо не учили ничему, либо внушали, что деньги — зло, а богатым быть плохо и безнравственно.

АНЕКДОТ

Прибегает к бабушке-дворянке ее внучок-революционер — на дворе 1917 год — и говорит:

— Бабушка, ты помнишь, как мой прадедушка, твой папа, с другими декабристами в 1825 году вышел на Сенатскую площадь? Так вот, мы продолжаем дело декабристов, и теперь мы наконец победили! Революция свершилась, власть в наших руках!

— Внучок, и за что выступаете? Какая у вас программа?

— Бабушка, мы хотим, чтобы не было богатых!

— Странно... Насколько я помню, папа и его товарищи хотели, чтобы не было бедных.

Люди, которые еще только думают о том, чтобы начать инвестировать, в большинстве своем недопонимают силы сложного процента и мощи аккумулирующегося капитала. Они не знают важнейшего правила, благодаря которому профессиональные инвесторы оценивают будущую доходность своих инвестиций. Это «Правило 72». О том, как оно работает, прекрасно сказал в своей книге Джон Богл[1], создатель первого в мире индексного взаимного фонда The Vanguard Group, начавшего работу в 1976 году.

> *Учитывая роль Альберта Эйнштейна в выводе на сцену времени как четвертого измерения нашей Вселенной, вряд ли удивительно, что он назвал сложный процент «самым величайшим математическим открытием всех времен». Действительно, мощная связь между временем и вознаграждением часто описывается как «магия сложного процента». Чем дальше временной горизонт, тем выше мощь инвестиционных доходов, получаемых в результате эффекта сложного процента, трансформирующего первоначальные инвестиции или серию скромных годовых вложений в действительно впечатляющую конечную стоимость.*
>
> *Очень наглядно иллюстрирует действие магии сложного процента так называемое «Правило 72». Чтобы быстро приблизительно представить, сколько лет потребуется для удвоения стоимости Вашей инвестиции, просто разделите 72 на норму прибыли: доходность в 4 % дает 18 лет; в 6 % — 12 лет; в 10 % — 7 с небольшим лет и т. д.*
>
> *«Правило 72» полезно для инвесторов, откладывающих деньги сегодня, чтобы получить доход завтра в еще одном варианте. При любой заданной норме прибыли «Правило 72» показывает, на протяжении скольких лет Вам придется регулярно инвестировать какую-то сумму, прежде чем Вы сможете остановиться, чтобы приступить к изъятию той же самой суммы, не истощая своего капитала.*

[1] *Богл Дж.* Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла. — М.: Альпина паблишер, 2002.

РАСЧЕТ «ПРАВИЛО 72»

Тем, кто впервые знакомится с «Правилом 72», сначала бывает сложно понять всю его важность. Умом сразу схватить его суть в полной мере не так уж просто. А здравый смысл в данном случае (как и при анализе рисков) скорее вводит нас в заблуждение, чем помогает. Однако остается одно надежное средство, позволяющее разобраться с тем, как работает «Правило 72». Давайте все посчитаем!

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ПРАВИЛА 72»: РОСТ КАПИТАЛА, РАЗМЕЩЕННОГО ПОД СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ

Сложный процент [Проц]	**Период удвоения капитала, лет [$К_2 = 72/$ Проц]**	**Периоды дальнейшего увеличения исходного капитала, лет**			
		В 4 раза [$К_2 \times 2$]	**В 8 раз [$К_2 \times 3$]**	**В 16 раз [$К_2 \times 4$]**	**В 32 раза [$К_2 \times 5$]**
12 %	6	12	18	24	30
20 %	3,6	7,2	10,8	14,4	18
30 %					
40 %					
50 %					
Исходный капитал	Капитал × 2	× 4	× 8	× 16	× 32
10 000 руб.	20 000 руб.	40 000 руб.	80 000 руб.	160 000 руб.	320 000 руб.

В приведенной выше таблице часть расчетов уже выполнена. А другую часть мы сможем сделать вместе, чтобы набить руку в финансовых вычислениях. Вообще, если Вы планируете серьезно заниматься управлением личными финансами и инвестициями, то подобные финансовые расчеты будете делать часто и в большом количестве.

Первая строка расчета: предположим, Ваш капитал размещен под 12 % годовых. Каков в этом случае будет период удвоения капитала? 72 разделить на 12 будет 6 лет.

Если через 6 лет не изымать ни исходного капитала, ни процентов (которые мы добавляем к исходному капиталу), то еще через 6 лет капитал опять удвоится. Значит, тот капитал, с которого мы начинали процесс инвестиций, за 6 + 6 = 12 лет увеличится в 2 × 2 = 4 раза. Таким образом, капитал растет в геометрической прогрессии.

Если после 12 лет инвестиций по-прежнему не изымать капитал и по-прежнему добавлять проценты к основному капиталу, еще через 6 лет капитал снова удвоится. То есть за 6 + 6 + 6 = 18 лет с начала инвестиций капитал увеличится в 2 × 2 × 2 = 8 раз. Аналогично: за 6 + 6 + 6 + 6 = 24 года с начала инвестиций капитал увеличится в 2 × 2 × 2 × 2 = 16 раз. За 6 + 6 + 6 + 6 + 6 = 30 лет с начала инвестиций капитал увеличится в 2 × 2 × 2 × 2 × 2 = 32 раза.

Если бы мы в самом начале инвестировали 10 000 рублей, то спустя 6 лет они превратились бы в 20 000 рублей. Еще через 6 лет, то есть через 12 лет с момента начала инвестиций, — в 40 000 рублей. Через 18 лет с момента начала инвестиций 10 000 рублей превращаются в 80 000 рублей. Через 24 года — в 160 000 рублей. А через 30 лет — в 320 000 рублей. Как видите, чем больше проходит времени, тем быстрее идет процесс увеличения капитала.

А что будет, если доходность на капитал, инвестированный под сложный процент, составит 20 % годовых? В этом случае период удвоения капитала [К2] составит 72 / 20 = 3,6 года.

В соответствии с расположенной выше таблицей мы можем сразу рассчитать следующие периоды удвоения капитала. Исходный капитал вырастет в 4 раза через [К2] × 2 = 3,6 × 2 = 7,2 года с начала инвестиций. Аналогично:

- исходный капитал вырастет в 8 раз через [К2] × 3 = 3,6 × 3 = 10,8 года с начала инвестиций;
- исходный капитал вырастет в 16 раз через [К2] × 4 = 3,6 × 4 = 14,4 года с начала инвестиций;
- исходный капитал вырастет в 32 раза через [К2] × 5 = 3,6 × 5 = 18 лет с начала инвестиций.

То есть при доходности 20 % годовых инвестированные под сложный процент 10 000 рублей превратятся в 160 000 рублей уже через 14,4 года, а в 320 000 — через 18 лет.

Но и это не предел. В 2010 году, равно как и в предыдущие 15 лет, в России есть немало вариантов инвестиций с доходностью 30–40 % годовых. Давайте посмотрим, что происходит с исходным капиталом при такой доходности.

Если Вы инвестируете капитал под сложный процент при 30 % годовых, то период удвоения капитала [К2] составит 72 / 30 = 2,4 года. Заполняем дальше всю строку таблицы по аналогии с предыдущей строкой.

- Исходный капитал вырастет в 4 раза через [К2] × 2 = 2,4 × 2 = 4,8 года с начала инвестиций.
- Исходный капитал вырастет в 8 раз через [К2] × 3 = 2,4 × 3 = 7,2 года с начала инвестиций.
- Исходный капитал вырастет в 16 раз через [К2] × 4 = 2,4 × 4 = 9,6 года с начала инвестиций.
- Исходный капитал вырастет в 32 раза через [К2] × 5 = 2,4 × 5 = 12 лет с начала инвестиций.

То есть при доходности 30 % годовых инвестированные под сложный процент 10 000 рублей превратятся в 160 000 рублей уже через 9,6 года, а в 320 000 — через 12 лет.

Если Вы инвестируете капитал под сложный процент при 40 % годовых, то период удвоения капитала [К2] составит 72 / 40 = 1,8 года. Заполните сами эту строку таблицы по аналогии с предыдущими строками.

Рассчитайте период удвоения капитала при доходности 50 % годовых и самостоятельно заполните всю строку таблицы.

Теперь интереса ради Вы можете подставить в самую нижнюю строку таблицы (под строкой, где рассчитывается рост капитала 10 000 рублей) сумму своих реальных сбережений на данный момент и посмотреть, с какой скоростью будет увеличиваться Ваш капитал, если Вы его инвестируете под тот или другой сложный процент.

Допустим, что сумма Ваших сбережений на данный момент составляет 1,5 миллиона рублей. Удвоив этот капитал, Вы получите 3 миллиона рублей. Увеличившись в 4 раза, капитал составит 6 миллионов. Увеличившись в 8 раз, капитал превратится в 12 миллионов. После 16-кратного увеличения капитал вырастет до 24 миллионов. При до-

ходности 20 % годовых это произойдет через 14,4 года с момента начала инвестиций. При 30 % годовых рост произойдет за 9,6 года. А при 40 % годовых Вам достаточно будет 7,2 года, чтобы превратить 1,5 миллиона рублей в 24 миллиона.

После 32-кратного увеличения капитал вырастет до 48 миллионов рублей. При доходности 20 % годовых это произойдет через 18 лет с момента начала инвестиций. При 30 % годовых рост произойдет за 12 лет. А при 40 % годовых Вам достаточно будет 9 лет, чтобы превратить 1,5 миллиона рублей в 48 миллионов.

Теперь впишите в левую нижнюю ячейку таблицы сумму имеющихся у Вас сбережений. Заполните всю строку: для этого каждый раз вписывайте в графу справа в 2 раза большую сумму, чем та, что записана в графе слева. Сначала рассчитайте, сколько составит Ваш капитал при увеличении в 2, 4, 8, 16 и 32 раза. А потом в уже заполненных выше строчках таблицы Вы сможете увидеть, сколько лет потребуется, чтобы увеличить капитал до данной суммы при той или иной доходности.

Однако сделанный нами расчет еще не в полной мере отражает реальный процесс инвестиций. Редко бывает так, что Вы располагаете солидным капиталом перед началом инвестиций. Значительно чаще Вы аккумулируете капитал уже в процессе инвестиций, ежемесячно откладывая часть своих доходов. «Правило 72» будет полезно и в данном случае, поскольку его вторая часть гласит следующее.

При любой заданной норме прибыли «Правило 72» показывает, на протяжении скольких лет Вам придется регулярно инвестировать какую-то сумму, прежде чем Вы сможете остановиться, чтобы приступить к изъятию той же самой суммы, *не истощая своего капитала*.

Например, если Вы инвестируете 1000 рублей в месяц при норме прибыли 18 %, через 4 года (72, деленное на 18) Вы можете регулярно забирать 1000 рублей в месяц, оставляя свой основной капитал нетронутым. После 8 лет Вы могли бы повысить ежемесячные изъятия до 3000 рублей, после 12 лет – до 7000. Через 16 лет Вы смогли бы забирать уже 15 000 рублей в месяц, не нанося ущерба основному капиталу.

Теперь давайте сделаем расчет, чтобы лучше понять, как растет ежемесячный пассивный доход в процессе ежемесячных инвестиций фиксированных сумм под сложный процент.

РОСТ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПАССИВНОГО ДОХОДА С КАПИТАЛА, РАЗМЕЩЕННОГО ПОД СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ

Мой возраст сегодня _____ лет **[В]**.

Предположим, что я буду ежемесячно инвестировать _____ рублей **[$Инв]**.

Предположим, что доходность моих инвестиций в будущем составит не менее _____ % годовых **[Проц]**.

Период удвоения капитала составит _____ лет **[К2 = 72 / Проц]**.

Период, №	Срок, лет	Мой возраст к концу периода, лет	Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций	Сумма ежемесячных выплат к концу периода, руб.
1	[K_2]:	[В + K_2]:	[Коэф1 = 1]:	[$Инв × Коэф1]:
2	[$K_2 \times 2$]:	[В + $K_2 \times 2$]:	[Коэф2 = Коэф1 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф2]:
3	[$K_2 \times 3$]:	[В + $K_2 \times 3$]:	[Коэф3 = Коэф2 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф3]:
4	[$K_2 \times 4$]:	[В + $K_2 \times 4$]:	[Коэф4 = Коэф3 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф4]:
5	[$K_2 \times 5$]:	[В + $K_2 \times 5$]:	[Коэф5 = Коэф4 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф5]:
6	[$K_2 \times 6$]:	[В + $K_2 \times 6$]:	[Коэф6 = Коэф5 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф6]:

Как обычно, мы с Вами сделаем расчет на основании неких исходных данных, взятых для примера. А потом Вы самостоятельно повторите этот расчет уже для своих собственных реальных данных.

Итак, допустим, что текущий возраст [В] равен 30 годам.

Пусть ежемесячные инвестиции планируются на уровне 20 000 рублей.

Возьмем для нашего расчета доходность 30 % годовых. В России вполне реально стремиться к тому, чтобы Ваш капитал давал Вам в среднем именно такой доход. Надеюсь, Вы понимаете, что речь идет именно об инвестициях. А не о банковских вкладах и депозитах, которые не имеют к инвестициям никакого отношения.

Период удвоения капитала [К2] составит 72 / 30 = 2,4 года.

Теперь давайте заполним нашу таблицу. Проще всего ее заполнять по столбцам. Начнем со столбца «Срок, лет». Первая строчка равна

[К2] – 2,4 года. Дальше множим [К2] последовательно на 2, 3, 4, 5 и 6 и заполняем следующие строчки.

Период, №	Срок, лет	Мой возраст к концу периода, лет	Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций	Сумма ежемесячных выплат к концу периода, руб.
1	[$К_2$]: 2,4	[В + $К_2$]:	[Коэф1 = 1]:	[$Инв × Коэф1]:
2	[$К_2$ × 2]: 4,8	[В + $К_2$ × 2]:	[Коэф2 = Коэф1 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф2]:
3	[$К_2$ × 3]: 7,2	[В + $К_2$ × 3]:	[Коэф3 = Коэф2 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф3]:
4	[$К_2$ × 4]: 9,6	[В + $К_2$ × 4]:	[Коэф4 = Коэф3 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф4]:
5	[$К_2$ × 5]: 12	[В + $К_2$ × 5]:	[Коэф5 = Коэф4 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф5]:
6	[$К_2$ × 6]: 14,4	[В + $К_2$ × 6]:	[Коэф6 = Коэф5 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф6]:

Теперь заполним следующую колонку — «Мой возраст к концу периода, лет». Для этого берем исходный возраст инвестора (в нашем примере он равен 30 годам) и прибавляем то количество лет, которое указано в колонке «Срок, лет». Например, в 1-й строчке: 30 + 2,4 = 32,4 года.

Период, №	Срок, лет	Мой возраст к концу периода, лет	Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций	Сумма ежемесячных выплат к концу периода, руб.
1	[$К_2$]: 2,4	[В + $К_2$]: 32,4	[Коэф1 = 1]:	[$Инв × Коэф1]:
2	[$К_2$ × 2]: 4,8	[В + $К_2$ × 2]: 34,8	[Коэф2 = Коэф1 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф2]:
3	[$К_2$ × 3]: 7,2	[В + $К_2$ × 3]: 37,2	[Коэф3 = Коэф2 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф3]:
4	[$К_2$ × 4]: 9,6	[В + $К_2$ × 4]: 39,6	[Коэф4 = Коэф3 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф4]:
5	[$К_2$ × 5]: 12	[В + $К_2$ × 5]: 42	[Коэф5 = Коэф4 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф5]:
6	[$К_2$ × 6]: 14,4	[В + $К_2$ × 6]: 44,4	[Коэф6 = Коэф5 × 2 + 1]:	[$Инв × Коэф6]:

Далее — самая сложная часть вычислений. Хотя на самом деле сложного тут ничего нет — нужно только тщательно выполнить расчеты из области элементарной арифметики. Пришла пора заполнить колонку «Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций».

По «Правилу 72», если прекратить ежемесячные инвестиции и начать получать проценты с капитала после завершения первого периода продолжительностью [К2] = 72 / [норма прибыли], сумма ежемесячных процентов будет в точности равна той сумме, которую мы до этого ежемесячно инвестировали под сложный процент. То есть, если мы инвестировали 20 000 рублей в месяц, то через [К2] = 72 / 30 = 2,4 года можно остановиться. И после этого получать проценты в размере 20 000 рублей в месяц без потери основного капитала.

А что произойдет, если мы не остановимся, не будем изымать проценты и продолжим инвестиции? Еще через 2,4 года капитал, который был нами аккумулирован за первые 2,4 года, удвоится. Значит, если в этот момент мы остановимся и начнем изымать проценты, капитал в два раза большего размера сможет давать в два раза больше процентов: 20 000 × 2 = 40 000 рублей в месяц.

Однако следующие 2,4 года мы тоже не сидели сложа руки. Ежемесячно мы продолжали откладывать по 20 000 рублей. И к концу 2-го периода в 2,4 года эти 20 000, откладываемые ежемесячно, образовали капитал, который с этого момента может давать еще 20 000 рублей в месяц в виде процентов. Итого, если в данный момент мы остановимся и перейдем к получению процентов, ежемесячно сможем получать уже 40 000 + 20 000 = 60 000 рублей в виде процентов. Причем без потери основного капитала.

Коэффициент, позволяющий соотнести исходную ежемесячно инвестируемую сумму и сумму, получаемую ежемесячно в виде процентов по завершении периода, можно высчитать по формуле:

[Коэф2] = [Коэф1] × 2 + 1 = 1 × 2 + 1 = 3.

Аналогично:

[Коэф3] = [Коэф2] × 2 + 1 = 3 × 2 + 1 = 7;

[Коэф4] = [Коэф3] × 2 + 1 = 7 × 2 + 1 = 15.

И так далее.

Период, №	Срок, лет	Мой возраст к концу периода, лет	Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций	Сумма ежемесячных выплат к концу периода, руб.
1	[K_2]: 2,4	[В + K_2]: 32,4	[Коэф1 = 1]: 1	[$Инв × Коэф1]:
2	[K_2 × 2]: 4,8	[В + K_2 × 2]: 34,8	[Коэф2 = Коэф1 × 2 + 1]: 3	[$Инв × Коэф2]:
3	[K_2 × 3]: 7,2	[В + K_2 × 3]: 37,2	[Коэф3 = Коэф2 × 2 + 1]: 7	[$Инв × Коэф3]:
4	[K_2 × 4]: 9,6	[В + K_2 × 4]: 39,6	[Коэф4 = Коэф3 × 2 + 1]: 15	[$Инв × Коэф4]:
5	[K_2 × 5]: 12	[В + K_2 × 5]: 42	[Коэф5 = Коэф4 × 2 + 1]: 31	[$Инв × Коэф5]:
6	[K_2 × 6]: 14,4	[В + K_2 × 6]: 44,4	[Коэф6 = Коэф5 × 2 + 1]: 63	[$Инв × Коэф6]:

Теперь осталось заполнить последний столбец, умножив сумму ежемесячных инвестиций **[$Инв]** на рассчитанный нами коэффициент. Таким образом мы вычислим, каков будет ежемесячный процентный доход, если на каком-либо этапе мы останавливаем процесс инвестиций и переходим к извлечению процентов.

Период, №	Срок, лет	Мой возраст к концу периода, лет	Коэффициент суммы ежемесячных выплат к сумме ежемесячных инвестиций	Сумма ежемесячных выплат к концу периода, руб.
1	[K_2]: 2,4	[В + K_2]: 32,4	[Коэф1 = 1]: 1	[$Инв × Коэф1]: 20 000
2	[K_2 × 2]: 4,8	[В + K_2 × 2]: 34,8	[Коэф2 = Коэф1 × 2 + 1]: 3	[$Инв × Коэф2]: 60 000
3	[K_2 × 3]: 7,2	[В + K_2 × 3]: 37,2	[Коэф3 = Коэф2 × 2 + 1]: 7	[$Инв × Коэф3]: 140 000
4	[K_2 × 4]: 9,6	[В + K_2 × 4]: 39,6	[Коэф4 = Коэф3 × 2 + 1]: 15	[$Инв × Коэф4]: 300 000
5	[K_2 × 5]: 12	[В + K_2 × 5]: 42	[Коэф5 = Коэф4 × 2 + 1]: 31	[$Инв × Коэф5]: 620 000
6	[K_2 × 6]: 14,4	[В + K_2 × 6]: 44,4	[Коэф6 = Коэф5 × 2 + 1]: 63	[$Инв × Коэф6]: 1 260 000

Таким образом, герой нашего примера, в возрасте 30 лет начавший инвестировать по 20 000 рублей в месяц, может менее чем через 10 лет приостановить инвестиционный процесс и ежемесячно получать по 300 000 рублей пассивного дохода в виде процентов. Без потери основного капитала.

Если же он продолжит процесс инвестиций до достижения 42 лет и лишь тогда перейдет к получению дохода от инвестиций, его ежемесячный пассивный доход составит 620 000 рублей.

Наконец, если он продолжит процесс инвестиций дальше, то еще до достижения 45 летнего возраста сформирует капитал, ежемесячный доход с которого составит 1 260 000 рублей. Более миллиона рублей в месяц пассивного дохода без потери основного капитала — неплохо, да? И это — инвестируя всего по 20 000 рублей в месяц!

Теперь прошу Вас воспользоваться исходной — незаполненной — таблицей расчета, чтобы сделать аналогичный расчет для себя. Решите, какую сумму Вы можете ежемесячно откладывать для формирования своего инвестиционного капитала, — и вперед!

Прошу Вас не читать книгу дальше,
пока не сделаете этот расчет.
Можете выполнять его прямо в книге.
Весь расчет займет 5–10 минут, не больше!

Получившийся расчет является некоторым прообразом расчета долгосрочного Финансового плана, к которому мы сейчас и перейдем.

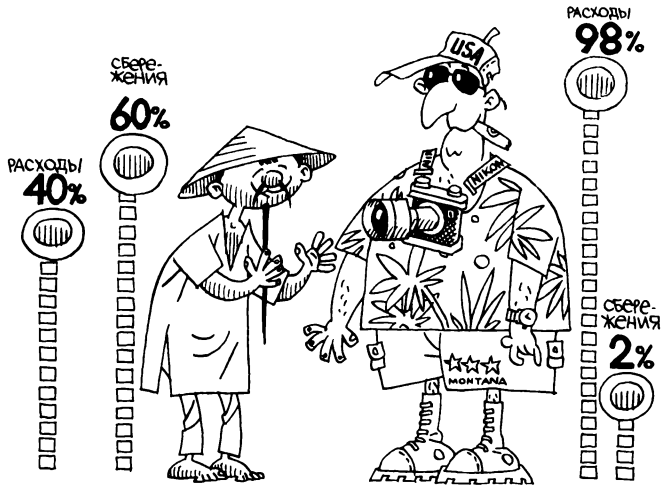
РАСЧЕТ «ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН»

Пожалуй, именно расчет долгосрочного Финансового плана — тот рубеж, который отделяет человека, *интересующегося информацией об инвестициях*, от *профессионального инвестора*.

Большинство жителей России как в прошлом не задумывались об инвестициях и о возможности получать пассивный доход, так не задумываются об этом и сейчас. Наверно, то же самое можно сказать и о большинстве жителей всего земного шара. Однако если взять тех же граждан Соединенных Штатов Америки, то инвестиции в паевые инвестиционные фонды имеются более чем в половине домохозяйств

США. И хотя Роберт Кийосаки критикует инвестиции в ПИФы за то, что от инвестора тут мало что зависит, все же более половины американцев откладывают часть своих доходов, чтобы реинвестировать их в рост экономики. Понятно, что потратить деньги на личное потребление было бы значительно проще. Но в долгосрочной перспективе инвестиции приносят гораздо больше пользы как для людей, которые ими занимаются, так и для экономики страны, куда вкладываются эти средства.

С другой стороны, в период после Второй мировой войны у американцев чрезмерно развилась привычка жить в кредит, расплачиваясь за сегодняшнее потребление будущими доходами. Напротив, китайцы при росте доходов склонны в первую очередь не увеличивать потребление, а откладывать и накапливать больше средств на будущее. Дмитрий Шевцов в своей книге «Деловая кругосветка» пишет, что «американцы, по статистике, экономят не более 2 % от дохода, а азиаты около 60 % заработка кладут на депозиты в местные банки». Эти деньги потом вкладываются в бизнес, которым занимаются те или иные члены семьи. Так в Китае и других азиатских странах личные сбережения становятся одним из важнейших двигателей экономики.



Выходит, жители США и многих стран Европы обгоняют нас по массовости участия в инвестициях. А китайцы — по темпу наращивания сбережений. Что и говорить, откладывать 60 % дохода в месяц — это круто!

Только представьте, что при доходах 50 000 рублей Вы откладываете 30 000 и живете на оставшиеся 20 000. Не то чтобы такое было невозможно. Но жизнь в этом случае придется вести весьма аскетичную.

Однако нельзя сказать, что откладывать и сберегать более 50 % своих ежемесячных доходов нереально. Например, я сам в последние годы трачу на все текущие и плановые расходы (включая крупные приобретения, выплаты по ипотеке, поездки за рубеж) от 20 до 40 % своих доходов. Остальное направляю на инвестиции. А до этого в течение нескольких лет я направлял на инвестиции и выплаты за крупные приобретения не менее 50 % ежемесячных доходов. Так что держать под контролем свои ежемесячные затраты на жизнь и направлять значительную долю доходов на сбережение и инвестиции у нас в России ничуть не менее реально, чем в Китае.

Опять же, нужно понимать, что у абсолютного большинства китайцев доходов хватает только на элементарное выживание. Еще десяти лет не прошло с тех пор, как в Китае наконец была решена проблема голода. До этого продуктов просто-напросто не хватало на то, чтобы нормально накормить все население страны.

Да и сейчас подавляющее большинство жителей Китая — малообеспеченные крестьяне. Их доходы ничтожны по сравнению с доходами строителя в Пекине, который вкалывает до 12–14 часов в день при зарплате 100 долларов в месяц. Представьте, что из этих 100 долларов 60 идет на сбережения, а на оставшиеся 40 долларов в месяц китаец живет. А что, если у него еще и семья? Как видите, у Вас есть преимущество: Ваши доходы в долларовом эквиваленте несколько выше. Что же до американцев, то основной их массе также не из-за чего завидовать. Слишком малая доля их доходов направляется на сбережения и инвестиции. И слишком велик груз кредитов, которые они на себя вешают. В случае наступления тяжелых времен для многих американцев единственный вариант — отказаться от того, что они набрали в кредит: начиная с дома или квартиры и заканчивая машиной и мебелью. Иначе им никаких сбережений не хватит, чтобы расплатиться за взятое в кредит имущество.

У каждой страны и каждой культуры есть свои преимущества и недостатки. В конечном счете все зависит от Вас. Если Вы твердо решите заняться инвестициями и несколько лет будете прилагать к этому достаточно ощутимые усилия, то неизбежно станете успешным инвестором.

Ключ к успешным инвестициям — многолетние существенные усилия. Инвестиции — это марафон, а не стометровка. Поэтому даже среди тех, кто задумывается об инвестициях, большинство так и не становятся настоящими инвесторами. Все заканчивается тем, что люди рассматривают различные инвестиционные варианты, но сделать решительный шаг так и не осмеливаются. Позже, когда много времени и возможностей уже упущено, они все-таки предпринимают отдельные нерешительные попытки. Некоторые из этих попыток даже могут оказаться успешными, но что толку? Все так и остается на уровне отдельных попыток, не переходя в непрерывный процесс инвестирования. Робкие шаги не превращаются в быстрый бег к финансовой независимости.

Проблема в том, что начинающие инвесторы оценивают лишь результаты отдельных инвестиционных схем, не учитывая их долгосрочного совокупного эффекта. При этом, конечно же, дилетанты не знакомы с фундаментальными законами капитала. Они предвидят лишь ближайший шаг, а именно: инвестировав миллион, через какое-то время можно получить доход в размере 150 000 или 200 000 рублей. И то не наверняка. К тому же большинство инвестиций связаны с риском. Прямо скажем, все это выглядит не очень-то привлекательно. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе миллионы, инвестированные с такой доходностью, превращаются в десятки миллионов. И формируют капитал, который может давать весьма значительный пассивный доход. Но этой-то перспективы инвесторы-дилетанты увидеть и не могут.

Недостающим компонентом, необходимым для успешных инвестиций, является финансовый план. Расчет долгосрочного финансового плана позволяет, абстрагировавшись от конкретных инвестиционных схем и учитывая лишь средний процент доходности от инвестиционного капитала, понять, как может расти инвестиционный капитал из года в год. И какую доходность он может обеспечивать по прошествии этого времени. На примере расчетов, которые мы только что вместе проделали в соответствии с «Правилом 72», Вы убедились, что в данных вопросах здравый смысл жестоко нас обманывает. Человек даже не предполагает, в какую финансовую мощь превращаются скромные ежемесячные инвестиции, если они планомерно осуществляются на протяжении многих лет.

Финансовый план позволяет «перенести» Ваше финансовое будущее в настоящее. И более того — сделать процесс достижения этого будущего прозрачным, контролируемым и поэтапным. Если Вы в начале инвестиционного процесса аккумулируете денежные ресурсы, которые сможете

использовать в собственных интересах, и ежемесячно станете откладывать и инвестировать существенную долю своего дохода, финансовый план продемонстрирует весьма существенный результат через 8–10 лет направленных усилий. При этом Вам не нужно думать о том, как обеспечить эти результаты через 10 лет. (Между нами говоря, Вы все равно не поверите, что результаты, которые показывает финансовый план в 10-летней перспективе, могут иметь к Вам какое-то отношение!)

Вместо этого Вы можете сосредоточиться на том, чтобы обеспечить достижение целей и результатов, прописанных в финансовом плане на ближайший год. Поскольку все исходные данные для финансового плана взяты с учетом Ваших реальных финансовых обстоятельств, выполнить этот первый шаг вполне реально. Тем временем Вы сможете выработать в себе финансовую дисциплину, аккуратность в расходовании средств, обязательность в совершении ежемесячных отчислений на накопления и инвестиции и т. п. А через год сами увидите, что цели приблизились и что сделать следующий шаг (выполнить то, что запланировано в финансовом плане на второй год) даже легче, чем первый.

И так год за годом, концентрируя внимание на достижении ближайшей цели, но не выпуская из виду долгосрочную цель, Вы следуете разработанному Вами финансовому плану. Если же Ваши усилия оказались настолько успешными, что инвестиционные возможности выросли в несколько раз и ранее запланированная сумма ежемесячных отчислений теперь кажется слишком маленькой, Вы всегда можете пересчитать финансовый план с учетом изменившихся обстоятельств! Вполне возможно, что итоговая сумма нового расчета (инвестиционный капитал через 10 лет) покажется Вам шокирующей. Но это не делает ее менее реальной, чем итоговая сумма первого финансового плана, которую Вы когда-то вычислили. Вполне возможно, что к моменту очередного перерасчета финансового плана Вы уже будете располагать тем инвестиционным капиталом и ежемесячным пассивным доходом, которые когда-то казались недостижимой мечтой.

Финансовый план хорошо рассчитывать «руками», то есть вооружившись ручкой, бумагой и калькулятором. Чем чаще Вы пересчитываете долгосрочный рост капитала, тем лучше понимаете, как на самом деле работают Ваши деньги. Это важно: Вы должны понимать и чувствовать деньги, чтобы стать эффективным инвестором. Деньги должны въесться в Ваши кровь и плоть. Вы должны чувствовать их нервами, жилами, костным мозгом. Поэтому сами просчитывайте инвестиции.

Вручную составляйте долгосрочные финансовые планы. А уж потом шлифуйте, выверяйте и доводите расчеты до совершенства в Excel.

Настало время составить Ваш финансовый план. Как всегда, сначала мы вместе сделаем расчет на примере. А потом Вы самостоятельно повторите этот расчет, используя свои персональные исходные данные. В результате Вы получите персональный финансовый план на ближайшие 10 лет. Уверяю Вас: по состоянию на 2010 год такие персональные финансовые планы, рассчитанные в точных цифрах и записанные на бумаге (или внесенные в компьютер), имеются всего у 2–3 % россиян. И, как несложно догадаться, это *наиболее обеспеченные* 2–3 % жителей страны. Так что, составив финансовый план, Вы приобретаете членство в весьма эксклюзивном клубе!

Первую часть исходных данных для расчета финансового плана возьмем из расчета личных финансовых Целей, который мы выполняли в главе «Азбука денег».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

«__» _____ 20___ г.

Начальный этап — определение Ваших (Вашей семьи) ежемесячных расходов на жизнь.

1. Ваши ежемесячные расходы-минимум: сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег на месяц при условии соблюдения максимальной экономии: _____ рублей **[Бюджет-MIN]**.
2. Сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег на месяц при условии разумной экономии, но без снижения уровня жизни: _____ рублей **[Бюджет-НОРМА]**.
3. Сколько Вам (Вашей семье) необходимо денег ежемесячно на все необходимые и возможные расходы для достижения высокого уровня жизни: _____ рублей **[Бюджет-MAX]**.

Цель № 1. Финансовая защита: Ваш финансовый резерв. Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши (Вашей семьи) текущие расходы по [Бюджету-MIN] в течение 6–12 месяцев.

1. Капитал финансовой защиты-MIN — **[Бюджет-MIN × 6]**: _____ рублей.

2. Капитал финансовой защиты-НОРМА — **[Бюджет-MIN × 12]**: _____ рублей.

Цель № 2. Финансовая безопасность: капитал, пассивные доходы от которого превышают текущие расходы, необходимые Вам по Бюджету-MIN. Пассивные доходы — это доходы, для получения которых Вы не должны тратить время и силы.

Планируемая доходность пассивных инвестиций — не менее _____ % годовых [**% Пасс** — ориентировочно **20 %**].

Коэффициент, на который необходимо умножить сумму требуемого ежемесячного дохода, чтобы получить размер инвестиционного капитала, дающего этот доход, — **[КоэфПасс = 1200 / % Пасс]**: _____ *(1200 — это 12 месяцев, умноженные на 100 %).*

1. Капитал финансовой безопасности-MIN — **[Бюджет-MIN × × КоэфПасс]**: _____ рублей.
2. Капитал финансовой безопасности-НОРМА — **[Бюджет-НОРМА × КоэфПасс]**: _____ рублей.

Цель № 3. Финансовая свобода: капитал, пассивные доходы от которого превышают Ваши возможные текущие расходы.

Капитал финансовой свободы — **[Бюджет-MAX × КоэфПасс]**: _____ рублей.

Если Вы уже сделали данный расчет (как я просил), то можете взять из него готовые результаты. Если же Вы не выполнили расчет, когда читали главу «Азбука денег», прошу *незамедлительно* сделать его сейчас.

В нашем примере рассматривалась московская семья, которой ежемесячно необходимо 100 000 рублей на жизнь. На всякий случай напоминаю, что финансовые Цели и планы считаются либо для самостоятельно живущего человека, либо для семьи, если она, как обычно и бывает, ведет совместное хозяйство и общий бюджет. Результаты расчета были таковы.

- Цель № 1 — капитал финансовой защиты на 6 месяцев — для этой семьи составляет 600 000 рублей.
- Планируемую доходность пассивных инвестиций [% Пасс] предполагаем равной 20 % годовых.

- [КоэфПасс] = [1200 / % Пасс] = 60.
- Цель № 2 — финансовая безопасность-MIN — для этой семьи составляет 6 миллионов рублей.
- Цель № 3 — финансовая свобода — при сумме затрат, необходимых для поддержания достойного уровня жизни, равняющейся 300 000 рублей, для данной семьи составляет 18 миллионов рублей.

Однако для расчета финансового плана понадобятся еще некоторые исходные данные.

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

Схема расчета. Исходный капитал инвестируется под заданный процент. Сверх того производятся ежемесячные дополнительные инвестиции из заработанного дохода. Каждый месяц инвестируется фиксированная сумма. Инвестиции производятся 10 месяцев из 12. Доходы оставшихся 2 месяцев резервируются для отдыха и крупных покупок. На сумму дополнительных инвестиций начисляется процент в соответствии с 1/2 среднегодовой доходности.

Приведу **формулу расчета**.

Капитал ч/з год = Исходный капитал × (1 + Годовая доходность в %) + + (Инвестиции за месяц × 10) × (1 + [Годовая доходность в %] / 2).

Предположим, что 10 месяцев в году я буду ежемесячно инвестировать _____ рублей **[$Мес]**.

За год сумма моих инвестиций составит _____ рублей **[$Год = $Мес × 10]**.

Каждый год я буду увеличивать сумму ежемесячных инвестиций на _____ % [**% Ув** — ориентировочно **30 %**].

Предположим, что доходность моих инвестиций составит не менее _____ % годовых [**% Инв** — ориентировочно **30 %**].

Планируемая доходность пассивных инвестиций — не менее _____ % годовых [**% Пасс** — ориентировочно **20 %**].

Прежде всего мне необходимо аккумулировать капитал финансовой защиты-MIN. Учитывая мои ресурсы, в том числе возможность

продажи принадлежащего мне имущества (если таковое имеется) для формирования начального капитала, а также планируемые мною ежемесячные инвестиции, я полностью завершу формирование капитала финансовой защиты-MIN в размере _____ рублей к _____/_____/20_____. На этот момент размер моего инвестиционного капитала, *не включающего в себя капитал финансовой защиты (!)*, составит _____ рублей **[Кап1]**.

Например, необходимый Вам капитал финансовой защиты — 180 000 рублей. Вы откладываете ежемесячно по 20 000 рублей и можете продать за 2 месяца имущество стоимостью 600 000 рублей. Через 2 месяца у Вас будет 600 000 + 20 000 × 2 – 180 000 = = 460 000 инвестиционного капитала.

Мой возраст на момент формирования капитала финансовой защиты-MIN и начала инвестирования с целью достижения финансовой свободы составит _____ лет **[В]**.

Рассмотрим, как могут заполняться исходные данные для расчета финансового плана. Предположим, московская семья из нашего примера имеет совокупный доход 150 000 рублей в месяц. Если расходы на жизнь укладываются в 100 000 рублей в месяц, семья может ежемесячно инвестировать (150 000 – 100 000) = 50 000 рублей.

Далее. По своему опыту скажу: откладывать максимум того, что можешь, все 12 месяцев в году не получится. В лучшем случае это удастся делать 10 месяцев в году. Разница между доходами и затратами на жизнь за оставшиеся 2 месяца расходуется на поездки и крупные приобретения. Как и при сбросе веса, бессмысленно устанавливать слишком жесткий режим, который Вы все равно не выдержите. Режим должен быть достаточно комфортным, чтобы Вы могли выдерживать его длительное время и обеспечить нужный результат. Откладывая деньги на инвестиции, время от времени нужно давать себе передышку, чтобы пожить в свое удовольствие. Тогда оставшееся время инвестиционный процесс будет идти по плану. Двух месяцев «отдыха» в год вполне достаточно.

Итак, наша сумма планируемых инвестиций за месяц [$Мес] = 50 000 рублей.

Сумма инвестиций за год [$Год] = [$Мес] × 10 = 50 000 × 10 = 500 000 рублей.

Разумеется, мы не собираемся 10 лет сидеть на одном месте и откладывать все те же 50 000 рублей на протяжении 10 месяцев в году. Напротив, мы планируем, что будем изыскивать возможности карьерного и профессионального роста. А это влечет за собой повышение доходов. В результате каждый год мы сможем поднимать планку ежемесячных отчислений в инвестиционный капитал. Например, можно запланировать ежегодный темп роста ежемесячных отчислений [% Ув] на уровне 30 %. Таким образом, на второй год мы отложим уже не 500 000, а 500 000 × × 130 % = 650 000 рублей; на третий год — 845 000 рублей и т. д.

Обратите внимание: это не означает, что необходимо увеличивать сами **доходы** на 30 % в год. Семья из нашего примера зарабатывает 150 000 рублей в месяц и тратит на жизнь 100 000 рублей. Чтобы ежемесячно откладывать не 50 000, а 65 000 рублей, достаточно увеличить доходы кого-то из членов семьи на 15 000 рублей в месяц, не увеличивая при этом затрат. Или можно увеличить доходы на 25 000 рублей в месяц, увеличив затраты на жизнь на 10 000 рублей.

На какую доходность от инвестиций мы будем ориентироваться при расчете финансового плана? Зададим доходность [% Инв] на уровне 30 % годовых для тех инвестиций, которыми Вы управляете активно. Для тех же инвестиций, которые не требуют активного управления и просто регулярно приносят пассивный доход, зададим доходность [% Пасс] на уровне 20 % годовых.

Перед тем как запускать процесс инвестирования, необходимо сформировать капитал финансовой защиты. Он нужен как финансовая «подушка безопасности» и особенно полезен при наступлении различных форс-мажорных ситуаций. Ведь если в определенный момент Вам срочно потребуются деньги, а все средства пущены на инвестиции, Вы столкнетесь с тем, что изъять эти деньги окажется не так-то просто. Это может занять некоторое время. И, что значительно хуже, Вы рискуете потерять существенную часть доходов от инвестиций или даже основного капитала. А наличие финансовой защиты позволит не трогать инвестиции и не разрушать их доходность при наступлении форс-мажорных обстоятельств.

Каков размер капитала финансовой защиты в нашем примере? Как я уже писал выше, финансовая защита на 6 месяцев составит 600 000 рублей.

Как сформировать капитал финансовой защиты? Если у Вас уже есть средства, отложенные на банковских вкладах и депозитах на черный день, их можно учесть как часть капитала финансовой защиты. Если, скажем, семья из нашего примера отложила 1 миллион рублей, финансовая защита уже сформирована. И более того, часть этих средств (в размере 400 000 рублей) можно задействовать в инвестициях. Они составят начальный капитал инвестиций — [Кап1].

Однако в жизни такое бывает редко. Значительно чаще отложенная на черный день сумма если и есть, то небольшая. Например, 100 000 рублей. Получается, нужно накопить еще (600 000 –100 000) = 500 000 рублей, чтобы обеспечить себе финансовую защиту. Но если просто месяц за месяцем откладывать деньги на финансовую защиту, то собирать деньги на инвестиции мы начнем не раньше чем через год. Напоминаю: мы откладываем средства 10 месяцев из 12. И начальный капитал инвестиций [Кап1] к этому моменту будет равен нулю.

Что можно предпринять, чтобы не ждать так долго? Имеет смысл тщательно продумать, нет ли у Вас имущества, которое не настолько важно и нужно для Вас. Его можно продать, чтобы выручить средства для формирования финансовой защиты и начального капитала для инвестиций.

Предположим, у семьи из нашего примера есть доставшаяся в наследство квартира в Тольятти, которая простаивает без дела. Сдавать в аренду квартиру, находящуюся в другом городе (ведь сейчас семья живет в Москве), и заниматься решением сопутствующих вопросов нет никакого желания. Замечу, что возможен и противоположный вариант: сдать квартиру в аренду, предварительно застраховав от возможных рисков, и превратить ее таким образом в актив. Почему бы и нет?

Итак, решено продать квартиру. Реально за нее можно выручить 1 800 000 рублей. А на проведение операции потребуется до 4 месяцев. За это время семья сможет добавить 50 000 × 4 = 200 000 рублей к тем 100 000 рублей, которые уже были отложены на черный день. Итого после продажи квартиры общая сумма отложенных средств составит: 100 000 + 200 000 + 1 800 000 = 2 100 000 рублей.

Из них 600 000 рублей откладываем на финансовую защиту. Остается 2 100 000 – 600 000 = 1 500 000 рублей, которые и составят первоначальный инвестиционный капитал [Кап1].

Предположим также, что за эти 4 месяца произойдет еще одно значимое событие — день рождения главы семьи. И к моменту начала инвестиций его возраст [В] составит 31 год.

Теперь можем приступить к расчету финансового плана.

МОЙ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Приведу формулы расчета.

1. **«Мой возраст»**: 1-й год — [В], потом каждый год увеличивается на 1 *(что совершенно очевидно)*.
2. **«Капитал на начало года»:** 1-й год — [Кап1]. Для следующих лет действует очевидный принцип: капитал на начало года N равен капиталу на конец года N – 1.
3. **«Доход на капитал за год»** = [Капитал на начало года] × [% Инв].
4. **«Инвестиции за год»:** 1-й год — [$Год]. Для последующих лет действует правило: [Инвестиции за год N] = [Инвестиции за год N – 1] × [1 + % Ув].
5. **«Доход на инвестиции за год»** = [Инвестиции за год] × [% Инв / 2] — исходя из предположения, что инвестиции производятся равномерно в течение всего года. В таком случае на инвестиции, сделанные в первом месяце, проценты будут начисляться 11 месяцев. На инвестиции второго месяца — 10 месяцев и т. д. В среднем доход на капитал, ежемесячно инвестируемый в течение года равными долями, составит 1/2 дохода на тот же капитал, инвестированный в начале года.
6. **«Капитал на конец года»** = [Капитал на начало года] + [Доход на капитал за год] + [Инвестиции за год] + [Доход на инвестиции за год].
7. **«Ежемесячный пассивный доход на конец года»** = [Капитал на конец года] × [% ПассМес], где **[% ПассМес]** = [% Пасс] / 12: _____ % ежемесячного пассивного дохода на инвестированный капитал.

   Показывает, каких ежемесячных доходов Вы можете ждать, если полностью переведете свой инвестиционный капитал в консервативные инвестиционные инструменты, обеспечивающие пассивный доход.

Сведем все показатели в единую таблицу.

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Проделаем шаг за шагом расчет финансового плана для нашего примера.

В первую очередь для удобства дальнейших расчетов нужно подсчитать ставку [% ПассМес] = [% Пасс] / 12 = 20 % / 12 = 1,67 % = 0,0167.

Это доля инвестиционного капитала, которую можно ежемесячно получать в качестве пассивного дохода без потери основного капитала, в случае если в какой-то момент мы приостанавливаем наращивание инвестиций и переходим к извлечению из них пассивного дохода.

Заполним самую левую пустую колонку — «Мой возраст, лет». В первой строке вписываем 31 год, а дальше увеличиваем возраст на год в каждой следующей строке.

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
1	*31*						
2	*32*						

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
3	*33*						
4	*34*						
5	*35*						
6	*36*						
7	*37*						
8	*38*						
9	*39*						
10	*40*						

Теперь заполняем первую строку. В колонку «Капитал на начало года» вписываем [Кап1] — 1 500 000 рублей.

Доход на капитал за год составит [Капитал на начало года] × [% Инв] = = 1 500 000 × 30 % = 450 000 рублей. Вписываем его в следующую колонку.

Инвестиции за первый год [$Год] составляют 500 000 рублей. Вписываем сумму в таблицу.

Встает интересный вопрос: сколько составит ожидаемый доход от инвестиций за год? Мы планируем откладывать средства на инвестиции равными долями ежемесячно на протяжении 10 месяцев в году. Сумма, отложенная в первый месяц, может работать в качестве инвестиций 11 месяцев. Сумма, отложенная во второй месяц, может работать 10 месяцев. И так далее. Если мы отложим очередную сумму в 11-й месяц года, она сможет дать доход только один месяц до конца текущего года. Наконец, сумма, отложенная в последний месяц года, еще не успеет принести в данном году никакого дохода. И в какие-то 2 месяца из 12 мы делаем перерыв и тратим весь месячный доход на себя.

В среднем доход на капитал, ежемесячно инвестируемый в течение года равными долями, составит 1/2 дохода на тот же капитал, инвестированный в начале года. Таким образом:

[Доход на инвестиции за год] = [Инвестиции за год] × [% Инв] / 2 = = 500 000 × 30 % / 2 = 75 000 рублей.

Теперь посчитаем, каков будет наш инвестиционный капитал на конец года. Это просто: складываем капитал на начало года, доход на капитал за год, инвестиции за год и доход на инвестиции за год. Получаем:

1 500 000 + 450 000 + 500 000 + 75 000 = 2 525 000 рублей.

Если в этот момент остановить процесс наращивания инвестиций и перейти к получению пассивного дохода на накопленный нами капитал, сколько мы получим?

2 525 000 рублей × 1,67 % = 42 167 рублей в месяц.

Уже кое-что, но пока еще не золотые горы!

Вот как будет выглядеть наша таблица после заполнения первой строки.

Год	**Мой возраст, лет**	**Капитал на начало года, руб.**	**Доход на капитал за год, руб.**	**Инвестиции за год, руб.**	**Доход на инвестиции за год, руб.**	**Капитал на конец года, руб.**	**Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.**
1	*31*	1 500 000	450 000	500 000	75 000	252 5000	42 167
2	*32*						
3	*33*						
4	*34*						
5	*35*						
6	*36*						
7	*37*						
8	*38*						
9	*39*						
10	*40*						

Заполним вторую строку. Капитал на начало второго года будет равен капиталу на конец первого года, то есть 2 525 000 рублей.

Доход на капитал за год составит:

2 525 000 × 30 % = 757 500 рублей.

Как посчитать инвестиции за год? Берем инвестиции за предыдущий год (строчкой выше) и множим их на 1,3 (100 % + 30 % прироста). Получаем:

500 000 × 1,3 = 650 000 рублей.

За год эти инвестиции, сделанные в течение года, принесут дополнительный доход в размере:

650 000 × 30 % / 2 = 97 500 рублей.

Капитал на конец второго года составит:

2 525 000 + 757 500 + 650 000 + 97 500 = 4 030 000 рублей.

Если в этот момент остановить процесс наращивания инвестиций и перейти к получению пассивного дохода на накопленный нами капитал, сколько мы получим?

4 030 000 рублей × 1,67 % = 67 301 рубль в месяц.

Вот как будет выглядеть таблица после заполнения второй строки.

Год	**Мой возраст, лет**	**Капитал на начало года, руб.**	**Доход на капитал за год, руб.**	**Инвестиции за год, руб.**	**Доход на инвестиции за год, руб.**	**Капитал на конец года, руб.**	**Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.**
1	*31*	1 500 000	450 000	500 000	75 000	252 5000	42 167
2	*32*	2 525 000	757 500	650 000	97 500	4 030 000	67 301
3	*33*						
4	*34*						
5	*35*						
6	*36*						
7	*37*						
8	*38*						
9	*39*						
10	*40*						

Настало время заполнить третью строку таблицы. Капитал на начало третьего года будет равен капиталу на конец второго года, то есть 4 030 000 рублей.

Доход на капитал за год составит:

4 030 000 × 30 % = 1 209 000 рублей.

Как посчитать инвестиции за год? Берем инвестиции за предыдущий год (строчкой выше) — в данном случае за второй год — и множим их на 1,3. Получаем:

650 000 × 1,3 = 845 000 рублей.

За год эти инвестиции, сделанные в течение года, принесут дополнительный доход в размере:

845 000 × 30 % / 2 = 126 750 рублей.

Капитал на конец третьего года составит:

4 030 000 + 1 209 000 + 845 000 + 126 750 = 6 210 750 рублей.

Если в этот момент остановить процесс наращивания инвестиций и перейти к получению пассивного дохода на накопленный нами капитал, сколько мы получим?

6 210 750 рублей × 1,67 % = 103 719 рублей в месяц.

Заполним по тому же принципу остальные строки таблицы. Вот что получится в результате.

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
1	*31*	1 500 000	450 000	500 000	75 000	252 5000	42 167
2	*32*	2 525 000	757 500	650 000	97 500	4 030 000	67 301
3	*33*	4 030 000	1 209 000	845 000	126 750	***6 210 750***	***103 719***
4	***34***	***6 210 750***	1 863 225	1 098 500	164 775	9 337 250	155 932
5	*35*	9 337 250	2 801 175	1 428 050	214 207	13 780 682	230 137
6	*36*	13 780 682	4 134 205	1 856 465	278 470	***20 049 822***	***334 832***
7	***37***	***20 049 822***	6 014 947	2 413 405	362 011	28 840 185	481 631
8	*38*	28 840 185	8 652 056	3 137 427	470 614	41 100 282	686 375

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
9	*39*	41 100 282	12 330 085	4 078 655	611 798	58 120 820	970 618
10	*40*	58 120 820	17 436 246	5 302 252	795 338	81 654 656	1 363 633

Результат. Действуя в соответствии с данным планом, семья из нашего примера:

- обеспечит себе финансовую безопасность (инвестиционный капитал более 6 000 000 рублей) к моменту достижения главой семьи возраста 34 лет — за 3 года с момента начала инвестиций;
- обеспечит себе финансовую свободу (инвестиционный капитал более 18 000 000 рублей) к моменту достижения главой семьи возраста 37 лет — за 6 лет с момента начала инвестиций.

Теперь пришла Ваша очередь посчитать для себя финансовый план на 10 лет. Вооружайтесь карандашом (ручкой) и калькулятором — и вперед! Можете выполнять расчет прямо в книге.

Год	Мой возраст, лет	Капитал на начало года, руб.	Доход на капитал за год, руб.	Инвестиции за год, руб.	Доход на инвестиции за год, руб.	Капитал на конец года, руб.	Ежемесячный пассивный доход на конец года, руб.
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Результат. Действуя в соответствии с данным планом, я:

- обеспечу себе финансовую безопасность в возрасте _____ лет;
- обеспечу себе финансовую свободу в возрасте _____ лет.

Прошу не читать книгу дальше, пока Вы не сделаете расчет. Это имеет огромнейшее значение для успеха Ваших инвестиций и достижения Вами финансовой независимости и финансовой свободы!

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН В EXCEL

Самостоятельно рассчитывать финансовый план с помощью карандаша или ручки и калькулятора очень полезно. Таким образом Вы начинаете ощущать, как наращивается капитал, и лучше понимаете, какого результата можно ожидать от инвестиций, размещенных под сложный процент. Кстати, Вы автоматически задействуете для своих инвестиций *режим «процент на процент»*, если:

- после завершения очередной инвестиционной схемы вкладываете поступивший к Вам капитал вместе с процентами в следующую инвестиционную схему;
- для инвестиций, приносящих регулярный (например, ежемесячный) доход, — реинвестируете полученный текущий доход от инвестиций в следующие инвестиции.

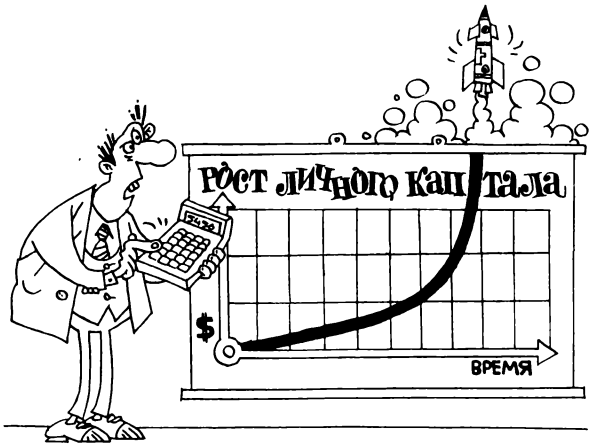
Однако каждый раз вручную пересчитывать финансовый план на 10 лет, после того как изменение Ваших финансовых обстоятельств вносит в ситуацию существенные коррективы, — долгое и утомительное занятие. Поэтому я рекомендую сначала разок-другой просчитать финансовый план при помощи ручки и калькулятора, а потом внести все данные для расчета финансового плана в Excel. Ниже приведен пример такого расчета.

Стратегический план инвестирования на 20 лет (в рублях)								
	Начальный возраст инвестора			31	год			
	Начальный капитал			1 500 000	рублей			
	Ежемесячные доходы (1-й год)			150 000	рублей			
	Прирост доходов за год			20 %				
	Ежемесячные затраты (1-й год)			100 000	рублей			
	Прирост затрат за год			10 %				
	Инвестиции производятся			10	месяцев в году			
	Доходность инвестиций за год			30 %	Средние и высокие риски			
	Пассивная доходность за год			20 %	Низкие риски			
Возраст	**Капитал на начало года, руб.**	**Доходы, руб.**	**Затраты, руб.**	**Инвестиции**		**% на капитал и инвестиции, руб.**	**Капитал на конец года, руб.**	**Пассивный доход (за месяц), руб.**
				за месяц, руб.	**за год, руб.**			
31	1 500 000	150 000	100 000	50 000	500 000	525 000	2 525 000	42 083
32	2 525 000	180 000	110 000	70 000	700 000	862 500	4 087 500	68 125
33	4 087 500	216 000	121 000	95 000	950 000	1 368 750	6 406 250	106 771
34	6 406 250	259 200	133 100	126 100	1 261 000	2 111 025	9 778 275	162 971

Возраст	Капитал на начало года, руб.	Доходы, руб.	Затраты, руб.	Инвестиции		% на капитал и инвестиции, руб.	Капитал на конец года, руб.	Пассивный доход (за месяц), руб.
35	9 778 275	311 040	146 410	164 630	1 646 300	3 180 428	14 605 003	243 417
36	14 605 003	373 248	161 051	212 197	2 121 970	4 699 796	21 426 769	357 113
37	21 426 769	447 898	177 156	270 742	2 707 415	6 834 143	30 968 327	516 139
38	30 968 327	537 477	194 872	342 605	3 426 054	9 804 406	44 198 787	736 646
39	44 198 787	644 973	214 359	430 614	4 306 137	13 905 557	62 410 480	1 040 175
40	62 410 480	773 967	235 795	538 172	5 381 723	19 530 402	87 322 605	1 455 377
41	87 322 605	928 760	259 374	669 386	6 693 862	27 200 861	121 217 328	2 020 289
42	121 217 328	1 114 513	285 312	829 201	8 292 009	37 609 000	167 118 337	2 785 306
43	167 118 337	1 337 415	313 843	1 023 572	10 235 722	51 670 859	229 024 919	3 817 082
44	229 024 919	1 604 898	345 227	1 259 671	12 596 710	70 596 982	312 218 610	5 203 644
45	312 218 610	1 925 878	379 750	1 546 128	15 461 279	95 984 775	423 664 664	7 061 078
46	423 664 664	2 311 053	417 725	1 893 328	18 933 284	129 939 392	572 537 340	9 542 289
47	572 537 340	2 773 264	459 497	2 313 767	23 137 666	175 231 852	770 906 858	12 848 448
48	770 906 858	3 327 917	505 447	2 822 470	28 224 696	235 505 762	1 034 637 316	17 243 955
49	1 034 637 316	3 993 500	555 992	3 437 508	34 375 083	315 547 457	1 384 559 856	23 075 998
50	1 384 559 856	4 792 200	611 591	4 180 609	41 806 091	421 638 870	1 848 004 817	30 800 080

Данный расчет финансового плана в Excel приведен для того же примера, для которого мы с Вами рассчитывали 10-летний финансовый план. Очевидное преимущество Excel заключается в том, что программе все равно, на какой период считать: на 10 лет или на 20. Так что сразу был сделан расчет на 20 лет.

Еще одна особенность: в данном расчете мы более точно задали динамику роста доходов и затрат — предположили, что доходы семьи растут на 20 % в год, а затраты — на 10 % за тот же период. В среднем доходы за год запросто могут увеличиться и на 30–40 % — тогда прогноз станет еще более оптимистичным.



А что, если в реальной жизни все окажется далеко не так радужно, как в расчетах?

Для сравнения рассчитаем финансовый план еще раз — в *умеренном* варианте. Выясним минимум, ниже которого результаты инвестиций уж точно не опустятся.

Для *умеренного* варианта финансового плана зададим доходность инвестиций, которые находятся под активным управлением, на уровне 20 % годовых. А доходность инвестиций, которые приносят пассивный доход и не нуждаются в оперативном управлении, пусть будет на уровне 10 % годовых. Дополнительно предположим, что семья сможет увеличивать свои доходы всего на 10 % в год при росте затрат на 5 %.

Вот что у нас получится.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА 20 ЛЕТ (В РУБЛЯХ): УМЕРЕННЫЙ ПРОГНОЗ							
	Начальный возраст инвестора	31	год				
	Начальный капитал	1 500 000	рублей				
	Ежемесячные доходы (1-й год)	150 000	рублей				
	Прирост доходов за год	10 %					
	Ежемесячные затраты (1-й год)	100 000	рублей				
	Прирост затрат за год	5 %					
	Инвестиции производятся	10	месяцев в году				
	Доходность инвестиций за год	20 %	Средние и высокие риски				
	Пассивная доходность за год	10 %	Низкие риски				

Возраст	**Капитал на начало года, руб.**	**Доходы, руб.**	**Затраты, руб.**	**Инвестиции:**		**% на капитал и инвестиции, руб.**	**Капитал на конец года, руб.**	**Пассивный доход (за месяц), руб.**
				за месяц, руб.	**за год, руб.**			
31	1 500 000	150 000	100 000	50 000	500 000	350 000	2 350 000	19 583
32	2 350 000	165 000	105 000	60 000	600 000	530 000	3 480 000	29 000

33	3 480 000	181 500	110 250	71 250	712 500	767 250	4 959 750	41 331
34	4 959 750	199 650	115 763	83 888	838 875	1 075 838	6 874 463	57 287
35	6 874 463	219 615	121 551	98 064	980 644	1 472 957	9 328 063	77 734
36	9 328 063	241 577	127 628	113 948	1 139 483	1 979 561	12 447 108	103 726
37	12 447 108	265 734	134 010	131 725	1 317 246	2 621 146	16 385 499	136 546
38	16 385 499	292 308	140 710	151 598	1 515 975	3 428 697	21 330 172	177 751
39	21 330 172	321 538	147 746	173 793	1 737 928	4 439 827	27 507 927	229 233
40	27 507 927	353 692	155 133	198 559	1 985 593	5 700 145	35 193 665	293 281
41	35 193 665	389 061	162 889	226 172	2 261 719	7 264 905	44 720 289	372 669
42	44 720 289	427 968	171 034	256 934	2 569 336	9 200 991	56 490 616	470 755
43	56 490 616	470 764	179 586	291 179	2 911 786	11 589 302	70 991 704	591 598
44	70 991 704	517 841	188 565	329 276	3 292 758	14 527 617	88 812 079	740 101
45	88 812 079	569 625	197 993	371 632	3 716 316	18 134 047	110 662 442	922 187
46	110 662 442	626 587	207 893	418 694	4 186 944	22 551 183	137 400 569	1 145 005
47	137 400 569	689 246	218 287	470 958	4 709 585	27 951 072	170 061 226	1 417 177
48	170 061 226	758 171	229 202	528 969	5 289 687	34 541 214	209 892 127	1 749 101
49	209 892 127	833 988	240 662	593 326	5 933 257	42 571 751	258 397 135	2 153 309
50	258 397 135	917 386	252 695	664 691	6 646 913	52 344 118	317 388 167	2 644 901

Таким образом, если отдача от инвестиций будет такой же, как в *умеренном* варианте финансового плана, семья из нашего примера достигнет финансовой независимости через 4 года с момента начала инвестиций. Возраст главы семьи к тому моменту составит 35 лет.

Аналогично семья достигнет финансовой свободы за 8 лет с момента начала инвестиций. Возраст главы семьи к тому моменту составит 39 лет.

Как видите, при умеренном варианте развития событий результат достигается чуть позже, а итоговые величины капитала и ежемесячного пассивного дохода не так велики, как в оптимальном случае. Но в целом поставленных целей также можно достичь за схожий период времени. Поэтому с точки зрения конечного результата изменения не столь уж велики.

Далее в разделе, посвященном ежемесячному финансовому отчету, я расскажу, как можно получить готовую форму Excel для расчета финансового плана, чтобы не пришлось разрабатывать ее самостоятельно. Это сэкономит Вам время и силы.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Итак, Вы стали откладывать деньги для инвестиций. Следующий вопрос: куда вкладывать? Есть разные варианты. Но прежде всего давайте вместе уточним основные принципы инвестирования.

1. По своей сути ***инвестирование — это отсрочка вознаграждения***. Инвестируя, Вы отказываетесь от того, что можете получить прямо сейчас, ради более значительных выгод в будущем. Чтобы приобрести дорогие вещи, машину или квартиру, Вы сначала накапливаете средства, а потом вкладываете их. Точно так же можно достичь финансовой безопасности, независимости и свободы.
2. ***Инвестирование — не более чем средство.*** Инвестиционные инструменты следует выбирать, исходя из финансовых целей и финансового плана.
3. **Инвестируя, нельзя избежать риска.** ***Риск присутствует всегда***, в том числе тогда, когда Вы не предпринимаете никаких действий. Поэтому инвестор не может избежать риска — но может управлять

им. Стратегия управления рисками основана на следующих принципах.

- Чем больше Ваш опыт и лучше финансовое образование, тем менее рискованны для Вас инвестиции.
- **Выбирайте инвестиционные инструменты с уровнем риска, соответствующим поставленным Вами целям.** Ваш финансовый план может включать в себя несколько разных целей, каждая из которых допускает свой уровень риска.
- **Используйте эффективные инвестиционные инструменты.** *Эффективным считается инвестиционный инструмент, обеспечивающий наибольшую доходность при заданном уровне риска.* Таким образом, существуют эффективные инвестиционные инструменты как с высоким, так и с низким уровнем риска. Для эффективных инвестиционных инструментов действует общая закономерность: чем выше уровень риска, тем выше возможная доходность, и наоборот.
- **Диверсифицируйте Ваш инвестиционный портфель:** вкладывайте капитал в несколько инвестиционных инструментов одновременно. Думаю, при размере инвестиционного капитала от нескольких миллионов рублей и выше не стоит задействовать в одной инвестиционной схеме более 30 % капитала. А при капитале от $200 000–300 000 и выше — более 20 % капитала. Желательно выбирать инвестиционные инструменты портфеля таким образом, чтобы они не были взаимосвязаны и вероятность одновременного возникновения убытков по ним была невелика. Пример: в случае значительной инфляции, ведущей к обесцениванию банковских вкладов, недвижимость быстро растет в цене.

  Диверсификация также позволяет увереннее использовать более доходные (и более рискованные) инвестиционные инструменты.
- **При инвестировании заранее планируйте свои действия на случай любых возможных вариантов развития событий** (см. следующий принцип — стратегию выхода).

4. **Размещая каждую инвестицию, следует планировать *стратегию выхода*.**

- **При прибыли.** Например, *«домашние деньги»*: при достижении суммарной прибыли, равной первоначально вложенному капиталу, этот капитал изымается. Таким образом исключается риск потери исходного капитала. Для оставшихся средств вновь определяется стратегия выхода.
- **При убытках.** Например, «стоп-приказ» при торговле акциями на фондовом рынке. Если курс акций, которые Вы приобрели в расчете на повышение, против Ваших предположений снижается до уровня, установленного в «стоп-приказе», акции автоматически продаются, что позволяет ограничить возможные потери.
- **По времени.** Например, «инвестиционный горизонт»: интервал времени, на который Вы планируете вложить свои средства в данную инвестицию.

5. ***Нигде и никогда*** **не бывает таких возможностей заработать на инвестициях, как в период кризиса или серьезной коррекции рынка.**

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ С НИЗКИМ УРОВНЕМ РИСКА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ФИНАНСОВУЮ ЗАЩИТУ, НАКОПЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Классическое правило размещения капитала финансовой защиты очень простое. Данный капитал следует разместить в виде вкладов в 2–3 достаточно надежных банках. При желании часть капитала финансовой защиты (не более трети) можно держать в наличных деньгах — в рублях или валюте.

Для минимального капитала финансовой защиты (покрывающего необходимые затраты на жизнь Вашей семьи в течение 6 месяцев) сложно придумать что-то другое. Ведь эти средства должны быть всегда под рукой, готовые к использованию в случае возникновения форс-мажора.

Если же Ваш капитал финансовой защиты значительно больше суммы, минимально необходимой для покрытия расходов на жизнь Вашей семьи в течение 6 месяцев, часть его можно поместить и в другие инвестиционные инструменты.

НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Неоспоримое преимущество наличных денег — то, что Вы можете воспользоваться ими в любой момент. Кроме того, их сохранность не зависит от банков, финансовых организаций или бизнеса (хотя наличные деньги могут украсть). К сожалению, наличные не защищены от инфляции. В 2003-м инфляция рубля официально составляла 12 % за год. В последующие годы уровень инфляции колебался, но в основном был ниже уровня 2003 года. Правда, в 2008-м он поднялся до 13,3 %. Зато в 2009-м опустился до 8,8 %.

Поскольку у Вас могут быть не только наличные рубли, но и доллары или евро, возникает возможность играть на разнице курсов. Фактически, переведя свои средства в наличную валюту, Вы защищаете их от рублевой инфляции. При этом средства будут подвержены инфляции данной валюты и рискам изменения ее курса относительно рубля. Например, курс доллара относительно рубля с ноября 2002 по ноябрь 2003 года снизился на 6,3 % (с 31,8 до 29,8). Потом он то рос, то падал. В результате к весне 2010 года курс доллара был то чуть ниже, то чуть выше 30 рублей за доллар. Курс евро относительно рубля с ноября 2002 по ноябрь 2003 года повысился на 6,8 % (с 32,2 до 34,4). По состоянию на 12.06.2010 за евро в ЦБ РФ предлагали 38,0982 рубля (при историческом максимуме 46,83 рубля за евро, достигнутом в начале 2009 года).

РУБЛЕВЫЕ И ВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ И ДЕПОЗИТЫ

Банков, надежных на 100 %, в России не существует. Однако вероятность банкротства наиболее серьезных банковских учреждений (например, Сбербанка или Альфа-Банка) невелика. Опять же система страхования банковских вкладов обеспечивает достаточную безопасность Ваших банковских депозитов в размере до 700 000 рублей на один банк. С другой стороны, на вклад будут начисляться проценты и Вам не нужно будет опасаться квартирных воров. Обратите особое внимание на условия начисления процентов: ежемесячное начисление процентов с капитализацией (сложный процент, или процент на процент) несколько выгоднее, чем начисление процентов раз в год.

Я предпочитаю один вид вкладов, который мне нравится из-за удобства его использования. Это вклады с возможностью свободного

довнесения и снятия средств (при условии, что неснижаемый остаток остается неприкосновенным в течение всего срока действия вклада). Проценты начисляются на реальный остаток. На таких вкладах удобно аккумулировать средства, прежде чем направлять их на инвестиции. А пока Вы накапливаете средства, на них еще и начисляются проценты.

Как и наличные рубли, рублевые банковские вклады не защищены от инфляции. Валютные же вклады подвержены инфляции страны — эмитента валюты. Это может дать дополнительный выигрыш или проигрыш при пересчете на рубли. По сути, в данном случае речь идет не об инвестиции, а о спекуляции: вряд ли Вы можете какими-то своими действиями объективно повысить стоимость валюты, в которую вкладываете средства. Вы просто надеетесь, что она по тем или иным причинам вырастет относительно рубля, что обеспечит Вам дополнительный выигрыш. Но жизнь может внести свои коррективы в эти расчеты и предположения.

ПРИМЕР

В январе-феврале 2009 года курс доллара и евро относительно рубля стал резко расти. Разговоры пошли разные: например, что в интересах правительства девальвировать рубль до уровня 50 рублей за доллар. Это помогло бы погасить долги и обеспечить выполнение бюджета.

Если основная часть Ваших инвестиций привязана к рублю либо к активам, номинированным в рублях, ощущение, что Ваш капитал уменьшится раза в полтора в долларовом эквиваленте, не из приятных. Чтобы хоть немного подстраховаться на случай дальнейшей резкой девальвации рубля, я вложил часть свободных средств (чуть больше 3 миллионов рублей) в долларовые депозиты. Сделал я это в конце января — начале февраля 2009 года по среднему курсу 35,8 рублей за доллар.

Нечего и говорить, что вскоре курсы доллара и евро резко пошли вниз. В результате я вывел основную часть средств из этой инвестиции в июне 2009 года с чистым убытком 263 911 рублей. Оставшиеся средства я вывел из этой инвестиции в феврале 2010 года с убытком 85 234 рубля. И это с учетом процентов по депозитам, начисленным из расчета 10–11 % годовых! А если бы я просто приобрел наличную валюту и держал ее в сейфе, убытки оказались бы еще выше.

Как всегда, реальное финансовое образование обходится недешево.

Рублевые и валютные вклады можно использовать для обеспечения финансовой защиты, а также финансовой безопасности (для консервативных инвесторов).

Примерные проценты по вкладам в рублях в ноябре 2003 года составляли:

- Альфа-Банк, Банк Москвы, Внешторгбанк — 6–12 %;
- Газпромбанк — 10–13,5 %;
- «Петрокоммерц» — 6–13,5 %;
- Сбербанк — 7–12,25 %.

Что происходило с доходностью банковских депозитов в последующие годы? В целом она постепенно снижалась (до 7–8 % годовых по более или менее удобным вкладам в крупных и надежных банках) вплоть до наступления экономического спада 2008 года. В первой половине 2009 года доходность по банковским депозитам достигла рекордных величин. Например, доходность по моей любимой разновидности вкладов — с возможностью довнесения и частичного снятия средств в любой момент (при условии сохранения неснижаемого остатка) достигла 11–13,5 % годовых. И это в таких крупных и надежных банках, как Альфа-Банк и Промсвязьбанк. В тот же период некоторые банки поднимали доходность своих депозитов до 18 % годовых, пользуясь тем, что ответственность за возврат этих депозитов в размере до 700 000 рублей на вкладчика все равно лежала на Агентстве по страхованию вкладов.

К весне 2010 года проценты по вновь открываемым депозитам ощутимо снизились в сравнении с весной 2009 года, что является признаком оздоровления банковской системы страны.

ВЫСОКОНАДЕЖНЫЕ ОБЛИГАЦИИ И ПИФЫ ОБЛИГАЦИЙ

Облигации представляют собой определенную альтернативу банковским вкладам: эмитент облигаций (компания или государство) напрямую привлекает деньги населения и компаний под определенный процент. Наиболее надежными считаются государственные еврооблигации, доходность по которым, впрочем, невысока. Более привлекательными в качестве объекта инвестиций могут быть корпоративные облигации, выпускаемые самыми крупными и надежными компаниями.

Примерная доходность по различным видам облигаций в ноябре 2003 года составляла:

- российские еврооблигации — 10 %;
- российские облигации федерального займа — 10–12 %;
- облигации субъектов РФ — 12–15 %;
- корпоративные облигации — 16–22 %.

Здесь приведена валовая доходность. Если Вы инвестируете средства в облигации как частное лицо, при получении Вами прибыли с нее автоматически будет удерживаться подоходный налог в размере 13 %. Таким образом, чистая доходность по облигациям составляла от 8,7 до 19,1 % годовых.

К концу 2007 — началу 2008 года доходность по облигациям снизилась до 6–7 % годовых. Зато весной — летом 2009 года при значительно меньшем количестве вновь размещаемых на фондовом рынке выпусков облигаций их доходность резко поднялась — до 12–16 % годовых и даже выше.

Вы можете самостоятельно сформировать пакет облигаций. Если же Вам не хочется тратить силы и время на контроль за своим пакетом ценных бумаг или Вы не уверены, что сможете оптимально сформировать его, — можете купить паи одного из *паевых инвестиционных фондов облигаций*. ПИФы — достаточно демократичный и простой в использовании инвестиционный инструмент, не требующий времени и сил на контроль за инвестиционным портфелем. Входной барьер при инвестировании в ПИФы в среднем составляет от 3000 до 10 000 рублей.

Инвестиции в ПИФы привлекательны при инвестировании не менее чем на год. При более продолжительном сроке инвестирования привлекательность увеличивается из-за того, что надбавки при покупке паев и скидки при их продаже применяются один раз за период.

В облигации и ПИФы облигаций можно инвестировать часть капитала финансовой защиты сверх минимально необходимого 6-месячного запаса средств на жизнь. Однако нужно понимать, что ПИФы облигаций — все же не банковские вклады. Риски здесь выше, возможны довольно существенные колебания стоимости облигаций. В результате Вы можете не только не получить доход на свои инвестиции, но и потерять часть вложенного капитала.

С другой стороны, в некоторые периоды облигации как инвестиционный инструмент могут становиться весьма привлекательными. Так, весной 2009 года можно было приобрести двухгодичные еврооблигации Альфа-Банка, по которым планировалась доходность примерно 16 % годовых! Причем в евро. Правда, стоимость одной приобретаемой еврооблигации с учетом дисконта составляла чуть больше 40 000 евро. Так что этот инвестиционный вариант явно не был рассчитан на людей со скромным достатком. В то же время депозиты самого Альфа-Банка в евро обеспечивали доходность на уровне 6–8 % годовых. Думаю, это хорошо иллюстрирует, чем квалифицированный инвестор отличается от среднего. *Квалифицированный инвестор за счет своих знаний и опыта может получать более высокую доходность на капитал, чем средний инвестор при том же уровне риска.*

ЗОЛОТО, ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ, ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ, ПРЕДМЕТЫ ИСКУССТВА

Золото, драгоценные металлы и ювелирные украшения исторически используются как средство накопления. Их преимущества — компактность, неплохая ликвидность и защищенность от инфляции, чем не могут похвастаться наличные. Риск кражи можно снизить, воспользовавшись арендой банковского сейфа.

Однако с помощью перечисленных инструментов Вы можете сохранить свой капитал, но не преумножить его. Исключением являются предметы искусства, стоимость которых порой растет, но только при долгосрочном инвестировании. Опять же, чтобы успешно инвестировать средства в предметы искусства (равно как и в марки, конверты, антиквариат и т. п.), в этом необходимо хорошо разбираться.

Один из профессиональных инвестиционных инструментов этой группы — золото в слитках, покупка-продажа которого регулируется Центробанком РФ. Однако привлекательность данного инвестиционного инструмента сильно снижается тем, что при продаже золотых слитков необходимо уплатить НДС. А это в целом означает: прощай, доходность! Другой вариант — так называемые «металлические» счета.

Многих профессиональных инвесторов привлекают инвестиции, привязанные к биржевой стоимости золота, серебра и платины. Они считают, что деньги во всем мире планомерно обесцениваются. В результате при долгосрочном инвестировании прямо пропорционально увеличивается

стоимость золота, серебра и платины. Действительно, в некоторые годы рост биржевой стоимости тройской унции золота был весьма впечатляющим.

Интересный инвестиционный инструмент, привязанный к стоимости золота и при этом имеющий некоторые особенности, характерные для антиквариата, — золотые царские червонцы. Они выпускались при Александре III и при Николае II. В каждой монете содержится примерно 8 г золота. В конце 1990-х — начале 2000-х один царский червонец стоил около $100, а в 2008-м их стоимость доходила до $400. По состоянию на весну 2010 года стоимость одного царского червонца составляла от 10 000 до 12 000 рублей (то есть примерно $350–400) в зависимости от состояния монеты. Очевидно, что после экономического спада 2008 года царские червонцы подешевели не так сильно, как недвижимость или акции.

Золото, драгоценные металлы, ювелирные украшения и предметы искусства можно использовать для частичного обеспечения финансовой защиты (разумеется, сверх необходимого запаса на 6-месячные расходы на жизнь).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ И ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Изучать историю не только интересно, но и чрезвычайно полезно. Например, чтобы на основе прошлых событий делать выводы о том, какие действия эффективнее всего предпринимать в условиях нынешних.

После дефолта 1998 года российский фондовый рынок рухнул и расшибся в пыль. Большинство считало, что он уже никогда не поднимется. Те же, кто не прислушался к общему мнению и приобрел акции сразу после дефолта, вскоре стали весьма обеспеченными людьми. При этом не требовалось быть семи пядей во лбу, не нужно было владеть инсайдерской информацией. Больше всего повезло тем, кто вложил средства в акции Газпрома: после кризиса они выросли в десять раз. Но не пострадали и те, кто приобрел акции Сбербанка, которые выросли в шесть-семь раз. В общем, все, кто тогда вложил средства в российский фондовый рынок, получили неплохой доход. И долго ждать

не пришлось: рынок продемонстрировал серьезный рост уже в течение года после дефолта.

Схожие возможности предоставляет и кризис 2008–2009 года. К январю 2009 года российский фондовый рынок окончательно обрушился и, казалось бы, корчился в агонии на дне пропасти. Однако история подсказывает, что после резкого падения фондовые рынки не умирают — разве что в России вновь введут диктатуру пролетариата. Фондовый рынок, как птица феникс, неизбежно восстает из пепла и взмывает вверх.

Так что те, кто своевременно инвестировал средства в российский фондовый рынок, через годик-другой могут увеличить свое состояние.

ПРИМЕР

Я сам на пробу инвестировал капитал в один из ПИФов 5 марта 2009 года, а 5 июня продал паи. К 17 июня 2009 года деньги от продажи паев поступили на мой банковский счет. Чистый доход на вложенный капитал составил 51 % за 3,5 месяца уже *за вычетом* налогов. Неплохо, правда?

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ: ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) — один из наиболее массовых и популярных вариантов инвестиций в фондовый рынок. Первый плюс: Вашими средствами, вложенными в ПИФы, управляете не Вы сами, а управляющая компания ПИФа. Что и требуется. Второй плюс: во многие ПИФы можно инвестировать от 3000 рублей, а потом делать дополнительные инвестиции от 1000 рублей. Третий плюс: с тем, как инвестировать в ПИФы, несложно разобраться даже неспециалисту. Это лишь немногим сложнее, чем положить деньги на счет в банк.

Что нужно сделать, чтобы инвестировать в ПИФы?

- Зайдите по адресу **http://nlu.ru/**. Там размещен сайт Национальной лиги управляющих компаний. Тех самых, которые управляют средствами, вложенными в ПИФы, и берут за это комиссию. На сайте Вы найдете исчерпывающую информацию о ПИФах:
  - что это такое;
  - как они работают;
  - как формируется доход на средства, вложенные в ПИФы;
  - как и где купить паи этих фондов;
  - как их продать.
- На сайте есть всевозможные свежие рейтинги ПИФов. При выборе фонда (или фондов) начинающему инвестору имеет смысл смотреть не на то, какой фонд был самым доходным в предыдущем месяце. Главное — обратить внимание, в какие фонды вложены наибольшие средства. И выбирать следует из тех фондов, которые входят в число самых популярных в России.
- Не забудьте выяснить, где можно приобрести паи того или иного фонда. В Москве выбор самый широкий. В других городах может оказаться, что паи многих фондов просто негде купить. Тогда выбор ограничится теми фондами, паи которых продаются в Вашем городе.
- Наконец Вы с деньгами и паспортом приходите в пункт продажи паев. Вероятно, это офис инвестиционной компании или банка. Вы оформляете договор. Приобретаете паи. И становитесь инвестором!

ПИФы — полноценный инвестиционный инструмент. При этом чуть ли не единственный доступный для Вас, если Ваш инвестиционный капитал пока невелик и не превышает 100 000–200 000 рублей. Но нужно помнить, что именно Вы, как инвестор, решаете, когда именно покупать паи ПИФа и когда их продавать. В целом считается, что вкладывать средства в ПИФы имеет смысл на два года и более. Но обстоятельства бывают разные! Если Вы приобретете паи, когда фондовый рынок на подъеме или достиг своего максимума, а продадите их при падении фондового рынка, то можете не только не получить доход на свои инвестиции, но и потерять часть первоначально вложенного капитала.

ПРИМЕР

Один мой друг вкладывал в ПИФы часть средств, заработанных им в собственном бизнесе. Принцип, кстати, очень правильный — изымать часть доходов бизнеса в виде дивидендов и инвестировать их уже от своего лица с целью получения пассивного дохода.

Мой друг приобретал паи в ПИФах в 2007 и первой половине 2008 года. Затем фондовый рынок вошел в крутое пике и достиг максимального падения зимой 2008/2009 года. Если бы в это время мой друг продал свои паи, поддавшись общей панике, он потерял бы основную часть первоначально инвестированного капитала.

Поэтому он ждал, когда фондовый рынок вновь начнет расти. Это произошло в конце зимы 2008/2009 года. Активный рост фондового рынка продолжался вплоть до лета 2009 года — тогда-то мой друг и продал паи. Его убытки все равно оказались ощутимыми — около 40 % первоначально вложенного капитала. Но если бы он продал паи осенью или зимой, убытки могли быть значительно выше.

Понятно, что, если бы мой друг просто положил деньги на банковский депозит вместо того чтобы инвестировать их в ПИФы, он не только не потерял бы основной капитал, но получил бы некоторый доход в виде процентов. Значит ли это, что он совершил ошибку, инвестировав средства в ПИФы?

Думаю, нет. Он потерял деньги, но при этом приобрел опыт. А опыт необходим, чтобы в будущем совершать инвестиции с большей прибылью и меньшими рисками. Если цель моего друга — достичь обеспеченности, финансовой независимости и финансовой свободы, он должен использовать для этого инвестиционные инструменты, обеспечивающие пассивный доход. Если бы он размещал заработанные деньги только на банковских депозитах, то никогда не стал бы обеспеченным, финансово независимым и финансово свободным человеком. Ведь проценты по депозитам в лучшем случае компенсируют инфляцию. А часто не дают и этого.

Нужно нарабатывать опыт использования различных инвестиционных инструментов. А за опыт приходится платить, и часто весьма дорогую цену. Зато чем опытнее инвестор, тем большую доходность он может получать от своих инвестиций и тем эффективнее он управляет рисками.

Наибольший риск — не заниматься инвестициями. Это гарантированный проигрыш.

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Доверительное управление (ДУ) — еще один инвестиционный инструмент фондового рынка. ДУ во многом похоже на ПИФы, но имеются также существенные отличия. Например, участники ПИФов обезличены. Инвестиционная стратегия фондов определяется менеджерами управляющих компаний самостоятельно, без согласования с пайщиками. ПИФы по сути своей — достаточно консервативный инвестиционный инструмент. Фактически управляющие компании формируют инвестиционный портфель на деньги вкладчиков и не могут заниматься спекулятивной торговлей на рынке. Поэтому динамика стоимости паев лучших из ПИФов акций напрямую соотносится с динамикой самого рынка. Ваши прибыли и убытки ограничены динамикой фондового рынка и напрямую с ней связаны. В лучшем случае Вы заработаете столько же, на сколько поднялся рынок. Может быть, чуть больше или чуть меньше. В худшем случае — при падении рынка — Вы понесете убытки, размер которых, впрочем, не сильно превысит величину падения рынка.

При доверительном управлении управляющая компания использует Ваши финансовые средства для достижения максимальной прибыли. Состав Вашего инвестиционного портфеля и инвестиционная стратегия подбираются специально под Вас, исходя из Ваших целей. Управление Вашим инвестиционным портфелем осуществляет профессиональный трейдер. В процессе своей работы он может использовать весь инструментарий спекулятивной торговли. Это позволяет ему зарабатывать деньги как на растущем, так и на падающем рынке. При этом чрезвычайно важна применяемая доверительным управляющим технология торговли на фондовом рынке, которая зависит от избранной Вами стратегии управления.

Ваши доходы и убытки могут не зависеть напрямую от динамики рынка — они зависят от избранной стратегии. Есть, например, стратегия, которая позволяет получать значительный доход как на растущем, так и на падающем рынке, но приводит к небольшим убыткам на *боковом* рынке (то есть на рынке, ситуация на котором существенно не меняется ни вверх, ни вниз). Таким образом, Вы можете и заработать больше, чем рынок, и больше потерять. Дополнительно можно использовать кредитный рычаг, что увеличивает возможные доходы (как и возможные убытки). Очевидно, впрочем, что управляемость ДУ значительно выше, чем у ПИФов. Это приводит к меньшим рискам, особенно в случае падения фондового рынка.

Поскольку управляемость ДУ выше, чем у ПИФов, и максимальный срок *просадки* (в данном случае — снижение суммы инвестиций от достигнутого максимума) не превышает 6 месяцев, минимально рекомендуемый срок инвестирования — год. В большинстве случаев, если Вы решите выйти из ДУ, средства могут быть возвращены Вам в течение недели-двух.

Следует понимать, что различные компании по-разному понимают термин «доверительное управление» и поэтому предлагают совершенно разные услуги. Более того, некоторые трейдеры и спекулянты, «профессионально» торгующие на фондовом рынке, могут предложить Вам отдать им средства в доверительное управление. Они нарисуют перед Вами золотые горы и даже сошлются на отличные результаты, которые уже получают от своих операций.

Но не позволяйте себя обмануть! В данном случае Вы просто отдаете свои средства другому частному лицу и полностью на него полагаетесь. Этот трейдер (или спекулянт) не может гарантировать Вам абсолютно ничего. Если он заработает деньги на Вашем капитале, то возьмет себе часть дохода. Если же он проиграет, Вы рискуете потерять все свои деньги, а он ни за что не отвечает. При кредитном плече 1 : 10 (то есть на каждый рубль Ваших средств для спекуляций на фондовом рынке задействуется 10 рублей кредитных ресурсов, за использование которых еще нужно платить) 10%-ной просадки достаточно, чтобы полностью уничтожить Ваш капитал. А раз так, не будет ли выгоднее всего для спекулянта просто увести Ваши денежки, а Вам сказать, что он проигрался? А уж какими операциями обосновать свои убытки — это он всегда найдет!

ПРИМЕР

Мои хорошие знакомые приобрели первый опыт инвестиций, отдав 2 миллиона рублей спекулянту, торгующему на фондовом рынке, в такое «доверительное управление». Он обещал, что доход на их капитал составит до 50–60 % годовых. А уж 30 % — в любом случае! В действительности же не прошло и года, как от их капитала осталось всего несколько сот тысяч рублей. Что интересно, в тот период фондовый рынок довольно стабильно рос. И продолжал расти еще несколько лет в среднем на 20–40 % в год. Выходит, чтобы изничтожить Ваш капитал, совершенно не обязательно дожидаться падения фондового рынка!

Заработав на фондовом рынке «изжогу», мои знакомые все последующие годы не имели с ним ничего общего, рассматривая только варианты инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость.

Я рекомендую обращаться только к наиболее крупным и профессиональным компаниям, работающим на фондовом рынке. При работе с ними Вам придется первоначально инвестировать в доверительное управление как минимум от одного до нескольких миллионов рублей в зависимости от условий, предложенных выбранной Вами компанией. Как видите, входной барьер для ДУ значительно выше, чем для ПИФов.

Подчеркиваю: предпочтительнее выбирать именно профессиональные компании фондового рынка, а не банки. В период экономического спада 2008–2009 годов многие инвесторы, передавшие свои средства банкам для торговли на фондовом рынке в рамках доверительного управления, обнаружили, что в пыль обратились не только деньги, но и гарантии, которые, как многим казалось, в определенной степени защищали капитал инвесторов. Выяснилось, что договоры доверительного управления были подписаны не с самими банками, а совсем с другими организациями. И хотя названия организаций были подозрительно похожи на названия банков и когда-то именно сотрудники банка давали Вам документы на подпись, вдруг оказалось, что банк не имеет с этой организацией ничего общего и ни за что не отвечает. Понятно, что и система страхования банковских вкладов тоже не защищает эти средства.

При инвестициях средств в доверительное управление особенно важно обратить внимание на то, каковы гарантии возврата основного капитала. То есть какая часть средств, которые Вы инвестируете в доверительное управление, вернется к Вам в любом случае. Это должно быть явно прописано в договоре с той организацией, которой Вы передаете свои

средства в доверительное управление. Такое условие принципиально невозможно при инвестициях в ПИФы. Но доверительное управление отличается от ПИФа тем же, чем костюм, сшитый по Вашим меркам в ателье, от готовой одежды в магазине. ДУ может обеспечить Вам такие гарантии.

Я традиционно использовал только такие варианты доверительного управления, при которых потери основного капитала гарантированно не превышали 10–15 %, и это было зафиксировано в договоре. Также разумно предусмотреть, чтобы управляющая компания получала в качестве вознаграждения часть дохода, который она для Вас обеспечит, а не фиксированное вознаграждение в размере нескольких процентов в год от суммы инвестированного капитала, как это фактически происходит с ПИФами.

ПРИМЕР

Я впервые инвестировал средства в доверительное управление осенью 2003 года. За следующие два года, до того как я вывел все средства из ДУ, средняя доходность по моим инвестициям составила 25–30 % годовых.

Второй раз я инвестировал средства в ДУ осенью 2006 года. Вложил на пробу миллион рублей, чтобы посмотреть, какую доходность обеспечивает рынок. Первые несколько месяцев результаты были не очень, поэтому дальнейших инвестиций я делать не стал. Примерно через полгода я вывел свои средства из ДУ, потеряв 36 000 рублей из первоначально вложенного миллиона. Можно было еще подождать, но зачем? К тому моменту у меня были другие варианты инвестиций, которые обеспечивали значительно более интересный доход.

В результате я находился вне фондового рынка вплоть до конца зимы 2008/2009 года. И подъем рынка, и его последующее обвальное падение я наблюдал со стороны. А как только рынок начал подниматься после падения, вложил часть средств в ПИФ и неплохо на этом заработал.

На какие признаки я ориентировался? Во-первых, я помнил аналогичную панику 1998 года и чем в результате все закончилось. Я знал, что лучше всего заработать на фондовом рынке можно сразу после крупного падения. Во-вторых, информационный фон зимой 2008/2009 года был весьма пессимистичным. Большинство инвесторов, вложивших деньги в фондовый рынок к лету 2008 года и не успевших уйти с него до начала падения, потеряли основную часть своих средств. Судя по сообщениям в СМИ, экономика должна была еще падать и падать. Всерьез ожидалась резкая девальвация рубля. Многие предсказывали вторую волну кризиса банковской системы России.

На этом фоне общего отчаяния и пессимизма фондовый рынок падал до определенного момента. А потом много недель пытался упасть ниже — и не мог. Из этого я сделал вывод: у фондового рынка остался лишь один путь — вверх. Пора инвестировать!

ТРЕЙДИНГ (САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ НА ФОНДОВОЙ БИРЖЕ)

Трейдинг (самостоятельную торговлю на фондовой бирже) следует рассматривать не как инвестицию, а как бизнес. Для его ведения необходимы соответствующее образование, опыт, технология и сильная самодисциплина. *Чтобы профессионально заниматься трейдингом, Вам потребуется тратить несколько часов каждый рабочий день.* Таким образом, трейдинг не является одним из вариантов инвестиций, которые могут обеспечивать пассивный доход, и не подходит в качестве инструмента для реализации финансового плана.

Как и любой бизнес, трейдинг сопряжен с высоким уровнем риска — существует значительная вероятность полной потери инвестированных средств. Поэтому рекомендуется сначала пройти соответствующую специальную подготовку, например, на таких курсах, как «Школа инвесторов» и «Школа трейдеров». Они часто организуются при крупных инвестиционных компаниях. Параллельно можно набирать опыт, занимаясь виртуальным трейдингом (скажем, на **rbc.ru**).

После этого можно заняться трейдингом с небольшим начальным капиталом (несколько десятков тысяч рублей), который не жалко потерять. В то же время для того, чтобы обеспечить себе за счет трейдинга ощутимые доходы, Вам потребуется капитал не менее 500 000–1 000 000 рублей (верхний предел практически не ограничен).

Доходность трейдинга составляет от –30 % (возможные убытки при квалифицированном управлении рисками) до 100 % годовых. *При неквалифицированном управлении рисками Вы можете быстро потерять весь свой капитал.* В целом считается, что, если после первых 2 лет торговли финансовые результаты трейдера сошлись «в ноль», из него выйдет толк.

Трейдинг хорош для тех, кому не хватает адреналина. Максимальный адреналин можно получить от валютных спекуляций на FOREX. Это

настоящее валютное казино! Большинство игроков на FOREX стремительно проигрываются в пух и прах. В конечном счете «выигрывает» 2 % участников, зато серьезно. А единственный, кто всегда остается в плюсе, — сам FOREX.

НЕДВИЖИМОСТЬ, СДАВАЕМАЯ В АРЕНДУ

Это один из наиболее консервативных инвестиционных инструментов, отличающийся к тому же неплохой доходностью. Существует два основных подвида недвижимости (к которым также могут добавляться земельные участки):

- жилой фонд (квартиры, жилые дома);
- нежилой фонд (магазины, офисы, склады).

Чтобы лучше понять, как меняется доходность и привлекательность инвестиций в недвижимость в зависимости от положения дел на рынке, сопоставим ситуацию 2004 года (растущий рынок) с ситуацией весны 2010 года (рынок в состоянии упадка).

Минимально возможные инвестиции в недвижимость жилого фонда по состоянию на 2004 год — несколько сот тысяч рублей (комната в коммуналке или однокомнатная квартира в региональном городе-миллионнике). А стоимость однокомнатной квартиры в Москве уже тогда составляла несколько миллионов рублей.

В те годы жилая недвижимость каждый год ощутимо повышалась в цене. При этом наиболее высокие темпы роста обеспечивало новое жилье (построенное менее 10 лет назад), расположенное в центре города: 20–25 % в год, в Москве — до 30–40 % в год. Средние темпы роста стоимости квартир из ликвидного вторичного жилого фонда составляли 15–20 % в год. В то же время рост стоимости квартир в хрущевках, расположенных на окраинах городов-миллионников, в среднем не превышал 10–15 % в год.

Дополнительно при сдаче квартир в аренду можно было получать доход около 7 % годовых (от стоимости квартиры). Поскольку арендные платежи выплачиваются ежемесячно наличными, это особенно удобно для получения *пассивного дохода*. Таким образом, суммарная доходность данных инвестиций составляла в среднем 22–27 % годовых (в Москве — в среднем 32–42 % годовых), что значительно лучше, чем доходность по банковским вкладам того периода.

В качестве альтернативного варианта инвестиций в жилую недвижимость можно было вложить деньги в квартиру на этапе начала строительства дома и продать ее, когда дом будет почти или совсем достроен, а квадратные метры вырастут в цене. Такие, по сути своей, спекулятивные операции могли обеспечивать доходность до 30–40 % годовых (а в Москве – до 50–60 %).

Перед тем как вкладывать деньги в недвижимость, обязательно пообщайтесь с несколькими риелторами, специализирующимися на интересующих Вас объектах. Особенно это важно при инвестициях в строящийся дом: тут можно нарваться на жилищную пирамиду! Помните: *на этапе строительства дома Вы покупаете не квартиру, а договор*, обеспечивающий Ваши права на квартиру в том случае, если (или когда) она будет построена.

В ситуации финансового кризиса 2008–2009 годов инвестиции в строящиеся объекты недвижимости стали одними из наиболее рискованных. В то же время квартиры, сдаваемые в аренду, вполне можно было продолжать использовать в качестве инвестиционного инструмента. В Москве стоимость аренды квартир ощутимо снизилась в 2009 году, но к 2010-му вновь начала подниматься. А что произошло с доходностью этих инвестиций?

В Москве по состоянию на весну 2010 года однокомнатную квартиру стоимостью 6–7 миллионов рублей можно сдавать в аренду за 30 000 рублей в месяц. Доходность будем учитывать за 11 месяцев, а не за 12: аренда за 12-й месяц покроет затраты на коммунальные платежи и страховку, которую не вредно оформлять на квартиру, сдаваемую в аренду. При средней стоимости квартиры 6,5 миллиона рублей доходность такой инвестиции составит:

(30 000 рублей × 11 месяцев) / 6 500 000 рублей = 5,077 % годовых.

Для сравнения: в региональном городе-миллионнике Вы можете сдавать квартиру стоимостью 1,6 миллиона рублей в аренду примерно за 9000 рублей в месяц. Коммунальные платежи и компенсация оплаты страховки в среднем за год составят 2000 рублей в месяц. Итого доходность по такой инвестиции составит:

(9000 рублей – 2000 рублей) × 12 месяцев / 1 600 000 рублей = 5,25 % годовых.

Трехкомнатная квартира в том же городе-миллионнике может стоить 3 миллиона рублей и при этом сдаваться в аренду за 15 000 рублей в ме-

сяц. Средние за год коммунальные платежи возьмем на уровне 3000 рублей в месяц (включая компенсацию оплаты страховки). Итого доходность такой инвестиции составит:

(15 000 рублей – 3000 рублей) × 12 месяцев / 3 000 000 рублей = 4,8 % годовых.

Не очень-то привлекательный вариант, не правда ли? Особенно если учесть, что банковские депозиты в тот же период времени обеспечивают доходность на уровне 8–11 % годовых!

Дело в том, что к весне 2010 года рынок недвижимости все еще не вышел из состояния стагнации. Желающих продать квартиры по-прежнему значительно больше, чем желающих их купить. В результате цены на жилье не то чтобы продолжают сильно падать, но и не поднимаются. А без прироста стоимости жилья доходность подобных инвестиций оказывается невысокой. Очевидно, что в будущем, когда период стагнации на данном рынке закончится, цены на недвижимость вновь пойдут вверх. И тогда инвестиции в недвижимость, сдаваемую в аренду, опять станут более привлекательными.

Посмотрим для сравнения, какую доходность Вы могли бы получить, если бы инвестировали средства в жилую недвижимость за рубежом и сдавали ее в аренду.

- В Турции, в Кемере, апартаменты стоимостью 220 000 евро обеспечат Вам доход от сдачи в аренду около 2,6 % годовых. Прямо скажем, не фонтан! Это связано с тем, что в курортной зоне Вы сможете сдавать жилье в аренду лишь несколько месяцев в году.
- В Турции, в Стамбуле, однокомнатная квартира стоимостью 150 000 евро обеспечит Вам доход от аренды чуть ниже 4 % годовых. Уже лучше, хотя все еще не слишком привлекательный вариант.
- В Испании, в Барселоне, апартаменты стоимостью 300 000 евро могут обеспечивать арендный доход на уровне 4 % годовых. Жилье можно сдавать за 1100–1200 евро в месяц, из этой суммы нужно вычесть коммунальные платежи.
- В Испании, в Марбелье, апартаменты с двумя спальнями стоимостью 250 000–350 000 евро при долгосрочной сдаче в аренду обеспечивают доход на уровне 3 % годовых. Похуже, чем в Барселоне.
- В Германии и Австрии можно приобрести в собственность доходные дома. Они обслуживаются местными управляющими компаниями

и предположительно могут обеспечивать своим владельцам доход на уровне 7–8 % годовых. Стоимость таких доходных домов составляет от 600 000 евро (Восточная Германия) до 800 000–1 000 000 евро и выше (Западная Германия и Австрия).

Более обеспеченных и опытных инвесторов всегда интересовали инвестиции в коммерческую недвижимость. В 2004 году арендные выплаты могли быть на уровне 15–20 % годовых и более от стоимости объекта. В лучших случаях можно было рассчитывать на 33 % годовых. Стоимость самой недвижимости также росла — в среднем на 15–20 % в год. Таким образом, результирующая доходность составляла 30–40 % годовых и более.

На тот период времени недвижимость нежилого фонда, сдаваемая в аренду, являлась одним из наиболее привлекательных инвестиционных инструментов, обеспечивающих *пассивный доход*.

С наступлением экономического спада 2008–2009 годов ситуация изменилась. Как говорит по этому поводу один мой хороший знакомый: «Самый популярный магазин в городе — "АРЕНДА": везде висит его реклама!»

АРЕНДА
АРЕНДА
АРЕНДА

Можно сказать, что с началом экономического спада положение владельцев коммерческой недвижимости, сдаваемой в аренду, стало отличаться от положения владельцев сдаваемой в аренду жилой недвижимости так же, как отличается положение работающих по найму топ-менеджеров от положения рядовых сотрудников.

Рядовой сотрудник, даже потеряв работу, имеет неплохие шансы найти похожую, причем довольно быстро. Возможно, с некоторым снижением доходов. Что же до топ-менеджера, то пока у него есть работа — все отлично. Но если он в разгар кризиса лишится своего места, найти аналогичную позицию будет чрезвычайно тяжело. При этом ежемесячный доход может снизиться в несколько раз. Но еще хуже, что в течение длительного времени придется сидеть вообще без работы и без дохода.

Аналогично всегда есть желающие снять квартиру. Это массовый рынок, где баланс спроса и предложения выражается в изменении цены. В 2009 году, когда рынок аренды квартир в Москве просел, многие мои сотрудники, снимающие жилье, переехали на новые квартиры с лучшими условиями. При этом все время имелся спрос на сдаваемые квартиры. И в любой момент можно было сдать жилье. Главное, чтобы цена была рыночной.

Что же до владельцев коммерческой недвижимости, тут все зависело от арендаторов. Если в начале экономического спада объект недвижимости находился в аренде и компания-арендатор не погибла в результате кризиса, такой объект по-прежнему приносил неплохой доход в виде арендной платы. Все, что нужно было сделать, — пойти навстречу арендатору, если он аргументированно запрашивал снижения арендной платы в разумных пределах.

ПРИМЕР

К весне-лету 2009 года произошло настолько ощутимое снижение арендных платежей на рынке в целом, что мы, как и любая коммерческая компания, не могли проигнорировать этот фактор. Изучив расценки, мы обратились к своим арендодателям с пожеланием о снижении арендных платежей.

В Москве нам быстро пошли навстречу. А вот в регионах ситуация развивалась по-разному.

Например, в Саратове у нас изначально были достаточно приемлемые условия аренды. Поэтому мы решили не обращаться к арендодателю с запросом о снижении платежей. Но летом 2009 года из-за укрупнения площадей для нового арендатора арендодатель попросил нас переехать с 5-го на 6-й этаж. При этом предполагалось отменить наши особые условия, что фактически означало ощутимое увеличение арендных платежей.

Это меня разозлило. По всему городу ищут арендаторов. Цены на аренду снижаются. А тут нам предлагают переехать, да еще увеличивают арендную плату! То, что на протяжении многих лет мы платим как по часам, да и в кризис не испытываем ни малейших финансовых сложностей, совершенно не ценится! Может, пора порвать отношения с подобным арендодателем?

По моему распоряжению были рассмотрены различные варианты переезда. Как и следовало ожидать, интересных предложений нашлось немало. Директор моего саратовского филиала направился к арендодателю с официальным запросом: если нам не пойдут навстречу, мы переедем не с этажа на этаж, а сразу в другое здание! Этого оказалось достаточно: условия остались прежними, с переездом нам помогли. В результате мы по-прежнему платим как по часам тому же арендодателю.

В Самаре события разворачивались иначе. Арендодатель несколько лет относился к нам хищнически. Регулярные повышения арендной платы, крайнее неудобство взаиморасчетов, наплевательское отношение к нашим интересам. Поскольку один переезд равносилен двум пожарам, я долго наступал на горло собственной гордости. Но в 2009-м настало время для реванша. На наше пожелание существенного снижения арендных платежей арендодатель не отреагировал. В результате мы переехали... этажом выше, в точно такой же по форме и площади офис, что и раньше. Но с более привлекательными ремонтом и обстановкой и ощутимо более выгодными условиями аренды. И конечно, у этого этажа был другой владелец. Буквально за 2–3 месяца аналогично нам переехали более половины компаний, арендовавших офисы у нашего предыдущего арендодателя.

Хуже пришлось тем, у кого не было арендаторов на момент начала экономического спада. Или тем, кто вложил деньги в строящиеся объекты недвижимости либо в участки земли, находившиеся в процессе оформления. А сильнее прочих пострадали инвесторы, строители и девелоперы, инвестировавшие все свои средства в строящиеся объекты и не имеющие возможности завершить строительство из-за дефицита финансовых ресурсов.

ПРИМЕР 1

Одни мои знакомые всегда мечтали стать собственниками нескольких этажей в торгово-офисном здании. И вот их мечта осуществилась. К концу 2008 года.

Хорошо, что здание, в которое они вложили средства, к тому моменту было достроено и сдано в эксплуатацию. Повезло, что деньги не сгорели. Однако с привлечением арендаторов возникли серьезнейшие проблемы. Ну а чего еще можно было ожидать, если учесть, что на дворе 2009 год — экономический спад в разгаре. А в принадлежащих моим знакомым помещениях даже ремонт не сделан — одни голые стены.

В результате их бизнес, из которого в предыдущие годы изымались средства для инвестиций в строительство, чувствует себя далеко не лучшим образом. Да и спад в экономике дополнительно его подкосил. Нужны средства на ремонт, иначе не сдашь помещения в аренду, а денег нет. Хотели получать пассивный доход от аренды — в результате доходов еще нет и быть не может, а коммунальные платежи за обширные еще не используемые площади проделывают дополнительную дыру в бюджете. Зато теперь мои знакомые — владельцы нескольких тысяч квадратных метров коммерческой недвижимости!

ПРИМЕР 2

Да что там говорить, я и сам приобрел кое-какие объекты коммерческой недвижимости незадолго до начала экономического спада 2008 года. Одно помещение находится в уже построенном, но еще не сданном здании (по состоянию на весну 2010 года). Идут суды, а тем времени мои средства лежат мертвым грузом.

Другое приобретенное мной помещение находится в здании, которое было достроено и сдано в эксплуатацию. Ну, получил я свидетельство о собственности — и что толку? Чтобы сделать ремонт, нужны дополнительные средства. Подключение коммуникаций — отдельный разговор, особенно тяжко с электричеством. Эти взяточники и вымогатели делают все, чтобы без поборов с ними нельзя было решить ни один вопрос. Да и с поборами все происходит долго и муторно. А когда мне удастся сдать это помещение в аренду и за сколько? Бог его знает. По моим прикидкам, доход от арендных платежей составит 6–7,5 % годовых, вряд ли больше. И то лишь тогда, когда удастся найти более или менее подходящего арендатора.

ПРИМЕР 3

Все вышеизложенное — далеко не самый худший вариант. Так, один из моих знакомых работал в тесном взаимодействии с крупной московской девелоперской компанией. Он вложил 36 миллионов в расселение участка под застройку в центре города-миллионника. А вскоре после начала кризиса его партнеры отказались от участия в проекте. Хотя все было оговорено. Он бы не вкладывал такие средства без гарантий! В результате мой знакомый остался с участком, на котором сам не планирует и не хочет вести строительство, и со здоровенной дырой в инвестиционном капитале.

Впрочем, и это не самая серьезная проблема из возможных. Не секрет, что в период экономического спада многие крупные девелоперские и строительные компании погибли или были уничтожены. Их объекты стоят недостроенными. Деньги, которые вложили в эти объекты инвесторы, не только не принесут дохода — в большинстве случаев инвесторам не будет возвращен даже первоначально вложенный капитал.

В то же время нельзя сказать, что инвестиции в коммерческую недвижимость рискованные, а в жилую недвижимость — нет.

ПРИМЕР

Один мой хороший знакомый вложил 4 миллиона в покупку однокомнатной квартиры в строящемся доме в Москве. Крупная компания и в кризис продолжала строить здания... только не тот дом, в котором была приобретена квартира. На протяжении нескольких лет работы так и не сдвинулись с мертвой точки. Мой знакомый подал в суд на строительную компанию — теперь немалые деньги уходят еще и на адвокатов. А ведь он приобретал квартиру, чтобы его мама переехала к нему поближе. И на деньги, которые были выручены от продажи маминой квартиры в одном из поволжских городов-миллионников. Кроме того, он добавил больше миллиона самостоятельно заработанных и отложенных в предыдущие годы средств.

Старая квартира продана, новой нет. И в довершение всего моему знакомому приходится платить аренду за квартиру, в которую переехала его мама.

Самое время, перефразируя Экклезиаста, сказать: «Во многая собственности — многие печали».

ЧАСТНЫЕ ЗАЙМЫ

Этот традиционный, издавна известный вид инвестиций стал весьма привлекательным в период экономического спада 2008–2009 годов.

Одно из важнейших последствий кризиса — значительное ухудшение ситуации с кредитами. Дешевые импортные кредиты из российской экономики резко выдернули, многие банки и финансовые компании стали испытывать серьезные проблемы с ликвидностью.

В результате банки кричат, что денег нет, и требуют у компаний возврата выданных кредитов. Причем новые кредиты давать не торопятся из-за сомнений в платежеспособности заемщиков. Встает вопрос: если у компании заключен с банком кредитный договор и она должным образом выполняет все его существенные условия, как банк может потребовать досрочного погашения кредита? Просто так не может. Но дело в том, что срок любого кредитного договора рано или поздно истекает. У каждого банка есть клиенты, сроки выдачи кредитов которым закончились в октябре, ноябре, декабре 2008 года, январе 2009 года и т. д. Сначала банки на законном основании настаивают, чтобы кредиты были своевременно возвращены. А потом не спешат выдавать новые. Тем временем денежки от клиентов активно перетекают обратно в банки.

Почему банки приостановили выдачу клиентам новых кредитов? А кто сказал, что приостановили? Действительно, создается куча препон и напрямую получить у банка кредит на протяжении многих месяцев было практически нереально. Зато появились многочисленные жучки-посредники, которые обещают посодействовать в получении кредита — не бескорыстно, разумеется. Впрочем, цель банков вовсе не в том, чтобы кормить посредников. Дело в другом. Если компания может получить кредит только через посредника — она однозначно выступает в роли просителя. А уж банк милостиво решает, выдать кредит или нет. И если кредит выдается — то *на условиях банка*. А значит, процент по кредиту можно поднять до небес. Да и в обеспечение взять что-нибудь ценное, чтобы клиенту совсем некуда было деваться.

Так, у «Райффайзенбанка» эффективная ставка кредитования одного уверенно стоящего на ногах сибирского производственного предприятия осенью 2008 года поднялась с 8,5 до... 28 % (!) годовых. При таком увеличении процентной ставки какой идиот будет пролонгировать

старые кредиты, выданные еще под 8–15 % годовых? Вот и получается, что на людях банкиры громче всех орут, как все плохо. А когда посторонних рядом нет, многие из них молча улыбаются с довольным видом — точь-в-точь коты, обожравшиеся сметаной.

Чем хорошо такое положение дел? Оно открывает отличные возможности для предоставления частных займов. Многие сильные и достойные компании из-за описанной выше банковской политики испытывают нехватку оборотных средств. Не то чтобы это делало их убыточными или угрожало их существованию. Но их доходы значительно меньше, чем могут быть.

В этих условиях им можно предложить частные займы под весьма интересный процент. В среднем займы предоставляются под 3–4 % в месяц (в Казани — и под 5 % в месяц). В сложившихся обстоятельствах 2,5 % в месяц можно считать *дружескими* условиями. Если у Вас лежит миллиончик-другой в банке, подумайте: а стоит ли их там держать? Какой-то резерв, конечно, нужно на всякий случай оставить. А остальное лучше разместить в виде инвестиций на значительно более выгодных условиях, чем может предоставить любой банк.

- 2,5 % в месяц — 30 % годовых.
- 3 % в месяц — 36 % годовых.
- 4 % в месяц — 48 % годовых.
- 5 % в месяц — это уже 60 % годовых.

Представляете, какая красота? С каждого миллиона Вам ежемесячно поступают дивиденды в размере 25 000–30 000, а то и 40 000–50 000. За год набегает от 300 000–360 000 до 480 000–600 000. А ежемесячный доход с 10 миллионов составит как минимум 250 000–300 000.

Еще раз повторюсь: *нигде и никогда нет такой доходности инвестиций, как в период кризиса или коррекции рынка.* Потому-то и нужно было готовиться к кризису. Заранее, когда с экономикой все было хорошо, откладывать часть заработанного, накапливать, держать в готовом к использованию виде. Теперь же настал момент собирать урожай.

Мой Вам совет: не инвестируйте деньги в нищих! Не отдавайте с таким трудом заработанные средства на спасение бизнеса. Значительно приятнее и выгоднее иметь дело с богатыми по принципу «деньги к деньгам». Инвестируйте в те компании, которые и сами по себе чув-

ствуют себя нормально, но с Вашими деньгами смогут зарабатывать существенно больше.

И еще один совет: инвестируйте деньги только на достаточно ощутимый срок – как минимум на год. Сразу договаривайтесь: если компания берет у Вас заем, то она возвращает Вам его не раньше, чем через год, а до этого каждый месяц платит оговоренный процент.

На мой вкус, разумнее и выгоднее всего инвестировать средства в крепкий, устойчивый бизнес под разумный процент и на длительный срок. Не стоит гоняться за слишком большим процентом: это всегда большой риск. В одних случаях Вы рискуете не вернуть вложенные средства. В других же случаях заемщик найдет способ перекредитоваться под более низкий процент. Пусть Вы и получите свои деньги назад с процентами, дальше Вам придется снова думать, куда их разместить. Отдать деньги, вернуть деньги, опять отдать, опять вернуть... Риск возникает при каждой операции. И особенно с каждым новым заемщиком. А пока деньги лежат на банковских счетах, они почти не приносят дохода. Не лучше ли спокойно получать разумный доход ежемесячно на протяжении длительного времени? А время и силы лучше направить на увеличение инвестиционного капитала.

В 2010 году банковский сектор начал активизироваться. Кредиты выдаются значительно легче, чем весной 2009 года, и под более разумные проценты. Значит ли это, что частные займы стали неактуальны?

Вряд ли. Частные займы стары, как мир. Деньги ссужали под проценты еще в древнем Вавилоне, несколько тысяч лет назад. Вы можете прочитать о том, как занимались частными займами итальянские банкиры во Франции, в книгах цикла «Проклятые короли» Мориса Дрюона («Железный король» и последующие). Некоторых характерные персонажи из числа русских купцов и финансовых деятелей, ссужавших деньги под проценты в Москве в конце XIX – начале XX века, описаны в книге Гиляровского «Москва и москвичи». О том, как вели операции евреи-факторы, финансисты королей, Вы узнаете из книги Фейхтвангера «Еврей Зюсс».

Вы возразите, что не претендуете на роль финансиста королей, да и соответствующих средств и связей у Вас нет. А заодно спросите, зачем нужен частный финансист с небольшим капиталом, составляющим всего несколько миллионов или десятков миллионов рублей, когда вокруг столько банков, готовых оформить и предоставить любые кредиты?

Место для частных финансистов найдется всегда, поскольку банки тоже не все могут и не все знают. Это хорошо объясняет Ли Куан Ю, бессменный премьер-министр (а позднее министр-наставник) Сингапура, на примере индусов, живущих в Африке.

> *Ущерб молодым государствам был нанесен еще и тем, что этнические меньшинства в этих странах, в основном индусы в странах Африки, оказались вытеснены либо в результате расовых беспорядков, либо законодательным путем. Зачастую они были владельцами магазинов и играли роль деревенских банкиров, зная, кто из жителей был, а кто не был платежеспособен. С этими обязанностями деревенских банкиров не могли справиться ни местная администрация, ни Корпус мира США (US Peace Corps), ни чиновники Британской добровольческой службы (British Voluntary Service).*
>
> Ли Куан Ю «Сингапурская история: из "третьего мира" — в "первый"»

Теперь становится понятнее роль частных финансистов в экономике. Банки предоставляют ресурсы либо довольно крупным организациям, которые могут обеспечить залог, либо в виде потребительских кредитов частным лицам. Посередине же остается значительная прослойка тех займов, которые требуются для инвестиций на развитие малого и среднего бизнеса, но еще не могут быть обеспечены полноценным, учитываемым банками залогом. Эти деньги прежде всего вкладываются в человека, который руководит бизнес-проектом, а уж потом — в сам бизнес-проект. Без понимания людей, способности оценить перспективность вложений и надежность заемщика невозможно с успехом предоставлять подобные займы.

ПРИМЕР

Во время семинаров и тренингов, в перерывах на обед и после завершения очередного дня я обычно провожу ряд встреч. Со мной встречаются собственники компаний для экспресс-диагностики своих сбытовых подразделений. С тем, чтобы определить факторы риска, уязвимые моменты в работе и запланировать пути к увеличению продаж.

На одной из таких встреч в конце 2009 года владелец бизнеса обрисовал причины проблем, которые возникли с продажами в его компании. Несмотря на кризис, бизнес вполне мог развиваться. Товары, на продаже которых специализировалась компания, оставались востребованными. Однако из-за

нехватки оборотных средств и, следовательно, недостаточных складских запасов часто не удавалось выполнять заказы клиентов, присылавших заявки. В результате все больше и больше клиентов отказывались от услуг компании. Понятное дело, обороты и доходы резко упали. В сложившихся обстоятельствах усиливать работу отдела продаж вряд ли имело смысл. Что толку нанимать новых сотрудников, если катастрофически не хватает товара для того, чтобы обеспечить поставки клиентам, уже работающим с компанией?

Откуда же возникла нехватка оборотного капитала? За год с небольшим до этого владелец бизнеса приобрел в собственность крупную коммерческую недвижимость. Частично приобретение финансировалось за счет доходов предыдущих периодов, частично — за счет выведения некоторой доли оборотных средств из бизнеса, частично — за счет банковских кредитов. Кредиты в основном были предоставлены на срок от одного года до полутора лет.

Осенью 2008 года начался экономический спад. Бизнес, ослабленный выведением части оборотных средств, уже не мог обеспечивать прежнюю доходность. Вдобавок из уменьшившихся доходов приходилось гасить проценты по банковским кредитам. Но это было лишь частью проблемы. Главная беда заключалась в том, что банковские кредиты требовалось выплачивать по жесткому графику.

Итак, владелец бизнеса занял деньги у банков весной-летом 2008 года, поскольку к тому моменту оборотных средств компании оказалось явно недостаточно для успешного ведения операций. После начала кризиса компания не могла за год заработать столько средств, чтобы восполнить недостающий оборотный капитал. Но при этом в течение следующих года-полутора необходимо было вернуть все занятые у банков средства. Да еще с процентами! К тому же в 2009 году банки настойчиво требовали своевременной выплаты как процентов по кредиту, так и тела кредита, отказывая и в пролонгации старых кредитов, и в выдаче новых кредитов после погашения предыдущих. Получилось, что владелец бизнеса поправил свое финансовое положение с помощью банковских кредитов в 2008 году только для того, чтобы из-за этих же кредитов опуститься в еще большую яму в 2009-м.

Моя точка зрения на ситуацию сводилась к следующему. Для решения проблем с нехваткой оборотного капитала владелец бизнеса использовал совершенно неподходящие финансовые инструменты. Какой смысл занимать средства, если через год их придется вернуть с процентами? Ведь очевидно, что за этот год не удастся заработать столько, чтобы восполнить нехватку оборотного капитала. А спустя год возврат заемных средств с процентами только усугубит проблему, которая существовала изначально.

Другое дело — частные займы. Частный финансист не всегда заинтересован в том, чтобы через год заем был возвращен. Возможно, он предпочтет

на протяжении длительного времени получать проценты на свой капитал, оставляя его в распоряжении заемщика в течение согласованного сторонами срока.

Высокая рентабельность рассматриваемого бизнеса позволяла не только выплачивать проценты по займу, но и ежемесячно увеличивать собственный оборотный капитал за счет оставшейся части прибыли. Через какое-то время, повысив рентабельность и доходность компании и увеличив собственные финансовые ресурсы, можно было спокойно начинать гасить по частям тело кредита. Чтобы бизнес не страдал и его доходность не падала из-за недостатка оборотных средств, возврат основной суммы займа можно было проводить по частям в 2010–2011 годах, но никак не в 2009 году.

Что я мог порекомендовать в этой ситуации? Я спросил у владельца бизнеса, какова нехватка оборотных средств в настоящий момент. Он назвал две суммы. Ту, которая требуется по минимуму. И ту, которая могла обеспечить более или менее полное выполнение заявок, стабильно поступающих от клиентов.

«Хорошо, — сказал я. — У меня есть опыт предоставления частных займов моим хорошим знакомым и деловым партнерам. Если бы мы с Вами были знакомы несколько лет и я знал, как идут дела в Вашей компании, то мог бы принять решение о предоставлении Вам займа. Сумма, которая требуется Вам исходя из минимальных потребностей Вашего бизнеса, имеется у меня в наличии. Я уверен, что, как только Ваш оборотный капитал увеличится благодаря привлеченным средствам, доходность Вашего бизнеса существенно возрастет. Тогда можно было бы обсудить вопрос о дополнительном финансировании.

Таким образом, сложность заключается в том, что мы с Вами только что познакомились. Является ли это непреодолимым препятствием? Думаю, нет. Если Вас интересует возможность получения финансирования, прошу Вас принести мне завтра такие-то и такие-то документы. У меня есть несколько деловых партнеров в Вашем городе. Я наведу справки. Если я приму положительное решение о предоставлении финансирования, то смогу обеспечить Вам заем в течение недели. А после того как мы поработаем вместе некоторое время и посмотрим друг на друга в деле, можно будет говорить о дальнейшем».

Частные займы могут не только приносить доход, но и способствовать укреплению приятельских и дружеских отношений с интересными людьми. Однако нужно всегда помнить, что ростовщичество — это высокорискованный вид инвестиций.

ПРИМЕР 1

Один из моих знакомых рассказал о том, как он инвестировал средства в бизнес своего друга, развивавшего сеть фастфуда. На момент их знакомства эта сеть, известная в своем регионе, уже была вполне успешным и доходным предприятием. Для развития сети и организации новых точек могли быть задействованы заемные средства. Причем доходность позволяла в течение года-двух выплачивать вполне приемлемые проценты по займу, после чего тот мог быть погашен за счет доходов бизнеса.

Первый заем был сделан в размере миллиона рублей. Через год с небольшим эти средства были возвращены. Доходность оказалась неплохой, развитие бизнеса можно было финансировать за счет собственных средств. Смысла в дальнейшем использовании дорогих заемных ресурсов не было. На протяжении всего периода ежемесячная выплата процентов производилась четко и своевременно.

В течение следующего года приятельские отношения между моим знакомым и его другом продолжались. Они регулярно встречались, общались, обменивались мнениями по вопросам развития бизнеса. При этом новых совместных финансовых операций не проводилось. С 2007 года возобновилось активное развитие сети фастфуда. И вновь появилась необходимость в заемных средствах. Мой знакомый предоставил своему другу заем в миллион рублей. Потом размер займа был увеличен до 3 миллионов. Проценты по-прежнему выплачивались четко и своевременно.

В 2008 году владелец и управляющий сети фастфуда активно развивал свое производство. Был осуществлен переезд в новый офис с обширными производственными площадями, закуплено дополнительное оборудование. Параллельно шло развитие точек нового формата. Если раньше сеть в основном вела реализацию через уличные точки, работающие на вынос, то теперь начали организовываться крытые кафе со столиками. На это требовались дополнительные инвестиции. И заем был увеличен до 6 миллионов рублей.

С наступлением кризиса осенью 2008 и зимой 2008/2009 года многие рестораны и сети быстрого питания стали сворачивать деятельность. Начали освобождаться места на фуд-кортах в крупных торговых центрах с хорошей проходимостью. Владелец сети фастфуда решил занять эти места, чтобы переориентировать свой бизнес на продажи в крытых помещениях, менее зависящих от сезонности, чем уличные точки, работающие на вынос. Вновь возникла необходимость в привлечении заемных средств. Размер займа был увеличен до 7,5 миллиона, потом — до 10, и наконец — до 12 миллионов рублей.

Все это время выплата процентов производилась четко и своевременно. Владелец бизнеса рассказывал о том, как он изменяет формат своих точек

и увеличивает прибыль. По его словам, общий оборот компании рос. Хотя и не так быстро, как хотелось бы.

Под новый 2010 год, когда его исполнительный директор ушел из компании, владелец сети фастфуда решил вновь взять на себя оперативное управление бизнесом. В начале 2010 года при очередных встречах со своим другом-инвестором он жаловался на пониженное давление. Видно было, что он перегружен рабочими вопросами и изрядно измотан. Весной 2010 года он неожиданно умер: отказало сердце. Он не дожил до 36 лет.

После его смерти выяснилось, что положение дел было весьма неблагополучным. Оказалось, займов было несколько. И 12-миллионный заем был далеко не самым крупным. Всего за два года было привлечено около 40 миллионов рублей. При этом стоимость имущества (оборудования, мебели и т. д.), приобретенного за то время и имеющего реальную оценочную стоимость, составляла чуть более 9 миллионов рублей. Тогда как операционная задолженность бизнеса составляла свыше 10 миллионов рублей, включая задолженность по зарплате за 3–4 месяца и долги перед бюджетом. В результате около 40 миллионов были потеряно безвозвратно: ушли на ремонт и отделку арендованных помещений и выплату аренды.

Бизнес приносил доход, пока был сделан «на коленке», с минимумом затрат. Попытка развить его так, чтобы все было организовано на высоком уровне, оказалась смертельной в буквальном смысле. Инвесторы потеряли свои средства, а собственник — жизнь.

ПРИМЕР 2

Другой мой знакомый рассказывал о своем бывшем сотоварище, который растратил средства партнеров, знакомых и друзей в размере более 100 миллионов рублей. Этот самый сотоварищ оказывал определенного рода финансовые услуги, для предоставления которых необходим оборотный капитал. Вот он и занимал этот капитал. Разумеется, под проценты.

В определенный момент его финансы пошли вразнос. Одной из причин было то, что он частенько посещал казино и играл на деньги. Поскольку игра складывалась не слишком удачно для него и он скорее проигрывал, чем выигрывал, в его финансах стали образовываться зияющие дыры. Чтобы отдалить неизбежный крах, он начал занимать еще и еще. Для этого ему пришлось предлагать своим знакомым более привлекательные, то есть более высокие, проценты по займам. Расчет делался на то, что дополнительный оборотный капитал позволит больше заработать на финансовых услугах. И эти доходы позволят расплатиться с долгами.

В какой-то момент наш деятель почти смог выпутаться. И на радостях отправился в казино. Где нарвался на бандитов, которые подсадили его на новый долг. После этого начался обвал. «Финансист» занимал везде, где только мог, но ситуация лишь ухудшалась. Тогда-то общая сумма его долгов и выросла до 100 миллионов.

Мой знакомый, который рассказал эту историю, был одним из кредиторов. Слава богу, долг оказался небольшой. И основную его часть знакомый успел себе вернуть. Правда, не деньгами, а натурой. В том числе забрал у «финансиста» часы Audemars Piguet стоимостью около миллиона. Не прошло и двух недель, как деятель сбежал из родного города. Теперь он в бегах, скрывается от кредиторов.

ПРИМЕР 3

Еще один мой знакомый инвестор смог более удачно выпутаться из рискованной ситуации. Он вложил довольно крупный капитал (превышающий 200 миллионов) в бизнес, специализирующийся на торговле ГСМ. Управляли этим бизнесом два его партнера. Некоторое время все шло нормально, обороты росли. По договоренности капитал был инвестирован под фиксированный ежемесячный процент. Выплаты процентов шли четко, без задержек. Казалось бы, все идет по плану.

Однако с определенного момента до инвестора стала доходить информация о том, что в компании начались задержки как с платежами, так и со своевременными поставками клиентам. Более того: один из партнеров, управляющих бизнесом, стал частенько играть в казино. Инвестор организовал конфиденциальные встречи с некоторыми сотрудниками, работающими в компании. А также кое с кем из поставщиков. После этих встреч стало ясно, что в оборотных средствах бизнеса зияет дыра не менее чем в полмиллиарда. На фоне миллиардных оборотов она была не слишком заметна, но стремительно увеличивалась.

В результате инвестор (тщательно продумав, как это сделать) договорился с партнерами о временном выводе своего капитала. Разумеется, когда капитал был выведен, его уже не инвестировали обратно. Что же до партнеров, управлявших бизнесом, то один из них угодил за решетку, а другой скрывается за границей.

ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Бизнес, которым Вы управляете, по определению *не может приносить пассивный доход*. И никогда не сможет. Так что собственный бизнес

не является одной из разновидностей инвестиций, которые способны помочь в реализации Вашего финансового плана.

Более того, средства, которые Вы вкладываете в развитие собственного бизнеса, нельзя учитывать как увеличение Вашего инвестиционного капитала. При возникновении серьезных проблем с Вашим бизнесом все средства, инвестированные в него, могут быть заморожены или потеряны. А ведь всем известно, что собственный бизнес — занятие высокорискованное!

В целом сами по себе доходы от бизнеса, равно как и заработная плата при работе по найму, не имеют такого уж существенного значения. Существенное значение имеет только *пассивный доход*, который Вы получаете от своих инвестиций. А доходы от бизнеса важны лишь для формирования капитала, который, превращаясь в инвестиции, может обеспечивать Вам пассивный доход. Об этом в свое время хорошо сказал Бодо Шеффер.

> *Возможно, Вы пробуете помещать все свои деньги в Вашу фирму. Это ошибка, которую делают многие предприниматели. Они не создают никакого состояния помимо фирмы. Таким образом, Вы делаете свое частное благополучие зависимым от того, будет ли у фирмы успех или может ли она быть продана за хорошую цену.*
>
> *Если Вы действительно хотите инвестировать большие деньги в Вашу фирму, то наилучшим способом является O.P.M. (other people's money — деньги других людей). Возьмите кредит. Соберите так много денег, как только сможете заполучить, поскольку, во-первых, Вы не знаете, в какой сумме Вы нуждаетесь, и, во-вторых, деньги могут понадобиться Вам и позже.* (Учитывая, что в России привлечение средств обходится значительно дороже, все же не рекомендую Вам занимать слишком много денег без предварительных финансовых расчетов, показывающих, сколько средств и когда Вам необходимо и как Вы сможете вернуть привлеченные средства с учетом процентов. — К. Б.)
>
> *Здесь действуют правила, прямо противоположные тем, что касаются потребительских долгов. Еще раз: не делайте никогда долгов потребления, но создание и расширение фирмы финансируйте чужими деньгами, потому что в этом случае действует позитивный эффект: инвестированный капитал повышает оборот. Стоимость Вашего предприятия растет. Одновременно в результате инфляции падает стоимость денег, которые Вы должны возвращать. Если Вы, например, в результате удачного вложения взятых в долг денег получили за год 12-процентный прирост оборота, то через 6 лет оборот удвоится. Если мы предположим, что*

за тот же период «истинная» инфляция девальвирует сумму, которую Вы должны возвращать, на пять процентов в год, то действительная (без учета процентов) стоимость денег через семь лет составит лишь 69,8 процента от их стоимости в момент получения кредита. (Официальная инфляция в России в последние годы редко была ниже 10 % в год. Реальная инфляция, скорее всего, еще выше. — К. Б.)

По этой причине предпринимателю всегда имеет смысл изымать деньги из фирмы и хорошо вкладывать их в частном порядке. Если появится необходимость, это личные накопления могут послужить гарантией для О.Р.М. (часто это вовсе не является необходимостью). Итак, регулярно изымайте деньги из фирмы и финансируйте ее на заемные деньги.

Бодо Шефер «Путь к финансовой независимости»

Разумеется, существует еще немало различных разновидностей инвестиций. Однако думаю, что даже рассмотренные варианты помогли Вам составить определенное представление об инвестиционных возможностях, которые находятся в нашем с Вами распоряжении.

ГДЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ: В РОССИИ ИЛИ ЗА РУБЕЖОМ?

Свои плюсы есть у обоих вариантов. Наиболее разумно инвестировать одну часть средств в России, а другую — за рубежом. В целом же все зависит от выбранной инвестиционной стратегии.

Я сам придерживаюсь следующей стратегии. Поскольку в России выше риски, но и существенно выше доходность инвестиций, а также есть много знакомых инвесторов, которые могут поделиться опытом, на первоначальном этапе я инвестировал в России. В итоге я достиг финансовой свободы российского уровня (то есть мой капитал инвестирован и обеспечивает пассивный доход в России). Затем я стал рассматривать варианты зарубежных инвестиций. Теперь я могу инвестировать за рубежом часть доходов с капитала и текущих доходов от бизнеса. А другую часть по-прежнему инвестирую в России.

Поскольку все эти годы я в основном инвестировал в России, именно о таких инвестициях я и рассказал в данной книге. Что же до зарубежных инвестиций, пусть о них напишет тот, кто имеет в этой сфере обширный собственный опыт и является серьезным профессионалом-практиком в данном вопросе.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: МОЙ ОПЫТ

При составлении ежемесячного финансового отчета я заполняю личный финансовый отчет в Excel. Об этом уже упоминалось ранее — в главе «Азбука денег». Однако там я больше сосредоточился на оперативном финансовом учете, который в основном ведется на бумаге.

Когда все расчеты на бумаге готовы, приходит время перенести итоговые данные в Excel. Именно в таком отчете видны ключевые показатели, отражающие выполнение и достижение Вами долгосрочных финансовых планов. Получается, что первоначально Вы рассчитываете свой финансовый план на бумаге, а потом переносите расчет в Excel. Аналогично Вы ведете оперативный финансовый учет на бумаге, а итоговые данные переносите в Excel. В конечном счете Вы сопоставляете два расчета в Excel как план-факт исполнения Ваших долгосрочных финансовых планов.

Сначала Вы сводите финансовый отчет за месяц и заполняете очередную строку в личном финансовом отчете в Excel. А потом смотрите на картину, которую показывает личный финансовый отчет с начала года. Вы как бы взмываете над повседневностью и созерцаете свои финансы с высоты птичьего полета, чтобы понять, в правильном ли направлении Вы летите. Не следует ли прибавить скорость? А может, слишком много тратится на личное потребление и пришла пора затянуть пояса? Или обстоятельства таковы, что нужно увеличить свои финансовые резервы и не вкладывать дополнительные средства в инвестиции до того, как укрепится Ваша финансовая «подушка безопасности»? При желании Вы легко можете сравнить ситуацию в текущем году с результатами прошлых лет: отчет за каждый год занимает одну страницу в файле Excel. И конечно, у Вас есть возможность сопоставить итоговые данные отчета с показателями, которых Вы хотите достичь в соответствии с Вашим финансовым планом.

Рассмотрим, как заполняется личный финансовый отчет в Excel, на том же примере, который мы использовали при обсуждении составления и ведения личного бюджета. Предположим, что речь идет о ежемесячном доходе 100 000–150 000 рублей. Человек, личный финансовый учет которого мы рассматриваем *(не я!)*, живет в Москве. Квартира

в собственности (то есть ежемесячные затраты на квартиру включают только коммунальные платежи). Жена работает, имеется ребенок. Семья пользуется услугами няни.

К моменту заполнения личного финансового отчета в Excel все итоговые данные за прошедший месяц уже сведены на бумаге (листки № 1–6, см. главу «Азбука денег»). Для заполнения отчета в Excel нам в первую очередь нужны данные двух листков — № 3 и 6.

Листок приходов и расходов по кассе бизнеса/инвестиций (№ 3) может выглядеть следующим образом.

Касса — март 2010	**(+)**		**(–)**
От Николая %, 02.03.10	15 000	На ФЗ Промсвязьбанк, 03.03.10 (ост. 1 418 522)	443 522
ПИФ — возврат первоначальной инвестиции, 03.03.10	400 000	Николаю (доп. инвестиции), 12.03.10	500 000
ПИФ — доход, 03.03.10	43 522	Тур в Прагу, 23.03.10	57 800
З/П, 05.03.10	130 000		
С ФЗ Промсвязьбанк, 11.03.10 (ост. 968 522)	450 000		

Листок с итоговыми показателями за последние месяцы (№ 6). Укрупненная строка из этого листка за март 2010 может выглядеть так.

Остаток на 01.03.2010: 19 648 (15 000). Из кассы Б-И — 67 517. Текущие расходы — 48 746. Плановые расходы — 72 690, в том числе: — ноутбук жене — 14 890; — тур в Прагу — 57 800. *Остаток на 01.04.2010: 23 529 (18 000)*	Пр 11 899 Хоз 2110 К 3020 Подарки 1500 Ребенок 15 000 Мама 10 000 Р 4830 Ноутбук жене 14 890 П 387

Теперь пришло время открыть личный финансовый отчет в Excel и заполнить очередную строку — за март 2010 года. После заполнения отчет будет выглядеть следующим образом.

Финзащита						Инвестиции			
	Остаток на начало периода:				1 085 000 руб.	2 000 000 руб.			
						Расходы			
Месяц	Бизнес/ЗП	Инвестиции	ДОХОДЫ	Долги/ займы	Финзащита	Инвестиции	Плановые	Текущие	ИТОГО
Январь 2010	130 000 руб.	15 000 руб.	145 000 руб.	30 000 руб.	60 000 руб.	0 руб.	0 руб.	52 455 руб.	142 455 руб.
Февраль 2010	130 000 руб.	15 000 руб.	145 000 руб.	–30 000 руб.	100 000 руб.	0 руб.	18 813 руб.	46 118 руб.	134 931 руб.
Март 2010	130 000 руб.	58 522 руб.	188 522 руб.		–6478 руб.	100 000 руб.	72 690 руб.	48 746 руб.	214 958 руб.
ИТОГО за год	390 000 руб.	88 522 руб.	478 522 руб.	0 руб.	153 522 руб.	100 000 руб.	91 503 руб.	147 319 руб.	492 344 руб.
	Остаток на конец периода:				1 238 522 руб.	2 100 000 руб.	**Капитал:**	3 338 522 руб.	
							Месяцев с начала года		3
В среднем за месяц	130 000 руб.	29 507 руб.	159 507 руб.		**В среднем за месяц**		30 501 руб.	49 106 руб.	79 607 руб.
							% затрат от доходов		49,9 %
		Разница – доходы – расходы:			239 700 руб.		**В среднем за месяц**		79 900 руб.

Рассмотрим, как заполнялась в отчете строка за март 2010 года.

- Прежде всего выделим предыдущую строчку — за февраль — и скопируем ее строкой ниже. Изменим дату в первой колонке — февраль на март. Увеличим на один количество «месяцев с начала года» в отчете: было 2 — стало 3 (это число используется при расчете средних показателей за месяц). К данному моменту получается, что итоги марта как бы полностью соответствуют итогам февраля. Теперь мы поправим необходимые данные и получим нужный отчет. Практика показывает, что так заполнять отчет быстрее и легче всего. Хотя и требуется дополнительно проверить, не осталось ли где-то по ошибке старых данных.

- Отчет поделен на два раздела: слева «Доходы», справа «Затраты». Сначала имеет смысл заполнить раздел «Доходы».

- В колонку «Бизнес/ЗП» вносятся доходы, связанные с затратой личных сил и времени. Это зарплата, бонусы, заработки по контрактам и различные калымы. А также доходы от собственного бизнеса, в управлении которым Вы принимаете непосредственное участие. Данные заносятся из листка № 3. В нашем примере все просто: единственный доход в этой графе — зарплата главы семьи, 130 000 рублей.

  Если Вы владеете собственной компанией (или несколькими), в течение месяца могут возникать ситуации, когда Вы получаете деньги от бизнеса. Но также могут возникать ситуации, когда Вы должны внести (инвестировать) деньги в бизнес. Тогда поступления от Вашего бизнеса за месяц — это разница между суммой всех приходов от бизнеса к Вам и всех вложений от Вас в бизнес. Данная сумма может быть и отрицательной, если Вы вложили больше, чем получили.

- В колонку «Инвестиции» вносится сумма пассивных доходов, которые обеспечивают нам инвестиции. Обращаю Ваше внимание: в личном финансовом отчете все приходы и расходы фиксируются по факту реального прихода и расхода денег. Таким образом, мы не можем учитывать доход от ПИФов, пока не продали паи и не получили деньги на свой банковский счет (или в виде наличных). То есть пока паи не проданы, их курс может расти, но мы еще не можем учитывать этот рост как доход. Тем более что стоимость пая в любой момент может снизиться. Когда же паи проданы, мы учитываем доход (убыток) как чистую разницу

между средствами, полученными от продажи паев, и суммой, первоначально вложенной в паи. Понятно, что результат может быть и отрицательным. Если же он положительный, то полученный доход автоматически учитывается за вычетом уже удержанного с нас вознаграждения управляющей компании и взысканного подоходного налога.

В нашем примере в марте 2010 года был получен доход от двух инвестиций: проценты от займа Николаю — 15 000 рублей и доход от продажи паев в ПИФах — 43 522 рубля. Эти данные опять берутся из листка № 3. Детальная информация фиксируется в примечании к соответствующей ячейке, а в нижнюю ячейку вносится итоговая сумма дохода от инвестиций за месяц — 58 522 рубля.

- В колонке «Доходы» автоматически суммируются значения двух предыдущих столбцов. Итоговое значение доходов за март — 188 522 рубля.
- Теперь пришло время заполнить правую часть отчета — раздел «Затраты». Сначала, используя информацию из листка № 6, заполняем колонку «Текущие». Заносим в нее сумму текущих расходов за месяц — 48 746 рублей. Потом заполняем колонку «Плановые»: вписываем итоговую сумму плановых затрат за месяц — 72 690 рублей. А детальную информацию о том, на что пошли затраты (ноутбук жене — 14 890 рублей, тур в Прагу — 57 800 рублей), указываем в примечании к соответствующей ячейке.
- В первую графу «Долги/займы» раздела «Затраты» вписываем суммы, которые в этом месяце:
  - мы кому-то дали в долг (со знаком «плюс»);
  - кто-то нам вернул (со знаком «минус»);
  - мы у кого-то заняли (со знаком «минус»);
  - мы отдаем на погашение долга (со знаком «плюс»).

  В нашем примере в январе 2010 года другу семьи Василию был предоставлен заем в размере 30 000 рублей. В феврале Василий вернул долг. А в марте подобных операций не было.
- Теперь пора заполнить колонку «Финзащита». Сюда заносятся не только операции с капиталом финансовой защиты, но и операции с любыми банковскими вкладами и депозитами, а также

с аналогичными финансовыми инструментами, которые используются скорее для сохранения и накопления капитала, чем для инвестиций. Теперь, когда мы с Вами подробно обсудили различные финансовые инструменты, хорошо видно, в чем отличие банковских депозитов от настоящих инвестиционных инструментов, обеспечивающих пассивный доход.

В нашем примере для хранения финансовых резервов и капитала, аккумулируемого для дальнейших инвестиций, используется два банковских депозита — в Альфа-Банке и Промсвязьбанке. В марте операции проходили только по депозиту в Промсвязьбанке — это видно по листку № 3. Приход 443 522 рубля, расход 450 000 рублей — итого со счета в Промсвязьбанке было изъято 6478 рублей. Подробная информация об операциях с инструментами финансовой защиты и остатках средств на счетах записывается в примечании к соответствующей ячейке. А в саму ячейку вносится только итоговый результат: на сколько увеличилась (уменьшилась) финансовая защита за месяц. В нашем примере итоговый результат — 6478 рублей со знаком минус (капитал финзащиты уменьшился). А вот как выглядит подробная информация в примечании к данной ячейке.

```
Изъято из Промсвязьбанка: 6478

Остаток в Промсвязьбанке: 968 522
Остаток в Альфа-Банке: 270 000

ИТОГО финзащита: 1 238 522

При плановой финзащите: 600 000
СРЕДСТВА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: 638 522
```

- Аналогично при помощи данных с листка № 3 заполняем колонку «Инвестиции». В саму ячейку вносим итоговый результат: насколько изменился инвестиционный капитал за месяц. В нашем примере из инвестиций в ПИФы вернулся капитал в размере 400 000 рублей. После чего были инвестированы дополнительные средства Николаю в размере 500 000 рублей. Итого за месяц инвестиционный капитал увеличился на 100 000 рублей — эта сумма и заносится

в соответствующую ячейку. А вот как выглядит подробная информация в примечании к данной ячейке.

Инвестировано:
Николаю 15.03.10: 500 000

ВОЗВРАТ из ПИФов: 400 000

Итого:
Николай (заем под 3 % в месяц): 1 000 000

ДУ – УК «zzz»: 1 200 000

Для сравнения посмотрим, как выглядели инвестиции в нашем примере по состоянию на начало года.

Инвестировано:
Николай (заем под 3 % в месяц) – 500 000

ПИФы – УК «xxx»: 300 000

ДУ – УК «zzz»: 1 200 000

- В колонке «Итого» автоматически отображается, как мы распорядились заработанными деньгами. В нашем примере в марте потрачено 214 958 рублей – больше, чем заработано (188 522 рубля). Однако, если посмотреть итоговые данные с начала года, выяснится, что за это время было заработано 478 522 рубля, а использовано 492 344 рубля. Разница составляет 13 822 рубля, или чуть менее 3 % суммарного дохода за период. Немного. Такие колебания вполне допустимы. Да и остатки в кассе бизнеса/инвестиций и в личной кассе могут быть чуть больше или меньше на начало того или другого месяца.

- Важнее другой показатель: сколько процентов от доходов за период уходит на плановые и текущие затраты. В нашем примере этот показатель составляет 49,9 %. Это означает, что более половины всех заработанных средств направляется на увеличение финансовых резервов и инвестиций. Очень хорошее соотношение, свидетельствующее о сильной финансовой дисциплине и высоком самоконтроле при расходовании средств. Такими темпами в России можно

обеспечить себе финансовую независимость и финансовую свободу за 6–7, максимум за 10 лет!

ПРИМЕЧАНИЕ

В данной книге приведены и подробно описаны формы, необходимые для расчета финансового плана и составления личного финансового отчета. Но чтобы создать их в Excel самостоятельно, Вам придется потратить время и силы. Ведь нужно не только скопировать внешний вид документа, но и вписать соответствующие расчетные формулы во множество ячеек.

Если Вы хотите сэкономить время и силы, то можете прислать запрос по e-mail. В ответ на него Вам будет отправлен комплект документов, включающий:

- форму финансового плана в Excel (с расчетом финансового плана на 20 лет);
- форму личного финансового отчета в Excel;
- формы для самостоятельного выполнения на бумаге всех ключевых финансовых расчетов, приведенных в книге (в том числе «Капитал Вашего времени», «Стоимость Вашего времени», «Правило 72», «Финансовый план на 10 лет»). Вы можете как использовать эти формы для собственных расчетов, так и передавать их друзьям вместе с книгой, чтобы они смогли сделать ключевые расчеты самостоятельно или с Вашей помощью;
- форму для составления Декларации жизненных целей;
- дополнительные статьи и материалы, посвященные инвестициям и достижению финансовой независимости и финансовой свободы.

Для этого прошу составить письмо **в точности** так, как описано ниже.

- Направьте письмо на адрес info@fif.ru.
- В поле «Тема» (Subject) письма укажите: «*** Константину Бакшту — запрос материалов по личным финансам».
- Напишите, что хотели бы получить комплект материалов, посвященных управлению личными финансами. Включая формы финансового плана и личного финансового отчета в Excel.
- В тексте письма **обязательно** укажите Ваши Ф. И. О, должность, название и адрес компании, а также контактные телефоны с кодом города.

Если письмо будет оформлено правильно, я обязательно отправлю Вам комплект документов. Если в письме не будет всей нужной информации, ответ не гарантируется.

Мои сотрудники могут связаться с Вами и уточнить, какие дополнительные материалы Вам направить. Следует ждать, что к моменту получения Вашего письма я подготовлю дополнительные материалы и статьи, которые помогут Вам достичь финансовой независимости и финансовой свободы.

ЭТАПЫ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ, ИЛИ КАК СТАТЬ БОГАТЫМ: ПОШАГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Пришла пора составить краткое резюме всего, о чем мы говорили выше, чтобы у Вас в голове выстроилась последовательность этапов достижения финансовой независимости и финансовой свободы.

1. **Определите Ваши жизненные Цели** (на бумаге). Для этого можете воспользоваться технологией составления Декларации жизненных целей.

2. **Проведите начальный анализ состояния Ваших личных финансов.** Определите в первом приближении Ваши личные финансовые Цели: защиту, безопасность и свободу *(цифры и сроки)*. Разработайте черновой вариант Вашего персонального финансового плана.

   Цель № 1. Финансовая защита — Ваш финансовый резерв.

   Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши текущие расходы (текущие расходы Вашей семьи) в течение 6–12 месяцев. Средства, обеспечивающие Вашу финансовую защиту, должны быть размещены в наличных, во вкладах в наиболее надежные банки или в банковском сейфе — не менее чем в двух-трех различных местах.

   Цель № 2. Финансовая безопасность — капитал, пассивные доходы от которого превышают необходимые Вам текущие расходы.

   Пассивные доходы — это доходы, для получения которых Вы не должны тратить время и силы. Во всем мире пассивные доходы обеспечиваются четырьмя основными группами финансовых инструментов, такими как:

   - инвестиции в землю и недвижимость, сдаваемую в аренду;
   - инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, ПИФы и т. д.);
   - проценты от денежных средств, предоставленных в виде ссуды (займа);
   - дивиденды от бизнеса, в деятельности которого Вы не принимаете участия.

Цель № 3. Финансовая свобода — капитал, пассивные доходы от которого превышают Ваши возможные текущие расходы.

Финансовая свобода — это пожизненная свобода от необходимости работать ради денег. С момента, когда Вы достигнете финансовой свободы, Вы больше никогда в жизни не будете вынуждены работать ради денег. Вы сможете работать ради удовольствия, самореализации, дальнейшего роста. Но у Вас уже никогда не будет необходимости работать, чтобы обеспечивать текущие расходы Вашей семьи.

Помните:
деньги — не цель,
деньги — это средство достижения Ваших целей.
Поэтому Ваши личные финансовые Цели
должны соответствовать Вашим жизненным Целям
и способствовать их достижению.

3. **Начните управлять Вашими личными финансами.**
   - Проведите начальный анализ состояния Ваших личных финансов.
   - Начните записывать Ваши текущие доходы и расходы, вести личный финансовый анализ.
   - По результатам финансового анализа проведите оптимизацию Ваших текущих расходов, введите бюджетирование.
   - Введите личный финансовый менеджмент, минимизируйте Ваши текущие расходы в соответствии с бюджетом.
4. **Начните целенаправленно работать над увеличением Ваших личных доходов.** Это особенно важно, если разница между Вашими доходами и необходимыми текущими расходами недостаточна для достижения Ваших финансовых Целей в разумный срок.
   - Постоянно думайте над тем, как и какие результаты Вашего труда Вы можете увеличить для увеличения доходов (или как Вы можете увеличить доходы принадлежащего Вам бизнеса).
   - Разработайте План мероприятий по увеличению Ваших доходов.
   - Работайте над повышением Вашего опыта и профессиональной квалификации.

- Введите хронометраж — систему управления Вашим временем.
- Оптимизируйте и развивайте собственный бизнес (если он у Вас есть), обращая особое внимание на финансовый менеджмент.

5. **Разработайте программу Вашего финансового образования и начните ее реализацию.** Программа должна включать в себя:
   - книги и сайты в Интернете, которые Вам нужно изучить;
   - семинары и тренинги, которые Вам нужно посетить;
   - планирование знакомств и построение взаимоотношений со специалистами и консультантами в интересующих Вас областях.
6. **Рассчитайте Ваш персональный финансовый План на бумаге или в Excel.** Рекомендуемый срок планирования — не менее 10–20 лет. На первый год желательно рассчитать подробный — помесячный — план. Вы можете уточнять план ежемесячно или ежеквартально.
7. **Разработайте Вашу инвестиционную стратегию.** Ведите поиск, тестирование и отбор инвестиционных инструментов, обеспечивающих нужное Вам соотношение доходности и риска. Для финансовой защиты Вам потребуются инструменты с минимальным уровнем риска. Их доходность может быть невысокой. Для достижения финансовой свободы Вам потребуются инвестиционные инструменты со средней или высокой доходностью и более высоким уровнем риска.
8. **Подготовьтесь к выполнению Вашего персонального финансового Плана.**
   - Выведите Ваши личные доходы и расходы на запланированный уровень, чтобы Вы могли ежемесячно инвестировать запланированные суммы.
   - Сформируйте Ваш начальный капитал, если Вам удалось изыскать соответствующие ресурсы.
9. **Сформируйте и инвестируйте средства, необходимые для Вашей финансовой защиты.** В рамках управления личными финансами создайте резервы наличности для гарантированного выполнения

Вами необходимых текущих платежей в текущем и следующем за ним месяцах.

10. **Отпразднуйте достижение Вами финансовой защиты.** Вариант — отдых за границей при условии, что затраты на такую поездку не выйдут за пределы Вашего двухмесячного дохода.
11. **Уточните Ваши финансовые Цели и планы по достижению финансовой независимости и финансовой свободы.**
12. **Выполняйте Ваш финансовый план, следуя Вашей инвестиционной стратегии и ежемесячно инвестируя остаточные (избыточные) средства в запланированном размере.** Делайте это вплоть до достижения Вами финансовой свободы.

Что дает финансовая свобода?

- У Вашей семьи больше никогда не будет черных дней из-за отсутствия денег.
- Вы можете заниматься тем, что Вам интересно и что Вам нравится, не заботясь о хлебе насущном.
- Вы можете жить в любой стране мира, поддерживая высокий уровень жизни.
- Вы можете купить себе почти все, что захотите и на что хватит Вашего воображения.
- Отсутствие денег не будет усугублять Ваши проблемы. Более того, деньги помогут в решении Ваших проблем.
- Вы можете заниматься благотворительностью и помогать другим людям.
- Вы можете дать своим детям лучшее в мире образование.
- Вы можете пожизненно обеспечить не только себя, но и своих детей и внуков.

Чтобы отпраздновать достижение финансовой свободы, Вы можете устроить себе отпуск длиной в год и провести его на тропическом острове. *Конечно, лишь в том случае, если Вы сами хотите этого!*

Чтобы гарантированно обеспечить себе движение вперед, найдите наставника — «играющего тренера», который будет вести Вас по пути успеха.

ФИЛОСОФИЯ СВОБОДЫ

Твои стрелы не попадают в цель, — заметил мастер, — потому что они недалеко летят духовно.

Йоген Херигель «Дзен и искусство стрельбы из лука»

ЧТО ТАКОЕ СВОБОДА

По Исайе Берлину, существует два понимания свободы:

- **негативное** — свобода личности от насильственных воздействий со стороны других личностей и государства;
- **позитивное** — свобода личности менять себя и других в избранном направлении.

Ниже дано определение негативного понимания свободы:

Мы признаем моральную значимость неких абсолютных запретов, когда речь идет о том, чтобы одни люди навязывали свою волю другим. Свобода общества измеряется прочностью этих запретов и значимостью путей, которые общество открывает своим членам — если не всем, то, во всяком случае, многим.

Исайя Берлин «Два понимания свободы»

Негативное понимание свободы соответствует моральному (нравственному) императиву Иммануила Канта. Однако задолго до Канта оно прозвучало в Торе — при определении нравственного человека.

Будь свободен в своих поступках, но никогда не делай другим того, что не хотел бы, чтобы они сделали тебе.

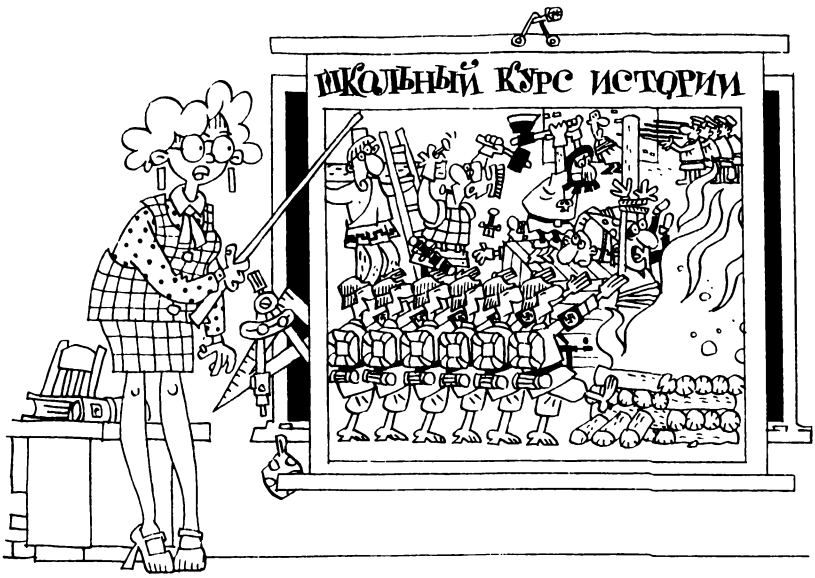
Тора

Впрочем, на протяжении всей человеческой истории значительно шире использовалось позитивное понимание свободы. Самые большие преступления в истории человечества совершены людьми, «знающими», что лучше для обычных людей, народов и человечества в целом.

Они говорят об истории человечества, однако на самом деле то, что они в основном имеют в виду и изучают в школе, представля-

ет собой историю политической власти. История политической власти есть не что иное, как история международных преступлений и массовых убийств.

Карл Поппер «Открытое общество и его враги»



В «цивилизованном» XX веке позитивное понимание свободы широко использовалось одновременно фашистами и коммунистами.

Я слышал о том, что далеко-далеко за великими морями и землями живут другие народы и у них есть возможность выбора. Убивать людей там считается великим позором, срамом и преступлением против богов. Но мы находимся в нашей действительности, Странник, в сегодняшнем дне! В цивилизованном мире! И здесь выбора нет.

Эйвинд Юнсон «Прибой и берега»

СВОБОДА И ОТКРЫТОЕ ОБЩЕСТВО

Политические идеалы свободы в ее негативном понимании начали свое развитие с афинской демократии.

Не многие способны быть политиками, но все могут оценивать их деяния.

Перикл Афинский

Дальнейшее развитие принципы демократии получили во времена Великой французской революции. Они впервые приобрели статус закона в Гражданском кодексе Наполеона, ставшем основой для большинства современных конституций.

Свобода, равенство, собственность.

Лозунги французской революции

Свобода выбора.

Равенство возможностей.

Неприкосновенность частной собственности.

Основные принципы Кодекса Наполеона

«Равенство перед законом» — не факт, а политическое требование, опирающееся на моральное решение, причем оно совершенно независимо от теории — вероятно, ложной — о том, что «все люди рождаются равными».

Карл Поппер «Открытое общество и его враги»

В современных демократических государствах развитие данных принципов привело к возникновению ценностей **открытого общества**.

Термин «открытое общество» принадлежит Анри Бергсону, впервые употребившему его в книге «Два источника морали и религии» (1932). Однако ввел в обиход его австрийский философ Карл Поппер в книге «Открытое общество и его враги» (1945). Поппер показал, что идеологии тоталитаризма, такие как коммунизм и нацизм, имеют нечто общее: все они претендуют на обладание абсолютной истиной. Но поскольку человечеству не дано познать абсолютной истины, этим идеологиям приходится прибегать к тирании, чтобы навязать свое представление обществу. Эти тоталитарные идеологии Поппер соотнес с иным взглядом на общество, который исходит из того, что ни у кого нет монополии на правду; люди могут иметь различные воззрения и различные интересы, а потому необходимы институты, которые способствовали бы примирению этих интересов и позволяли бы им жить вместе в мире. Эти институты защищают права граждан и обеспечивают свободу выбора и свободу слова. Поппер назвал эту форму социальной организации «открытым

обществом». Идеологии тоталитаризма враждебны открытому обществу.

‹...›

Открытое общество представляет собой оптимальную форму общественной организации для того, чтобы взять максимум от жизни, а закрытое общество есть форма, более приспособленная для приятия смерти.

Джордж Сорос «Капиталистическая угроза»

НУЖНА ЛИ ВАМ СВОБОДА?

Человек выбирает между свободой и справедливостью, между равенством и эффективностью, между свободой и принадлежностью. Человек вправе выбрать несвободу, это тоже делает его человечным. Однако выбор между свободой и несвободой может и должен быть свободным.

Александр Эткинд, предисловие к «Философии свободы» Берлина

Массы хотят остановить руку, нагло вырывающую у них кусок хлеба, заработанный ими... К личной свободе, к независимости слова они равнодушны: массы любят авторитет, их еще ослепляет оскорбительный блеск власти, их еще оскорбляет человек, стоящий независимо; они под равенством понимают равномерный гнет... Массы желают социального правительства, которое управляло бы ими для них, а не против них, как теперешнее. Управляться самим — им и в голову не приходит.

Александр Герцен «С того берега»

Стереотип совка — это жизнь под патронажем.

Владимир Глейзер

Всякий раз, когда мы оказываемся перед необходимостью морального решения относительно довольно абстрактного вопроса, очень полезно тщательно проанализировать последствия каждой из возможностей, между которыми совершается выбор. Ведь только тогда, когда мы можем себе представить эти последствия в конкретной практической форме, мы действительно знаем, каким является наше решение. В противном случае мы принимаем решение вслепую. ‹...› Последствия не определяют наше решение, это делаем только мы — те, кто принимает решение. Однако анализ конкретных последствий и их четкое

представление с помощью того, что мы называем «воображением», создает различие между решением, принимаемым вслепую, и решением, сделанным с открытыми глазами. И поскольку мы весьма редко пользуемся своим воображением, мы весьма часто решаем вслепую.

Карл Поппер «Открытое общество и его враги»

Почему стоит стремиться к личной свободе? Только ради нее самой, самодовлеющей ценности, а не потому, что большинство желает свободы. Люди как раз не склонны искать свободы. Руссо полагал, что они рождены свободными. На это Герцен замечает (вслед за Жозефом де Местром), что с таким же успехом можно сказать: «Рыбы родятся для того, чтобы летать — и вечно плавают»... Народ не желает свободы, лишь цивилизованные личности стремятся к ней, так как это стремление неразрывно связано с цивилизацией. Свобода, как и цивилизация или образование, не «естественные» блага, они требуют больших усилий. Значение же ее в том, что без нее отдельная личность не может реализовать все свои потенции, не может жить, действовать, радоваться, творить бесконечно разнообразными способами в соответствии с тем или иным историческим мгновением, которое непостижимым образом отличается от любого другого.

Исайя Берлин «История свободы»

Если мы мечтаем о возвращении к своему детству, если мы испытываем искушение опереться на других и таким образом быть счастливыми, если мы стремимся уклониться от задачи нести свой крест гуманности, разума и ответственности, если мы потеряли мужество и хотим избавиться от напряжения — то нам следует найти опору в ясном понимании того простого выбора, перед которым мы стоим. Мы можем вернуться в животное состояние. Однако если мы хотим остаться людьми, то перед нами только один путь — путь в открытое общество. Мы должны продолжать двигаться в неизвестность, неопределенность и опасность, используя имеющийся у нас разум, чтобы планировать, насколько возможно, нашу безопасность и одновременно нашу свободу.

Карл Поппер «Открытое общество и его враги»

Когда бы люди захотели вместо того, чтобы спасать мир, спасать себя, вместо того, чтобы освобождать человечество, себя освобождать — как много бы они сделали для спасения мира и для освобождения человека!

Александр Герцен «С того берега»

СТАТЬЯ «КОМУ ЧТО ДЕЛАТЬ?»

Еще одна точка зрения на то, как воздействуют на общество различные ценности, приведена в статье Владимира Вениаминовича Глейзера «Кому что делать?», впервые опубликованной в газете «Новые времена» вскоре после экономического кризиса 1998 года.

Из века в век тренируясь в ответах на вопрос русских народников и меченосцев «Что делать?», мы трусливо не отвечаем на другой, параллельный, вопрос «Кому делать?». В трехпоколенную эпоху «от Ильича до Ильича» и не задумывались — конечно же, партии, правительству и какому-нибудь «ильичу» лично. Тем более что блок партийных и беспартийных обеспечивал любому начинанию всенародную поддержку. Бессмертная ложь, слава богу, непробудно почила. А ответ ни на первый, ни на второй вопрос не дан. Почему? Все просто и непросто. Как надпись на придорожном камне: налево пойдешь — в «коммунизм» попадешь, направо пойдешь — в «капитализм» попадешь, прямо пойдешь — а это туда, не знаю куда. Ну, пошли прямо. А там одни грабли: шаг — по лбу, еще шаг — снова по лбу. Но эта дорога имеет вполне научное название — переходный период, и большим китайским скачком его точно не перепрыгнуть.

Основным отличием российских общественных преобразований является отсутствие сформировавшегося гражданского общества. Причина — не идеологические разногласия, не политические надувательства, не так любимая народом виновница — «Коррупция», а серьезные и неотвратимые экономические изменения. Проходят они, конечно, «по-нашему», в мобилизационной форме: всем — ваучеры, всем — в ларьки, всем — в челноки, всем — в фермеры и т. д. и т. п. — в ИЧП!

Горизонтальные взаимосвязи между этими народными ополчениями отсутствуют — нет соответствующих гражданских институтов в виде общепринятых совокупностей социальных норм, образцов поведения и деятельности, а также правовой основы, регулирующей эти отношения. Именно наличие которых и определяет динамическую устойчивость западноевропейских цивилизаций, в которых есть все те же «язвы», что и у нас, и в политике, и в экономике. Но, повторяем, не они решают дело!

Очевидное разрушительное общественное последствие распада социально-экономического эксперимента, известного как «построение коммунизма в отдельно взятом лагере» — это стремительное движение вниз структуры ценностей обывателя («простого человека») на уровень «выживание, пропитание, воспроизводство», с отбрасыванием других, «высших», ценностей. По-научному это деликатно формулируется как стремление к индивидуализации от социальности.

Число людей, считающих жизненным смыслом «простую жизнь», в основе которой удовлетворение примитивных органических и материальных потребностей, за последние годы возросло с 17–20 до 28 %. В то же время носителей «социально-ориентированных» жизненных целей (стремление приносить пользу обществу) за 5 лет убавилось вдвое: с 10–11 до 5–6 % (Плюснин Ю. М., см.: **http://www.socialpolicy.ru/reports/index.shtml**).

Первая группа значительна — 28 %, вторая нет — 5 %. Сложим две эти цифры и отнимем сумму из 100 %, получим 66 %. Это сейчас.

А раньше, годы назад? Первых — 20 %, вторых — 11 %. Та же арифметика дает 69 %. В рамках достоверности социологических наблюдений — это тождество.

Вывод интереснейший — 2/3 населения страны не подвержены маргинализации (стремлению к крайностям), эта группа — стабильна, и она качественно и количественно определяет ту общность, интересами которой и формируется «российский народ переходного периода»! Попробуем это доказать.

Для того чтобы определиться в себе — в народе переходного периода, разберемся сначала, кто же эти «маргиналы»?

По Карлу Попперу, первая и значительная группа — это закономерный, достаточно устойчивый продукт обменных издержек хозяйственной деятельности в тоталитарных обществах-государствах, где презираются свобода и рынок, где принуждают следовать неким химерическим высшим целям и планам, известным только жрецам из Верховного Органа Власти. Участники этой группы дольше всех остаются в цепях традиционного пренебрежения к праву собственности и честности контрактов, ограничивая свои потребности

простым «выживанием» (воспроизводством). Им можно приписать девиз «Жить, чтобы выжить!». Мы будем называть эту группу «экономической биомассой» (bios в переводе и есть жизнь).

Вторую группу «маргиналов» мы назовем «экономической социомассой» и припишем ей для ясности девиз «Жить для общества!» (societas — общество). Кто это? Во-первых, социомасса характеризуется надэкономичностью, ее общественное сознание представляет из себя интеллектуальную (так, по крайней мере, считает она сама) силу, претендующую на функции управления и формирование мотивации хозяйственной деятельности низших масс (в их терминологии — «трудящихся»). В частности, корифеи (и не корифеи) нашей ясновидческой, рецептурной экономики безусловно принадлежат к социомассе. Там же проводит рабочее время и так называемая политическая элита. Эта адресация связана не с процессом, а с результатами деятельности социомассы не только в переходный, но и в допереходный период. Знаменитую фразу «Нет пророков в своем отечестве», рассматривая в приложении к социомассе, следует дополнить словами «и не надо!». Есть кому разобраться и без них.

Стабильные статистические 2/3 населения мы назовем «экономической рациомассой» (rationis — расчет, мера) с девизом «Жить, чтобы жить лучше!» и опишем ее, используя представления и терминологию современных институционалистов (например, О. Уильямсона). Они считают, что самой большой частью рациомассы являются «оппортунисты», следующие своим интересам самым широким спектром способов, в том числе и обманным путем! В этой же группе и носители «эгоизма» — простого следования своим интересам (у неоклассических экономистов). То есть мы имеем дело с так называемой «органической (естественной) рациональностью», характеризуемой настолько слабоорганизованным экономическим взаимодействием, что нельзя запланировать и проявить в чьем-то сознании такие вещи, как деньги, рынки, права собственности и т. д., как осознанную терминологию.

Но тут-то и проявляются во всей парадоксальности исторического процесса ситуации, когда «незнание» оказывается более эффективным для достижения поставленных целей, нежели «знание» этих целей и сознательное планирование их достижений! Примером могут

служить многочисленные материальные успехи индивидов, впервые в жизни взявшихся за «не свое дело» — торговлю, извоз, ремесло, посредничество и даже менеджмент. В этой группе меньшинством являются люди, сознательно воспринимающие свободу и рынок, то есть взаимодействующие на основе договора.

Основным признаком рациомассы является своеобразное отношение ее элементов друг к другу, а именно деление на «своих» и «чужих». «Свои» — это я, мы (как семья или небольшая группа по интересу), «чужие» — все остальные. Причем в чужом поведении (тем более в мотивах этого поведения) «своим» не следует особо разбираться: пусть «чужие» занимаются своими делами и не лезут в наши! «Свои» полагаются только на себя и своих близких, частная жизнь для них — единственная сфера, где существует ответственность и солидарность. Отмечено, что ориентация на частные связи — закономерное явление в период кризисов, к каковым безусловно относится и наш «переходный период».

Рационоситель (человек, семья, группа) в отличие от социоэлемента стремится не к «истине», а к адекватности — занятию (захвату!) той ему одному предназначенной общественно-экономической ниши, в рамках которой имеет смысл и право развитие его индивидуальности по уже отмеченному пути — чтобы жить лучше.

Социомасса подобна алкоголю: в малых дозах это плюралистическая пищевая добавка, в больших — тоталитарный наркотик, дурман. И непомерная величина социомассы, возникающая только за счет сдавливания и отторжения от экономической жизни рациомассы, приводит к серьезным общественно-политическим катаклизмам. Социальные лжеистины, как правило, плавно перетекающие в мракобесие, начиная с «диктатуры пролетариата» и «права наций на самоопределение» и кончая религиозным фанатизмом, сжимают рациомассу до некоторого прозрачного состояния, позволяющего «просвещать» напрямую биомассу со всеми вытекающими катастрофическими последствиями.

Гражданские и «национально-освободительные» войны, кровавые межконфессиональные конфликты и «идейный» терроризм — только часть прошлых, настоящих и будущих трагедий, ответственность за которые несет узурпаторская максимизация социомассы.

Отмеченная в начале статьи тенденция выдавливания рациомассой социомассы есть признак хозяйственно-политической стабилизации переходного процесса на пути России к «расширенному обществу» (по Ф. фон Хайеку). То есть к такой общественной системе, в которой люди (или группы людей) заняты исключительно достижением личных целей, а необходимое согласование общественных сил определяется их договорным взаимодействием.

Тогда источником власти становятся не сомнительные институты социомассы (типа бюрократических вертикалей), а Закон, только которому и нужно подчиняться (или обходить его, если он слаб!). Замена власти людей властью закона — совершенно реальная имманентная (внутренне присущая) цель рациомассы, составляющей численно и «идейно» основной электорат законотворческих общественных институтов.

И о фетишах. Любовь без предмета любви — беспредметная любовь, то есть чушь. В частности, это любовь к отеческим гробам наших социоэкономистов. К примеру, уважаемый академик всех времен Д. Львов «сожалеет, что господствующая элита не осознала, что любая власть не обладает и никогда не будет обладать секретом построения справедливого общества без учета духовного и нравственного возрождения»!

В рамках наших представлений определенно и вполне доказуемо показано, что господствующей элите (для нас — некоей мизерной части социомассы) ничего и не надо осознавать, а тем более постигать несуществующие «секреты». Так как предмет их исследований и руководящих рекомендаций — биомасса, а контрольный пакет акций переходного процесса — у рациомассы, которая по своей сущности и в своем качестве в руководящей и направляющей «силе» соционосителей не нуждается.

Вот такой слоеный пирог печет нам История! И чуть прибавить лишнего пламени в печке — подгорит толстая биокорка, забудешь включить огонек вовремя — загниет блюдо социоплесенью. А на умеренном огне пирог с рационачинкой изготовится съедобным.

Но кто же повар? Конечно же, не царь и не герой. А бог — Закон саморегуляции больших систем, в нашем случае — мировой цивилизации. Ее-то не отменишь!

Стабилизация рациомассы — естественный признак перехода общества к цивилизованным формам развития. И наша страна объективно на верном пути.

КНИГИ, КОТОРЫЕ Я РЕКОМЕНДУЮ

1. *Шефер Б.* Путь к финансовой независимости. Первый миллион за семь лет. — Минск: Попурри, 2006.

   Другое название: *Шефер Б.* Путь к финансовой свободе. — Минск: Попурри, 2007.

   Когда речь идет о деловой литературе, я предпочитаю *инструментальные* книги. Равно как и тренинги. Слово «инструментальный» означает, что в книге или на тренинге передаются конкретные практические технологии, которые можно внедрить и использовать для достижения своих целей.

   Именно такова книга Бодо Шефера «Путь к финансовой независимости. Первый миллион за семь лет». Фактически это не столько книга, сколько раздаточный материал с одноименного тренинга, который Бодо Шефер проводит в Германии и других странах мира на протяжении нескольких десятков лет. Уверен, если бы Вы посетили такой тренинг, то сделали бы большой рывок вперед и получили отличные результаты. А для начала Вам поможет и книга, поскольку в ней описана пошаговая технология достижения финансовой независимости. От борьбы с вредными убеждениями — до управления личными финансами, составления финансового плана и инвестиций.

   Эта книга не столько приятное и просветляющее чтение, сколько руководство к действию. Именно поэтому я ценю ее столь высоко и рекомендую Вашему вниманию в первую очередь. Даже прежде, чем книги Роберта Кийосаки — признанного классика жанра. Хотя они мне тоже очень нравятся.

   Прочитав книги Роберта Кийосаки, Вы сможете воспринять новые идеи и задуматься над своим настоящим и будущим. Но что конкретно нужно делать для достижения финансовой независимости и финансовой свободы, из них неясно. А вот в работе Бодо Шефера

конкретно говорится, с чего начать и что делать на следующих этапах. И какой результат Вы получите в итоге.

Более того, автор заранее скажет, за сколько лет Вы придете к своей цели. Так, если Вы начнете с нуля, то сможете достичь финансовой независимости за 7 лет. Много это или мало? Не знаю. Зато я знаю, что сначала прочитал книгу Бодо Шеффера. А потом достиг финансовой независимости. За 6 лет.

2. *Шефер Б.* Money, или Азбука денег. — Спб.: Диля, 2007.

   Другое название: *Шефер Б.* Пес по имени Money. — Спб.: Диля, 2008.

   Свой основной бестселлер — «Путь к финансовой независимости. Первый миллион за семь лет» — Бодо Шефер написал для взрослых. А книгу «Money, или Азбука денег» — для детей. Точнее, для подростков.

   Книга получилась очень удачная. Написанная простым, понятным языком, она читается с удовольствием. В ее основу положен интересный сюжет, который позволяет обсуждать серьезные вопросы управления личными финансами и инвестициями с неожиданной легкостью и изяществом.

   Я считаю эту книгу большой удачей Бодо Шефера. Причем не только как эксперта по личным финансам и инвестициям, но и как писателя.

   А сама книга будет интересна не только подросткам, но и взрослым. Думаю, она окажется особенно полезной для тех, кто уже давно работает и зарабатывает деньги, но все еще не уяснил необходимости и важности управления личными финансами и занятий инвестициями. Серьезные книги об инвестициях таких людей не заинтересуют. Ведь они не понимают, зачем вообще этим заниматься. Лучше всего начать с «Money, или Азбука денег». Эта книга сможет пробудить интерес к правильному обращению с деньгами и к инвестициям. А там уж придет очередь более серьезных изданий.

3. *Кийосаки Р., Лектер Ш.* Богатый папа, бедный папа. — Минск: Попурри, 2009.

   Из всех книг, посвященных инвестициям и достижению финансовой свободы, — эта самая известная. Она заставляет задуматься

о некоторых ключевых, чрезвычайно важных вопросах, связанных с отношением к деньгам, жизни и работе. Прочитав эту книгу, Вы можете понять, что пришла пора менять Вашу жизнь. Тем не менее цель автора не в том, чтобы дать Вам конкретные указания, что и как нужно делать с жизнью.

Сам я прочитал книгу в 2003 году по рекомендации моего друга, Дмитрия Сайченко. Книга мне понравилась. Я извлек из нее ряд ценных мыслей. Вроде все понял.

Через несколько месяцев мне почему-то захотелось ее перечитать. Я проглотил ее за несколько часов. Нашел в ней подтверждение некоторых своих мыслей. Отметил новые интересные идеи, на которые не обратил внимание при первом прочтении. Вроде бы снова все понял.

Полгода спустя мне захотелось на всякий случай еще раз перечитать книгу. Читаю, вроде все знакомо... И вместе с тем воспринимается несколько по-другому. В определенный момент я обнаруживаю, что как-то не понимаю, что именно хотел сказать автор. **И только тогда я начал по-настоящему понимать эту книгу и то, ради чего она написана.**

4. *Кийосаки Р., Лектер Ш.* Квадрант денежного потока. — Минск: Попурри, 2008.

   Кийосаки Р., Лектер Ш. Руководство богатого папы по инвестированию. — Минск: Попурри, 2008.

   Роберт Кийосаки вместе с различными соавторами написал много книг. Самая известная из них — «Богатый папа, бедный папа». И в первую очередь имеет смысл читать именно ее.

   Вместе с тем в других книгах Вы тоже сможете найти немало интересного и полезного. Особенно рекомендую две из них. В «Квадранте денежного потока» обрисованы различные источники дохода и их принципиальные отличия друг от друга. Также в данной книге приводится очень полезная классификация семи уровней инвесторов. А в книге «Руководство богатого папы по инвестированию» рассказывается о различных инвестиционных инструментах. Что еще важнее, в ней описывается важная концепция *рычага*. Использование рычагов позволит Вам значительно сократить время достижения финансовой независимости и финансовой свободы.

5. *Савенок В.* Ваши деньги должны работать. Руководство по разумному инвестированию личного капитала. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

   Толковая и практичная книга, посвященная зарубежным инвестициям. Владимир Савенок считает, что какие бы инвестиции Вы ни делали в России, их нельзя назвать *консервативными*. А значит, они не могут быть достаточно надежными. Это связано с тем, что Россия, как и другие страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай), относится к государствам с развивающейся экономикой. С точки зрения надежности инвестиций рейтинг России соответствует *умеренному* уровню. А рейтинг надежности любых инвестиций в стране не может быть более благоприятным, чем инвестиционный рейтинг самой страны.

   Значит, Россия может быть хорошим местом для наращивания капитала. Но для его дальнейшего сохранения и приумножения в высоконадежных инвестициях необходимо использовать другие инвестиционные инструменты. За пределами России.

   В книге рассказывается о том, как официальным путем сформировать инвестиционный портфель за рубежом. Как дистанционно управлять своими инвестициями и контролировать эффективность своего инвестиционного портфеля. Как учитывать нюансы налогообложения, страховой защиты и наследования. Как управлять своим инвестиционным портфелем при колебаниях курсов валют и мировых финансовых рынков.

   В целом книга предлагает Вам практический инструментарий. Используя его и располагая некоторым капиталом, Вы можете самостоятельно приступить к инвестициям за рубежом. Или же можете воспользоваться помощью автора и экспертов его консалтинговой группы «Личный капитал».

6. *Льюис М.* Покер лжецов. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.

   Многие думают, что финансы и инвестиции — довольно скучная штука. А зря! Я всегда воспринимал финансовый рынок по-другому: как место, где идут постоянные битвы. Где есть свои боги и демоны, а герои сражаются с драконами. Об этих сражениях впоследствии слагаются сказания, саги. «Покер лжецов» Майкла Льюиса и есть такое сказание о героях и демонах финансового мира.

В свое время Майкл Льюис работал в одном из крупнейших банков мира — Salomon Brothers. Его повесть о том, как выглядит изнутри работа инвестиционного банка, одновременно безумно интересна, цинична и нелицеприятна. Он рассказывает о том, как клиентов считают законной добычей и хвастаются тем, что доводят их до полного разорения. О том, как высокопоставленные руководители направляют максимум энергии на корпоративные войны, ни минуты не думая об интересах акционеров. При этом они с утра до вечера в неимоверных количествах поглощают бифштексы, пиццы и гамбургеры. И развлекаются тем, что поджаривают яйца стажеров на огне от зажигалки Zippo. О том, как охотятся в финансовых джунглях совершенные хищники — *Большие хоботы*. В этой же книге я впервые прочитал об одном из титанов финансового мира, вызывающем неприкрытое восхищение автора, — Майкле Милкене.

Многие фразы из книги стали крылатыми и широко разошлись в виде цитат. Например: *«Убежден, что худшее из того, что можно делать при помощи телефона, не нарушая закон, — это названивать незнакомым людям, пытаясь продать то, в чем они абсолютно не нуждаются»* или *«Если вам нужна верность, заведите коккер-спаниеля»*.

7. *Брук К.* Бал хищников. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.

   Стюарт Дж. Алчность и гордость Уолл-Стрит[1]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

   Эти две книги рассказывают об интереснейшем периоде в истории мировых финансовых рынков, главным героем которого был один-единственный человек, построивший финансовую машину сокрушительной мощи. Конечно, у него имелось много партнеров, сотрудников и сподвижников. Но именно он являлся сердцем и мозгом всей системы. И впоследствии на роль главной жертвы именно его выбрало государство, решившее сокрушить эту систему. Майкл Милкен.

   В сказаниях о финансовых рынках Милкену уготовлено место не бога, не демона и не героя. Он — низвергнутый титан, финансовый Прометей. Правда, одним людям он нес огонь, а других

[1] Другое название: «Шайка воров с Уолл-Стрит».

этим огнем сжигал заживо. К 1990 году из 17 наиболее крупных и успешных высокотехнологичных компаний США только одна — Microsoft — не была обязана Милкену своим подъемом. Microsoft финансировала свое развитие самостоятельно. Остальные компании привлекли капиталы, необходимые для своего роста, с помощью Майкла Милкена.

И тот же самый Милкен финансировал многие из наиболее громких и заметных захватов корпораций. В число жертв корпоративных рейдеров попали Revlon и вторая по величине авиакомпания США – TWA.

Судьба Майкла Милкена до странности напоминает судьбу Михаила Ходорковского. Оба достигли высот в бизнесе, которым занимались. Размер состояния обоих известен весьма приблизительно. Но эксперты подозревают, что он в любом случае очень велик. Оба в определенный момент подверглись преследованию со стороны представителей власти. Оба в результате были заключены в тюрьму. Фактически у Ходорковского отобрали принадлежавшую ему компанию. А Майкл Милкен по требованию суда заплатил самый большой в истории США штраф — свыше миллиарда долларов.

Разница в том, что травля Михаила Ходорковского велась на самом высоком уровне. А Майкла Милкена определил в жертвы чиновник средней руки — прокурор Нью-Йорка, захотевший стать мэром (правда, Джулиани стал мэром раньше, чем засудили Милкена). В отличие от многих других деятелей финансового рынка, которые начинали во всем признаваться и стучать друг на друга при первом вручении повестки, Милкен оказался крепким орешком. Зато и преследовали его с особой ожесточенностью. В результате через много лет судебного процесса его все-таки загнали в угол: шантажируя тем, что посадят в тюрьму его брата, вынудили дать признательные показания. Осудили, приговорили к 10 годам тюремного заключения. И, как я уже говорил, самому крупному штрафу в истории.

В итоге чуть не обанкротилась вся система ссудо-сберегательных банков США: к тому времени она накрепко была завязана на финансовую империю Майкла Милкена. Чего полицейские чиновники, конечно же, не понимали. Да и не способны были понять. В итоге Майкл Милкен, находясь в тюрьме, помогал правительству США спасать ссудо-сберегательную систему страны.

На могильном камне Майкла Милкена напишут: «Он ни разу не предал друга и не пощадил врага».

Майкл Льюис «Покер лжецов»

8. *Латынина Ю.* Охота на изюбря. — М.: АСТ, Астрель, 2009.

   Латынина Ю. Промзона. — М.: АСТ, Астрель, 2009.

   Латынина Ю. Инсайдер. — М.: АСТ, Астрель, 2009.[1]

   Латынина Ю. Колдуны и министры. — М.: АСТ, Астрель, 2009.[2]

   Я считаю Юлию Латынину *лучшим из писателей современности*, пишущих на русском языке. Книг, как известно, много. А толковых среди них мало. Ремесленники от литературы обычно зарабатывают на жизнь тем, что клепают сериалы. Такие бумагомаратели за несколько лет легко могут написать десятки и даже сотни томов. И каждый из них будет стоить дешевле, чем бумага, на которой он напечатан.

   Немногие писатели написали за свою жизнь одну-единственную неплохую книгу. Единицы создали несколько достойных или даже выдающихся книг. А Юлия Латынина уже написала более десяти *достойных* книг плюс несколько *выдающихся*. Большинство из них хочется перечитывать и перечитывать.

   Конечно, Юлия Латынина — чрезвычайно талантливый писатель. Сказываются и ее обширная эрудиция, и увлечение историей. В ее книгах ощущается неженский, аналитический склад ума. Но главное — многое из того, о чем она пишет, взято из жизни. Как говорит по этому поводу сама Юлия: *«Жизнь — это руда. А что писатель может выковать из этой руды — доспехи, кинжал или заколку — это уже зависит от мастера»*.

   И потому книги Латыниной безумно интересны. Они по-настоящему реалистичны, жизненны. Но в них показывается не совсем та повседневность, которая нас окружает. В книгах строятся промышленные империи и воюют друг с другом корпорации. В деталях

---

[1] Прочесть книгу в Интернете можно по адресу **http://www.lib.ru/RUFANT/LATYNINA/insajder.txt**.

[2] Прочесть книгу в Интернете можно по адресу **http:// www.lib.ru/RUFANT/LATYNINA/empire_4.txt**.

изображены и рейдерские захваты, и экологические катастрофы. Чиновники, силовые ведомства, прокуратура и суд — все продается, перепродается и постоянно меняет хозяев. Кто-то пытается вести свою игру. Но через 50 страниц оказывается, что и его самого дергают за ниточки. Такие книги будут интереснее всего для тех, кто и сам близок к подобной жизни. Или уже живет ею. Многие знакомые мне руководители высокого ранга, предприниматели и финансисты не только с удовольствием читают книги Латыниной, но и называют ее своим любимым писателем.

Важно еще и то, что корпоративные войны и рейдерские захваты — не более чем сцена. А играют на ней люди. Так же, как это всегда происходило в истории. Все те же вечные сюжеты: верность и предательство, деньги и власть. И конечно, любовь. Кто-то строит многоходовые комбинации, используя других в собственных интересах. Не раздумывая, идет на любую низость, гнусность. Не останавливается перед убийствами, лишь бы достичь цели. А кто-то делает то, что должен. Сохраняет человечность и помогает другим в кошмарной, гибельной ситуации. В персонажах, как и в реальных людях, намешано всего: и добра, и зла. Пожалуй, среди героев Латыниной можно найти полностью отрицательных персонажей. Но вряд ли удастся отыскать полностью положительных.

Некоторое время назад я проводил тренинг для руководителей крупного российского финансового холдинга, в который входят несколько банков, факторинговая компания и другие организации близких сфер деятельности. Зашел разговор о том, какие материалы я мог бы рекомендовать для самостоятельного изучения клиентщикам — сотрудникам кредитных подразделений банков этого холдинга. Я назвал несколько книг, посвященных переговорам. А вот по поводу литературы, отражающей специфику работы кредитчиков, мне пришлось задуматься. Я знаю несколько отменных книг о работе на фондовых рынках — как художественных, так и написанных на основе реальных событий. А что порекомендовать банкирам, кредитующим различные организации и предприятия? Не «Менялы» же Артура Хейли? И тут меня осенило. Я посоветовал книги Юлии Латыниной, решив, что для банкиров они будут и интересны, и полезны. Во-первых, станет яснее, как функционируют реальные крупные предприятия. И как работает голова у директоров и собственников таких предприятий. Во-вторых,

кредитчики лучше поймут, где и как заемщики могут попытаться их «кинуть».

Начать знакомство с творчеством Юлии Латыниной я рекомендую с наиболее известной ее книги — «Охота на изюбря». Можно сказать, что она — о корпоративных войнах. Или об обычных и не очень людях и о том, как проявляются их характер и внутренняя сущность в критических обстоятельствах. Или что эта книга — учебник по реальной практике российского корпоративного права. И то, и другое, и третье верно. Кстати, по этой книге был снят вполне добротный одноименный сериал.

Если Вам понравится «Охота на изюбря», имеет смысл прочитать «Промзону» из того же цикла. Надеюсь, Вы получите немало удовольствия и пищи для размышлений. Возможно, эти книги даже помогут Вам в бизнесе. И уж совершенно точно избавят Вас от многих губительных иллюзий.

Ряд книг Юлии Латыниной, в том числе «Охота на изюбря», написан в жанре *экономического триллера*. События в них происходят в наши дни. А действующие лица — не только люди, но и предприятия.

Особняком в творчестве писательницы стоят романы «Вейского цикла», написанные в жанре фэнтези[1]. Тем, кто не любит фантастику, читать эти книги может быть несколько непривычно. Впрочем, фэнтези у Латыниной необычное: оно близко к жанру китайского «городского романа». В романах изображен мир, в котором одновременно существуют колдуны и чиновники. Но последние значительно могущественнее. На мой вкус, а также на вкус некоторых моих друзей, именно книги «Вейского цикла» самые сильные во всем творчестве Юлии Латыниной. При их чтении возникают фундаментальные вопросы: что есть свобода и частная собственность? Как зарождается избирательное право? Всегда ли все вышеперечисленное идет во благо? Кроме того, романы населены яркими, неоднозначными персонажами. Перечитав одну книгу несколько раз, Вы можете существенно изменить оценку кого-то из героев и его (ее) поступков. Понятно, что книга остается той же самой. Она не меняется — меняетесь Вы, Ваш жизненный опыт и моральные принципы.

---

[1] Все книги «Вейского цикла» можно найти на сайте «Библиотека Максима Мошкова» **http://www.lib.ru/RUFANT/LATYNINA/**.

Моя любимая книга «Вейского цикла» — «Колдуны и министры». В ней немало интереснейших персонажей: министров, чиновников, военачальников, ученых и святых. Большинство из них стремятся достичь вполне разумных и достойных целей. Многие беспокоятся не столько о своих личных интересах, сколько о благе государства и его жителей. Но нет одного, подходящего для всех блага. Так же, как нет одной правды. И в результате благих намерений многих неплохих или даже вполне достойных людей государство ввергается в пучину бунта, кровавой смуты и гражданской войны. Прочтя роман, моя жена сказала: «Теперь я понимаю, почему произошла революция в России!»

Сюжет следующей книги цикла — «Инсайдера» — не менее крепко закручен. И в то же время данный роман — прекрасный самоучитель по ценным бумагам и корпоративному праву. Его следовало бы рекомендовать профессиональным работникам фондового рынка как один из лучших учебников по специальности. А из-за того что «Инсайдер» — отличный приключенческий роман, читать его на порядок интереснее и приятнее, чем самый лучший учебник.

Процитирую два отзыва о книгах «Вейского цикла» Юлии Латыниной (один из них принадлежит Максиму Мошкову — создателю самой большой библиотеки Рунета: **http://lib.ru/**).

> *Серьезно — я очень редко такое удовольствие получал от книг. Латынинские «100 полей», а особенно «Колдуны и министры» — просто прелесть. А как там расписан крах рынка ГКО... В деталях, прямо по дням. Господин Арфарра был очень огорчен.*
>
> **Максим Мошков**

> *Комикс по мотивам Адама Смита, рисованый тушью на рисовой бумаге.*
>
> **Олег Лазарев**

Я не смотрю телевизор. В том числе новостные программы. Совсем не читаю газеты. Практически не читаю журналы. И в довершение всего бóльшую часть времени не отслеживаю новости даже в Интернете. Поскольку сведения, которые можно получить из перечисленных источников, на 99 % состоят из информационного шума. В этом отношении я полностью согласен с Нассимом Талебом: чем больше такой псевдоинформации получаешь, тем больше вреда себе

наносишь. К тому же я отлично понимаю, что телевизионные новости имеют чрезвычайно мало отношения к реально происходящим событиям. Это мощный инструмент пропагандистского и манипулятивного воздействия, находящийся в руках тех, кто контролирует телевидение. Так, в последние годы российские телевизионные новости отражают только ту точку зрения, которая совпадает с официальной точкой зрения правительственных чиновников.

Если я хочу узнать, что происходит в стране и мире, то захожу на сайт радио «Эхо Москвы» и читаю текстовую версию передачи «Код доступа», которую Юлия Латынина в качестве экономического обозревателя ведет каждую субботу[1]. А еще я люблю почитать свежие статьи Юлии, опубликованные в «Новой газете» (**http://novayagazeta.ru/**) или в «Ежедневном журнале» (**http://ej.ru/**). События, о которых пишет Латынина, часто вообще не находят отражения в официальных новостях. Потому-то мне так интересно знакомиться с новостями именно в ее исполнении. Что и Вам рекомендую.

9. *Дубов Ю.* Большая пайка. — М.: Вагриус, 2005.

Мне всегда казалось, что вряд ли можно написать о чем-то хорошую книгу, если не имеешь в этом вопросе серьезного практического опыта. Например, Дэшил Хэммет, родоначальник жанра «крутого детектива», сам десять лет проработал оперативником в агентстве Пинкертона. Неудивительно, что его книги оказались совсем не похожи на те классические детективы, которые писались до Хэммета. Зато к жизни его книги оказались весьма близки.

В этом заключается одна из причин того, что серьезному бизнесу посвящено так мало книг. Чтобы по-настоящему разбираться в этих вопросах, самому нужно быть бизнесменом высокого уровня. С весьма обширным жизненным опытом. А бизнесмены, достигшие такого уровня, вряд ли станут рассматривать писательский труд как источник доходов. Разве что как увлечение, хобби. Но ведь для того, чтобы создать достойную книгу, требуется приложить колоссальный труд. Работать приходится по много часов каждый день на протяжении нескольких месяцев. А то и нескольких лет. Где взять столько времени и сил вечно загнанному владельцу крупного бизнеса? Плюс

---

[1] Ознакомиться с передачами Юлии Латыниной на радио «Эхо Москвы» можно по адресу **http://echo.msk.ru/contributors/324/**.

ко всему нужен талант. Вполне возможно, что крупный бизнесмен все-таки напишет книгу. Сам или при помощи наемного журналиста. А книга в результате получится откровенно слабой. Хотя в роли бизнесмена автор, может быть, и неплох.

Именно поэтому такие книги, как «Большая пайка» Юлия Дубова, ценятся на вес золота. Хороша и сама книга, и материал, который использовался при ее создании. Конечно, реальная жизнь отражена здесь не напрямую. Скорее можно сказать, что в основу книги легла реальная история начального периода формирования и развития одной из крупнейших финансово-промышленных группировок России. Сейчас этой группировки уже не существует. Хотя многие входившие в нее предприятия и в наши дни относятся к числу наиболее крупных и известных российских компаний. Среди них ОРТ, «Аэрофлот» и «Сибнефть». Речь идет об империи, построенной Борисом Березовским и его партнерами. Многие считают, что сам Березовский изображен в «Большой пайке» под именем Платона, а его ближайший сподвижник Бадри Патаркацишвили — под именем Ларри. Сам автор книги, Юлий Дубов, не понаслышке знает обо всех происходивших событиях, поскольку был одним из партнеров Березовского — генеральным директором «ЛогоВАЗа». Как и Березовский, в последние годы он скрывается в Лондоне от преследования российских властей, официально получив в Англии политическое убежище.

Впрочем, как и любая выдающаяся книга, «Большая пайка» — не о бизнесе, а о людях. О пяти институтских приятелях, вместе встретивших перестройку и Закон о кооперации 1988 года. Оказавшихся в стране, где уже невозможно заниматься наукой. Где нужно крутиться, выживать, зарабатывать на жизнь. О том, как организованный ими бизнес неожиданно взмыл вверх, словно ракета. И о том, что успех в бизнесе сделал с их дружбой.

По этой книге был снят фильм «Олигарх» с Машковым в роли Платона. Если Вы уже смотрели фильм, не судите о книге по не слишком удачной экранизации. По моему мнению, книга на порядок сильнее.

10. *Сорос Дж.* Сорос о Соросе: опережая перемены. — М.: Инфра-М, 1996.[1]

---

[1] Эту и другие книги Джорджа Сороса можно найти в Интернете по адресу **http://lib.rus.ec/b/80028**.

Автобиография Джорджа Сороса — одного из величайших финансистов и инвесторов наших дней. Книга читается очень легко. В ней рассказывается о жизненном пути Джорджа Сороса, о его философских принципах. И о том, как эти принципы отражаются на принятии финансистом инвестиционных решений.

С точки зрения Джорджа Сороса, в мире несовершенно все: люди, равно как и решения, которые они принимают. Государственное регулирование несовершенно. Но и свободный рынок также несовершенен и также может ошибаться. И сам Джордж Сорос (поскольку он человек) несовершенен. Поэтому его предположения и решения также могут быть несовершенными. С данной позиции Сорос и анализирует свою инвестиционную стратегию. Если в случае, когда все вышеперечисленные ошибки будут допущены, инвестиционная стратегия все равно обеспечит доход — значит, она будет доходной.

11. *Талеб Н.* Одураченные случайностью. — М.: SmartBook, 2009.[1]

Чрезвычайно полезная книга для любого профессионального инвестора. Особенно для того, кто инвестирует в фондовый рынок и сам управляет своим инвестиционным портфелем.

Книга Нассима Талеба подробно, шаг за шагом рассказывает о сложных взаимоотношениях человека с *вероятностью*. Книга доказывает, что человек просто-напросто не приспособлен для понимания вероятности. Здравый смысл и жизненный опыт мешают правильно ее оценивать. В целом люди склонны переоценивать события с высокой вероятностью и недооценивать события с низкой вероятностью. Все это имеет для инвесторов фундаментальные последствия, заключающиеся в том, что в большинстве случаев самый страшный враг инвестора — это он сам.

При этом книга Нассима Талеба, слава богу, не учебник по теории вероятности. Все идеи автора проиллюстрированы примерами из жизни.

Книга написана весьма увлекательно, но одновременно заставляет задуматься о серьезных вещах. А попутно изменяет Вашу точку зрения на вещи, казавшиеся очевидными. Думаю, это в любом случае полезно.

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.koob.ru/nassim_taleb/**.

12. *Поппер К.* Открытое общество и его враги. — Киев: Ника-Центр, 2005.[1]

Не кажется ли Вам философия сложной, заумной, малопонятной? И вдобавок не имеющей никакого отношения к реальной жизни? Но что, если чьи-то философские труды стали основой инвестиционной стратегии для некоторых наиболее успешных и известных финансистов современности? Получается, они все-таки имеют серьезное практическое значение? Нужно лишь правильно прочитать их и понять? Что, если одного из крупнейших российских предпринимателей (олигарха) те же философские работы привели за решетку? Хотя он мог укрыться в Лондоне или Израиле, как многие другие олигархи при схожих обстоятельствах? Так что же? Полезны философские труды? Или опасны?

Фактически речь идет о книгах одного и того же философа — Карла Поппера. И прежде всего — о его программной работе «Открытое общество и его враги». В ней исчерпывающе описываются свобода и несвобода во всех их многочисленных проявлениях и маскировочных одеждах. Философия Карла Поппера — философия практическая. Для чего она нужна? Принципы, изложенные в книге, помогают принимать решения в критических обстоятельствах. Когда речь идет о жизни или смерти, свободе или рабстве, порядочности, чести и человеческом достоинстве. Нелегко жить и поступать, как подобает порядочному человеку. И, возможно, умирать *так* еще сложнее, чем *так* жить. Но все же именно эта книга может Вам помочь. Хотя бы немного. Все равно основная тяжесть принятых решений ложится на самого человека.

По моему мнению, если человек за свою жизнь планирует прочитать один — и только один — философский труд, лучше выбрать книгу «Открытое общество и его враги».

Книги Карла Поппера являются философской основой деятельности как минимум двух ведущих финансистов современности — Джорджа Сороса и Нассима Талеба. Более того, они сумели извлечь из философии Карла Поппера практические выводы, которые легли в основу инвестиционных стратегий. Еще один человек, который

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://lib.rus.ec/b/146896** или **http://www.krotov.info/lib_sec/16_p/pop/per_1.htm**.

с огромным уважением относится к работам Карла Поппера, — Михаил Ходорковский.

Но если Вы чего-то боитесь — не читайте «Открытое общество и его враги». Свобода — тяжелая ноша. И не каждый может ее нести.

13. *Берлин И.* Философия свободы. — М.: Новое литературное обозрение, 2001.

Берлин И. История свободы. — М.: Новое литературное обозрение, 2001.

На протяжении многих лет сэр Исайя Берлин вел передачи на радио «Свобода». Его до сих пор хорошо помнят диссиденты и борцы с коммунистическим режимом прошлых лет.

В двух книгах — «Философия свободы» и «История свободы» — собраны эссе, написанные Исайей Берлином в разные годы. В основу одних эссе легли выступления на радио. Другие были опубликованы в прессе. Как и у Карла Поппера, главная тема большинства из них — свобода и несвобода.

Эссе Исайи Берлина не столь фундаментальны, как труд Поппера. Зато они хорошо написаны, легко читаются и содержат в высшей степени нетривиальные мысли. Я, безусловно, рекомендовал бы обе книги каждому, кто серьезно работает над собой и воспитывает в себе нравственные принципы.

Отмечу, что в основу «Истории свободы» по большей части легли события российской истории. Дело в том, что, хотя Исайя Берлин много лет прожил в Англии, корни у него русские. Он несколько раз приезжал в Россию и всю свою жизнь сохранял неподдельный интерес к нашей стране.

14. *Эрнандо де Сото.* Иной путь. — М.: Социум, 2008.[1]

Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.[2]

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.libertarium.ru/way** или **http://lib.rus.ec/b/161423**.

[2] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.koob.ru/soto/the_mystery_of_capital** или **http://marsexxx.com/lit/de-soto-the_mystery_of_capital.htm**.

Один из ведущих экономистов современности, Эрнандо де Сото изначально был вовсе не экономистом, а перуанским предпринимателем. Причем довольно успешным.

Но в один прекрасный день де Сото захотел понять, почему экономики развивающихся стран находятся в столь бедственном положении. Почему все усилия, направленные на подъем экономики, в этих государствах приносят такой ничтожный результат или вообще терпят неудачу. Все вроде бы пытаются строить демократическое государство. Однако в итоге диктатура сменяет плутократию, а плутократия — диктатуру. Все рекомендации МВФ выполняются. Но в результате сначала происходит обвал валюты, а потом — дефолт по внешним обязательствам.

Эрнандо де Сото проводил исследования в своей родной стране — Перу — и пришел к поистине шокирующим выводам. Беда Перу заключалась в том, что узкий круг промышленников и финансистов, приближенных к власти, десятилетиями всячески использовал эту власть в собственных интересах. В частности, это привело к тому, что колоссальное количество изданных законов и подзаконных актов сделало практически невозможным легальное ведение бизнеса для кого-либо, не принадлежащего к «избранному кругу».

Но, оказывается, эти преграды не остановили развитие экономики в Перу. Просто развитие пошло по другому пути. Деятельность людей, которая не могла осуществляться в соответствии с законом, переместилась... в *нелегальный* сектор экономики. И ее результаты поистине впечатляют. Так, в Лиме, столице Перу и самом крупном городе страны:

- из 331 рынка 274 (83 %) были построены нелегалами;
- «теневикам» принадлежит 95 % общественного транспорта;
- половина населения живет в домах, возведенных «теневиками». Более того, в период с 1960 по 1984 год (когда была написана книга «Иной путь») нелегалы затратили на строительство жилья в 47 раз больше средств, чем то, что инвестировало государство.

В такой ситуации неверно говорить о черном рынке. Наоборот, в данном случае *«теневики» и есть рынок.*

Один из важнейших выводов де Сото: *если издержки на соблюдение закона превышают издержки и риски, связанные с нарушением закона, закон перестают соблюдать.*

Автор не только анализирует сложившуюся ситуацию, но и дает конкретные практические рекомендации. Что нужно сделать, чтобы повысить эффективность экономики? Как вернуть энергию нелегалов в русло легальной экономики?

Книга «Иной путь» стала настолько популярной в Перу, что ее в сокращенном виде перепечатали ведущие газеты страны! А с некоторых пор любой кандидат в президенты Перу просто обязан заявить о своей поддержке программы, изложенной Эрнандо де Сото. Иначе его шансы победить на выборах будут равны нулю.

Некоторые из перуанских президентов действительно пытались реализовать рекомендации де Сото на государственном уровне. Другие же были обычными популистами. Больше говорили о реформах, чем проводили их. И все же многое в Перу уже изменилось к лучшему. Например, теперь новое предприятие можно зарегистрировать за несколько дней. А не за 289 дней, как это было на момент написания книги «Иной путь».

В новой книге «Загадка капитала», материалы для которой собирались в развивающихся странах по всему миру, экономист рассказывает об итогах своих исследований последних лет. После прочтения книги становится понятнее, почему многие государства не достигают успеха в своих попытках выбраться из нищеты. Более того, кое-какие выводы стоит взять на вооружение и нам, чтобы изменить к лучшему *нашу собственную* жизнь и экономику *нашего* государства.

15. *Ли Куан Ю.* Сингапурская история: из «третьего мира» — в «первый». — МГИМО-Университет, 2010.[1]

Ли Куан Ю — бывший премьер-министр, а ныне премьер-наставник Сингапура, небольшого города-государства, который является одним из осколков Британской империи. Еще не так давно Сингапур практически не имел промышленности и даже не мог само-

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://lib.ru/MEMUARY/SINGAPUR/singapur.txt_with-big-pictures.html** или **http://www.koob.ru/lee_kuan**.

стоятельно обеспечить себя пресной водой. Именно благодаря усилиям Ли Куан Ю и его сподвижников Сингапур вошел в число самых процветающих государств мира. Так, в мировом рейтинге он находится на 26-м месте по доходам на душу населения. При этом не один десяток лет стабильно входит в пятерку *наименее коррумпированных стран*. Сингапур отличают чистота и порядок, обычно несвойственные Азии. Даже проблему автомобильных пробок — бич всего мира — и ту в Сингапуре умудрились решить, причем системно и надолго.

Изначально в положении Сингапура не было никаких особых преимуществ. А вот недостатков хватало с избытком. Не было ни везения, ни благоприятных предпосылок, ни благосклонности судьбы. Все сделано исключительно собственными усилиями жителей страны.

И вот Ли Куан Ю написал книгу о том, как все происходило. Прямо по главам: «Как создавалась армия», «Как мы боролись с коррупцией». Есть главы о борьбе с коммунистами и об укреплении политического влияния правительства среди народных масс и в рядах профсоюзов. Конечно, многое приукрашено и освещено предвзято. И все же в книге немало конкретных рекомендаций, которые можно брать и использовать.

Все очень разумно, практично, чрезвычайно интересно и полезно. Ведь мы знаем, что Ли Куан Ю описанные шаги уже проделал. И знаем, что у него получилось в итоге. Хотите увидеть результат сами? Отправляйтесь в Сингапур! Желательно — «Сингапурскими авиалиниями», одной из лучших авиакомпаний мира.

Совершенно необычна, особенно для XX столетия, одна деталь. Ли Куан Ю всего добился без массовых репрессий и убийств. И даже без единичных расстрелов политических противников. Именно это, на мой взгляд, заслуживает наибольшего уважения.

ГЛАВА

УСПЕХ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ: БЕЗ ЭТОГО ВЫ НЕ БУДЕТЕ СЧАСТЛИВЫ!

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ЗНАКОМСТВАМ: «АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ» И ОРГАНИЗАЦИЯ «ВХОДЯЩИХ ОБРАЩЕНИЙ»

Семья и личная жизнь имеют для большинства из нас огромное значение. Прекрасно, когда на личном фронте все хорошо! От этого и работа идет лучше, и вообще — жизнь прекрасна! Наоборот, проблемы на личном фронте могут серьезно отражаться и на работе, и на карьере, и на общем самочувствии и жизненном тонусе. Особенно у женщин. Когда у сотрудницы, до этого работавшей вполне неплохо, начинает все валиться из рук, есть смысл в первую очередь разузнать, как у нее обстоят дела с личной жизнью.

Думаю, Вы согласитесь, что любовь, секс, семья, дети — это источник огромной радости и удовольствия. Вряд ли без всего этого жизнь может быть по-настоящему замечательной. Конечно, если Вы монах, давший обет безбрачия, я уважаю Ваши принципы. Но каждый, у кого нет подобных препятствий, на мой взгляд, имеет полное право на полноценные личные отношения и на семейное счастье. Более того, я считаю, что для достижения счастья в семейной и личной жизни необходимо прилагать направленные усилия.

Конечно, можно просто плыть по течению и ожидать, что когда-нибудь Вам повезет. И в жизни возникнет человек, благодаря которому Ваши мечты осуществятся. Хорошо, если так и будет. А если нет? Ждать до глубокой старости? И в результате понять, что Вы собственными руками спустили свою жизнь в канализацию?

Хорошо, если Вы полностью довольны тем, как складывается Ваша личная жизнь. А если нет, вряд ли она изменится от того, что Вы продолжите сидеть на месте и ничего не делать. Об этом очень метко говорится в одной хорошей книге.

> *Найти выгодную сделку, правильно выбрать сферу деятельности, помощников, инвесторов и тому подобное — это практически то же самое, что встречаться с противоположным полом. Нужно быть на рынке — разговаривать со многими людьми, делать много предложений и контрпредложений, торговаться, соглашаться и отказываться. Я знаю одиноких людей, которые сидят дома и ждут, пока зазвонит телефон. Но если Вы не Синди Кроуфорд и не Том Круз, по-моему, лучше выходить на рынок — или хотя бы просто в магазин.*
>
> Роберт Кийосаки
> «Богатый папа, бедный папа»

Допустим, Вы решили взять свою судьбу в собственные руки. Что конкретно Вы можете предпринять? Учитывая традиции, сложившиеся в нашем обществе, предполагается, что в установлении отношений активной стороной должен быть мужчина. А женщина, если мужчина сделает попытку познакомиться и сблизиться с ней, может только реагировать на его действия. Но сама (якобы) не должна предпринимать активных шагов со своей стороны.

Слава богу, мы живем в век информационных технологий! В наше время девушки могут хотя бы разместить свои анкеты на сайтах знакомств в расчете на то, что это обеспечит значительное количество обращений со стороны мужчин, желающих с ними познакомиться. Практически речь идет о применении технологий рекламы и PR к личным отношениям.

Насколько эффективен такой подход? Благодаря достаточно обширному кругу общения я могу доверительно обсуждать подобные темы со многими мужчинами и женщинами из разных регионов России и других стран СНГ. Некоторые из тех, с кем я беседую, находятся в активном поиске партнера. По состоянию на 2009–2010 годы ситуация

с использованием для этих целей Интернета вообще и сайтов знакомств в частности такова.

- Большинство российских сайтов знакомств фактически используют одну и ту же базу — базу популярного ресурса mamba.ru. На нее же завязаны разделы «Знакомства» на сайтах mail.ru, lamur.net и др. Когда Вы регистрируетесь на одном из этих взаимосвязанных ресурсов, Ваша анкета автоматически становится доступна для посетителей любого из них.

- В Москве сайты знакомств более эффективны для женщин, чем для мужчин. Часто девушке достаточно заново зарегистрироваться на сайте знакомств — при этом ее анкета автоматически попадает наверх в списке. В итоге за первые несколько дней она получает несколько десятков предложений от мужчин (а иногда — и от женщин). А уж дальше сама выбирает, с кем развивать общение и переходить к личным встречам. Значит, для дам из Москвы (или часто приезжающих в Москву в командировки и т. д.) использование сайтов знакомств может быть весьма действенным. А для мужчин-москвичей — наоборот: усилий потратится много, результат же окажется не так хорош. За более привлекательных дам будет развертываться серьезная конкуренция — преимущество на их стороне.

- Наоборот, в регионах дамы, регистрирующиеся на сайтах знакомств, пока что имеют количественный перевес над мужчинами и ведут себя активнее. По-видимому, это связано с тем, что регистрация на таком сайте — один из немногих шагов, который в соответствии с существующими социальными правилами может осуществлять женщина. Также «разрешается» публиковать объявления в соответствующих газетах и обращаться в службу знакомств.

  В частности, один мой знакомый из Екатеринбурга рассказывает, что мужчина, завязывающий контакты с девушками на сайте знакомств, пользуется большой популярностью. Девушки легко соглашаются на личную встречу, которая часто ведет к дальнейшему сближению. Другой мой знакомый из Самары знакомится с девушками вообще пассивно, через ICQ. Когда он сидит в офисе и включает «аську», к нему периодически начинают «стучаться» девушки, чтобы пообщаться. Он смотрит их анкетные данные и решает, с кем вступить в контакт. Многие из этих контактов потом продолжаются в постели. Интересно, что он изначально ничего

не делает: девушки сами являются инициаторами общения — ему остается только выбирать. На сайтах знакомств он не регистрируется — ни к чему. Может быть, в Самаре девушки какие-то особенно неудовлетворенные?

- Разумеется, дамы из России и других стран СНГ не ограничиваются регистрацией на сайтах знакомств русскоязычного Интернета. Более того, некоторые известные мне леди полностью их игнорируют, сосредоточив свое внимание на зарубежных сайтах. Наиболее частая цель этих дам — выйти замуж за границу. Впрочем, от возможности романтических поездок за границу за счет вызывающей стороны многие тоже не откажутся. В целом тенденция такова, что молодые и внешне привлекательные девушки могут вообще не регистрироваться на сайтах знакомств (а зачем, если мужиков вокруг и так хватает?). А если они зарегистрируются на русскоязычных ресурсах, от предложений не будет отбоя. Так что зарубежные сайты выбирают только те из них, которые направленно охотятся на мужа-иностранца. Наоборот, с возрастом популярность дамы на русскоязычных сайтах знакомств снижается. Да и количество мужчин, предпринимающих попытки познакомиться в «реальной» жизни с женщинами старше 35 и тем более 40 лет, невелико. В жизни всегда есть место мечте — и усиливается желание волшебным образом вырваться из России в Европу или США благодаря удачному замужеству. К тому же в Европе большинство мужчин и женщин вступают в первый брак в более зрелом возрасте, чем в России. А это делает вариант «замуж за рубеж» еще более привлекательным. Только вот необходимо знать язык, чтобы более или менее непринужденно вести переписку по электронной почте и разговаривать с мужчинами-иностранцами по телефону. И владение «универсальным» английским выручит не во всех случаях. Например, если мечта такой дамы — выйти замуж именно за француза, желательно уметь общаться с кандидатами по-французски! Впрочем, можно, используя продуманную технологию, познакомиться и даже выйти замуж *вообще без знания иностранных языков*. Об этом, например, рассказывается в книге «Выйти замуж... за иностранца», о которой я подробнее скажу ниже.

- Остается вопрос: что же делать мужчинам, пытающимся устроить свою личную жизнь через Интернет в Москве, где на сайтах знакомств дамы — королевы, а мужчин, желающих познакомить-

ся с ними, слишком много? Говорят, эффективнее использовать не «классические» сайты знакомств, а социальные сети, такие как «Одноклассники». Но пока я не могу подтвердить эту информацию: никто из моих знакомых не сообщал о достигнутых *лично им* успехах именно при таком варианте знакомств. В основном идут «показания с чужих слов». В общем, одни мои знакомые москвичи методом большого перебора все-таки обеспечивают себе некоторое количество реальных контактов с сайтов знакомств. Другие же считают, что эффективнее знакомиться традиционными способами — хотя бы на улицах и в метро, не говоря уж о более «цивильных» вариантах.

Вернемся к вопросу о том, что может сделать женщина, чтобы устроить свою личную жизнь, если имеющееся положение дел ее не устраивает.

1. Можно разместить свою анкету на сайтах знакомств и ждать, пока мужчины обратят на нее внимание. В принципе, можно и самой отправлять сообщения мужчинам, зарегистрированным на сайтах знакомств. Можно даже «стучаться в аську» к незнакомым джентльменам, как мы наблюдали на примере моего друга из Самары.
2. Можно почаще ходить по клубам в расчете, что хоть у кого-то из подошедших «познакомиться» мужчин окажутся более серьезные намерения, чем просто секс на одну ночь. Казалось бы, что серьезного может возникнуть из клубных знакомств? Однако я дважды путешествовал в поездах вместе с девчонками, вышедшими замуж за мужчин, познакомившихся с ними в клубах.

ПРИМЕР

Более того, в клубе нашла себе будущего мужа одна из сотрудниц моей компании, Анна. У нее был свой подход к знакомствам в клубах: она предпочитала заведения, которые посещали мужчины постарше (молодые парни ее не привлекали). Высокая блондинка с большой грудью, Анна пользовалась популярностью у посетителей-мужчин — от желающих познакомиться не было отбоя. Выбрав себе кавалера по вкусу, дальше Анна уже общалась только с ним: алкоголь, танцы... Несколько подогревая интерес мужчины и во многом даже провоцируя его, Анна ждала, когда последует недвусмысленное предложение поехать куда-нибудь и уединиться. После чего жестко обламывала мужика, негодуя из-за того, что он хочет затащить ее в постель в первый же вечер. Он что, принимает ее за шлюху? Если мужик выходил из себя и прекращал обще-

ние — что ж, с точки зрения Анны, он не прошел проверку. Если он обращал все в шутку и продолжал общение, не настаивая на сексе в первый же вечер, хорошо: он мог получить телефон Анны и договориться о свидании на один из последующих дней. Таким образом Анна отсеивала мужиков, которых интересовал только быстрый секс, и продолжала общение с теми мужчинами, интерес которых к ней не ограничивался постелью. Результат: своего будущего мужа она «зацепила» именно по этой схеме.

3. Разумеется, женщина может попросить своих знакомых обоего пола при случае познакомить ее с подходящим мужчиной, если такой есть у кого-то на примете.
4. Наконец, можно обратиться в брачное агентство.

На этом возможности женщины активно воздействовать на устройство своей личной жизни практически исчерпываются... или нет?

ПРИМЕР

Много лет назад у меня была одна знакомая лет примерно тридцати. Мы с ней достаточно доверительно общались — в том числе на весьма интимные темы. Когда наше знакомство только начиналось, она была замужем. После десяти лет супружеской жизни она забеременела. Но, пока протекала беременность, семейная жизнь дала трещину (тут сыграла роль и усилившаяся эмоциональная неуравновешенность моей знакомой). Последовали многочисленные скандалы. Постаралась и любовница мужа, которая приложила все силы, чтобы, использовав уязвимое положение законной супруги, забрать мужика себе. Итог: рождение дочки и развод с мужем.

Несколько лет моя знакомая жила одна вместе с дочкой. А тут еще надо отметить, что сексуальный аппетит у нее был немаленький: для нормального самочувствия ей необходимо было заниматься сексом никак не менее 6 раз в неделю. Так что вопрос о том, где и как найти подходящего мужика — а лучше нескольких, — встал со всей остротой. Моя знакомая была женщиной опытной и весьма неглупой. Но вот фигура у нее была отнюдь не модельной. Некоторые мужчины, безусловно, считали ее пикантной дамой. Но их было значительно меньше, чем хотелось бы. Вдобавок она была дамой со вкусом, разборчивой. И далеко не со всеми мужчинами, которые делали попытки сблизиться с ней, ей самой хотелось продолжить отношения.

Итак, спрос значительно превышает предложение. Что же предпринять? Вот как об этом рассказывает она сама: «Если сидеть на месте и ждать, ничего

не дождешься! Но и излишнюю активность женщине проявлять нельзя. Мужчина, скорее всего, испугается женщины, которая подойдет к нему и предложит познакомиться.

Если нельзя быть пассивной и нельзя самой сделать шаг навстречу мужчине, нужно сделать полшага. А уже мужчина должен пройти оставшееся расстояние.

Где и как можно знакомиться с мужчинами? Например, я вожу машину. Машина — хороший ресурс для знакомства! Можно познакомиться с кем-то на заправке, на мойке или на станции техобслуживания. Спросить у мужчины, который приглянулся, совета насчет машины... Он втянется в разговор, а в конце, возможно, попросит телефончик.

Иногда на стоянке перед супермаркетом можно присмотреть интересного мужчину, приехавшего за покупками на крутой иномарке. Если место рядом свободно, я могу припарковаться так, чтобы "случайно" его заблокировать. Он выйдет, захочет выехать — нужно будет извиниться, покаяться, что водишь машину не так хорошо, как хотелось бы. Слово за слово — пойдет общение! Или можно попросить его помочь припарковать твою машину — "слишком мало места, боюсь, сама я сюда не втиснусь".

Вообще, супермаркеты для меня — одна из основных охотничьих территорий. Особенно отделы элитного алкоголя и табака. Или просто магазины, специализирующиеся на элитном алкоголе. Мужской контингент в таких местах — отборный. Как завязать контакт? Я вооружаюсь пакетом, в который доверху напихиваю разных коробочек, упаковок — так, чтобы они едва-едва из него не вываливались. Сначала я тренировалась перед зеркалом — училась правильно задевать что-то пакетом, чтобы его содержимое высыпалось на пол. Натренировавшись, я стала отрабатывать этот же прием уже в "боевых" условиях. Выбираю в отделе элитного алкоголя мужчину, который мне симпатичен, иду с ним на сближение. Блузка подчеркивает бюст, пакет в руке... Прохожу мимо — и отработанным движением задеваю мужчину пакетом. Все содержимое вываливается на пол. Я бросаюсь подбирать коробочки и упаковки с пола. Мужчина, если он не совсем дундук, бросается мне помогать. Потом я его, конечно, благодарю, улыбки, разговор ни о чем... Тем временем я жду от мужчины шага. Если я ему приглянулась, он, скорее всего, попросит телефончик. Если он уж очень мне понравился, а сам телефончик не просит — я под каким-нибудь предлогом сама ему могу дать свой телефон. Но я это делаю редко. Зачем? За 5–6 часов "охоты" в субботу днем у меня набирается достаточно контактов, чтобы были расписаны все субботние вечера, каждое воскресенье было два-три свидания. И я могла занять под свидания столько вечеров в рабочие дни, сколько сама захочу.

Хочется познакомиться с мужчиной, который не только будет обеспеченным, но и с которым будет о чем поговорить? В книжном магазине можно спросить

совета у мужчины, выбирающего книги в разделе "Бизнес-литература". Оценить его уровень поможет то, как он одет, аксессуары — и манера держаться.

Еще одно очень хорошее место для знакомства — бизнес-тренинги, особенно управленческие. Привлекательных женщин на них обычно не так много, мужчин — значительно больше. И многие из этих мужчин могут оказаться вполне интересными вариантами! В перерывах можно общаться друг с другом, в конце — фуршет. Да что там фуршет — уже после первого дня тренинга можно поехать прогуляться по городу, посидеть вместе в каком-нибудь уютном ресторанчике. В общем, знакомься — не хочу!»

Как видите, женщина вполне может быть активной стороной в знакомствах с мужчинами. Если, конечно, делает это с умом.

А что же мужчины? От них как раз ждут активности. Но подойти в общественном месте к приглянувшейся незнакомке и завязать с ней разговор не так-то легко. Вот и получается, что многие мужчины так и не могут преодолеть своих страхов. А замечательные возможности, да и сама жизнь, проходят мимо.

Что же делать? Как улучшить свои навыки в знакомстве с женщинами? Средство есть! Книги по пикапу. Для начала могу рекомендовать книгу Алекса Лесли «ЖЖизнь без трусов». Она написана просто, доступно, практично. Многие мои знакомые, прочитав ее, начали более серьезно работать над собой и достигли результатов, о которых раньше даже не мечтали.

Ну а самый серьезный шаг, который можно сделать, — принять участие в тренинге одного из ведущих практиков в этой области. Я рекомендовал бы двух тренеров — Макса Красочкина и Алекса Лесли. С обоими я хорошо знаком, оба — отличные профессионалы. Яркие, харизматичные — общаться с ними безумно интересно.

Макс Красочкин — ведущий тренер компании «Пикап.Ру» (**http://www.pickup.ru/**). Он специализируется на индивидуальных курсах для VIP-клиентов и в этом сегменте является, наверное, лучшим тренером России, да и всего СНГ. Также к нему можно записаться на курсы средней продолжительности для малых групп. Курсы длятся несколько недель подряд, вечерами, по два занятия в неделю.

Тем, кто за небольшие деньги хочет поучаствовать в тренинге для большой группы, идеально подойдут курсы Алекса Лесли. Прежде всего

нужно пройти «Базовый курс». Этот тренинг проводится примерно раз в месяц и длится с вечера пятницы до вечера воскресенья. Дальше можно пройти «Телесный курс» и наконец «Мастерскую программу», которая проводится раз в год. Участвовать в ней могут только те, кто прошел «Базовый» и «Телесный» курсы. Расписание курсов и много полезных материалов можно найти по адресу **http://lesley.ru/**.

Какой тренер лучше — Макс или Алекс? Думаю, вопрос не имеет смысла. Если Вы хотите серьезно работать над собой в этом направлении, имеет смысл посетить тренинг и у того, и у другого. Хорошего практического опыта много не бывает!

Хотя один нюанс все же есть. В малых группах у Макса Красочкина женщины-участницы встречаются сравнительно редко. А на открытых тренингах Алекса Лесли до трети участников составляют дамы и многое «заточено» специально под них. Так что женщинам, по-видимому, имеет смысл в первую очередь рассмотреть возможность участия в тренинге Лесли. Что-то мне подсказывает, что после прохождения этого тренинга личная жизнь участниц *точно* будет на высшем уровне!

СНАЧАЛА ПОЖИТЬ ВМЕСТЕ, ПОТОМ ЖЕНИТЬСЯ

Чтобы мужчина и женщина могли завязать долгосрочные отношения, им сначала нужно познакомиться. Но далеко не каждое знакомство вырастает в длительные отношения. И уж тем более далеко не каждые, даже довольно длительные, отношения доходят до свадьбы. Да и сама свадьба — это не финал, а наоборот, только начало. Беда в том, что слишком многим парам не удается наладить нормальную семейную жизнь. И семья с треском разваливается. Можно ли этого избежать или хотя бы существенно снизить риски?

Конечно, можно! Принцип очень прост.

Если мужчина и женщина встречаются
и серьезно обдумывают возможность вступления в брак,
до окончательного принятия решения о супружестве
они должны как минимум полгода (а лучше — хотя бы год)
жить вместе и вести совместное хозяйство.

Полгода — это минимум. Можно жить вместе и два, и три года — большой беды в этом нет. Официальная регистрация взаимоотношений становится необходимой уже тогда, когда ожидается рождение ребенка. Многие так и поступают: живут вместе, работают над тем, чтобы сделать беби. А когда процесс запущен — самое время идти под венец.

Все дело в том, что в большинстве случаев отношения убивают не перемены в чувствах, а грязная посуда, нестираное белье, рутина. Романтические свидания и ночи любви — штука приятная и необременительная. А вот жить бок о бок и день за днем разгребать многочисленные бытовые вопросы значительно сложнее. Привычки, которые один человек в себе не замечает и, конечно же, не контролирует, для другого могут оказаться непереносимыми.

Нужно учиться притираться, привыкать друг к другу. Вместе решать бытовые проблемы. Справитесь ли Вы с этим, можно выяснить только на практике. Если продолжительное ведение совместного хозяйства не убьет Ваши чувства и не изменит Ваших намерений жить вместе долго и счастливо — что ж, тогда и о свадьбе можно подумать.

Как все это работает в реальной жизни, можно увидеть на примере моих знакомых.

ПРИМЕР 1

Моя знакомая Галка работала у меня в одной из компаний году так в 1996-м. В числе прочих технических специалистов у нее в подчинении был молодой, высокий, видный парень по имени Сергей. Производственные отношения постепенно переросли в личные. Галка и Сергей съехались, вели совместное хозяйство 3 года, а потом поженились (я был в числе гостей на свадьбе). Затем — квартира, ребенок, переезд в Москву... В общем, они вместе уже много лет, и в целом у них все отлично!

ПРИМЕР 2

Другой мой приятель — Антон — встречался с Вероникой 7 лет. Бóльшую часть этого времени они жили вместе. С Антоном я был знаком с подросткового возраста, но все же он скорее был мне приятелем. А Вероника стала

другом. Надо сказать, мне всегда были очень симпатичны женщины с умом и характером, которые сами строят свою жизнь и крепко стоят на ногах. Вероника вместе с мамой Антона вела дизайнерский бизнес. Жили Антон с Вероникой неплохо, вот только детей у них не было. А как рожать, когда основной доход семье обеспечивает Вероника? Если она из-за беременности и родов на несколько месяцев приостановит работу в семейном бизнесе, кушать будет не на что. А тем временем годы идут, возраст уже поджимает — пора на что-то решаться, иначе детей вообще не будет! Выход был найден — эмиграция в Германию по еврейской линии. Этот вариант позволял несколько лет прожить на пособие, которое увеличивалось в случае рождения детей. Чтобы подавать документы вместе, необходимо было оформить отношения. Так Антон женился на Веронике — на этой свадьбе я был свидетелем. Через некоторое время они переехали в Германию. Родился один ребенок, потом второй. У них тоже все неплохо.

Но есть среди моих знакомых и отрицательный пример.

ПРИМЕР 3

Брак моего друга Дмитрия оказался неудачным. Все началось с того, что он влюбился в совсем молоденькую девчонку — Наташу, которой в момент их знакомства исполнилось чуть больше шестнадцати лет. Они встречались два года, и дело шло к свадьбе. Но тут Дмитрий потерял место директора по маркетингу в одной из сотовых компаний. Новую достойную работу удалось найти не сразу, и потери в ежемесячном доходе на первых порах оказались весьма ощутимыми. Деньги, которые уже откладывались на свадьбу, большей частью ушли на текущие ежемесячные расходы. В общем, свадьбу пришлось отложить из-за отсутствия средств.

Как я уже говорил, Наташа была молода и в некоторых жизненных вопросах — еще глупа. Она решила, что Дмитрий пока не хочет на ней жениться, и стала устраивать истерики, скандалы. За полгода отношения сошли на нет, хотя Наташа была Дмитрию более чем небезразлична и разрыв он переживал тяжело. К тому времени он уже нашел новую работу, и неплохую. Еще через полгода могли бы и свадьбу сыграть.

Свадьбу таки сыграли. Правда, не через полгода, а примерно через год. Один сослуживец пригласил Дмитрия на вечеринку, куда девушка этого сослуживца привела свою подружку. Та приглянулась Диме, и они довольно быстро нашли общий язык. Во многом девушка оказалась полной противоположностью Наташе — высокая, статная блондинка с косой до пояса.

Вдобавок она была значительно взрослее, чем Наташа: на момент знакомства с Димой она уже работала в правительстве области.

Кроме того, она разделяла Димины интересы. Дмитрий тогда увлекался фантастикой, фехтованием на мечах. И выяснилось, что девушка читает те же книги, которые нравятся Диме. У них совпадают вкусы и в кино, и в музыке. Чего еще желать? Дмитрий сделал ей предложение, и через несколько месяцев они поженились.

Надо сказать, что до свадьбы романтические свидания у них, конечно же, были. Но вместе они не жили — только после свадьбы переехали в квартиру, которую арендовал Дмитрий. Тогда-то и начались бедствия.

Во-первых, оказалось, что молодая жена мало на что пригодна в качестве хозяйки, начиная с поддержания порядка и чистоты и заканчивая стиркой белья. Но хуже всего дело обстояло с готовкой — готовить она практически не умела. Слава богу, Дима сам мог кое-что приготовить для них обоих. А еще он в первые месяцы семейной жизни научился многим новым рецептам от своей мамы — кушать-то хочется!

Но это полбеды. Хуже всего, что Дмитрий и его жена были совершенно разными людьми с точки зрения жизненных интересов и увлечений. Как оказалось, она практически ничего не читает, да и сколько-нибудь серьезные фильмы не смотрит. Так что Диме непонятно было, о чем вообще разговаривать с женой. А что до фантастических книг и фильмов, которые ей якобы нравились, — это оказалось просто-напросто обманом. Она была к ним совершенно равнодушна, но изображала интерес к ним перед Дмитрием. Внимательно слушала, когда он рассказывал о своих увлечениях, поддакивала. Как видите, женщина может легко обвести вокруг пальца любого умного мужика.

Дело в том, что ей очень хотелось выйти замуж. Познакомившись с Дмитрием, она сразу поняла: вот вполне подходящий вариант. Особых чувств она к нему, скорее всего, не испытывала. Ее привлекало, что он высокий, умный, перспективный. Успешно делает карьеру и имеет все задатки хорошего мужа.

В итоге ничего путного из этого брака не вышло. Полгода они ценой колоссального напряжения сил и нервов пытались ужиться вместе. Потом были еще полгода непрерывного кошмара. Хорошо хоть, что через год после свадьбы они нашли в себе решимость прекратить его и развелись.

Недавно я был в гостях у Дмитрия. Он познакомился с замечательной женщиной. Он живет в Москве, она — в Питере. Несколько раз она приезжала к нему в гости. А потом переехала к нему жить вместе со своим 12-летним сыном. В сентябре 2010-го — свадьба. Дай бог, чтобы у них все было хорошо!

УМ, ТАЛАНТ И ХОРОШИЙ ВКУС — ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ХУЖЕ?

Связать свою жизнь с другим человеком, жениться или выйти замуж... Семья, в перспективе — дети... Попытка может быть более удачной, менее удачной или изначально обреченной на провал. Человек может оказаться неподходящим. Или же по каким-то причинам не удается выстроить отношения со вполне, казалось бы, подходящим человеком.

И все же шанс на успех есть только у того, кто делает попытки, предпринимает решительные шаги, рискует.

Когда я наблюдаю за жизнью многих моих хороших знакомых, в том числе близких, поневоле приходят на ум грустные мысли.

Чем умнее человек, чем более он развит духовно, чем более присущ ему хороший вкус и чем большего успеха он достиг в карьере или в бизнесе — тем меньше у него шансов создать семью и быть счастливым в семейной жизни.

Так было не всегда. Ничего подобного я не могу сказать о поколении наших отцов. Известно много примеров, когда умные, культурные и достойные люди создавали прекрасные семьи.

Я говорю прежде всего о тех, чей возраст от 30 (или чуть ниже) до 40. О людях, со многими из которых меня связывают душевные приятельские и дружеские отношения. О тех людях, обстоятельства личной жизни которых я знаю не понаслышке.

И возникает вопрос: если ты хорошо относишься к человеку и он тебе небезразличен, как можно спокойно смотреть на то, что он делает со своей жизнью? Я был бы рад не переживать, глядя на то, как он живет и что с ним происходит. Только что мне сделать, чтобы не переживать? Выколоть глаза, чтобы ничего не видеть? Оторвать уши, чтобы не слышать? Провести фронтальную лоботомию, чтобы не понимать, что происходит? Или лучше вырвать себе сердце, чтобы ничего не чувствовать? Поневоле вспоминаю слова Шамфора: *«Живешь, смотришь на людей, и сердце должно либо разорваться, либо превратиться в лед»*.

Какой в наши дни самый простой и надежный путь построить более или менее нормальную семью? Похоже, вот он.

- Не хватать звезд с неба.
- Жениться (выйти замуж) в достаточно молодом возрасте. Можно — «по залету».
- Как можно скорее нарожать детей. Два ребенка лучше, чем один. Три — еще лучше.
- Как-нибудь работать и сводить концы с концами. Много времени проводить с детьми.
- Не спиться.

В результате можно создать неплохую семью, найти большое удовольствие в детях и прожить вполне счастливую жизнь.

Но горе тем, кто умен, успешен и талантлив, кто читает серьезные книги и — о ужас — делает из них выводы применительно к собственной жизни! Горе тем, кто крепко стоит на ногах, строит карьеру или развивает собственный бизнес! Яркие, интересные люди, к тому же привлекательные внешне, живут одиночками. Краткосрочные

связи, конечно, периодически возникают. Но одного-единственного, по-настоящему близкого и родного человека рядом нет. И не предвидится.

Мужики и девчонки, что же вы делаете с собой?

ПРИМЕР 1

Один из моих друзей — успешный бизнесмен и инвестор. Более чем обеспеченный финансово. Очень интересный, приятный в общении человек. Читает весьма серьезные книги, увлекается философией. Занимается спортом, поддерживает себя в отличной физической форме. Недурен собой. Отличается практически безукоризненным вкусом, что не так уж часто встречается у мужчин. Знает толк в одежде и аксессуарах. Много путешествует — совершает зарубежные поездки и на отдых, и по рабочим вопросам, и для участия в семинарах и тренингах международного уровня. Знаток и ценитель хорошей кухни. Неравнодушен к стейкам из говядины, телятины и тунца. Не курит, практически не употребляет алкоголь.

Он примерно моего возраста. Пользуется большой популярностью у женщин. Был женат один раз — разошлись. Насколько я знаю, своих детей — даже внебрачных — у него нет.

Друг мой, почему я тебе рассказываю, что означают дети в жизни мужчины? «Зачем нужны дети?» А зачем нужен воздух? Какие чувства испытывает мужчина по отношению к своим детям? Представь, что ты много часов испытывал жажду на жаре, а потом выпил чистой холодной воды. Какова она будет на вкус? А ведь в воде, как и в детях, нет ничего особенного.

Как описать, что испытываешь, когда смотришь с детьми фильм, а они по тебе лазают? Когда ты с ними гуляешь? Когда ты утром готовишь всей семье яичницу, причем часть ее делаешь без желтков, потому что младший сынок их не ест? А потом вы вместе завтракаете. А может быть, я отнесу жене завтрак в постель... Зачем я это делаю и что при этом чувствую?

А что я чувствую, когда мы вместе гуляем по Парижу? Или с утра едем в Диснейленд и развлекаемся там до ночи? Или идем на морской пляж и я играю с детьми в воде — подбрасываю их в воздух с рук или с плеч, работая живым трамплином?

Друг мой, ну почему ты не рассказываешь мне, что чувствуешь, когда играешь *со своими* детьми?

Твои ум, характер, сила воли, успешность, талант — неужели все это так и не передастся по наследству?

ПРИМЕР 2

Другой мой друг точно не передаст по наследству свои замечательные качества. Он умер, не дожив до 40 лет. Успешный и талантливый, он активно развивал свой бизнес. И это было главным в его жизни.

С женщинами у него никогда сложностей не возникало. Неудивительно: мужик был яркий, интересный в общении, решительный. Хорош собой, спортивная, подтянутая фигура. Так что дефицита женского внимания и ласки в его жизни не наблюдалось. Чего всегда хотел мой друг, чего он ждал и искал — так это женщину, которую он полюбит по-настоящему. Которая, в свою очередь, будет любить его. И конечно, он хотел, чтобы у них были дети.

В молодости он долго встречался с хорошей девушкой. Они неплохо подходили друг другу, она его очень любила. Но отношения их в какой-то степени считались мезальянсом: она была дочкой родителей с положением. А кем тогда был он? Молодой армянин, еще не достигший успеха. Ни кола, ни двора, жил в съемной комнате. Проходило время, ей нужна была определенность. А он был молодой и — честно сказать — глупый. Не в плане интеллекта, конечно. Сложившиеся отношения его вполне устраивали. А предложений своей девушке о том, чтобы перевести отношения на более серьезный уровень, он не делал. Может, был не готов: «Я молодой, свободный... Я еще не готов потерять свою свободу...» И всякая тому подобная ерунда. А еще — и это я знаю совершенно точно — он считал себя не вправе делать женщине предложение руки и сердца, пока у него нет квартиры или дома, куда он мог бы ее привести. На мой взгляд, полный бред. Сколько отличных пар начинали совместную жизнь, не имея ничего за душой! Через много лет, когда мы с ним уже были друзьями, я постарался выбить эту дурь у него из головы. Но это было значительно позже.

А тогда в один не самый лучший день они поссорились. Девушка разорвала с ним отношения и через некоторое время уехала — сначала в Москву, потом — в Штаты. Вновь встретились они уже через много лет — она как раз готовилась выйти замуж. Тут-то он и узнал, что она была беременна. Что она хотела быть с ним, жить с ним, но он так и не сделал решительного шага. О ребенке она ему ничего не сказала: не хотела давить на него, загонять в угол. Попытка выяснить отношения и сделать более определенными перспективы на будущее ни к чему не привела. Разрыв, депрессия, аборт, отъезд...

Так мой друг утратил первую возможность создать хорошую семью. Замечу, что позже, когда ему уже было за 30, он очень хотел иметь детей. Но когда возможность была у него в руках, он не смог ее удержать.

Через много лет, уже в значительно более зрелом возрасте, он познакомился с женщиной — и влюбился. Отношения развивались быстро, и вскоре они уже жили вместе. Съездили вместе на отдых за границу. Хотели завести детей

и даже начали над этим работать... Но после двух лет совместной жизни — разрыв. Что пошло не так? Вроде бы, одной из причин было то, что мой друг с определенного момента сильно погрузился в работу. Стал поздно приходить домой. Своей женщине он уделял все меньше времени и внимания. А это, конечно же, должно было привести к трениям во взаимоотношениях. Другой причиной, как он говорил, было то, что для нее идеалом семьи было «мой дом — моя крепость». Работа — работой, а дома нужно проводить как можно больше времени. Друг мой был другим человеком — активным, он хотел много путешествовать по миру. Так или иначе, это была вторая реальная возможность создать семью — и опять неудача.

Когда мы с ним общались в 2009 году, он несколько раз говорил, что с возрастом его отношение к женщинам меняется. Уже нет тех эмоций, той остроты чувств. Не хочется напрягаться, предпринимать какие-то усилия. Женщины время от времени возникают на жизненном пути, отношения завязываются сами собой, без труда. И в любой вечер, если ему захочется провести его с женщиной, есть к кому поехать и кого пригласить к себе. Только хочется этого все реже и реже. С физиологией все в порядке. А вот чувства в процессе практически не участвуют.

И вдруг зимой 2009/2010 года мой друг говорит, что влюбился. Что встретил женщину, от которой без ума! Собственно, он был знаком с ней много лет, и она всегда ему нравилась. Но в более молодом возрасте он не рассматривал серьезно свои шансы на более близкие отношения с ней: она — дама довольно высокого полета. Успешная, красивая, умная. Свободно владеет несколькими языками, объехала полмира.

И вот, как это иногда случается в жизни, в результате стечения обстоятельств они вновь встретились после того, как не общались несколько лет. И вдруг оказалось, что они интересны друг другу. При этом он один и она одна. И ее положение уже не является препятствием, тем более что он многого достиг за эти годы. И он переживает, как мальчишка: вдруг у него ничего с ней не получится.

Но нет — все получилось! Он любит ее, она любит его. И мой друг уже говорит, что в этом же году готов жениться и был бы не против, если бы ребенок родился вскоре после свадьбы.

Как же я был рад за него! Наконец-то, думал я, его личная жизнь налаживается! Ведь он действительно очень хотел и семью, и детей. И даже то, чтобы отношения были по любви, — даже это осуществилось. Я уже предлагал другу: «Я в очередной раз собираюсь отдохнуть за границей. Давай поедем вместе на несколько дней или на недельку! Возьмешь с собой свою даму сердца, познакомишь. Или хотя бы приезжайте на пару дней ко мне в Москву. Я Вам организую экскурсии по городу — парки, музеи, театры, хорошие

рестораны». Но: «Нет, пока не могу, много работы. Позже, позже, может быть, в марте или в апреле...»

Когда я в очередной раз приехал в город, где жил мой друг, он сказал: «На данный момент мы разбежались». Что, как, в чем причина? Не знаю.

А весной его не стало. Он не дожил до своего сорокалетия. Что его убило? Бизнес. Стрессы, нагрузки, отсутствие отдыха. Сколько раз я уговаривал его поехать со мной куда-нибудь отдохнуть! Только в начале 2010 я три раза планировал поездки, в которые звал его. И каждый раз: «Работа, новые объекты, я должен все контролировать, пока не могу...» Я уезжал с семьей или с друзьями и хорошими знакомыми. Но этого моего друга мне так и не удалось уговорить.

Под новый 2010 год у него из компании ушел исполнительный директор. И мой друг взвалил оперативное управление на себя, чтобы «как следует отстроить и наладить все бизнес-процессы». Еще нагрузка, еще стресс. Как потом выяснилось, с лета 2009 года он постоянно принимал успокоительные. А зимой у него начались явные проблемы со здоровьем. И вот финал. Он строил и развивал бизнес, взваливая все на себя. И бизнес, который он построил, его погубил.

И все же я думаю: а что, если бы у него была семья? Жена — любимый, близкий человек рядом, поддержка, забота. Дети, которые дают дополнительный смысл в жизни и женщинам, и мужчинам. Если бы в его жизни было что-то по-настоящему важное, помимо работы? Возможно, все не закончилось бы так неожиданно и страшно?

Боже, как же я скучаю и тоскую по своему другу! Ваган, как же мне тебя не хватает!

ПРИМЕР 3

Одной замечательной женщине, которую я хорошо знаю, сейчас за тридцать. Блондинка, очень красивая, с выразительными губами и замечательной фигурой — как у Венеры Милосской. При этом умна, как Аристотель. Держит и ведет себя с достоинством, словно королева. Взглянешь на нее — сразу чувствуется порода. Эмоциональная, но на работе умеет держать чувства под контролем. Кстати, весьма успешно делает карьеру. Чувственная, нежная. В общем, мечта умного и взрослого мужчины.

И как же протекает жизнь этой женщины-мечты? Первый раз вышла замуж неудачно. Ее муж относился к тому типу мужчин, которые могут жить только с молоденькими девушками. Но как только девушка взрослеет и умнеет —

все, отношениям конец. Через несколько лет развод. Жена остается одна с маленькой дочкой, которую еще нужно растить на какие-то деньги. А первый муж женится на другой, потом — на третьей... Сейчас он, кажется, живет уже с пятой по счету женой.

Долгое время моя знакомая оставалась одна. Пыталась с крайним напряжением сил сводить концы с концами, зарабатывать на себя и на дочку. Были трудности с поиском работы: кому нужна молодая мама? Наконец нашлась женщина, которая сама и работала, и растила несколько маленьких деток. Она взяла нашу героиню к себе в фирму. Так постепенно, шаг за шагом пошла карьера.

Появился в ее жизни и мужчина, с которым она прожила вместе несколько лет и за которого вышла замуж во второй раз. Муж, дочка, работа, более или менее решенный квартирный вопрос — вроде все неплохо. Но это фасад. А за фасадом все далеко не так красиво. Женщина, созданная для радостей жизни, для того, чтобы ее баловали, бóльшую часть жизни была лишена элементарных, но очень важных вещей.

Королевская осанка, безукоризненный внешний вид. А ведь ни один мужчина в ее жизни никогда не дарил ей хорошие французские духи! Ни один мужчина — ни первый муж, ни нынешний, ни те, которые, возможно, были в интервале между ними, — не свозил ее на отдых за рубеж. Да что там — не сходили вместе с ней в аквапарк, который находится недалеко от ее дома. Первые в своей жизни кристаллы «Сваровски» она купила сама, на заработанные ею деньги.

Каждому нормальному мужчине, который хотя бы немного пообщается с этой дамой, становится очевидно: она рождена для того, чтобы за ней ухаживали. Делая ей приятное, еще больше удовольствия мужчина доставит себе. Но те несколько мужчин, отношения с которыми у нее вышли за рамки ни к чему не обязывающего общения, как видно, принадлежат к другой породе. К породе мужиков, которые не видят и не ценят счастья, которое им досталось. Которые относятся к женщине на 100 % потребительски. Какие еще подарки, какая еще забота, зачем нужны эти телячьи нежности? Для них главное, чтобы женщина была их собственностью, как ценный трофей. А на саму женщину наплевать.

ПРИМЕР 4

Одной моей хорошей знакомой уже под сорок. Умная, успешная, привлекательная внешне. С хорошей фигурой и развитым чувством вкуса. Еще будучи студенткой, пробилась в программу стажировки студентов за границей. Полгода жила и училась во Франции. Из города на Волге переехала в Питер. Нашла там работу, получила жилье, вышла замуж.

До этого момента все шло неплохо. А вот дальше... Возможно, муж был не самым подходящим вариантом. Середнячок, звезд с неба явно не хватал. Пытался как-то зарабатывать, вести какой-то бизнес, но получалось не очень. Доходов не хватало даже на то, чтобы нормально решить вопрос с квартирой. В результате они вдвоем жили в ее комнатке в общежитии, предоставленной вузом, в котором она работала. О детях он даже и думать не хотел: продолжал играться в молодость. Через несколько лет все закончилось разводом.

И вот представьте себе: яркая, привлекательная, неглупая женщина. Высокая стройная брюнетка с длинными ногами и большими глазами. Живет и работает в Питере. Сама себя обеспечивает, и неплохо: несколько раз в год может себе позволить отдых за рубежом. И нельзя сказать, чтобы она с утра и до поздней ночи вкалывала по убийственному графику. Напротив, график работы достаточно гибкий. Остается время и на личную жизнь, и на культурные мероприятия. И при этом за последние десять лет в ее жизни не было ни одного мужчины, с которым выстроились бы более или менее серьезные отношения с перспективой семьи и рождения детей.

Нет, какие-то мужчины, конечно, были. Она слишком привлекательна для того, чтобы на нее не обращали внимания и не стремились с ней познакомиться. Но за эти десять лет она ни с кем не жила вместе и не вела совместное хозяйство. Если не было даже этого, разве может идти речь о семье и детях?

Общаясь с этой моей знакомой, я вижу ясно: она заслуживает лучшей жизни. Мужики, которые не понимают, какая замечательная женщина живет рядом с ними, — просто подслеповатые идиоты. А с другой стороны, я понимаю, что не все так просто. Дело не только в мужчинах, но и в ней.

Так неужели ум, красота, обаяние, успешность, высокий культурный уровень и хороший вкус женщины составляют *колоссальное препятствие* для счастья в личной жизни?

ПРИМЕР 5

Еще одной моей знакомой около тридцати. Привлекательная, обладающая безукоризненным вкусом. Если бы мне нужно было подбирать гардероб, или аксессуары, или обстановку в квартиру — с удовольствием обратился бы к ней за советом.

Сейчас она работает дизайнером интерьеров. Впрочем, так было не всегда. Несколько лет назад она вполне успешно делала карьеру в представительстве крупной зарубежной компании в Москве. Чему очень способствовали ее совершенное владение английским, неплохие организаторские способности и развитое чувство вкуса. Жила вместе со своим женихом, дело шло

к свадьбе. Потом последовала одна напасть за другой. Сначала — смена работы. И как раз тогда, когда с предыдущей работы она уволилась, а на новую еще не вышла, испортились взаимоотношения с парнем. Скандал, разрыв... Она решает немедленно уйти от него, даже не забрав бóльшую часть своих вещей. А жить-то негде, и источника постоянного заработка тоже нет. Вдобавок ко всему она опустошена и надломлена произошедшими событиями. И она уезжает в свой родной провинциальный городок, где больше года живет на оставшиеся после увольнения финансовые запасы.

Беда в том, что в этом провинциальном городке у нее как у дизайнера интерьеров нет ни возможностей зарабатывать существенные деньги, ни каких-либо перспектив. А для того чтобы переехать в Москву, нужно хотя бы решить вопрос с жильем. Когда снимаешь квартиру, необходимо выплатить аренду сразу за три месяца — за первый, последний и риелтору. Да еще нужно где-то жить, пока ищешь квартиру. Финансовые запасы уже израсходованы. Взять деньги неоткуда. Даже заработать их — и то нелегко.

Она попала в ловушку и оставалась в ней несколько лет — до тех пор пока в 2009 году не познакомилась с мужчиной. Он русский, но с немецким паспортом. Раньше жил и работал в Германии, а несколько лет назад его пригласили на работу в Москву. Занимает высший руководящий пост в одной из крупных строительных компаний. Достиг серьезного положения, в финансовом плане крепко стоит на ногах. Возраст — за сорок, давно уже не мальчик, стремится к серьезным отношениям.

Неудивительно, что их отношения после знакомства стали успешно развиваться. Одна совместная поездка на отдых за рубеж, вторая... Во время третьей — новогодней — поездки расставляются точки над «i». Мужчина предлагает моей знакомой переехать к нему в Москву и говорит, что рассматривает ее в качестве своей будущей жены.

И тут, на мой взгляд, происходит первый серьезный «косяк». Речь почему-то заходит о том, что он хочет обеспечить своей избраннице необходимый комфорт и купить ей машину. Она же стремится продолжать делать в Москве карьеру дизайнера интерьеров. Для этого ей хотелось бы пройти сертифицированные курсы по специальности. Мужик совсем не против того, чтобы его избранница занималась делом и зарабатывала деньги. И даже готов рассмотреть вопрос об оплате курсов. Но, когда выясняется, что стоимость полугодовых курсов составляет под 200 000 рублей, его энтузиазм резко сходит на нет.

Тем временем до компании, в которой он работает, в полной мере докатываются последствия кризиса. Теперь он не вылезает из командировок. И часто цель этих поездок — сокращение штатов и ликвидация региональных представительств. С бизнесом проблемы, перспективы компании неясны. Не исключено, что уже летом ему придется менять работу и переезжать в Питер либо возвращаться в Германию. Доходы также падают. Наступает момент,

когда он честно говорит моей знакомой, что его финансовое положение резко ухудшилось и он не может себе позволить ни приобретение машины, ни оплату дизайнерских курсов.

Тем временем она все еще не переехала к нему и по-прежнему живет в своем провинциальном городке, а он — в Москве. Да и там проводит не так уж много времени: постоянно в командировках. Моя знакомая чувствует охлаждение во взаимоотношениях. И вот он говорит, что не знает, как будут обстоять дела с его работой в ближайшем будущем и где он вообще будет работать и жить. Поэтому пока необходимо отложить свадьбу.

Моя знакомая в шоке. Она осознает, что рискует его потерять, и это убивает ее. Похоже, этот мужчина действительно ей дорог. Но что же делать? Она не знает.

Однако, может быть, перед нами далеко не полная картина? Когда моя знакомая говорит о происходящем, я замечаю в ее словах очень характерные моменты.

«Я понимаю так, что мужчина — тот охотник, который каждый день должен приносить мне домой кусок мяса. Он должен заботиться обо мне, обеспечивать мне необходимый комфорт, достойный уровень жизни...»

«Как ты думаешь — мужчина должен вкладываться в отношения с женщиной?»

«Ты же знаешь: я склонна занимать выжидательную позицию. Я сижу и наблюдаю за тем, что происходит».

Похоже, проблемы не только в мужике и не в том, что у него сложности на работе. Какую-то странную позицию заняла моя знакомая. Пассивно-выжидательно-потребительскую.

О чем думает настоящая женщина, если у ее мужчины проблемы? Разве ее заботят собственные интересы? Она думает о том, как поддержать своего мужчину и помочь ему пережить тяжелый период!

Так что же делать моей знакомой в данной ситуации? А почему бы ей не позвонить своему мужчине и не сказать ему: «Я понимаю, как тебе сейчас тяжело. Но ты должен знать: ты — мой мужчина. Я тебя люблю. И я хочу быть рядом с тобой. Особенно в той тяжелой ситуации, в которой ты находишься сейчас. Я приеду к тебе, я буду тебе помогать, буду о тебе заботиться. Я найду работу, буду зарабатывать деньги. Буду вкладывать их в общий котел, чтобы легче было продержаться в это нелегкое время. Если тебе придется переехать в Питер или вернуться в Германию — я поеду туда же, куда и ты. Какую-нибудь работу я смогу найти и там — все будет легче! Главное, чтобы мы были вместе. Когда я могу к тебе переехать?»

И после этого есть хороший шанс на то, что они будут жить вместе долго и счастливо. Либо отношения завершатся большой и жирной точкой.

Почему ум, успешность, талант и хороший вкус могут быть вредны для счастья в личной жизни?

- Ум, успешность и талант помогают человеку достичь высоких результатов в карьере или собственном бизнесе. Но если карьера или бизнес отнимают у него все время и силы — это разрушительно сказывается на личной жизни и семейных отношениях.

- Сочетание ума с хорошим вкусом и высоким культурным уровнем также может быть опасным. Если мужчина (женщина) читает много хороших книг, смотрит серьезные фильмы и сопоставляет просмотренное и прочитанное с собственной жизнью, то он (она) может стать чересчур избирательным и требовательным. Некоторые слишком высоко поднимают планку своих ожиданий и запросов к той женщине или тому мужчине, с которыми хотели бы связать свою жизнь. Но люди несовершенны. И вряд ли за всю свою жизнь получится познакомиться хотя бы с одним человеком, соответствующим столь высокому идеалу. Не говоря уже о том, что этот мужчина или эта женщина, если они так хороши, вряд ли будут свободны к моменту вашей встречи. Все-таки самый реальный способ заполучить своего принца на белом коне — много лет направленно выращивать такого принца из подходящего оруженосца.

- Красота, изящество и хорошая фигура, скорее всего, не мешают счастью в личной жизни, особенно у женщин. Однако, какой бы красавицей и умницей ты ни была, если ты недостаточно уверена в себе и готова согласиться на серьезное предложение от любого не совсем завалящего мужика — дальнейшая жизнь с ним вряд ли будет похожа на сказку. Ты — принцесса, которая могла бы со временем стать королевой. А из тебя сделают ломовую лошадь. И, самое прискорбное, чем дальше, тем больше равнодушия будут проявлять по отношению к тебе. А крутить любовь станут с кухарками и служанками.

А самая главная беда, на мой взгляд, в том, что мы слишком часто становимся чрезмерно эгоистичными. Комфортные условия жизни привели к тому, что мы расслабились и забываем о вечных ценностях. Мы слишком много думаем и рассуждаем, сомневаемся и колеблемся. Когда жизнь дает нам шанс, мы боимся сделать решительный шаг, открыто заявить о своих чувствах. Мы боимся сильных чувств, которые

делают нас уязвимыми. Мы боимся взять на себя ответственность за другого человека. И боимся, что сами будем зависеть от него. Даже не знаю, чего мы боимся больше. Не доверяем никому, занимаем выжидательную позицию. Хотим, чтобы другой человек первым сделал шаг нам навстречу. А когда он делает этот шаг, опять раздумываем, сомневаемся и колеблемся вместо того, чтобы открыто и прямо сказать, что мы безумно рады и счастливы.

Можно так и продолжать дальше жить эгоистичным, себялюбивым, никому не нужным одиночкой. Боюсь только, что привычку к такой жизни вряд ли удастся передать по наследству.

ПРАВИЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЯНИ

У Вас будет ребенок! Вот оно — счастье! Жена ходит с пузиком, муж — гордый.

Дети — это прекрасно. Только не нужно забывать, что период непосредственно перед родами, а также первый год после рождения ребенка — один из самых рискованных периодов в семейных отношениях. Именно на него приходится весьма значительный процент разводов.

Вы скажете: какой же сволочью должен быть мужик, чтобы уйти от беременной жены и тем более — от жены, которая только что родила ему ребенка!

А я отвечу: конечно, так поступать нехорошо. Но вероятность этого весьма велика, поскольку на то есть объективные причины.

Чем ближе время родов, тем больше времени и сил женщина, которая носит ребенка, уделяет предстоящему важнейшему в ее жизни событию. Нужно все подготовить, все закупить, провести ремонт в детской или хотя бы выделить место для кроватки в комнате. А еще необходимо пройти кучу обследований. А порой надо ложиться на сохранение. Вдобавок самочувствие не самое лучшее. Частая тошнота, все больше дает о себе знать лишний вес...

Что это означает для мужчины? Он чувствует, что ему уделяют все меньше внимания. Как будто теперь, когда его жена беременна, он уже исполнил свою функцию и больше не нужен. Ему кажется, что его

уже не любят. Во всяком случае, к нему относятся не так, как раньше. И конечно, чем дальше, тем больший облом с сексом.

Но это еще цветочки. Ягодки начинаются после родов. Ребенка нужно кормить по часам. Жена не может выспаться ни днем, ни ночью. Каждые несколько часов вставай, давай грудь. А слишком рано переводить малыша на детское питание тоже рискованно. Дашь ему смесь разок-другой как подкормку, и он откажется от грудного молока. Дураков нет — грудь сосать, когда есть готовая смесь в бутылочке!

А когда ребенка пучит, никому мало не покажется. Или когда у малыша понос. Или когда малыш просыпается среди ночи и упорно не хочет засыпать снова. На много месяцев молодая мама потеряна для общества. Какой там секс, какое там исполнение супружеских обязанностей! У нее только одна, но пламенная страсть: *спа-а-ать*!

А что ощущает муж? Ребенок — это, конечно, замечательно. Но самого мужа опять же не любят, на него не обращают внимания. Все внимание — малышу. Секса по-прежнему нет, а если и есть, то в совершенно недостаточных дозах. И, скорее, по обязанности, чем от души. А организм — он хочет своего.

Вот и получается, что год, а то и больше мужик находится в подвешенном состоянии. А ведь женщины конкурируют друг с другом по умолчанию, на автомате. Если мужик более или менее ничего себе, некоторые дамы из его окружения быстро поймут, что теперь он легкая добыча. Кто-то решит, что нехорошо это — уводить мужчину из семьи, тем более накануне или сразу после родов. А кто-то решит, что главное — свое собственное счастье. А этот мужчина как раз отлично подходит для того, чтобы его обеспечить. И если женщина готова на многое, чтобы заполучить мужика, а тот как раз ощущает тотальный дефицит внимания, любви и секса, она может запросто его увести!

Что же делать? Ну, у мужчины здесь, хочет он того или нет, роль довольно пассивная. Сколько бы он ни старался остаться хозяином положения, все-таки в подобной ситуации он во многом движется по воле волн.

Женщинам дам такой совет: если не хотите сменить достойное положение замужней женщины на значительно менее приятную роль покинутой жены, одиночки-разведенки, заботьтесь о своем муже. Любите его, ублажайте всячески. Есть настроение, нет настроения, самочувствие

не то — кому какое дело? Соперницы не дремлют! Дадите слабину — они это вмиг почуют. И сначала наложат на Вашего мужика лапу, а потом и совсем уведут. Как бы Вы ни устали и какое бы настроение у Вас ни было, проявляйте внимание к мужу. Даже если Вы на последних неделях беременности. Во-первых, большой вопрос, насколько вредно заниматься *этим* накануне родов. У докторов имеются разные мнения на этот счет. И подходящие позы имеются тоже. А во-вторых, есть альтернативные варианты, которые доступны Вам в любом случае. И Вы об этом отлично знаете! Помните: *мужик должен быть доволен*!

А вот когда ребеночек появился на свет, все осложняется. Кормление по часам, регулярные ночные побудки отнимают у молодой мамы очень много сил. И вообще, маленький ребенок — это колоссальная нагрузка.

Но и тут есть выход. Имеется *сильное* решение данной проблемы. Вот оно:

привлечь няню
начиная со 2-го месяца!

Речь не идет о том, что няню нанимают, чтобы молодая мама со 2-го месяца могла выйти на работу. Наоборот: мама продолжает находиться вместе с ребенком. Но, кроме этого, каждый день (или хотя бы каждый рабочий день) к ним приходит няня.

Я считаю, что каждый мужчина, который по финансам может себе позволить не только содержать семью, но и нанять няню, *обязательно должен это сделать*. Это резко снимает нагрузку с молодой мамы, обеспечивает ей необходимый отдых. И помогает существенно улучшить обстановку и климат в семье в самый рискованный период — после рождения малыша.

С утра до вечера няня находится у Вас и помогает с ребенком. Все это время мама остается рядом. Она может играть с малышом, заниматься с ним. А тем временем няня постирает и погладит пеленки и распашонки. А может быть, молодая мама все это время будет спать, просыпаясь только для того, чтобы в очередной раз покормить ребенка грудью. Так она хотя бы сможет выспаться — какое это великое благо! Или же она может уйти в соседнюю комнату и несколько часов провести в одиночестве, почитать книгу или посмотреть фильм. Для большинства молодых мам, которые круглые сутки проводят с маленьким ребенком, это недоступная роскошь. Да и муж остается в выигрыше! Уверяю, Вы

сразу почувствуете разницу в отношении к Вам жены, когда няня будет помогать ей с малышом. Так что затраты, которые пойдут на оплату услуг няни, окупятся с лихвой.

При этом никакого риска. Ведь няня не остается одна с ребенком — мама всегда рядом. Первые дни можно неотступно находиться с няней и малышом, чтобы посмотреть, какова няня в деле. Если видите, что ей можно доверять, — можете днем отдыхать или заниматься своими делами, пока она присматривает за маленьким. Фактически молодая мама в присутствии няни может делать с ребенком все то же самое, что и без нее. Просто наличие няни позволяет разделить любовь и «геморрой». Хочет мама играть с ребенком — пожалуйста! Нет сил, хочется забиться в угол и поспать? Можно отдохнуть, поспать несколько часов, пока не пришло время следующего кормления. Малыш не в настроении, у него болит животик? Няня даст передышку, которая Вам так нужна. Основная стирка и глажка ляжет на няню. Она же может помочь с закупкой детского питания, а также с приготовлением разных каш и протертых овощей и фруктов, когда ребенок станет старше.

Подобрав подходящую няню, Вы много месяцев наблюдаете за тем, как она занимается Вашим малышом. Когда ребенок становится постарше, после года или полутора, если жена захочет, она сможет выйти на работу. А ребенок останется под присмотром *проверенной* няни. Так что и этот вопрос решается автоматически. Нечего и говорить, что обычно заработок жены существенно превышает расходы на няню. Так что это еще и экономически выгодно.

Мы сами взяли на работу няню, когда нашему старшему еще не было года. А когда родился второй сын, я уже был умнее: няня помогала нам со второго месяца. Знаете, неплохая няня — это не то, что разные бабушки и тетушки. Она у Вас работает, зарабатывает деньги. И в таких отношениях есть весомые плюсы. Более того: если дети не совсем уж шалуны и безобразники, няня за то время, пока присматривает за ними, может помогать с готовкой и уборкой квартиры. Таким образом, няня оказывает неоценимую помощь и обеспечивает Вам удобство.

А что, если родилось сразу двое? У одного моего знакомого так и произошло. Но он поступил решительно: со второго месяца нанял сразу трех нянь — двух дневных и одну ночную. Вот как настоящие мужчины заботятся о своих женах!

КНИГИ, КОТОРЫЕ Я РЕКОМЕНДУЮ

Что есть любовь?

Вам когда-нибудь было интересно узнать, как устроена любовь, как она функционирует? Что ее сохраняет и усиливает, а что разрушает? Хотели бы Вы иметь возможность не просто погружаться в пучину страсти или в болото невнятных взаимоотношений, но еще и понимать механизм того, что и как происходит и что можно предпринять в той или иной ситуации?

Удивительно, но для того, чтобы узнать ответы на все перечисленные вопросы, достаточно прочитать всего лишь две книги. Одну из них написал Гэри Чепмен, а другую — Анатолий Протопопов.

1. *Чепмен Г.* Пять языков любви. Как выразить любовь вашему спутнику. — М.: Капитал, 2002.[1]

   Гэри Чепмен — священник, который несколько десятков лет специализируется на консультациях по вопросам семьи и брака. Он и сам женат несколько десятков лет, так что имеет немалый личный опыт семейных взаимоотношений.

   Многие готовы выслушать и сказать несколько утешительных слов. В отличие от этих многих, Гэри Чепмен с самого начала стремился прежде всего к тому, чтобы *реально изменить к лучшему* жизнь тех, кто обращался к нему за помощью.

   В определенный момент Чепмен пришел к выводу, что успех долгосрочных взаимоотношений зависит от того, *в достаточной ли степени* каждый из супругов видит и чувствует, что его (ее) любят. То есть муж и жена должны регулярно подпитывать чувство любви друг друга.

   Однако сложность в том, что любовь можно проявлять по-разному. Доктор Чепмен утверждает, что существует пять языков любви:

   1) слова поощрения;
   2) время;
   3) подарки;

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.follow.ru/article/128** или **http://www.koob.ru/chapman/5_love_language**.

4) помощь;

5) прикосновения.

Вы стараетесь показать супругу, что любите его, а он как будто ничего не замечает. Может быть, Вы просто говорите на разных языках? Возможно, Ваш муж хочет, чтобы ему посочувствовали, а Вы вместо этого готовите вкусный ужин. Возможно, Вашей жене хочется проводить с Вами побольше времени, а роскошные букеты, которые Вы преподносите каждый вечер, ей не нужны.

Получается, муж говорит жене, что любит ее, на китайском, а она воспринимает на слух только французский. В свою очередь, она ему говорит о любви на английском, а он может понять только сказанное на суахили.

Прочитав эту книгу, Вы также поймете:

- чем отличается любовь от влюбленности;
- почему могут постепенно разрушаться отношения двух людей, которых изначально очень сильно влекло друг к другу;
- что можно сделать, чтобы восстановить отношения и вновь вдохнуть в них чувства, влечение и любовь.

Отмечу, что рекомендации, приведенные в данной книге, в большей степени полезны тем, кто уже некоторое время живет друг с другом. Этапы знакомства и формирования взаимоотношений — не совсем та тема, на которой сосредоточено внимание автора. Но уж если Вы прожили с кем-то несколько лет и хотите жить вместе и дальше, причем *долго и счастливо*, книга Чепмена — именно то, что доктор прописал!

2. *Протопопов А.* Трактат о любви, как ее понимает жуткий зануда. — М.: КСП+, 2002.[1]

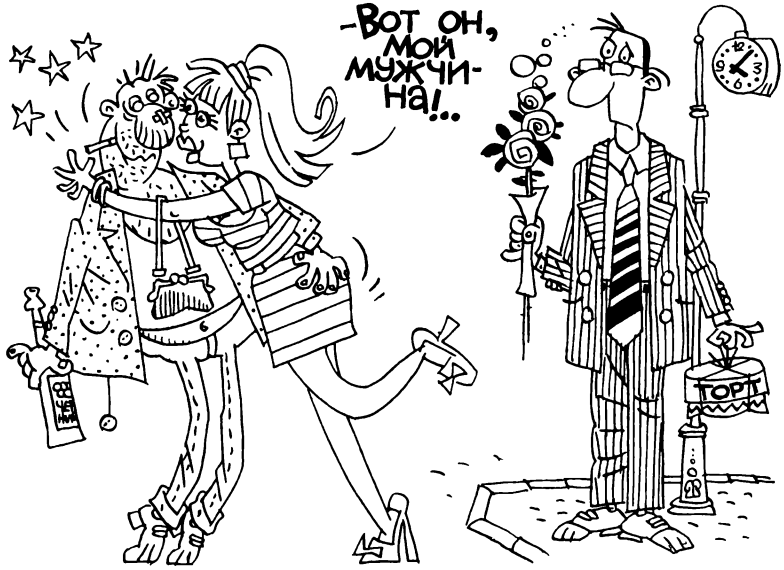
Чепмен пишет о вещах позитивных. Живут вместе муж и жена. Как вновь разжечь их несколько остывшие за долгие годы чувства друг к другу?

---

[1] Книгу можно найти в Интернете по адресу **http://www.follow.ru/article/149** или **http://lib.aldebaran.ru/author/protopopov_anatolii/protopopov_anatolii_traktat_o_lyubvi_kak_eyo_ponimaet_zhutkii_zanuda/**.

А ведь в жизни бывает и по-другому. Живут вместе муж и жена. Муж пьет и бьет жену. Пьет и бьет. Пьет и бьет. Она льет слезы на груди у всех своих подружек, порывается уйти... и не уходит. И *никогда* не уйдет. *Потому что любит.*

Умный, интеллигентный, талантливый, обеспеченный молодой человек ухаживает за девушкой. Ей нравится с ним общаться, но она его не любит. А любит мудака, который обращается с ней как с ничтожеством и вытирает об нее ноги. В результате, вдоволь покуражившись, мудак ее бросает. На горизонте вновь появляется хороший парень, которого девушка опять водит за нос. Похоже, ждет еще одного мудака.



Неприглядная картина? Зато жизненная. Возникает вопрос: почему многие люди с таким потрясающим упорством портят жизнь себе и окружающим, объясняя это тем, что они *любят*? Да если бы они отбросили чувства в сторону и строили отношения, как корыстные эгоисты, их жизнь и то была бы значительно лучше! Жертв было бы меньше, а толку — больше.

Говорят, что сердцу не прикажешь. Но почему оно работает именно таким образом? В своей книге Анатолий Протопопов это объясняет. И более того — рассказывает, что такое любовь, как она устроена и как работает.

Любовь, как и большинство других чувств и инстинктов, — результат эволюции и естественного отбора. Механизм этих чувств и инстинктов шлифовался сотни тысяч лет — еще с тех времен, когда обезьяноподобные предки человека, а позже питекантропы и неандертальцы жили стаями и не умели разговаривать.

Потом появились кроманьонцы, затем речь, письменность... Но механизмы, в соответствии с которыми работают инстинкты и чувства человека, в том числе любовь, не успели существенно измениться. И это неудивительно, ведь по меркам истории и эволюции прошло совсем немного времени.

Механизм любви, с точки зрения Протопопова, выглядит довольно неприглядно. Так что слабонервным эту книгу лучше не читать. А тем, кому небезразличны собственная жизнь, судьба и личное счастье, — *читать обязательно.*

Как говорили римляне, «praemonitus premunitus», что в переводе означает: «Кто предупрежден — тот вооружен».

Надеюсь, Вы уже поняли, что *Чепмен и Протопопов говорят не об одной и той же любви... и одновременно — об одной и той же.*

3. *Литвак М.* Секс в семье и на работе. — М.: Феникс, 2009.

Хороший секс имеет огромное значение для укрепления семейных взаимоотношений. А вот при чем здесь работа? Как это — при чем? Мы люди взрослые и имеем некоторый жизненный опыт. Неужели ни разу не было такого, когда Вам хочется человека, с которым Вы вместе работаете?

Ну, даже если хочется... Так можно или нельзя? Если можно, то как быть с вероятными проблемами, которые могут привести к чьему-то увольнению и серьезному ущербу для бизнеса? Если нельзя, то как быть со многими счастливыми парами, которые познакомились именно на работе? Или просто так нельзя, а с целью создания семьи можно? Или просто так тоже можно? И как быть с поговоркой, что «левак укрепляет брак»?

На эти вопросы и дает ответы мудрый, опытный, изрядно пожи-вший Михаил Литвак.

Отличная книга: прочищает мозги и даже обеспечивает некоторое просветление. Рекомендую.

4. *Пиз А., Пиз. Б.* Язык взаимоотношений. — М.: Эксмо-Пресс, 2007.

Вряд ли есть на белом свете мужчина, который способен до конца понять женщину. Равно как и женщина, которая способна до конца понять мужчину.

А причина в том, как блистательно показали в своей книге Аллан и Барбара Пиз, что мужчины и женщины — совершенно разные существа. И различаются они далеко не только вторичными по-ловыми признаками.

У мужчин и женщин по-разному функционируют центральная нерв-ная система и зрение. Разные способности к пространственному мышлению и возможности в общении один на один, а особенно — в коллективе. Мужской головной мозг работает совсем не так, как женский. Поэтому и мыслительный процесс в голове мужчины идет не так, как в голове у женщины. Более того: мужчины и женщины не только по-разному думают, но и по-разному действуют.

В общем, тема безумно интересная, так что книгу прочтете быстро и с удовольствием!

5. *Лесли А.* ЖЖизнь без трусов. — М.: Эксмо, 2009.

Лесли А., Шахова Ю. Угнать за 60 секунд, или Секреты успешных знакомств. — М.: Эксмо, 2009.

Лесли А. Как проснуться в гостях? Или секреты успешных свида-ний. — М.: Эксмо, 2009.

Имеет смысл зайти и на сайт Алекса Лесли: **http://lesley.ru/**.

Традиционно считается, что именно мужчина должен играть актив-ную роль при знакомстве. Но тому, как лучше знакомиться и что делать дальше, особо никто не учит. Замечу, что я имею в виду вовсе не постель — пособий по сексу навалом. Я говорю о том, что происходит *до* и *после*.

Какие варианты у мужика?

- Он может познакомиться с несколькими девушками. Сойтись с одной из них, жениться на ней. И прожить с ней всю оставшуюся жизнь, исключив знакомство с другими женщинами из повестки дня.
- Он может годами и десятилетиями постепенно набирать опыт в знакомствах и дальнейшем развитии отношений с женщинами, прибегая к классическому методу проб и ошибок. То есть блуждая впотьмах, набивая все возможные шишки, наступая на все возможные грабли и попадая в большинство встретившихся на пути капканов. Впотьмах он блуждает еще и потому, что, как доказали Аллан и Барбара Пиз, не может по-настоящему понять женщин. Ведь женщина — существо другого биологического вида.
- Он может вооружиться эффективной технологией знакомства с женщинами и дальнейшего перевода отношений в любую интересующую его плоскость.

Если Вам по душе технологичный подход — изучайте книги Алекса Лесли и материалы, размещенные на его сайте.

Понравилось? Зацепило? Тогда идите на тренинг. Я вам дело говорю! Вы, конечно, можете попробовать практиковаться по книгам самостоятельно или с другом. Но на порядок эффективнее первым делом зайти на сайт, позвонить и записаться на ближайший тренинг.

Рекомендую пройти «Базовый курс» Алекса Лесли абсолютно всем — не только мужикам. Обычно от четверти до трети участников каждого тренинга — девушки. Недорого, быстро (2,5 дня) и чрезвычайно эффективно!

Если Вы уже кое-чего достигли в жизни и предпочитаете индивидуальный подход, рассмотрите возможность заказать у Макса Красочкина VIP-курс, например «Пикап.Коучинг». Связаться с Максом можно через сайт **maxkrasochkin.ru**.

Что дает участие в подобных тренингах?

- Вы сможете эффективно знакомиться с девушками в любых условиях: на улице, в метро, в торговых центрах... вплоть до общественного туалета!

- Вы сможете организовать свидание с пятью девушками одновременно. На свидании они будут конкурировать за Ваше внимание, а Вы станете для них ценным призом.
- Незнакомые женщины будут дарить Вам ценные подарки.
- Очаровательные незнакомки будут объясняться Вам в любви на пятой минуте Вашего знакомства.

ПРИМЕЧАНИЕ

Предупреждаю: технологии Макса Красочкина и Алекса Лесли чрезвычайно эффективны. Но с общественной моралью они не имеют ничего общего.

6. *Розина Т.* Как выйти замуж... за иностранца. — Совершенно секретно, 2005.

   Вы думаете, только мужчины используют технологичный подход? Как бы не так! Прочитав книгу Татьяны Розиной, я с удивлением обнаружил мощную, местами безжалостную технологию, с помощью которой женщина может устроить свою личную жизнь.

   Понятно, что цели мужчин и женщин при знакомстве и дальнейшем развитии взаимоотношений несколько различаются. У большинства женщин цель не в том, чтобы найти себе много мужчин на одну ночь. Женщине в первую очередь нужен мужчина для долгосрочных взаимоотношений. Надежда и опора, муж и отец детей.

   Татьяна Розина как раз и описывает в своей книге пошаговый алгоритм поиска такого мужчины и знакомства с ним с перспективой серьезных долгосрочных отношений и создания семьи. Причем речь идет об одном из самых сложных вариантов.

   - Женщина из России (или других стран СНГ) хочет выйти замуж за иностранца. В книге подробно расписывается технология для варианта, когда русскоговорящая женщина ищет мужа в Германии.
   - Эта женщина не так уж молода. Скорее бальзаковского или даже пенсионного возраста.

- Она может быть не очень хороша собой. И далеко не факт, что у нее спортивная, подтянутая фигура.
- И это еще не все! Эта женщина может не говорить на немецком, равно как и на любом другом языке, на котором разговаривает ее будущий муж.

Кстати, в книге Розиной описывается моя любимая технология *конкурса*, только применяемая для отбора потенциального мужа (то, как я использую данную технологию для отбора кадров, Вы можете прочитать в моей книге «Построение отдела продаж: с нуля до максимальных результатов», ИД «Питер», 2006–2010).

Идеология совпадает в точности — вплоть до колоссального внимания к тексту вакансии и особой методики его составления. Правда, у Розиной это не вакансия, а брачное объявление.

Что тут скажешь? Жестко. Безжалостно. Эффективно.

ПРИМЕР

Только что поговорил с одной хорошей знакомой, которая по моей рекомендации прочитала книгу Татьяны Розиной, связалась с автором и организовала себе поездку в Германию для отбора мужа.

За три недели пребывания в Германии она встретилась и пообщалась с 32 (!) потенциальными мужьями. С большинством из них она успела встретиться несколько раз. В результате в конце поездки она просто переехала к одному из них домой на пять дней. Мужик взрослый — за сорок, вроде бы стремится к серьезным отношениям. Вдовец. Двое сыновей: старший — студент, младший живет с отцом.

И помимо этого — основного — варианта у моей знакомой еще пять достойных кандидатов на коротком поводке.

Сейчас она едет в Германию к своему немцу, который — что греха таить — ей очень нравится. Параллельно будет там учиться в университете и работать.

Разумеется, я не предлагаю нашим замечательным дамам срочно искать мужа в Германии. Однако думаю, что по образу и подобию технологии, описанной в книге Татьяны Розиной, можно неплохо устроить свою личную жизнь и в России. Конечно, тем, кому это необходимо. Если у Вас уже все хорошо, я очень рад за Вас.

***

Все книги, которые я рекомендовал в данном разделе, объединяет кое-что общее. Они написаны для тех, кто не хочет спокойно сидеть и наблюдать, как жизнь проходит мимо. Для тех, кто готов тратить время и силы, чтобы своими руками создать свое счастье. Для тех, кто будет благодарен судьбе за удачу и благоприятные возможности — но будет счастлив и любим *в любом случае*.

ГЛАВА

КАЙФ ПО ВСЕМУ МИРУ: ОТДЫХ И ПУТЕШЕСТВИЯ

СОВМЕЩЕНИЕ РАБОТЫ И ОТДЫХА: ВСЕ ДЕЛО В БАЛАНСЕ!

Отдых и путешествия — одно из главных удовольствий в моей жизни. Никогда не понимал людей, для которых работа настолько важна, что, по их словам, они не могут себе позволить уехать в отпуск. Зачем вообще нужна работа, если из-за нее не можешь себе позволить жить так, как хочется? Заметим, я сейчас вовсе не имею в виду низкооплачиваемых сотрудников, которые не могут заработать на отдых. Представим себе медсестру или учительницу. Может быть, их зарплата невелика и они не могут себе позволить поехать даже в Египет или Турцию. Но это совершенно не означает, что они *не хотят* хорошо отдыхать! Хотят и по мере сил стараются себе это обеспечить. У них имеется плановый оплачиваемый отпуск, которым они, конечно же, пользуются каждый год. В их распоряжении есть традиционные виды отдыха, которые были распространены еще при Советском Союзе, когда выехать за границу было почти невозможно. Например, те же дачи, шашлыки на природе и общественные пляжи, до которых можно добраться на общественном транспорте. А уж это может позволить себе каждый! Если финансовое положение чуть лучше, можно рассматривать такие варианты, как поездка в пансионат или автобусный

тур к морю. И главное — я не думаю, что учительница или медсестра откажутся от хорошей поездки на отдых, если такая возможность им представится. Например, если кто-то оплатит эту поездку.

Нет, сейчас я имею в виду трудоголиков, которые вкалывают до потери пульса, думая лишь о работе, и забывают, что жизнь состоит не только из нее одной. Зарабатывает большинство из них вполне прилично. Многие являются собственниками бизнеса. Они не должны просить у кого-то разрешения, чтобы им был предоставлен ежегодный отпуск. Достаточно принять решение, назначить дату поездки, купить билеты или готовый тур. И можно ехать.

Единственное, что удерживает на месте этих людей, — они сами. Они говорят, что не могут оставить свою работу. Что без них все остановится, пропадет. Умрет, не приходя в сознание. Конечно, всерьез подобные заявления принимать не стоит. Допустим, о своей мнимой незаменимости говорит операционистка банка. Что, если она уйдет в отпуск, остальные пятьсот операционисток не смогут выполнить все необходимые операции? Теперь допустим, что о своей незаменимости заявляет председатель правления банка. Он же все-таки не единственный руководитель в банке, правда? У него ведь есть замы? Наверное, если председатель правления на недельку уедет в отпуск, замы его прикроют? Небо на землю не упадет? За эту неделю банк не обанкротится? Конечно, могут возникнуть форс-мажорные обстоятельства, при которых ключевому лицу уехать действительно тяжело. Но, надеюсь, такие обстоятельства не возникают непрерывно все двенадцать месяцев в году?

Даже самый загнанный собственник бизнеса, который каждый месяц еле сводит концы с концами и единственный имеет право подписи, дважды в год может отправиться на отдых без существенного ущерба для своей компании: на новогодние праздники и на майские. Да, стоимость туров под Новый год существенно поднимается. Но раз уж ты рискуешь потерять в доходах, если уедешь в обычные рабочие дни, придется доплачивать за отдых в те дни, когда риска потерь нет.

Не нравится отдыхать за рубежом? Не вопрос. Отдыхать — вот что важно. А *как* отдыхать — личное дело каждого. Можно уединиться на даче. Можно поехать на Домбай или на Байкал, отправиться в поход по речкам на байдарках. Да отправляйтесь хоть на заимку в сибирскую тайгу — дело Ваше! Главный критерий эффективного отдыха: *Вы должны вырваться из повседневной текучки.* Если Вы провели месяц отпуска

в городской квартире, постоянно отвлекаясь на решение рабочих вопросов по телефону и e-mail, — не факт, что Вы вообще отдохнули.

Приведу другой пример. Предположим, к Вам в гости на один день приезжает друг из другого города. И вышло так, что это будний день. Ничего, возьмите на работе отгул и устройте для друга однодневную экскурсию по своему городу. Прогуляйтесь по паркам, посмотрите разные интересные места. Посидите в паре хороших ресторанчиков. В результате Вы получите день полноценного, качественного отдыха! Более того, особое удовольствие Вы будете испытывать от того, что отдыхали тогда, когда другие работали. Вы тоже должны были бы работать, если бы не этот однодневный отпуск, который организовали себе сами!

Трудоголики, которые научились неплохо зарабатывать, но не отдыхают годами, не просто не умеют жить. Они наносят прямой ущерб и себе, и своим близким, и той самой работе, которая якобы не позволяет им уехать. Если человек нормально не отдыхает несколько лет подряд, его профессиональная эффективность резко снижается. Та же самая работа занимает у него значительно больше времени. Утомляемость выше, нервов больше. Растет раздражительность, становится тяжело сосредоточиться на работе. Практически перестают приходить в голову новые идеи. А для собственника бизнеса это может стать колоссальной проблемой. Резко снижается сопротивляемость организма. Человек начинает чаще и дольше болеть. Фактически у человека, работающего без отпусков второй год подряд, эффективность снижается до 70–80 % от той, что была в первый год. В третий и последующие годы она падает до 50–60 %, а то и ниже.

Как видите, работа, из-за которой человек отказывается от отпусков, страдает в первую очередь. Не говоря уж о том, что, если заработок человека в значительной степени зависит от результатов его работы, он в результате своего «трудового подвига» недополучит больше денег, чем стоили бы несколько хороших поездок на отдых. Максимальные потери от недополученных доходов возникают, разумеется, у собственников бизнеса. Конечно, одной работой потери не ограничиваются. Отказываясь несколько лет подряд от полноценного отдыха, человек обращается по-свински и с собой, и со своей семьей, и со своими друзьями.

Полноценный отпуск необходим как минимум раз в год. Однако, по моему мнению, отдыхать один раз в году целый месяц — не самая оптимальная схема. Желательно позволять себе отпуск каждые пол-

года хотя бы по недельке. Оптимальным же считается режим, при котором Вы можете отдыхать не реже раза в квартал. То есть четыре раза в год или больше. При этом Ваша профессиональная эффективность в период между отпусками резко повышается, что благотворно сказывается на работе или бизнесе.

Итак, отдыхать за рубежом четыре раза в год — неплохо, но не стоит себя ограничивать. В предыдущие годы я обычно выезжал за границу от четырех до шести раз в год. В последнее же время я перешел на режим, при котором отдыхаю за рубежом не менее двенадцати раз в год. *Ежемесячно*. Кстати, эту часть книги я как раз пишу, находясь в творческом отпуске в Индонезии, на Бали.

Ниже я расскажу о некоторых моментах, которые могут пригодиться Вам при организации таких поездок.

ПОЕЗДКИ БЕЗ ЗАГРАНПАСПОРТА

В первую очередь обсудим, как организовать качественный отпуск прямо в родном городе и его ближайших окрестностях. Какой-никакой опыт в этом деле имеется у каждого из нас. В конце концов, нам приходится придумывать программу мероприятий каждые выходные! И надеюсь, что у Вас, как и у меня, дело не ограничивается сидением перед телевизором. Лично я телевизор практически не смотрю, чего и Вам желаю.

И все же отдых в выходные — не совсем то: в эти дни отдыхают все, и поэтому они воспринимаются именно как выходные, а не как краткосрочный отпуск. Совсем другое дело — организовать себе внеочередной отпуск на один-два дня посреди рабочей недели!

Вернемся к примеру о друге, приехавшем к Вам из другого города. Подумайте, что Вы покажете ему, какие объекты обязательно следует включить в экскурсионную программу? Парки, музеи, архитектурные объекты, рестораны... А если бы друг навестил Вас еще через полгода — какую экскурсию Вы организовали бы ему на этот раз?

Понятно, что только опыт — критерий истины. Следующий шаг — действительно *пригласить в гости* друга. На время его приезда Вы планируете интенсивную экскурсионно-развлекательную программу,

а сами выступаете в роли экскурсовода-любителя. Тогда этот визит превратится в полноценный краткосрочный отпуск. Может получиться ничуть не хуже, чем когда Вы два дня гуляете с другом по улицам Парижа или Барселоны. И уж точно эффект будет совсем другой, чем от выходных, проведенных дома с семьей. Когда Вы за два дня выбираетесь из квартиры только один раз — в магазин за продуктами. Тут есть нечто схожее с известным принципом: *смена занятий есть отдых.*

Подытожим сказанное.

- Выходные, проведенные в привычном режиме, краткосрочным отпуском не являются.
- Выходные, в которые Вы проводите экскурсионно-развлекательную программу для друга, становятся полноценным краткосрочным отпуском.
- Если в летнее время Вы проводите выходные на даче и друзья приезжают к Вам на несколько часов на шашлыки — это доставляет большое удовольствие. Но еще не становится краткосрочным отпуском.
- Если друг приехал к Вам в будние дни и Вы организовали экскурсионно-развлекательную программу в то самое время, когда должны были работать и когда другие работают, — это безусловно краткосрочный отпуск.
- Если Вы в рабочий день вместо экскурсий по городу закупили с другом продукты, поехали на дачу, пожарили шашлычок, а потом попарились в баньке — это также полноценный краткосрочный отпуск.

А теперь — еще один ключевой момент. Хорошо, если у Вас много друзей в других городах и каждый месяц кто-то из них готов приехать в гости. А если нет? Даже если так, кто мешает организовать «краткосрочный тур рабочего дня» с Вашими знакомыми, приятелями и друзьями из Вашего же города? Главное, чтобы у них, как и у Вас, была возможность улизнуть с работы хотя бы на один день. Поверьте моему опыту: такой отдых, устроенный в будний день, доставляет гораздо больше удовольствия, чем в выходной!

Хорошие краткосрочные отпуска позволяют получать гораздо больше удовольствия от жизни. Одно дело, когда Вы ждете очередного отпуска, до которого еще шесть месяцев. И совсем другое — если каждый

месяц у Вас есть хотя бы один-два краткосрочных отпуска, которые Вы проводите вместе с друзьями и любимыми, отдыхаете от работы и чувствуете себя белым человеком! Кстати, и Вашей работе это пойдет только на пользу. А чем чаще Вы будете тренироваться в проведении экскурсий по городу для друзей и приятелей, тем лучше это станет у Вас получаться и тем больше удовольствия Вы начнете испытывать от самого процесса.

Недостатком данной схемы является то, что у каждого из нас возможность отдыхать в рабочие дни существенно ограничена. А как же выходные? По моему мнению, превратить выходные в полноценный краткосрочный отпуск можно в двух случаях.

- К Вам приезжают друзья или знакомые из другого города, и Вы в выходные организуете для них интенсивную экскурсионно-развлекательную программу.
- Вы вместе с семьей или друзьями выезжаете в другой город.

К примеру, если я провожу выходные с семьей и за два дня мы выбрались из дома дважды: один раз — в фитнес-клуб/бассейн, второй раз — за продуктами в «Ашан» — в таких выходных нет ничего примечательного. Они ничем не отличаются от любых других подобных выходных. Я их потом и не вспомню. Другое дело — если мы с утра в субботу выехали на машине в Переславль-Залесский, посмотрели там все достопримечательности и еще заглянули в Музей паровозов по соседству. Заночевали в Ярославле и устроили там себе две экскурсии — вечернюю и дневную, после чего вернулись в Москву. Эту поездку я буду вспоминать и через несколько лет.

Вывод: если Вы хотите почаще организовывать себе качественный краткосрочный отпуск, нужно тщательно изучить расписание самолетов и поездов, идущих из Вашего города в разные интересные местности с богатым историческим наследием. А также посмотреть, куда можно за разумное время доехать на машине. Преимущество будет, разумеется, у жителей Москвы и Подмосковья, поскольку вся транспортная система России завязана на Москву. Часто, чтобы добраться из одного города в другой, выгоднее ехать с пересадкой в Москве, чем напрямую.

Поскольку я побывал в большинстве крупных городов России и других стран СНГ, то могу судить о том, какие города и чем могут быть

интересны в первую очередь (в соответствии с моим вкусом, конечно). А уж Вы сами выбирайте, куда Вам хотелось бы поехать.

Двумя самыми интересными местами, до которых можно добраться без загранпаспорта, я считаю *Питер* и *Киев*. При этом большинство россиян осведомлены о том, какой замечательный и во всех отношениях интересный город Санкт-Петербург. А вот Киев игнорируется, хотя он как минимум не уступает Питеру, а в некоторых отношениях даже превосходит его!

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Что интересного в Питере? Дворцы, парки, музеи, культура... На мой взгляд, есть и другие плюсы, на которые не все обращают внимание. Сам я, в очередной раз приезжая в Питер (включая командировки, когда свободного времени мало), обязательно стараюсь сделать три вещи.

- Во-первых, прокатиться на кораблике по каналам, если сезон позволяет, то есть с конца весны до ранней осени включительно. Наиболее популярные пристани расположены у Аничкова моста, на пересечении Невского проспекта и канала Грибоедова, а также Невского и реки Мойки.
- Во-вторых, прогуляться по пешеходной части 6–7-й линий Васильевского острова: от станции метро «Василеостровская» — направо.
- В-третьих, перекусить в каком-нибудь достойном ресторане. По моему мнению, в отношении ресторанного бизнеса Питер впереди России всей! Там максимальная концентрация различных заведений, обладающих ярко выраженным индивидуальным стилем, неплохой кухней и вполне приемлемыми ценами.

КИЕВ

В Киеве, как и в Питере, находится немало архитектурных памятников, красивых видов и интересных улиц. Однако Киев постарше Питера, и многие памятники архитектуры, сохранившиеся там до наших дней, построены, когда Питера еще и в проекте не было. Кстати, взять хотя бы ту же Киево-Печерскую лавру: это и более древний, и значительно

более процветающий в наши дни комплекс, чем питерская Александро-Невская лавра.

А вот в чем у Киева значительное преимущество перед Питером, так это зелень! Среди крупных городов мира Киев занимает третье место по количеству зеленых насаждений (то есть по уровню озелененности). Кроме того, в летнее время на острове Гидропарк посреди Днепра действует множество пляжей, на которых можно отлично купаться и загорать. И все это прямо в черте города, куда можно доехать на метро!

На Андреевском спуске можно отыскать немало интересных сувениров.

Что же до общепита, то в Киеве немало недорогих и более чем приличных ресторанов самообслуживания. Готовят в них вполне пристойно, а блюда стоят дешевле, чем в «Макдоналдсе». На 70–80 гривен (500–600 рублей на наши деньги) вдвоем можно просто объесться, да еще запить закуски двумя литрами отличного пива! Кстати, на Украине прекрасно варят пиво. Особенно рекомендую «Оболонь Премиум» и «Оболонь Оксамитовое» (темное), а также «Черниговске Биле» (светлое нефильтрованное). Из недорогих и достойных ресторанов самообслуживания рекомендую сеть «Пузата хата», а также ресторан «Здоровеньки булы»: если выйти из метро на станции «Хрещатик» на улицу Хрещатик, он будет у Вас за левым плечом — налево и назад от выхода из метро, по диагонали вглубь двора.

Много неплохих заведений более серьезного уровня находится на Подоле. Так, во время моего недавнего приезда в Киев я был чрезвычайно впечатлен рестораном «Цимес». Я неоднократно отдыхал в Израиле, но там почему-то не нашел ни одного такого классного ресторана еврейской кухни! Если зайдете в «Цимес», обязательно рекомендую в качестве закуски попробовать *форшмак*. Можно ломать мацу и зачерпывать форшмак куском мацы. А из основных блюд советую взять *чолнт*.

Цены на Украине такие, что любой россиянин со средними доходами в Киеве чувствует себя весьма обеспеченным человеком. А москвич со средними доходами — олигархом!

При этом, чтобы попасть в Киев, не нужен загранпаспорт. Из Москвы туда идет много поездов, дорога обычно занимает ночь (от 9 до 16 часов). Обратно — так же. Правда, ночью Вас будут будить три раза — таможня и все такое... Но к этому привыкаешь уже после первой поездки.

В любом нормальном обменнике Вам поменяют на гривны не только доллары или евро, но и российские рубли. Кстати, на киевском вокзале курс грабительский, особенно для рублей. Но в обменниках на улице (выходите из здания вокзала и поворачиваете налево, к входу в метро) ситуация уже получше. Кроме того, приемлемый курс на Киевском вокзале в Москве — там можно обменять $50–100 (2000–3000 рублей) на первое время. Есть еще один неплохой вариант. Обменяв немного рублей на гривны, выйдите через главный выход киевского вокзала, поверните налево и увидите вход в метро. На гривны покупаете жетоны. Проезд стоит копейки, до Хрещатика — три остановки по прямой.

И еще небольшой совет: гостиницы в Киеве не очень хорошие (либо дорогие и бестолковые, либо совдеп, либо расположены далеко от центра). Если едете с ночевкой, лучше ищите через Интернет варианты квартир, сдаваемых в аренду!

В общем, я приезжаю в Киев, как и в Питер, на краткосрочный отдых (один-два дня) несколько раз в году. И Вам рекомендую!

МОСКВА

По количеству исторических и культурных достопримечательностей Москва ничуть не уступает ни Питеру, ни Киеву. Только *в Москве нужно знать места.*

Это с Питером все просто: приезжаешь на Московский вокзал, выходишь на Невский проспект — и иди куда глаза глядят. Направо — красота, налево — красота. Прямо по курсу — Зимний дворец (он же Эрмитаж) и Нева. На углу у Гостиного двора киоски, где можно заказать автобусные экскурсии по окрестностям города. Можно посетить Петродворец, Пушкин (Екатерининский дворец), Павловск и другие интересные места, вплоть до Кронштадта.

В Киеве тоже несложно. Главное — доехать до Хрещатика, а оттуда большинство ключевых достопримечательностей в пешей досягаемости. Только до Киево-Печерской лавры придется брать такси.

А вот Москва большая, и застроена она хаотично. Далеко не факт, что по дороге из одного офиса в другой Вам встретится много достопримечательностей.

Бытует мнение, что Москва — сумасшедший город с безумным темпом жизни и что жить там невозможно. Откуда оно берется? Именно такое впечатление остается у командированного, который приехал в Москву на день, должен успеть в пять разных мест и решить кучу вопросов. С другой стороны, и многие москвичи живут, как жвачные животные — по-другому не скажешь. Все их передвижения по городу ограничиваются стандартным маршрутом «офис — дом» с заходом в один-два привычных продуктовых магазина и несколько любимых кабаков. Эти люди живут в Москве, но Москвы не видят! И если такой человек переехал в Москву недавно, понятно, почему он рассказывает, как тяжело и невыносимо в ней жить. По глупости и темноте своей, вот почему! В действительности Москва не менее интересна, чем Питер. Только последний — город централизованного планирования (как и Париж начиная с конца XIX века, благодаря Осману), и большинство его ключевых объектов находится недалеко от центра. А в Москве достопримечательности разбросаны по разным районам. Поэтому, кстати, невредно купить хороший путеводитель и почитать, что вообще интересного имеется в Москве.

Перечислю несколько мест, на которые я обязательно рекомендовал бы Вам обратить внимание при случае.

Экскурсия по территории Кремля. Большинство гостей города считают своим долгом доехать до Красной площади и прогуляться по ней, а внутрь Кремля даже не заглядывают. А зря! Там и церкви, и Царь-колокол, и Алмазный фонд, и Грановитая палата. Мне вообще нравится гулять по комплексам, расположенным внутри крепостных стен, таким как Кремль, Киево-Печерская лавра, Троице-Сергиева лавра и т. д.

Прогулки по улицам старой Москвы. Ну, тут у каждого свои любимые маршруты. Чтобы определить, какие места мне больше нравятся для прогулок, и лучше познакомиться с Москвой, я решил *прогуляться пешком поверх метро*: по кольцу и по всем радиальным линиям (по участкам, находящимся внутри кольца). Ведь метро планировалось очень разумно, и выходы на поверхность расположены около большинства ключевых достопримечательностей центра Москвы. На сегодняшний день я уже прошел поверх всего кольца, а также охватил участки красной, синей, голубой, зеленой, фиолетовой и серой веток, находящиеся внутри него. Кроме того, имеются фирмы, которые организуют пешеходные экскурсии по центру Москвы вечерами после работы и по выходным, обычно — на основе абонемента. Я побывал

на нескольких таких экскурсиях. На мой взгляд, интереснее те из них, которые ведут историки и искусствоведы, а не архитекторы. Учтите это, когда будете выбирать экскурсии для себя.

Многие годы одним из моих любимых пешеходных маршрутов был следующий: выйти на станции метро «Лубянка», по улице Кузнецкий мост спуститься в направлении Тверской и выйти на нее по Камергерскому переулку. Чтобы опять нырнуть в метро, нужно пройти по Тверской либо вниз — к станции «Охотный ряд»/«Площадь Революции»/«Театральная», либо вверх — к станции «Пушкинская»/«Чеховская»/«Тверская».

Традиционные места народных гуляний. К ним относятся Тверская улица, парк на Воробьевых горах и Центральный парк культуры и отдыха (ЦПКиО) имени Горького. К этой же категории можно причислить традиционные парки: парк Победы, Сокольники и Измайловский парк. До любого из этих мест легко добраться на метро, и у каждого — свои изюминки.

Например, Вы знаете, что в центре Москвы есть настоящий лес? Это Нескучный сад, который находится прямо за ЦПКиО имени Горького. Вход в парк Горького — платный, а в Нескучный сад — бесплатный. Нужно зайти в парк Горького, пройти его насквозь с севера на юг, а затем еще немного вперед вдоль набережной — и Вы попадете в Нескучный сад. Потом можно вернуться в парк Горького — второй раз за вход платить не придется. Посидите в летних кафе, скушаете шашлычок.

К парку Победы примыкает Музей боевой техники. Там интересно побывать с детьми или гостями из другого города. Отдельно от основной части музея в глубине парка располагается экспозиция военно-морской техники. Вход в эту часть экспозиции бесплатный.

Еще одно прекрасное место для прогулок — ВДНХ. В обширном парке высятся дворцы — сталинский ампир, памятник силе и мощи советской империи.

Парки с историческими зданиями, дворцами. Прежде всего это Царицыно, Коломенское, усадьба Романовых в Измайлово, а также Кусково — бывшая летняя усадьба графов Шереметьевых.

В Царицыно роскошный парк, идеальный для прогулок с семьей или с любимым человеком. Дворцы, резные каменные мосты, павильоны, поющий фонтан (репертуар которого, кстати, получше, чем у фонта-

на в парке Горького). Бесплатны не только вход в парк, но даже биотуалеты на его территории. Для Москвы это редчайшее дело! Думаю, Царицыно — показательный объект правительства Москвы, сделанный в пику Питеру: «Может, у Вас тут восстановленные Петродворец, Екатерининский дворец, Павловск, и Вы ими гордитесь... Зато у нас денег больше!». Конечно, дворцы на территории Царицыно не настоящие. Их начали строить еще во времена Екатерины Второй, но достроить не успели. Позже дворцы пришли в запустение и окончательно превратились в развалины. Так что перед нами предстают не исторические сооружения, а чистый новодел. Зато смотрится эффектно! Чтобы составить мнение о Царицыно, имеет смысл приехать туда дважды. Один раз — днем. Другой раз — после заката, чтобы посмотреть на дворцы в ночной подсветке и на поющий фонтан во всей красе. Добраться туда можно на метро. От станции метро «Царицыно» (зеленая ветка) к парку ведут указатели.

Если же Вы хотите прогуляться по парку, окружающему исторические здания, Вам — в Коломенское. Когда-то оно было царской усадьбой, и многие здания и сооружения тех времен: церкви, крепостные стены, ворота, рвы — сохранились до сих пор. Над Москвой-рекой стоит восхитительная церковь Вознесения, построенная в честь рождения Ивана Грозного. Внизу на Москве-реке — пристань. От нее регулярно отходят кораблики, на которых можно проплыть до Марьино, Братеево и, сделав круг, вернуться в Коломенское. Там же, в Коломенском, есть улочка трактиров, где можно с большим удовольствием перекусить на свежем воздухе. Доехать до Коломенского тоже можно на метро: выйти на станции «Коломенская» зеленой ветки, следовать указателям. Вход в парк расположен в 10–15 минутах ходьбы от станции. Уточнить дорогу можно у местных. Или возьмите с собой обычную пешеходную карту Москвы — она поможет сориентироваться.

Царицыно и Коломенское — обширные парки. На то, чтобы как следует прогуляться по каждому из них, требуется несколько часов. Но имеется и похожий объект меньшей площади, также расположенный недалеко от метро, — усадьба Романовых в Измайлово. Она находится на острове прямо напротив гостиничного комплекса «Измайлово». Перейти на остров можно по мосту, что напротив корпуса «Гамма-Дельта». Выйдя на станции метро «Партизанская», поверните налево и, проходя мимо гостиниц, забирайте вправо к воде. Лучше всего иметь с собой карту. От метро до острова можно добраться за 10–15 минут.

А там — красота! Благолепие! Вокруг вода, на острове березовый лес и лужайки. Пройдете вперед по дорожке мимо футбольного поля и теннисного корта — покажется крепостная стена, а за ней усадьба. Позади усадьбы находится еще несколько исторических объектов, в том числе весьма внушительная церковь XVI века (буквально в 2009 году она была восстановлена и вновь открыта для посещений) и памятник Петру Первому.

Там же, рядом с гостиничным комплексом «Измайлово», расположены ярмарка сувениров «Русское подворье» и «Измайловский кремль». Если выйдете из метро и обогнете гостиницу справа, как раз окажетесь перед входом на «Русское подворье». Чтобы попасть в «Измайловский кремль», нужно через центральный вход на ярмарку пройти немного вперед и на перекрестке с проезжей улочкой свернуть влево — там есть указатель. Выйдете как раз к центральному входу комплекса. Сам «кремль» — 100%-ный новодел, к истории не имеющий никакого отношения, в отличие от усадьбы Романовых. Как и «Русское подворье», это туристический объект, предназначенный для того, чтобы стрясать деньги с иностранцев. Однако выглядит «Измайловский кремль» внушительно и погулять в нем с семьей или гостями города очень даже можно. На территории «кремля» есть несколько небезынтересных музейчиков, в том числе музей национального костюма и особенно прикольный музей русской водки. В последнем рекомендую заказать экскурсию с гидом. Стоит недорого, а удовольствия получите массу! Особенно удобно посещать перечисленные объекты тем, кто приехал в Москву на несколько дней и остановился в гостиничном комплексе «Измайлово».

В теплое время года можно наведаться и в Кусково — летнюю усадьбу графов Шереметьевых. В ее главном дворце, помимо всего прочего, имеется бальная зала — точная копия знаменитой Зеркальной галереи Версаля. Исторические здания окружает восхитительный парк с водоемами. Единственная беда — на метро туда не доберешься. Придется ехать либо на машине, либо сначала на метро, а потом на автобусе или маршрутке. Информацию о том, как добраться до Кусково на общественном транспорте, можно найти в путеводителях, а также в Интернете.

Патриаршие пруды. На самом деле это единственный небольшой прямоугольный пруд, который вместе с окружающим его парком вписывается в один городской квартал. Однако каждый, кто читал «Масте-

ра и Маргариту», не может равнодушно пройти мимо Патриарших! А несколько лет назад их дополнительно разрекламировал Сергей Минаев в своей книге «Духless». Расположены Патриаршие пруды недалеко от станции метро «Маяковская». Чтобы дойти до них, лучше вооружиться пешеходной картой Москвы. По дороге обязательно загляните в небольшой, но очаровательный театральный сад «Аквариум». Но учтите, что если к Патриаршим можно прогуляться в любое время суток, то «Аквариум» лучше всего смотрится вечером после заката. На весь маршрут от станции «Маяковская» до возвращения к ней же с прогулкой по саду «Аквариум» и вокруг Патриарших потребуется около часа.

Московский зоопарк. Самое волшебное место в Москве для прогулок и с детьми, и с любимыми: масса положительных эмоций Вам гарантирована! Работает зоопарк и летом, и зимой, но в холодное время года многие звери обитают в зимних вольерах и вообще животных представлено меньше. Однако есть специальные зимние экспозиции, так что зоопарк имеет смысл посещать в разные сезоны — впечатления будут различными. На то, чтобы обойти зоопарк в первый раз, потребуется несколько часов. Вход для детей до 18 лет бесплатный. Единственный нюанс: в понедельник — выходной. Главный вход в зоопарк расположен рядом с выходом со станции метро «Краснопресненская».

Музеи. Их в Москве огромное количество. Список художественных музеев возглавляет Третьяковская галерея. С детьми стоит посетить Дарвиновский музей, Палеонтологический музей и Политехнический музей. В последнем можно посмотреть неплохую выставку старинных автомобилей, а также очень рекомендую зал «Игротех».

Отдельно хочу написать о Государсвенном музее искусства народов Востока. Думаю, посещать его уместнее либо с другом, либо с любимым человеком. С маленькими детьми лучше отправиться в другое место. Находится этот музей недалеко от станции метро «Арбатская» (синяя и голубая ветки), по Садовому кольцу — на север.

Театры. Как и в Питере, театров в Москве немало, так что театралам всегда есть где развернуться! Еще одна сильная сторона, отличающая Москву от других городов России, — *мюзиклы*. В большинстве городов-миллионников мюзиклы если и ставятся, то в рамках гастролей — в год по чайной ложке. Поэтому когда к Вам приезжают гости, может оказаться, что они ни разу в жизни не видели мюзикла. Тогда как в Москве мюзиклы идут практически каждый вечер (не только в выходные).

Аквапарк. Еще одно место, куда можно пойти шумной компанией — и с детьми, и с девушкой или парнем, — это московский «Ква-Ква парк». Слава богу, это совсем не тот аквапарк, у которого в свое время рухнул купол. Надеюсь, с «Ква-Ква парком» не произойдет ничего подобного! Находится он за МКАД, в комплексе зданий гипермаркета XL. Доехать до «Ква-Ква парка» можно либо на машине, либо на маршрутке, идущей до XL от станции метро «ВДНХ». Аквапарк не очень большой, и стандартной продолжительности посещения — 2 часов — будет вполне достаточно. С учетом дороги туда и обратно на визит в аквапарк потребуется полдня... если не увлечься шопингом в XL.

Чайные клубы. Хотите на несколько часов отключиться от гонки современной жизни, предаться релаксации и неторопливой беседе? Рекомендую место, которое прекрасно для это подходит, — чайный клуб. Вы можете очень любить чай и увлекаться чайной церемонией, а можете просто прийти и попробовать! Старейший чайный клуб Москвы находится в саду «Эрмитаж». Я же советую при случае заглянуть в «Железный феникс», который расположен в самом центре Москвы, недалеко от станции метро «Лубянка». Подробную информацию об этих и других чайных клубах Москвы Вы найдете в Интернете.

Сандуновские бани. Наконец, еще один способ расслабиться и отдохнуть в хорошей компании — пойти в легендарные Сандуновские бани. Они работают на весьма достойном уровне, что подтверждает фотогалерея на стенах, изображающая именитых посетителей бань. Кстати, меня впервые пригласил в Сандуны мой друг Глеб Архангельский, лучший в России специалист по тайм-менеджменту. Ближе всего к Сандунам станция метро «Кузнецкий мост». Рекомендую на всякий случай захватить с собой пешеходную карту Москвы или распечатанную карту проезда (ее можно найти в «Яндексе»).

ПРОЧИЕ ГОРОДА

В России и других странах СНГ есть немало интересных городов. Я расскажу только о тех, которые считаю особо заслуживающими внимания. Некоторые из них находятся недалеко от Москвы — туда можно доехать за несколько часов. Прежде всего рекомендовал бы Вашему вниманию города в Ярославском направлении: Сергиев Посад, Переславль-Залесский и сам Ярославль. Следом идут те, до которых из Москвы можно добраться за ночь на поезде: Казань, Нижний Новгород, Самара,

Саратов и Минск. И наконец, есть места, куда нужно либо ехать на поезде с промежуточными остановками, либо лететь на самолете: Одесса и Иркутск.

Сергиев Посад. Из всех перечисленных городов он расположен ближе всего к Москве. Главная достопримечательность — изумительная Троице-Сергиева лавра. Но весьма интересен и сам городок, бóльшая часть центра которого до сих пор застроена одноэтажными домами. После посещения лавры стоит погулять по нему, почувствовать совсем другой — не московский — ритм жизни.

Доехать до Сергиева Посада можно либо на электричке, идущей от Ярославского вокзала, либо на рейсовом автобусе, идущем от станции метро «ВДНХ». Дорога займет полтора-два часа в один конец. Если поедете из Москвы на машине, то с учетом обязательной пробки в Мытищах потратите примерно столько же времени.

Переславль-Залесский. Помимо монастыря, церквей и других исторических зданий Вы найдете там забавные «Дом чайника» и Музей утюга. Рядом с городком на берегу Плещеевского озера расположен музей «Ботик Петра Первого», а чуть дальше в том же направлении — интереснейший Музей паровозов. В последнем самые яркие впечатления остаются от поездки на дрезине: несколько километров по узкоколейке туда и обратно. До Переславля-Залесского можно доехать либо на машине, либо на автобусе, идущем по расписанию от автовокзала Москвы.

Подробную информацию о том, как добраться до Переславля-Залесского и других городов Золотого Кольца и что в них стоит посмотреть, Вы найдете в весьма удачном путеводителе «Оранжевой серии».

Ярославль. Из всех городов Золотого Кольца в нем сосредоточено, наверное, наибольшее количество исторических и культурных достопримечательностей. При этом город находится достаточно близко от Москвы: на скоростном поезде туда можно доехать примерно за четыре часа, на обычном — за пять-шесть часов. Так что москвичи легко могут устроить себе и своим гостям однодневную экскурсию в Ярославль.

Например, после работы можно выехать в Ярославль и заночевать в одной из местных гостиниц (рекомендую «Медвежий угол»), весь следующий день посвятить экскурсии, а вечером сесть на скоростной поезд — и в Москву! Если же в Вашем распоряжении два дня, можете выехать с утра — к обеду будете в Ярославле, проведете там два дня

и одну ночь и вечером второго дня вернетесь в Москву. Наконец, если в Вашем распоряжении есть два дня и Вы едете на машине, то успеете посетить Сергиев Посад и Переславль-Залесский и к вечеру первого дня доедете до Ярославля, где заночуете. Весь второй день посвятите Ярославлю и ближе к вечеру выезжайте в Москву. Доехать от Ярославля до столицы можно за три часа с небольшим, но с учетом неизбежных пробок при въезде в Москву ориентируйтесь все же на пять часов. Ярославль — очень красивый город. Я бывал там несколько раз и обязательно поеду снова!

Казань идет следующей в нашем списке. Этот город интересен во многих отношениях. В первую очередь он известен своими историко-культурными достопримечательностями. В Казани имеется обширный кремль с роскошной мечетью, обнесенный крепостной стеной. Немало интересного можно увидеть, гуляя по центральным улицам, в том числе по пешеходной улице Баумана. А еще в городе есть обширные парки, рестораны национальной кухни, целых два аквапарка. Отдельная достопримечательность — супермаркеты «Бахетле», в которых можно приобрести немало блюд национальной кухни, причем весьма высокого качества. Рекомендую обязательно попробовать (а возможно, и прихватить с собой в качестве гостинцев) казы, эчпочмаки и чак-чак. В общем, экскурсионный тур в Казань лучше планировать не на один день, а сразу на два.

Нижний Новгород. Здесь также имеется кремль, обнесенный крепостной стеной. На территории кремля разместился музей военной техники под открытым небом, а прямо в крепостной стене — приятный ресторанчик, где можно заказать неплохой и недорогой глинтвейн. Советую также прогуляться по набережным и по центральной пешеходной улице города. Кроме того, рекомендую посетить два достойных ресторана: «Английское посольство», оформленный в стиле классического английского паба, и «Тюбетейку» — мой любимый ресторан восточной кухни.

Самара. Замечательный город. Особенно хороша Самара с мая по сентябрь! В ней есть и исторические застройки, и парки, и огромные торгово-развлекательные центры, и пешеходная улица Ленинградская, и аквапарк.

Очень интересный объект (причем далеко не все местные жители о нем знают) — *бункер Сталина*. В Великую Отечественную из Куйбышева

сделали резервную столицу, куда должен был переехать Сталин вместе со Ставкой Верховного Главнокомандующего. Для них метростроевцы в строжайшей тайне соорудили бункер — фактически 11-этажный дом под землей. Бункер повторно обнаружили только в 1990-х годах: до этого он был засекречен так, что о нем просто забыли. Летом туда возят экскурсии на теплоходе. В 2009 году экскурсия для группы до 25 человек стоила 600 рублей. Впрочем, в любое время года, если в бункере есть смотритель (он же экскурсовод), Вы можете договориться об экскурсии для себя и своих друзей за те же 600 рублей. Находится бункер недалеко от памятника Чапаеву, но без путеводителя Вы его в жизни не найдете.

Главный же козырь Самары — это *Самарская набережная* протяженностью несколько километров. Вниз от парково-прогулочной зоны раскинулся городской пляж. С утра до поздней ночи по набережной гуляет народ. Все радостные, доброжелательные, энергетика удивительно позитивная. Где еще так себя почувствуешь? Наша корпоративная квартира находится как раз на набережной. Приезжая в Самару, я люблю устраивать себе вечерние заплывы по Волге. Выхожу из дома в 10–11 часов вечера — плавки, тапки, ключ в руке. Пересекаю проезжую часть и прогулочную зону, спускаюсь на пляж, оставляю ключ в тапках — и ныряю в Волгу! Вода за день прогрелась и остыть еще не успела (во всяком случае, воздух летним вечером остывает быстрее, чем вода). Течение хорошее, вода чистая, людей на пляже немного. Сделал два-три заплыва — и домой! Можно, конечно, переодеться и прогуляться по набережной. В общем, летом в Самару можно и нужно приезжать, и не обязательно на один день!

Саратов. Город с богатой историей и множеством исторических зданий, сохранившихся в центре. Основная прогулочная зона — проспект Кирова (он же «Бродвей»), от улицы Рахова до улицы Радищева. Далее, от перекрестка проспекта Кирова и улицы Радищева можно либо зайти в парк «Липки» и погулять там, либо спуститься вдоль парка к набережной и побродить по ней. Летом набережная и проспект Кирова конкурируют между собой за статус прогулочной зоны номер один в Саратове. Зимой первенство однозначно остается за проспектом. Также можно прогуляться по Городскому парку, где разместились аттракционы, или по парку на Соколовой горе, где находятся Музей боевой славы (обширная экспозиция военной техники под открытым небом) и Национальная деревня. В ней представлены характерные

национальные дома разных народов, живущих на территории Саратовской области, а в некоторых домиках даже готовят блюда национальной кухни.

Если Вы приехали в Саратов летом, в Вашем распоряжении городские пляжи. Основной находится между Саратовом и Энгельсом, еще один — в Затоне. Есть также очень неплохой пляж в Энгельсе, доехать до которого можно практически любым транспортом, идущим через мост.

Что еще развито в Саратове на весьма достойном уровне — это ресторанный бизнес. Рекомендую обязательно посетить ресторан китайской кухни *«Мандарин»*, который разместился в подвале на углу улиц Горького и Яблочкова. Советую заказать утку с ананасами в кисло-сладком соусе, говядину «хуан мен» на пару; из рыбных блюд — карпа в соевом соусе либо «хризантему»; на десерт — мандарины в карамели. Да, такой заказ — на троих-четверых: вдвоем не справитесь! Это мой самый любимый саратовский ресторан. Также рекомендую отличный восточный ресторан — *«Старый город»*. Кухня в нем ближе к дагестанско-грузинской. А если быть точным, готовят здесь таты — горские евреи. Назван ресторан в честь Дербента, возраст которого насчитывает около 2000 лет. Находится «Старый город» по адресу Набережная космонавтов, дом 7 (вниз от Музейной площади, налево от Речного вокзала). А если Вы хотите просто выпить чайку-кофейку за приятной беседой, в Саратове есть очень удачная сеть кофеен *«Восток-Запад»*. Одна из кофеен находится на улице Вольской между Большой Казачьей и проспектом Кирова, другая — на Большой Казачьей между улицами Вольской и Чапаева, еще одна — на Советской между улицами Чапаева и Рахова. В общем, в Саратове есть где прогуляться и поесть!

Если же Вы ищете пищи духовной, в Вашем распоряжении — музей Радищева с богатейшей экспозицией картин. Он находится на площади Революции — напротив зданий мэрии и областной думы.

Кроме того, Вас могут порадовать цены в Саратове. Впрочем, это отражение того печального факта, что по уровню экономического развития Саратов далеко отстал и от Самары, Казани и Нижнего Новгорода.

Калининград стоит особняком в нашем списке городов. Он находится не так уж далеко от Москвы: на самолете туда лететь — всего ничего. А вот на поезде ехать неудобно: пересечение границ, ненужные проблемы. Сам город сохранил некоторое очарование некогда процветавшего Кёнигсберга. В городе есть что посмотреть, в том числе

расположившийся на островке кафедральный собор, в котором находится могила Иммануила Канта. Рядом с Калининградом раскинулись несколько курортных городков, где можно организовать себе небольшой пляжный отдых. Правда, температура воды в море даже летом ненамного выше 18 градусов. Но такое же море и в Юрмале.

Пора переходить к более отдаленным городам. А уж если мы собираемся далеко ехать или лететь, то город должен безусловно этого заслуживать!

Одесса. Легендарный город-герой, ставший ареной действий для бесчисленного количества книг и фильмов, давший нашей стране и всему миру множество выдающихся людей. Рассказывать об Одессе-маме можно долго.

Маршруты, которыми Вы можете прогуляться по Одессе, отменно описаны в путеводителе «Одесса» из «Оранжевой серии». Я лишь уточню некоторые организационные моменты. Во-первых, отправляться в Одессу лучше в теплое время года. Я побывал там зимой 2009-го: когда в Москве и Киеве температура была около нуля, в Одессе было от +2 до +4 градусов по Цельсию. Прямо скажем, не жарко! Во время длинных пеших прогулок по центру города приходилось спасаться глинтвейном. Во-вторых, прямой поезд, который ходит из Москвы в Одессу, имеется. Только едет он долго — то ли полтора дня, то ли почти два. В то же время авиабилеты от Москвы до Одессы весьма недешевы. До Иркутска и то можно долететь дешевле! Однако есть обходной вариант — купить не два, а четыре билета на поезд: Москва — Киев, Киев — Одесса, Одесса — Киев и Киев — Москва. По дороге туда проводим день в Киеве и еще день — по дороге обратно. А на Одессу планируем, сколько захотим и сколько сможем. Этот вариант недорогой (почти в три раза дешевле, чем авиабилеты) и удобный. В результате Вы побываете и в Киеве, и в Одессе за один заезд!

Иркутск. Второй город, который настолько интересен, что заслуживает авиаперелета. 6,5 часа в один конец при пятичасовой разнице во времени — и Вы в Иркутске. Туда летят, конечно же, прежде всего ради Байкала. Да, озеро хорошо, а омуль горячего копчения с пылу с жару, который продают на базарчике в Листвянке на берегу Байкала, просто великолепен!

Однако и сам Иркутск заслуживает внимания. Дело в том, что он находится в сейсмоопасной зоне и высотные дома там до сих пор не строят,

особенно в центре. В результате, когда гуляешь по центру города, особенно когда идешь по улице Карла Маркса к набережной Ангары, создается впечатление, будто за последние 100 лет тут ничего особо не изменилось: вот-вот вылетят из-за угла пролетки, городовой засвистит в свой свисток и пойдут гулять офицеры под ручку с дамами в пышных юбках...

Самый лучший сувенир с Байкала и из Иркутска — рыба и икра. Только рыбу нужно будет съесть сразу по возвращении.

Минск — столица Беларуси. То ли она независимая, эта Беларусь, то ли все-таки как-то связана с Россией. Политический ветер каждый день дует по-новому. А для нас с Вами существенное значение имеет лишь то, что въезд туда безвизовый. Поезд от Москвы идет ночь, и, в отличие от поезда Москва — Киев, Вас даже не будят! Вы просто приезжаете из одного государства в другое без паспортного контроля и таможенного досмотра, выходите на вокзале — и идете, куда пожелаете! Рубли в любом обменнике меняют на белорусскую валюту. Рекомендую посещать Минск в теплое время года. Парки в центре города обширные и красивые, а вот исторической застройки практически не осталось. В войну весь центр Минска разбомбили и взорвали. Уцелел только один квартал, в котором сохранилось шесть (!) старых домов. Поэтому весь центр Минска был отстроен заново, по большей части в стиле «сталинский ампир». Тем не менее есть где погулять и что посмотреть. Да и белорусская кухня весьма недурна. Думаю, одного дня для первого знакомства с Минском будет вполне достаточно.

Впрочем, можно поехать в Минск и на два дня — с тем, чтобы как минимум один из них посвятить экскурсии по замкам и дворцам, расположенным на территории Беларуси. В летнее время можно воспользоваться автобусными экскурсиями из Минска — автобусы выезжают из города утром и возвращаются к вечеру. Рекомендую обратить внимание на экскурсии в городки Несвиж и Мир, в которых находятся дворцы и замки Радзивиллов, «некоронованных королей» Великого княжества Литовского и Речи Посполитой. А еще — костелы, церкви, монастыри, ратуши, иешивы, хедеры, кагалы... Да, в этих городках можно неплохо пообедать или поужинать за 300–500 рублей на двоих!

Надеюсь, теперь Вы видите, как много интересных городов можно посетить, даже не имея загранпаспорта. Однако мир велик и многообразен. Посмотрим же, что еще он готов нам предложить!

СТРАНЫ, КОТОРЫЕ Я РЕКОМЕНДУЮ

Стран, которые Вы можете посетить, в мире огромное количество.

Я составляю список стран, куда в перспективе хотел бы поехать, на обороте своей «стратегической картонки», которую постоянно ношу в ежедневнике. Когда я слышу от кого-то об интересных странах и городах, получаю консультации в турагентствах либо читаю отзывы в Интернете о новом для меня туристическом направлении, то вписываю эту страну (город) на оборот «стратегической картонки». Позже, планируя поездки, я ориентируюсь на те направления, которые уже выбрал для себя в качестве приоритетных. Таким образом, если я когда-нибудь услышу об интересной стране, которую стоит посетить, и впишу ее в свой список — рано или поздно я туда поеду. Она от меня не уйдет! Такой же список советую вести и Вам. Вы удивитесь, когда обнаружите, что еще в недавнем прошлом какие-то страны казались Вам далекими и недоступными (или поездка туда — слишком затратной), а сегодня Вы уже там!

Хочу поделиться с Вами своим опытом и некоторыми выводами, которые вынес из зарубежных поездок. Надеюсь, мой рассказ поможет Вам наметить ряд стран, которые Вы сможете посетить в ближайшем будущем.

Чтобы проанализировать преимущества и недостатки различных направлений, их нужно для начала упорядочить, разбить по группам.

- Начну я с европейских стран.
- Потом выскажу свое мнение о популярных курортных направлениях — странах, куда выезжает на отдых основная часть россиян. Общий критерий для этих направлений: «недорого, и чтобы были солнце и море; а еще лучше — "все включено"».
- Далее рассмотрим некоторые более экзотические страны, прежде всего — в Юго-Восточной Азии.
- И под конец поговорим о вариантах краткосрочного отдыха за рубежом, подходящих, когда у Вас в распоряжении всего три-четыре дня или только выходные, а устроить себе отпуск за границей очень хочется!

В своем рассказе я буду опираться прежде всего на личный опыт. А также на собранную мной информацию и отзывы моих друзей о совершенных

ими поездках. Поэтому я уделю больше внимания странам, в которых уже побывал, и меньше — тем регионам, где еще не был.

ЕВРОПА

За время своих зарубежных поездок я посетил многие европейские государства. И сейчас расскажу о каждом из них, чтобы Вы смогли составить собственное мнение о том, куда стоит ехать, а куда не стоит.

ФРАНЦИЯ

Это, пожалуй, самая популярная из всех европейских стран. Ее особенно стремятся посетить те, кто никогда не был за границей. Если эти люди и хотят попасть куда-то в первую очередь, то именно в Париж! Правда, в результате многие все равно отправляются в Турцию и Египет, объясняя это тем, что поехать во Францию очень дорого и они не могут себе этого позволить. На самом же деле поездка во Францию не настолько дорогое удовольствие, как кажется на первый взгляд. В 2006 году, когда я на Новый год летал во Францию, то был поражен: *регулярный* недельный тур в Париж может стоить в пределах 500–600 евро на человека.

Более того, именно на желании многих россиян оказаться в Париже построен один из самых бюджетных видов поездок за рубеж — автобусный тур по Европе. За несколько сотен евро (а именно столько стоят такие туры) Вам предлагается посетить несколько европейских стран, посмотреть галопом по Европам множество городов и достопримечательностей — по нескольку часов на каждую остановку. А основная остановка — на три-четыре дня — делается как раз в Париже. Когда Вы молоды, денег не очень много, а повидать мир или для начала хотя бы Европу хочется, почему бы не съездить? Популярность таких туров показывает, что Париж — действительно самый желанный город Европы для россиян. Ведь если бы самым популярным был какой-то другой европейский город, в нем бы и делалась основная остановка.

В Европе все близко. А гостиницы в Париже отнюдь не самые дешевые, если сравнивать с другими европейскими столицами. По моему мнению, автобусный тур по Европе может Вам подойти, если с деньгами

напряженка и Вы... еще очень долго после этой поездки не планируете отдыхать за границей. Обратите внимание и на то, что подобные туры могут быть далеко не так дешевы, как их изображают. Если еще несколько лет назад такой тур стоил 300–400 евро на человека, то летом 2009 года одна моя знакомая организовала себе поездку за 28 000 рублей, то есть примерно за 630–640 евро.

Здесь мы сталкиваемся с двумя диаметрально противоположными подходами.

- За минимум денег посмотреть максимум городов и стран, потому что следующей поездки за рубеж может и не быть, а если и будет — то неизвестно когда.
- Вы планируете отдыхать за границей хотя бы один-два раза в год. Тогда, чтобы получать новые впечатления от каждой поездки, Вам нужно *экономить* страны (так сказать, растягивать удовольствие). На ближайшие 10 лет Вам придется выбрать для поездок 10–20 стран.

Если Вы склонны по возможности каждый раз посещать новую страну, чтобы получить новые впечатления и посмотреть мир, то знайте: 20 удовлетворяющих Вашим вкусам *разных* стран выбрать не так-то легко. Например, в конце 2006 года я решал, куда поехать на Новый год. В конечном счете выбор был сделан в пользу Англии. Однако мы могли бы поехать в Англию и Шотландию (Лондон + Эдинбург), тем более что разница в стоимости тура была незначительной. Но я решил, что в Лондоне и окрестностях и так хватит мест, которые стоит осмотреть. А Шотландию лучше оставить про запас — для одной из будущих поездок.

Сейчас при плановых 12 поездках на отдых за рубеж ежегодно мне придется в ближайшие 10 лет выбирать страну не менее 120 раз. Тут уж без повторов не обойтись. Я не собираюсь посещать каждую крысиную дыру на этой планете только потому, что еще не был в ней! Лучше я буду раз за разом возвращаться туда, где мне по-настоящему нравится. Франция наряду с Чехией, Таиландом, Барселоной и Стамбулом составляет список стран и городов, куда я готов приезжать вновь и вновь.

Когда мы говорим об отдыхе во Франции, необходимо разграничивать два основных варианта этого отдыха, к которым добавляется несколько вспомогательных:

- городской (экскурсионный) отдых в Париже и его ближайших окрестностях;
- пляжный отдых на юге Франции: Ницца, Канны, Сен-Тропез.

Эти два варианта можно совмещать в одной поездке. В таком случае ее продолжительность обычно составляет не менее полутора-двух недель.

Мне всегда был интереснее первый вариант. Пляжный отдых во Франции недешев по сравнению с той же Испанией, Италией и Грецией, не говоря уж о Кипре. Сезон — лето и начало осени: зимой в Каннах в море не полезешь. А Париж хорош в любое время года, и другого такого города на всей планете нет!

К этим двум основным видам отдыха добавляются различные варианты поездок по стране и окрестностям. Например, по направлению от Парижа к Люксембургу можно посетить Реймс, Страсбург и Мец. Да и в сам Люксембург можно съездить: границы-то открыты. В летний период пляжный отдых возможен не только на Средиземном море, но и на побережье Атлантики. А на юг от Парижа протекает Луара с ее восхитительными замками! Я считаю поездку к замкам Луары *обязательной* частью визита во Францию, если Вы выбрались туда хотя бы на неделю. Съездите как минимум в обычный однодневный автобусный тур. Вам покажут замки в Шамборе, Амбуазе и Шенонсо. Мне из этих трех замков больше всего нравится Шенонсо — «женский замок».

В чем преимущества отдыха в Париже? Практически во всем. История, культура, архитектура, местный колорит, произведения искусства в музеях, кухня, шопинг — все, что только можно пожелать от экскурсионного отдыха в большом городе. Разумеется, к поездке в Париж лучше серьезно подготовиться заранее. Почитайте отзывы туристов в Интернете. Также рекомендую очень удачный путеводитель по Парижу, изданный в «Оранжевой серии»: в нем расписаны разные пешеходные маршруты по городу. Монмартр — по фильму «Амели». Монпарнас — по местам, где бывали известные писатели: Хемингуэй, Фрэнсис Скотт Фицджеральд и др. Есть и отдельный маршрут «По следам трех мушкетеров». Понятно, что в программу поездки обязательно будут включены Лувр, Эйфелева башня, Нотр-Дам де Пари, Монмартр.

Монмартр — одно из моих любимейших мест. Каждый раз, приезжая в Париж, я стараюсь прогуляться по Монмартру как минимум

дважды: днем и вечером. На Монмартре, на Place Clichy (недалеко от выхода с одноименной станции метро), расположен ресторан весьма любимой мною сети Leon. Сеть эта бельгийская, и основным ее фирменным блюдом являются мидии, которые тушатся в горшочке (в разных соусах — на Ваш выбор) и подаются вместе с картошкой фри. Это блюдо я просто обожаю, особенно с соусом карри. Думаю, если бы я приехал в Париж и не поел мидий в Leon, за полноценный визит в Париж я бы такую поездку не засчитал. Ресторан той же сети находится и на Елисейских полях, но там все стоит несколько дороже, чем на Монмартре. В Leon и других ресторанах стандартного питания рекомендую ориентироваться прежде всего на стандартное меню: это обойдется на 25–50 % дешевле, чем если бы Вы заказывали те же блюда по меню (a la carte), каждое отдельно. Самые выгодные цены «стандартных» предложений — с утра до 18:00 в рабочие дни.

Если Вы пришли перекусить во французский ресторан, не обязательно заказывать что-то из напитков. Вы можете попросить «Water!» («Воды!» — уж это слово французские официанты понимают), и Вам принесут охлажденную воду — пол-литра или литр — совершенно бесплатно. Кстати, в Париже это скорее всего будет вода из-под крана. Дело в том, что один из предыдущих президентов Франции — Жак Ширак — установил в Париже такую систему очистки воды, при которой вода из-под крана стала пригодной для питья. Французы шутя называют ее «Шато де Ширак» («Вино из замка Ширака»). Если Вы выпьете всю принесенную воду, то можете заказать воду еще раз, и ее принесут по-прежнему бесплатно. Разумеется, воду можно заказать и в дополнение к другим напиткам — «кир роял», вину, пиву, кофе и т. д. В целом французы считают, что Вы пришли в ресторан перекусить. А уж хотите ли Вы заказывать напитки или нет — дело Ваше. Кстати, сами французы в большинстве своем довольно прижимистые. Поэтому экономить деньги во Франции грехом не считается. И все же рекомендую при случае заказать в ресторане «кир» и «кир роял»: интересные аперитивы, заслуживающие дегустации.

Если Вы приезжаете в Париж, чтобы целыми днями гулять по городу и окрестностям, и желаете оптимизировать затраты на поездку, не снимайте номер в крутом отеле. Возможно, Вам вполне подойдет комната в двухзвездочном отеле, только в приличном, не самом убогом. А уж нормального трехзвездочного отеля точно будет более чем достаточно! Здесь, как всегда, помогут отзывы туристов. Чтобы их получить,

зайдите на сайт «Отзыв.Ру» (**http://otzyv.ru/**), отправляйтесь в раздел «Отзывы туристов» — «Франция» — «Отели Франции» — «Париж» и выберите нужный Вам отель. Также можно найти отзывы об этом же отеле на сайтах booking.com и hotel.com, только там отзывы будут на английском. Если отеля нет в списках или отзывов очень мало — это всегда плохой признак. Удобнее всего составить впечатление об отеле, сравнив между собой отзывы о нескольких отелях схожего класса. Кстати, расположение отеля играет для дальнейших передвижений по городу *чрезвычайно* важную роль! Очень удобно, если отель находится в районе Opera: оттуда до большинства ключевых достопримечательностей, расположенных в центре Парижа (кроме Эйфелевой башни), можно легко дойти пешком. Да и транспортная развязка весьма удобная.

Со своей стороны я готов рекомендовать отель, в котором жил во время поездки в Париж в феврале 2010 года, — Citadines Louvre. Он относится к сети апарт-отелей Citadines. Отели этой сети находятся во многих странах, да и в Париже их несколько. Поскольку мы ехали вчетвером — я с женой и двое детей, — у нас был выбор: либо достаточно обширные апартаменты как минимум с четырьмя спальными местами, либо двухкомнатный номер класса Family, либо два стандартных двухместных номера в трехзвездочном отеле. Серьезно изучив отзывы туристов в Интернете, из многих вариантов мы выбрали Citadines Louvre и попали в точку! Отели, в которых я останавливался во время предыдущих визитов в Париж, в лучшем случае можно было счесть приемлемыми. Переночевать можно, но рекомендовать их я бы не стал: не за что. Citadines Louvre — другое дело. Сервис — как в полноценном (и хорошем!) отеле. Уровень виден, уже начиная с холла и девушек на ресепшен. Сам номер выше всяких похвал: просторный — я и не рассчитывал на такое в самом центре Парижа. Значительно чаще в парижских гостиницах номера малюсенькие. А тут площадь нашего двухкомнатного номера составляла где-то 40–50 м^2. Одна комната — спальня с двухспальной кроватью, другая — гостиная с диваном, который можно разложить, получив два спальных места. Раздельный санузел с ванной. Плюс полностью оборудованная кухня, где есть и плита, и микроволновка, и чайник, и кофеварка, и даже посудомоечная машина. Комплект посуды включает в себя ножи и штопор — видно, что отель заботится о своих гостях. В каждом номере — высокоскоростной кабельный Интернет (и никаких доплат). А какой вид! У нас окна выходили прямо на площадь Пале-Рояль. Рядом был «Комеди Франсез», а напротив

в каких-то 300–400 метрах — Лувр! Неудивительно, что выбравшись на первую же прогулку, мы сразу пошли в Лувр. Причем затащили нас туда дети — мы не были уверены, что им это будет интересно. И детям в Лувре понравилось. А вход в метро еще ближе — метрах в двухстах. В общем, место расположения отеля — это его главный козырь, даже по сравнению с другими немаловажными достоинствами. Окончательно дополняют эту прекрасную картину весьма умеренные цены за номера. Как я уже говорил выше, мы проработали немало вариантов, рассматривая как классические гостиницы, так и апартаменты. Другие варианты с апартаментами, расположенными более-менее в центре, были существенно дороже. Что же до классических гостиниц, то были схожие по цене варианты за два стандартных двухместных номера в трехзвездочных отелях. Только, судя по отзывам, у отелей этих были явные недостатки. Кроме того, все они хуже расположены относительно центральных достопримечательностей и метро. При этом формально район может быть тот же, просто отель находится «в стороне от цивилизации»: даже до ближайшего метро — пять-семь кварталов. Так что по соотношению «цена–качество–расположение» Citadines Louvre оказался абсолютно вне конкуренции. Что еще удобно: приемлемые цены на номер в Citadines Louvre можно получить и при заказе через booking.com или hotels.com, и при бронировании через туроператора. Это позволяет решать вопрос с визой так, как Вам удобнее. Можно получить ее самим или заказать ее оформление через туроператора. Так что, готовясь к следующим поездкам в Париж, я, скорее всего, буду бронировать номер в Citadines Louvre (если будут номера на интересующие меня даты) даже без рассмотрения других вариантов. Вам же я рекомендую при случае поселиться в этом отеле и сделать свои выводы.

В двух- и трехзвездочных отелях завтрак у Вас, скорее всего, будет весьма скромным. Впрочем, его окажется достаточно, чтобы не умереть с голоду до обеда. Пообедать можно в каком-нибудь подходящем ресторане. Попробуйте заглянуть в один из греческих ресторанов в Латинском квартале. Там вполне неплохо готовят мясо и рыбу на шампурах, и цены вполне приемлемые. А вот идти ужинать в ресторан, если Вы в Париже, совершенно не обязательно. Берете несколько бутылочек вина, сыр нескольких хороших сортов и дегустируете все это за приятной беседой прямо в номере. Можете еще купить длинный свежий багет и упаковочку фуа-гра. Для вечернего перекуса более чем достаточно. Приобрести все это кулинарное великолепие можно

в одном из супермаркетов Monoprix. Или в Monop — магазине той же сети, организованном в сокращенном формате, зато работающем по чуть удлиненному графику.

Если же Вы не стеснены в средствах и цените высокую кухню, Париж для Вас — просто рай! Сколько замечательных ресторанов, где можно за обедом или ужином насладиться кулинарными изысками! А чтобы не потеряться во всем этом многообразии, рекомендую Вам прочитать книгу Стивена Доунса «Франция: Париж на тарелке» (Издательство «Амфора», 2009). В ней Вы найдете немало рекомендаций достойных, уникальных ресторанов, которые стоит посетить в Париже. Читаешь — слюнки текут!

Диснейленд. Если Вы едете во Францию с детьми, Диснейленд — обязательный пункт программы. Это даже не обсуждается! Да и если отправляетесь без детей (например, в небольшой романтический тур), насчет визита в Диснейленд имеет смысл подумать. Огромное удовольствие от его посещения могут получить практически все: дети и подростки, молодые ребята и девчата, а также мужчины и женщины средних лет. Некоторые аттракционы даже для взрослых крутоваты! Ну а насколько это интересно для пожилого мужчины, смогу сказать по опыту лет через 30. Доехать до Диснейленда можно на RER (скоростной пригородной электричке) — до остановки Marne-la-Vallee-Chessy. Фактически там два парка — сам Диснейленд и «Уолт Дисней Ворлд». В каждом свои шоу и аттракционы. Но осмотреть даже один из них с посещением всех аттракционов за день совершенно невозможно! Мы были в Диснейленде в февральский понедельник от звонка до звонка, и то далеко не всюду успели. Так что если Вы планируете приехать туда на один день, покупать входной билет сразу в оба парка, на мой взгляд, совершенно бессмысленно. Вот если Вы выделяете на визит два-три дня — дело другое. Кстати, в отеле, где Вы остановитесь в Париже, в фойе вполне могут быть рекламные листовки Диснейленда с разными интересными спецпредложениями. Имейте это в виду. В любом случае посещение развлекательных парков в США стоит ощутимо дороже, что тоже плюс для Евродиснейленда.

Как ни крути, Диснейленд — это шоу, праздник. Впечатления и воспоминания остаются уникальные! Аналогичные парки развлечений в Испании («Порт Авентура» под Барселоной, около Салоу) или в Таиланде («Дрим Ворлд» под Бангкоком) тоже недурны. Но Диснейленд — оригинальный продукт, и это чувствуется.

Если же поехать на пригородной электричке по направлению к Диснейленду и выйти за одну станцию до конечной остановки (то есть не доезжая до парка) — на Val d'Europe — и пройти по указателям через территорию большого торгового центра, Вы сможете попасть в «Деревню моды». Если Вам интересны качественные вещи признанных брендов по приемлемым ценам, ее стоит посетить.

ЧЕХИЯ

Чехия — восхитительная страна! По мнению многих, она занимает первое место среди всех европейских государств по «возвратному» туризму. Большинство туристов стараются по одному разу посетить много разных стран. Но именно в Чехию возвращаются вновь и вновь. Даже чаще, чем во Францию и Италию. В Чехии сошлись вместе все привлекательные для туриста факторы, кроме, пожалуй, моря.

- Исторические и архитектурные достопримечательности. Прага всегда была одним из крупнейших городов обширной Австрийской империи, а в некоторые исторические периоды — даже столицей Священной Римской империи. Одних только замков на территории Чехии более 2000, из них боевых — свыше 1200. Поэтому еще в советские времена очень многие фильмы-сказки («Три орешка для Золушки» и др.) снимали именно в Чехословакии.

- Прага — чрезвычайно интересный и красивый город. Многие говорят, что она смотрится гораздо веселее, чем значительно более серый Париж. Могу сказать, что мне Прага понравилась сразу. А вот чтобы по-настоящему проникнуться очарованием Парижа, нужно посетить его несколько раз.

- Помимо Праги в Чехии есть немало других интересных городов. Прежде всего Карловы Вары, они же Карлсбад, — всемирно известный курорт с целебными минеральными источниками. Карловы Вары напоминают сказочный городок, который построили гномы.

- Люди в Чехии очень приветливы и дружелюбны. Если нужна помощь — тебе с удовольствием помогут, все покажут и расскажут. Если ты не обращаешься к другим людям — пожалуйста, делай что хочешь. Только не мешай окружающим. Это называется *толерантностью*. В Чехии вообще чувствуется *воздух свободы*. Неслучайно, когда после революции 1917 года началась массовая эмиграция,

российское дворянство в основном эмигрировало во Францию, а профессура и прочая интеллигенция — в Чехию.

- Стоит там все довольно недорого. Еще в свой первый приезд в Чехию я был поражен тем, что полулитровая кружка отличного пива стоит в ресторанчике в центре Праги... 25 рублей в пересчете на наши деньги. А в чешской пивной чуть в стороне от центра та же кружка пива стоила 11–13 рублей! Правда, за прошедшие годы все несколько подорожало. Но до московских цен Праге еще очень далеко.
- А уж какое в Чехии пиво! Это песня, это просто сказка!

Итак, Чехия как туристическое направление вобрала в себя только плюсы. Вдобавок отдыхать там можно в любое время года. В мае, когда цветут цветы, Чехия, особенно Карловы Вары, производит потрясающее впечатление. Но ничуть не менее соблазнительно посетить ее на Новый год. Даже приехав в ноябре или марте, когда погода не сахар, температура ненамного выше нуля и дождливо, Вы все равно сможете получить удовольствие от поездки. А чтобы не слишком сильно замерзнуть, попробуйте чешский уличный фастфуд: выпейте глинтвейна и закусите его колбаской. В осенне-зимний период такому фастфуду цены нет — согреетесь от души!

Кроме того, Чехия всегда была одной из самых недорогих европейских стран (в этом отношении с поездками в Чехию могут сравниться разве что паромные туры по странам Скандинавии). Неудивительно, что она так популярна.

Упомяну еще несколько полезных моментов.

В Чехию можно не только долететь на самолете, но и доехать на поезде, отправляющемся с Белорусского вокзала в Москве. Существуют также недорогие автобусные туры. Вас довозят до Праги на автобусе, а там Вы спокойно заселяетесь в гостиницу. Когда срок тура заканчивается, Вы опять же на автобусе едете назад. Этот вариант подойдет тем, кто готов ради экономии потерпеть два длинных автобусных переезда. А вот вариант с поездом хорош разве что для тех, кто патологически боится самолетов. В этом случае мой Вам совет: вагоны будут «европейскими». Это означает, что в каждом купе три спальных места друг над другом. Если едете вдвоем, выкупите третье место в своем купе. Доплатите немного за удобство: оно того стоит! Поезд из Москвы в Прагу идет 30 часов с двумя ночевками в пути.

Если же авиаперелет для Вас не проблема, плюс Праги в том, что туда можно вылететь напрямую не только из Москвы, но и из Питера, Самары, Екатеринбурга и других городов. Смотрите расписание «Чешских авиалиний».

Если Вам нужен удобно расположенный, не слишком роскошный, но и не совсем скромный отель, в качестве варианта рассмотрите Archibald City****. Это вполне пристойный четырехзвездочный отель, имеющий два преимущества. Во-первых, он находится в самом центре Праги — в двух-трех кварталах от Вацлавской площади. Во-вторых, номер в этом отеле стоит *намного* дешевле, чем в большинстве четырехзвездочных отелей в центре города.

Считается, что чешская кухня очень похожа на немецкую. Например, «печено вепрево колено» — та же рулька. Но в действительности приезд в Чехию может стать для гурманов особым удовольствием. Истинным коньком чешской кухни является дичь: оленина, кабанятина, фазаны. Блюда из дичи в Чехии готовят достойно, а стоят они далеко не так заоблачно, как в Париже или Москве. Из того, что я пробовал, советую продегустировать оленину под брусничным соусом.

Хочу также порекомендовать *ресторан бразильской кухни*, посещение которого стало для меня и моего друга истинным праздником ценителей хорошего мяса! Находится этот ресторан в подвале небольшого торгового центра, расположенного на улице, идущей от Пороховых ворот к Вацлавской площади. Система работы ресторана такая: платите фиксированную сумму за все, кроме напитков — их Вы заказываете отдельно. Закуски (вплоть до суши, роллов, мидий и устриц) стоят на шведском столе. Вы садитесь за стол, и к Вам регулярно подходят официанты со свежеприготовленным мясом на шампурах. Стейки, ромштексы, баранина, лососина, утятина, ананасы, запеченные на гриле... Ммм! Рядом с тарелкой кладут маленькие щипчики. Официант подрезает для Вас один, два или три ломтика мяса, а Вы щипчиками снимаете их и кладете на тарелку. У нас под это мясо отлично пошла бутылочка красного сухого аргентинского вина. Не могу припомнить, когда еще в последние нескольких лет ел такое изумительно вкусное мясо! Отмечу, что днем посещение ресторана стоит дешевле, но закусок и видов мяса чуть меньше. Зато можно найти свободные места. А вот на вечер мы заказали столик, и очень правильно поступили. Несмотря на более высокую стоимость вечернего посещения, все столики были заняты. Так что мы могли и не насладиться всем кулинарным великолепием.

В теплое время года рекомендую Вам обязательно посетить *Кржижиковы поющие фонтаны*! Представления идут вечером, и репертуар в разные вечера может сильно различаться, так что узнайте его заранее. Фонтаны, «поющие» или «танцующие» под классическую музыку, можно наблюдать во многих городах мира, в том числе в Москве. А вот Кржижиковы фонтаны танцуют под саундтрек из «Властелина колец» или «Титаника». Я смотрел представление, на котором звучала музыка групп Scorpions, Metallica и Queen — понравилось чрезвычайно!

Даже если цель Вашей поездки — Прага, не стоит забывать, что на территории Чехии есть еще много интересных мест. И не только Карловы Вары, о которых я уже упоминал. Достоин посещения замок Конопиште, весь увешанный охотничьими трофеями эрцгерцога Фердинанда и его же богатейшей коллекцией оружия. Кстати, на прилегающей к замку территории расположены рестораны, в которых можно попробовать блюда из дичи. Также обязательно посетите Костницу, которая расположена в городе Кутна Гора. Она производит жесткое, ни с чем не сравнимое впечатление.

Наконец, если Вам очень хочется дополнить свою поездку в Чехию отдыхом на воде, наведайтесь в аквапарк «Вавилон», расположенный на некотором удалении от Праги. Привезти Вас в аквапарк и забрать оттуда может Ваш туроператор. Фактически Вы заплатите ему за трансфер. Можно также самостоятельно доехать до городка, где находится «Вавилон», на междугороднем автобусе. Мы в свое время так и сделали.

ИСПАНИЯ

Испания — также чрезвычайно интересная страна, которая в туристическом плане разделяется на несколько регионов. Самая популярная и посещаемая ее часть — Каталония со столицей Барселоной, рядом с которой расположены курортные зоны — Коста-Брава и Коста-Дорада. Здесь около городка Салоу расположен «Порт Авентура» — испанский аналог Диснейленда. Неподалеку и Фигейрас, где находится дом-музей Сальвадора Дали. Не так уж далеко от Барселоны и до маленькой горной страны Андорры.

А главное — сама Барселона — волшебный, замечательный город! Архитектура исторического центра, прогулочная Рамбла с ее обязательными мимами, великолепные здания, созданные гениальным Антонио

Гауди... Очень рекомендую посетить парк со знаменитой изогнутой скамейкой, также обустроенный Гауди. Сидите на Рамбле, потягиваете «Сангрию» из полулитрового (а лучше — литрового) бокала — красота! Я сам уже несколько раз бывал в Барселоне и собираюсь приезжать туда вновь при каждой возможности. Тем более что в последнее время при поездке на отдых в Испанию обычно ставят полугодовую шенгенскую визу, что резко упрощает следующие поездки в Европу.

Однако в Испании есть много чего интересного помимо Барселоны и ее ближайших окрестностей. Прежде всего это Андалузия. Так, приехав в Гранаду, Вы можете посетить дворец Альгамбру и сады Хенералифе — созданный маврами рай на земле. Там же Вы увидите настоящее фламенко, которое танцуют испанские цыгане, живущие в домах-пещерах. Далее — Кордоба с ее знаменитой Мескитой, которая, как понятно из названия, сначала была огромной мечетью, а потом оказалась частично переделана в католический храм. Здания в стиле «мудехар» и гостиницы в мавританском стиле... А еще Севилья с роскошными дворцами, храмами и пристрастием к корриде. Не забудьте попробовать фирменное блюдо юга Испании — rabo d'oro, тушеный бычий хвост. Вкусно! И все это только в Андалузии. А ведь есть еще Валенсия, Сарагоса, Толедо, Мадрид.

Кстати, на мой взгляд, Мадрид не так интересен, как Барселона или Андалузия. Но и в нем есть на что посмотреть. К тому же именно в Мадриде находится знаменитая галерея Прадо.

Как за одну поездку посетить все перечисленные города, которые к тому же расположены на довольно обширной территории? Думаю, есть два варианта.

- Прилетев в Испанию, можно взять напрокат машину и постепенно все объехать. Если у Вас есть в запасе месяц — вариант неплох.
- Если же Вы хотите все посмотреть за относительно небольшое время, приобретите автобусный тур «Классическая Испания». Вы прилетаете в Барселону, откуда и организован тур. После знакомства с городом садитесь в автобус, и путешествие начинается: Валенсия, Аликанте, Гранада, Кордоба, Севилья, Мадрид. Из Мадрида днем заезжаете в Толедо — там недалеко, ночуете опять в Мадриде. Оттуда — в Сарагосу и вновь в Барселону, откуда можно улетать домой. Весь тур укладывается в стандартные 8 дней/7 ночей. Все ночевки — исключительно в отелях, самый длительный переезд

между городами — 6 часов. Если график позволяет, можете после этой поездки еще недельку отдохнуть в районе Барселоны. Только небольшое предостережение: компания, которая организует на месте тур «Классическая Испания», судя по отзывам, работает на высоком уровне. Я, к сожалению, воспользовался услугами другой компании, организующей тур «Великолепная Испания». Это гнусная подделка, *очень не рекомендую*! Если бы у нас вообще не было экскурсовода, мы бы и то получили больше удовольствия. А сама Испания, конечно, чрезвычайно хороша!

Первая в моей жизни поездка на отдых за рубеж была именно в Испанию. Когда впервые попадаешь за границу, обычно испытываешь сильный шок. Для меня главной причиной шока была чистота. Идешь по набережной Салоу: море, дальше городской пляж. Еще дальше прогулочная часть набережной — широкая, вся в мраморе, с двух сторон обсаженная пальмами и *чистая*. Как будто нет ни ветра, который заносит песок с пляжа, ни отдыхающих, которые мусорят. Едешь по скоростной автомагистрали: в одну сторону шесть полос, в другую столько же. Посередине разделительная полоса, на которой растут кусты роз высотой 2,5 метра — и так на протяжении десятков километров, по всей длине этого участка трассы. Зато когда потом приезжаешь в Турцию — в городе мусор на тротуарах, между отелями по мостовой бегают куры. Все привычно, никакого шока. Азия-с!

ИТАЛИЯ

Думаю, рассказывать о красотах Италии, а также о ее культурных и исторических достопримечательностях ни к чему. Уж это-то и так все должны знать!

В Италии возможен как пляжный отдых — в Римини, на Капри, на Сицилии и в других местах, так и экскурсионный. Из Римини можно легко заехать в Венецию и во Флоренцию, а до Сан-Марино — вообще рукой подать.

Италия не очень большая страна. От любого города до моря можно доехать максимум за час-полтора! Например, из Рима Вы за час с небольшим доберетесь до пляжей в Остии на городском общественном транспорте. Проезд летом 2006 года стоил 1 евро в одну сторону. Сначала садитесь на метро, потом — на пригородную электричку.

А потом, если хотите, еще успеете сесть в Остии на автобус, идущий от привокзальной площади вдоль берега мимо платных и бесплатных пляжей.

Если же Вы хотите посмотреть все основные регионы Италии за одну поездку, можете приобрести автобусный тур «Классическая Италия», который в разных вариантах предлагают многие туристические агентства. Сперва Вы прилетаете в аэропорт Римини, а дальше поездка будет строиться примерно по следующей схеме: Римини — Сан-Марино — Венеция — Болонья — Флоренция — Пиза — Рим — Неаполь — Помпеи — Капри — Сорренто. Улетаете из Неаполя. Можете приобрести и тур, идущий в обратном направлении: с юга (от Неаполя) на север (к Римини). Вся программа укладывается в стандартные 8 дней/7 ночей. Автобусные переезды только дневные, ночуете в отелях. И все же, если у Вас останется время, рекомендую после такого тура задержаться еще на недельку, чтобы отдохнуть и перевести дух, например, на пляжах Римини.

ГРЕЦИЯ

В этой стране имеется множество совершенно различных туристических направлений. Возможна экскурсионная программа по материковой части Греции: автобусный тур, в рамках которого Вы посещаете Афины с Акрополем, Салоники, Дельфы, Метеоры, Микены, Коринф. После этого можно отдохнуть на пляжах полуострова Халкидики. По моим впечатлениям, самая непривлекательная часть этой программы — как раз Афины. Нет, Акрополь хорош, хотя толпы туристов там невообразимые. А вот в оставшейся части города, особенно чуть подальше от центра, все застроено какими-то малоаппетитными 5–7-этажными домами — точь-в-точь наши хрущобы. Грязновато, бедновато. Совсем не похоже на сказку!

Наоборот, небольшие городки, горные дороги, утопающие в зелени, и рядом море — вот где красотища!

Второй вариант отдыха — спокойный пляжный отдых на островах, коих в Греции множество — только выбирай! Тут и Родос, и Санторини.

Особняком стоит Крит. Остров большой: на нем не только пляжи, но и достопримечательностей хватает. К примеру, тот же Кносский

дворец. Обычно отдых на Крите проходит отдельно от остальной Греции. Вы прилетаете прямо на остров и улетаете оттуда же.

Отдых на Крите, как и на Кипре, идеально подходит для самостоятельного автотуризма. Прилетаете, арендуете на месте автомобиль и колесите по всему острову, возвращаясь в отель лишь на ночь.

АНГЛИЯ

Англия — великая страна. Бывший центр самой обширной в мировой истории Британской империи. Особенностью отдыха в Англии является его высокая стоимость. Фунт стерлингов до сих пор остается одной из самых дорогих валют в мире. А общественный транспорт в Лондоне: метро, автобусы и такси — пожалуй, самый дорогой среди всех европейских столиц.

По моему мнению, ехать в Англию имеет смысл лишь *после того, как Вы посетите много других европейских стран*. Тогда Вы сможете в полной степени понять, насколько она *особенная* и как сильно отличается от всей остальной Европы. Мое впечатление было таким: англичане не скрывают и даже немного выставляют напоказ, что процветание страны изначально было основано на силе денег и оружия. Причем оружие не всегда принадлежало государству. Так, значительную роль в расширении империи и завоевании Индии сыграли самые большие и самые вооруженные в мире английские торговые корабли.

Что в Англии бросается в глаза, явно отличая ее от других европейских государств? Дворец французских королей — Версаль — выстроен с явной претензией на внешнюю роскошь. А дворец английских королей — Виндзор — это замок XI века, обустроенный еще Вильгельмом Завоевателем. Снаружи он до сих пор выглядит как здание, имеющее чисто военное значение. Между нами говоря, за прошедшие столетия его сильно надстроили и приукрасили, впрочем, совершенно не изменив стиля. Другой пример: английские музеи. По большей части они *практичны*. Особенно это заметно в Музее натуральной истории в Лондоне или в Военно-морском музее в Гринвиче. Многие экспонаты в них можно и нужно трогать руками, чтобы понять, как тот или иной предмет действует и работает. Интерактивные конкурсы, загадки, викторины — смысл всего этого в том, что музеи должны участвовать в обучении подрастающего поколения. Данный принцип

был введен еще в те времена, когда молодые англичане, повзрослев, становились администраторами в обширных владениях Британской империи по всему земному шару.

Перекусить в Лондоне дешевле всего (и в чисто английском стиле) в одном из многочисленных пабов. Только обратите внимание: не в каждый паб пустят с детьми. На это у паба должна быть отдельная лицензия.

Обязательно сплавайте на кораблике по Темзе. Такую прогулку можно совместить с поездкой в Гринвич. И сам городок с парком вокруг него, и Военно-морской музей, и Гринвичская обсерватория, где проходит нулевой меридиан, разделяющий мир на два полушария, весьма интересны.

Тауэр и Виндзор, здание Парламента и Вестминстерское аббатство, Гайд-Парк, Сити и Собор Святого Павла — этого хватит и на неделю, и на две. А еще в Лондоне работает лучший гид, которого я когда-либо встречал в своей жизни, — Крис. Невысокий, худенький, чем-то похожий на воробушка. Иногда ходит с зонтом-тростью. Крис проводит экскурсии по Британскому музею и Тауэру, причем на русском языке. В Тауэре он, помимо всего прочего, расскажет Вам о династии замковых воронов и о специфических целительных свойствах доспехов Генриха VIII. Русским Крис владеет в совершенстве. Мне говорили, что он вроде бы женат на русской. О Крисе упоминают многие туристы, приезжавшие в Англию. Если попадете к нему на экскурсию, считайте, что Вам крупно повезло!

В Лондон неплохо приезжать и за покупками. На Оксфорд-стрит Вас ждет отменный шопинг, а на Сэвил-Роу продаются лучшие в мире костюмы индивидуального пошива.

Кроме Лондона в Англии есть немало интересных городов и местечек. Оксфорд и Кембридж, Бат, Манчестер и Ливерпуль, а также Шотландия и Ирландия, куда несложно переправиться на пароме. Как видите, программа рассчитана либо на месяц интенсивных разъездов, либо на несколько менее продолжительных поездок. Хорошо, что визы в Англию дают сразу полугодовые.

Существует также вариант комбинированной поездки — Лондон плюс Париж. Из одной столицы в другую Вас перевезет поезд-экспресс, проходящий под Ла-Маншем.

БОЛГАРИЯ

По большей части отдых в этой стране чисто пляжный. Погода летом неплохая, местная кухня тоже вполне недурна. Только Черное море — далеко не лучшее море в мире! Желудочные инфекции косят толпами детей, да и некоторых взрослых. И это не расстройство желудка, обычное для Египта. Здесь температура повышается до 38–39 градусов, возможна госпитализация. Так что хорошая медицинская страховка при поездке *обязательна*.

Дешевизна отдыха в Болгарии скорее мнимая. Если Вы покупаете готовый тур в недорогой отель, уровень обслуживания напомнит Вам пансионаты советских времен. А если выбираете более достойный отель, например «Адмирал» или «Мелия Гранд Эрмитаж» на Золотых Песках, поездка сразу перестанет быть дешевой. Можно арендовать апартаменты на месте: если семья большая, это явно выгоднее. Кроме того, общие затраты на поездку зависят прежде всего от цен на авиабилеты.

Самый большой плюс Болгарии заключается в том, что оттуда можно на автобусе доехать до Стамбула. Вы можете заказать стандартный двухдневный тур у туристической компании прямо на месте. А можете организовать поездку в Стамбул самостоятельно. Тем более что добираться до него от Золотых Песков или Солнечного Берега ближе, чем с южного побережья самой Турции. Так что если уж едете в Болгарию, обязательно посетите Стамбул!

ВЕНГРИЯ

Это была самая убогая из всех моих поездок на отдых за рубеж. Сельскохозяйственная страна, что-то посмотреть можно в Будапеште, но на это достаточно двух дней. Еще можно доехать до Эгера и Токая. В общем, если Вы путешествуете по Европе на машине, заехать в Венгрию на несколько дней вполне можно. А отдельной недельной поездки Венгрия явно не стоит.

Из достопримечательностей порекомендую венгерские купальни. Естественных водоемов в стране мало, а купаться хочется — вот венгры и понастроили купален. Вода в них разной температуры, есть водопады, водовороты, массажные струи, сауны. Часто вместо воды используется

чай. А некоторые купальни совмещены с аквапарками. В Будапеште купальня под открытым небом с подогреваемой водой работает в любое время года. Зима, снег лежит — а в купальне стоят по грудь в воде пенсионеры. И играют в шахматы на установленных тоже прямо в воде досках.

СКАНДИНАВСКИЕ СТРАНЫ

Посещение Финляндии и туры по скандинавским странам на пароме — один из самых недорогих вариантов отдыха в Европе. Особенно удобен он для жителей Санкт-Петербурга. Проехав через Финляндию, на пароме можно добраться до Швеции и Дании. Недорогой, спокойный отдых на несколько дней.

Кстати, те, кто зарегистрирован в Санкт-Петербурге, имеют возможность на льготных основаниях получить финскую визу, а потом — долгосрочную визу и шенген.

ПОПУЛЯРНЫЕ КУРОРТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Все популярные курортные направления объединяются простыми принципами: *«Чтобы было море и солнце; чтобы лететь недолго и недорого»*. Раньше каждое лето основная часть жителей страны стремилась провести отпуск на Черном море — в Сочи, Крыму или Абхазии. Или же на Балтике — на Рижском взморье. Сейчас же значительная часть отдыхающих предпочитает отдыхать не в Сочи и Крыму, а в Турции и Египте. И неудивительно: злые языки говорят, что авиабилет Москва — Сочи — Москва в сезон стоит столько же, сколько недельный тур системы «все включено» (сюда входят: авиаперелет в оба конца, трансфер, размещение в отеле, питание, страховка) в египетский трехзвездочный отель или на Кипр с полупансионом. При этом Черное море — далеко не Средиземное и не Красное! А сервису в Сочи далеко до уровня обслуживания в Турции или на Кипре. Я, например, уже много где побывал. Но на Черном море впервые оказался только в 2009 году, когда поехал в Болгарию. При случае я с удовольствием съезжу в Крым и Одессу. А вот Сочи как вариант отдыха я просто не рассматриваю.

Другой вопрос, что мне тяжело все время валяться на пляже, лишь иногда выезжая на псевдоэкскурсии к какому-нибудь местному водопаду. Кому-то хватает пляжа, солнца и неограниченного количества алкоголя, который наливают в рамках «все включено». Кто-то всю ночь «тусуется» на дискотеках, а потом спит до вечера. А вот мне так отдыхать скучно! Побывав в Мармарисе, я понял, что мне такая поездка приносит значительно меньше удовольствия, чем та же Испания, где есть и пляжный, и экскурсионный отдых, или Чехия, где отдых на 100 % экскурсионный. И все же у многих популярных курортных направлений есть свои изюминки, которые мы и обсудим ниже.

ЕГИПЕТ

Как обычно воспринимают отдых в Египте наши соотечественники? Главное для них — это солнце и Красное море: кораллы, рыбки, одним словом, красота! И еще «все включено». Ну, можно на пирамиды съездить. Вот, собственно, и все. А между тем стоит присмотреться к тому, как отдыхают в Египте англичане. Которые длительное время контролировали эту страну и, безусловно, толк в отдыхе знают.

Самый традиционный для англичанина отдых в Египте — *круиз по Нилу*. Вспомните классический роман Агаты Кристи «Смерть на Ниле» из цикла об Эркюле Пуаро или экранизацию этого романа, которую довольно часто показывают по телевизору. Сейчас колесные корабли заменены плавучими пятизвездочными отелями (реально у них четыре звезды). В остальном же ничего не изменилось. Приезжаешь рано утром в Луксор, сразу же идешь на экскурсию в Карнакский храм. Потом заносишь вещи на корабль и переправляешься через Нил к колоссам Мемнона и Долине Царей. Вдоволь полазив по гробницам фараонов, вечером можно прогуляться по Луксору и зайти в Луксорский храм (пристань кораблей как раз напротив). Ночью отплытие.

Нил между Луксором и Асуаном — самое живописное место в Египте. Берега зеленые — пейзаж, прямо скажем, для этой страны не совсем привычный. На берегах домишки, коровки, феллахи (крестьяне). Вот выглянули какие-то старые развалины... Движение по реке вверх и вниз оживленное. Плывешь, загораешь на верхней палубе, смотришь на эту красоту. Стало жарко — нырнул в бассейн (он тут же, на верхней палубе). Вынырнул из бассейна — лежишь, загораешь, попивая пивко или свежевыжатый апельсиновый сок, читаешь книгу. Периодически

корабль-отель пристает к берегу. Вы высаживаетесь и идете на экскурсию в очередной храм в Эдфу или в Комомбо. И наконец — Асуан! Нил после плотины разливается, между протоками — живописные островки, на одном из которых расположен Ботанический сад Китченера. В нем одних только пальм 124 вида. Попасть в этот сад можно исключительно по воде. Еще южнее Асуана, на границе с Суданом, находятся храмы, построенные Рамзесом II в Абу-Симбеле. В дальней комнате главного храма, в которую луч солнца попадает только один день в году, сидят египетские боги. Пока Вы не съездили туда и не посмотрели в глаза этим богам — Вы еще не в полной мере побывали в Египте.

Обратите внимание: такую поездку следует планировать заблаговременно, а не приобретать на месте. На корабле Вам обеспечивается полный пансион с трехразовым питанием. Выкупив путевку заранее, Вам достаточно забронировать отель в Хургаде, где Вы остановитесь *до* выезда в круиз и *после* возвращения из него. Если же Вы сначала оплатите всю поездку в Египет (включая отель) и лишь на месте приобретете билеты на круиз, получится, что за три-четыре ночи Вы *оплатили размещение и питание дважды* (в отеле и на корабле), в чем нет никакого смысла.

ТУРЦИЯ

У курортов южного побережья Турции есть две основные, взаимно дополняющие друг друга специализации: отдых с детьми и женский секстуризм. Исторических и культурных достопримечательностей в районе Антальи и Мармариса практически нет, а на одном море и пляжах далеко не уедешь. Вот практичные турки и стали специализироваться в том, что зависит только от их усилий!

Во многих отелях для детей предлагаются, с одной стороны, весьма льготные условия, а с другой — развитый сервис. Детская анимация, продолжающаяся с утра до вечера, позволяет многим родителям спихнуть своих чад на аниматоров, а самим лежать на солнышке и отсыпаться. Или заливать глаза алкогольными напитками, количество которых в программе «все включено» ничем не ограничено.

Кроме того, практикуется специфический сервис для дам, приехавших в Турцию отдохнуть и развеяться. Условно считается, что мужской персонал отеля входит в программу «все включено». В этой игре

участвует большинство турок побережья, прежде всего обслуживающий персонал отелей, клубов, баров, ресторанов, массажных салонов и других заведений. И мужиков можно понять! В большинстве своем работники многочисленных заведений курортной зоны — мужчины из близлежащих сельскохозяйственных районов, нанятые на сезон. Основная их часть — не турки-анатолийцы, близкие к европейцам, а курды. Им платят мизерную зарплату. Если какой-то более существенный доход и формируется, то скорее за счет чаевых. А ведь далеко не у всех есть возможность получать чаевые. Интеллектуальный уровень невысок. Как же развлечь себя? Вот и идет соцсоревнование: кто больше женщин соблазнит за сезон. 13 «побед» — слабый результат, 60 — уже куда ни шло. Думаю, понятно, зачем приезжают в Турцию многие одинокие мамаши с детьми.

На мой вкус, чисто пляжный отдых (а ничего, кроме этого, курорты юга Турции предложить не могут) невыносимо скучен. Каждый вечер напиваться, отрываться в клубах до утра, а потом спать до обеда — тоже не мой вариант. Впрочем, в Турции есть интереснейший город, который мне нравится посещать. *Стамбул*. Я приезжал туда уже несколько раз и обязательно буду возвращаться снова и снова. Но о нем мы поговорим ниже — в разделе, посвященном краткосрочному отдыху.

КИПР

Многие воспринимают Кипр примерно так же, как традиционный отдых на юге Турции: море, солнце, пляж — и все. И очень зря! Кипр издревле был перекрестком морских путей Средиземноморья. Кто его только не завоевывал и кто только на нем не жил. После всех этих завоеваний остались многочисленные сооружения: замки крестоносцев, остатки древних греческих городов. К этому добавьте православные монастыри — от небольших деревянных церквушек XIV–XV веков, находящихся под охраной ЮНЕСКО, до великолепного Киккоса. А еще есть замечательная деревушка Лефкара, где делают уникальные изделия из серебра. Не забудьте и о весьма разнообразной природе Кипра — от более каменистых, но при этом заросших цветами прибрежных районов до сосновых лесов горного Троодоса. В одной из деревушек, расположившихся посреди соснового леса, я очень люблю обедать.

Лучший вариант правильного отдыха на Кипре — *арендовать машину и на ней объехать весь остров*. Большинство классических груп-

повых экскурсий там дорогие и бестолковые. С Вас могут запросить 50–70 кипрских фунтов (все цены привожу по состоянию на 2007 год) лишь за то, что довезут до скалы, около которой выходила из моря Афродита. А по пути покажут какие-нибудь раскопки, ведущиеся вдоль дороги. А кипрский фунт, пожалуй, самая дорогая валюта из тех, с которыми мне доводилось иметь дело. В 2007 году он стоил дороже английского фунта — около 68 рублей. Правда, сейчас Кипр перешел на евро.

Аренда малолитражки в том же 2007-м обходилась в 18–25 кипрских фунтов в день, за который можно проехать половину острова или посетить все сколь-нибудь интересные объекты в Троодосе. А это, уверяю Вас, немало! Если Вы поселитесь в Лимассоле (центр транспортной сети греческой части острова), на обследование Кипра может хватить четырехпяти дней. Один-два дня — на западную часть острова (с Пафосом) и северо-запад (с источником Афродиты). День — на Троодос, включая посещение монастырей и церквушек этого района. День — на Никосию/Лефкосию; по дороге можете заехать еще куда-нибудь в центре острова. И еще один день — на восток острова с деревушкой Айя-Напа, где, кстати, можно организовать прогулки по морю: они там самые недорогие. Чуть дальше Айя-Напы находятся кипрские поющие фонтаны.

Дороги на Кипре отменные даже в горных районах. Везде указатели, разметка. Там, где надо снижать скорость, активно используются «лежачие полицейские», которые в обязательном порядке маркируются. У российских водителей могут возникнуть некоторые трудности с переходом на левостороннее движение. Но и тут все организовано на высшем уровне! У арендованного Вами автомобиля номер будет *красного* цвета, и все водители-киприоты станут обеспечивать Вам режим наибольшего благоприятствования: пропускать, прощать ошибки и огрехи. Красный номер = турист = благодетель острова! Причем это ничуть не ущемляет чувство собственного достоинства местного населения. И это правильно: Вы уедете, а они останутся. При своем чувстве собственного достоинства и Ваших денежках.

Кипром длительное время управляли англичане, и налаженный ими *порядок* чувствуется до сих пор. Злые языки говорят, что Крым и Кипр по климату и природе очень похожи. А чтобы навести в Крыму порядок и организовать все на должном уровне, не помешало бы, чтобы его завоевали англичане и поуправляли им лет этак двести. Так или иначе, добродушие и гостеприимство киприотов настоящие, а не показные. И особенно сильно это проявляется в местной кухне.

Боже мой, как на Кипре умеют готовить мясо! Это ужас какой-то, особенно для людей, склонных к полноте. Я там за 12 дней набрал 7 кг, хотя регулярно ходил в спортзал и часто плавал в море. Если Вы окажетесь на Кипре, рекомендую обязательно попробовать баранину, тушенную по-пиратски, и знаменитое кипрское мезе. Как его выбрать? Секрет простой: если в нескольких расположенных рядом ресторанчиках стоимость мезе различается, имеет смысл заказать блюдо там, где оно *дороже*. Скорее всего, не ошибетесь. Да, и заказывается порция как минимум на двоих, а обычно ее и на троих оказывается более чем достаточно.

Кипр прекрасно подходит и для организованных поездок, и для самостоятельного туризма. Скорее всего, самостоятельная покупка билетов плюс аренда недорогого жилья на месте выйдет дешевле, чем обычный тур. А вот горящая путевка может оказаться даже дешевле, чем самостоятельная поездка. Одно могу сказать: если недельный тур на Кипр в сезон стоит дешевле, чем авиабилет в Сочи и обратно, однозначно нужно лететь на Кипр. И забыть о Сочи.

ИЗРАИЛЬ

Наравне с Италией, Испанией и лучшими из азиатских туристических направлений Израиль — то место, где близко расположены зоны полноценного пляжного и отличного экскурсионного отдыха. В этом отношении страна всегда была уникальной. Да и вообще: знаете ли Вы еще хоть один город на Земле, имеющий такое же значение для истории и особенно религии, как Иерусалим? С тех пор как въезд в Израиль стал для россиян безвизовым, эта страна объективно является одним из приоритетнейших туристических направлений.

Правда, на момент написания этой книги из всех наших авиакомпаний прямые регулярные рейсы в Израиль осуществляла в основном «Трансаэро». И цены на билеты были не очень дешевыми, что отражалось на стоимости организованных туров. Но, с другой стороны, туры могут быть организованы и на основе чартерных рейсов. В таком случае билеты выйдут дешевле. Кроме того, Израиль замечательно подходит для самостоятельных поездок, особенно после введения безвизового въезда в страну. Если Вы предпочтете такой вариант, то можно заранее купить билеты подешевле. Либо приобрести у одной из ведущих мировых авиакомпаний билеты на самолет, летящий из Москвы в Тель-Авив

с пересадкой в каком-нибудь аэропорту. Такие билеты могут стоить дешевле, чем билеты «Трансаэро» на прямой перелет Москва — Тель-Авив. При этом их часто можно купить даже в последний момент. Рекомендую рассмотреть как вариант транзитный перелет Москва — Стамбул — Тель-Авив, осуществляемый авиакомпанией «Турецкие авиалинии» (Turkish Airlines). Стоить билеты, скорее всего, будут дешевле, чем на прямой рейс. Промежуточная посадка осуществляется в аэропорту Стамбула, в котором есть ряд хороших магазинов дьюти-фри и четко организована работа персонала. А «Турецкие авиалинии» — отличная авиакомпания, далеко превосходящая «Трансаэро» по уровню обслуживания на борту. Хотя, конечно, прямой перелет перенести легче, особенно когда Вы путешествуете с детьми. В общем, смотрите, думайте, решайте.

Отель можно забронировать или через российское турагентство, или напрямую через сайт отеля. Или через сайты booking.com, hotels.com либо их израильские аналоги. Трансфер из аэропорта в отель можно заказать через турагентство, если оно бронирует Вам номер, или непосредственно в отеле, если Вы бронируете номер сами. Можно также договориться на месте и рассчитаться долларами. Кстати, в Израиле во многих местах, особенно с таксистами и в магазинчиках Старого города в Иерусалиме, можно рассчитываться как долларами, так и шекелями. Иногда шекелями чуть выгоднее, а иногда наоборот. Что же до обратного трансфера из отеля в аэропорт, то в отелях Иерусалима и Тель-Авива (а также, думаю, Нетании и всех остальных крупных городов) эта система налажена безукоризненно. Как для групп, так и для индивидуальных туристов.

Поговорим об основных курортных зонах Израиля. Их, собственно, две:

- зона Средиземного моря — Тель-Авив, Нетания и т. д.;
- зона Красного моря — Эйлат.

Вы можете также отдыхать на Мертвом море, только как море оно довольно специфическое. Плавать там толком нельзя, нырять вообще опасно для здоровья. Капля воды попадет в глаз — уже больно! Поэтому отдыхающие заходят в море, аккуратно ложатся на спину и лежат, благо вода держит. Рекомендую во время одного из визитов в Израиль съездить на Мертвое море и искупаться в нем. А там уж решать, хотите ли Вы при случае провести здесь несколько дней или одного визита достаточно.

Вернемся к основным курортным зонам. На средиземноморском побережье Израиля можно отдыхать и купаться в море примерно по тому же графику, что и на Кипре. То есть в мае температура воды составляет примерно 18 градусов, в конце месяца уже потеплее. С июня по начало октября — высокий сезон. Да и в начале ноября, когда в Москве уже холодрыга, температура воздуха в Тель-Авиве может достигать 25–28 градусов тепла. И вода в море теплая. Кроме того, самое время ехать на экскурсию к Мертвому морю и в Масаду. На Мертвом море тепло и можно купаться. А в древней еврейской крепости Масада на вершине скалы температура воздуха «всего» 30 градусов (летом же запросто доходит до 50!). С любого из средиземноморских курортов — что от Тель-Авива, что от Нетании — доехать до Иерусалима и других близлежащих исторических достопримечательностей, таких как Вифлеем, Иерихон, река Иордан, озеро Кинерет, можно легко и быстро. Хотите — на междугородних автобусах, хотите — с организованными экскурсионными группами. Да хоть машину арендуйте или наймите водителя с машиной! Только не забывайте, что те же *Вифлеем и Иерихон — арабские территории*. Чтобы попасть внутрь, существуют свои правила. Поэтому самый простой вариант — ехать с организованной группой.

Если же Вы хотите отдохнуть в Израиле зимой, например на Рождество и Новый год, на средиземноморском курорте будет холодновато. Тогда основной вариант для Вас — Эйлат. Он находится на Красном море, на небольшом участке побережья, отвоеванном Израилем у арабов. Сейчас отношения между бывшими противниками значительно более добрососедские, и расположенный неподалеку пограничный переход — самый близкий путь из Израиля в Петру. Петра — главная туристическая Мекка Иордании. Одно из новых семи чудес света, волшебный каменный город, высеченный в ущелье таинственными набатеями. Быть в Эйлате и не посетить Петру — просто преступление! Как поехать в Петру из Эйлата? Организованный тур — самое правильное решение. А вариантов таких туров — хоть с русскоязычными гидами, хоть с англоговорящими — в Эйлате найдется множество.

Если Вас интересует не только купание в море, но и подводный мир: кораллы, рыбки, дайвинг, сноркелинг — это еще один довод в пользу Эйлата. Все-таки в Красном море более интересный и богатый подводный мир, чем в Средиземном. Одна беда: от Эйлата до Иерусалима ехать 5–6 часов. Для Израиля, который сам по себе очень небольшой,

это *много*. Данное затруднение обычно обходят, разбив поездку на две части. Сначала Вы живете в Иерусалиме и погружаетесь в историю. А потом переезжаете в Эйлат и погружаетесь в море. Плюс, возможно, в один из дней посещаете Петру. Или наоборот. Соответственно, планируете два отеля: один — в Эйлате, другой — в Иерусалиме. Единственный ощутимый минус зимнего отдыха в Эйлате — *ветер*. Вода в Красном море всегда теплая, ее температура никогда не опускается ниже 22 градусов. Но когда начинает дуть холодный ветер с гор, хочется закутаться в ветровку, если не в пальто. Не то что в море — в подогреваемый до 35 градусов бассейн отеля лезть не хочется! Из семи дней, которые я провел в Эйлате на Новый год — 2008, три были ветреными. В оставшиеся четыре дня можно было нормально купаться хоть в море, хоть в бассейне. В то же самое время мои друзья отдыхали в Шарм-Эль-Шейхе в Египте. Там не было ни одного дня, когда дул такой холодный ветер, чтобы даже купаться в море не хотелось! Что есть, то есть.

Основная часть туристических достопримечательностей Израиля расположена в Иерусалиме и его ближайших окрестностях. Рядом с городом находятся Вифлеем, Иерихон, да и Мертвое море с Масадой тоже недалеко. Изучайте путеводители, отзывы туристов, готовьтесь. Всего, что стоит увидеть в Иерусалиме, Вы и за несколько поездок не посмотрите.

Основной язык в Израиле английский, но и по-русски с Вами смогут объясниться многие — как евреи, так и арабы.

Самое правильное при посещении Старого города в Иерусалиме — первым делом зайти в туристическое бюро рядом с Яффскими воротами, взять карту города и уточнить интересующую Вас информацию. А лучше возьмите список лицензированных русскоязычных гидов, созвонитесь с несколькими из них и договоритесь об однодневной пешеходной экскурсии по Старому городу. Опытного гида никакие путеводители не заменят. Осенью 2009 года это удовольствие стоило $200–220 в день. Для группы из нескольких человек (хотя бы для одной семьи) вполне приемлемо. А вот договариваться на месте с гидами-арабами, которые будут приставать к Вам и у туристического бюро, и особенно на Храмовой горе, не рекомендую. Выйдет ненамного дешевле, а по-русски они будут говорить через пень-колоду. Думаю экономить на качестве не стоит. Кстати, когда мы поехали на Мертвое море и в Масаду, пришлось вместо русскоязычной экскурсии заказать англоязычную. И что Вы думаете? Гид оказался профессионалом

и все было отлично понятно не только мне, но и поехавшему со мной 11-летнему сынишке.

Старый город Иерусалима поделен на четыре части («четверти», или «квартала») — христианскую, арабскую, еврейскую и армянскую. У каждой из них свой колорит. Например, арабский квартал — нескончаемый восточный базар. Конечно, все ориентировано на туристов: цены часто завышены, торг обязателен. Однако самые доступные ресторанчики также находятся в арабской части Старого города. Мясо во многих из них готовят вполне неплохо, и свежевыжатые соки очень даже ничего. А вот спиртных напитков в арабских ресторанчиках не подают.

Будете гулять по Старому городу — сразу же уточните, в какое время пускают на Храмовую гору. Обычно *немусульман* пускают туда в течение двух часовых интервалов каждый день. Единственный доступный для немусульман вход на Храмовую гору расположен рядом со Стеной Плача (мусульмане могут пользоваться и другими входами).

Не забывайте, что Старым городом и Масличной горой достопримечательности Иерусалима не исчерпываются. Поедете туда с детьми (да и без детей) — рекомендую посетить «Лифт времени» (Time Elevator). Увлекательное получасовое 3D-шоу, посвященное истории города, полностью озвученное на нескольких языках, в том числе на русском.

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ И КИТАЙ

Можно объездить близкие к России курортные страны и всю Европу. Но приезжая в Юго-Восточную Азию, Вы понимаете: по сравнению с этим Турция и Египет смотрятся очень бледно. Более того, многим начинают казаться слишком пресными и скучными все страны Европы. И таких людей можно понять! Я расскажу кое-что о странах Юго-Восточной Азии, в которых побывал и которые мне пришлись по душе.

ТАИЛАНД

Замечательная страна, отлично приспособленная как для организованного, так и для самостоятельного туризма. Из всех государств Юго-Восточной Азии за Таиландом удерживается безусловное первенство

в качестве страны, в которую приезжают на отдых вновь и вновь. Как и в других наиболее привлекательных туристических направлениях Юго-Восточной Азии, отдых в Таиланде имеет то преимущество, что Вы получаете «все в одном флаконе». Исторические, культурные и архитектурные ценности? Имеются! Пляж, море и любые варианты активного отдыха? Присутствуют! В придачу к этому Таиланд — *настоящая экзотика*. Плюс более чем скромные цены. Правда, на Пхукете они все же повыше, чем в Паттайе. Ну, и огромные возможности для мужиков, которые на отдыхе хотят оторваться по полной. Такой комбинации всего самого лучшего Вы не найдете ни в одной европейской стране.

Вдобавок в Таиланде есть все условия для самостоятельного туризма. Начиная с того, что при наличии российского гражданства въезд туда безвизовый. А в какую европейскую страну Вас пустят без визы? Самая лучшая подборка материалов о самостоятельном туризме в Таиланде (и не только там) размещена на сайте Винского (**http://awd.ru/**). На нем также имеется чрезвычайно полезный форум, где Вы можете в реальном времени отслеживать полезную информацию об интересующих Вас вопросах. А также задавать свои вопросы и получать на них ответы — часто от людей, находящихся прямо на месте событий. При этом между строк сайт пропагандирует определенный образ жизни, которого придерживаются, как можно предположить, сам Винский и многие другие завсегдатаи сайта. Образ жизни далеко не бесспорный, но, безусловно, интересный и привлекательный для многих!

Таиланд включает в себя несколько туристических направлений, отвечающих совершенно разным интересам, целям и вкусам. Значительная часть исторических и культурных достопримечательностей сосредоточена в **Бангкоке** — столице Таиланда. Если Вы впервые в Бангкоке, рекомендую непременно посмотреть королевский дворец. Это великолепный комплекс зданий и сооружений, не имеющий аналогов в мире. Кроме того, мне очень понравилась поездка на небольшой лодочке по каналам, идущим от реки Чао Прайи вглубь жилых кварталов. Если Вы приехали в Бангкок с детьми, обязательно посетите развлекательный парк «Дрим Ворлд» недалеко от Бангкока, организованный наподобие Диснейленда. Удовольствия получите массу!

Паттайя — самый популярный курорт Таиланда. Замечу, самый популярный не значит самый лучший. Купаться в море в какой-то степени можно только в южной части города, на пляжах Джомтьена. Зато

магазинчики и ресторанчики в Паттайе недорогие, ночная жизнь кипит. В самом городе и вокруг него немало интересных для туристов мест. На мой вкус, если Вы будете с семьей, имеет смысл заглянуть в Парк орхидей Нонг-Нуч и аквариум в самой Паттайе. Также к северу от города находится заповедник, в котором, помимо всего прочего, организован большой зоопарк. Мне там очень понравилось. Если же Вы приехали в Паттайю, чтобы «оторваться», то, скорее всего, будете регулярно посещать Go-Go бары на Уокинг Стрит и уделите внимание салонам body-массажа. Все-таки не зря Таиланд считается страной, в которой процветает мужской секс-туризм! Любой белый мужчина в Таиланде изначально воспринимается как полубог (а называют бледнолицых фарангами). И вообще, многие отмечают, что им очень нравится сервис в этой стране, поскольку у местных *генетически правильно гнется спина.* Вы можете почувствовать себя в Таиланде настоящим белым сахибом. И это притом, что Таиланд никогда не был ни завоеван, ни колонизирован ни одной европейской державой. Вдобавок большинство местных жителей — буддисты. Добродушные, улыбчивые, доброжелательно настроенные, всегда готовые помочь. Красота, да и только!

Считается, что ночной отдых в Паттайе хорош, а вот пляжи — не очень. Придется либо плескаться в бассейне при отеле, либо переправляться на острова (Ко Лан, Ко Самет и др.), пляжи которых еще сохранили «товарный вид». В какой-то степени это действительно так. Но есть варианты. В один из приездов в Таиланд мы останавливались в Sea Sand Sun Resort & Spa — четырехзвездочном отеле бунгального типа (то есть живут там в отдельных домиках — бунгало), расположенном к югу от Паттайи. Это практически самый южный из всех отелей Паттайи и ее окрестностей. Недалеко от въезда на его территорию — на противоположной стороне Сукхумвит роад — находится и въезд на территорию парка Нонг Нуч. Так вот, отель весьма достойный, хотя и не самый дешевый: изобилие зелени, вполне приличный песчаный пляж и, более того, довольно чистое море! Я бы никогда не подумал, что такой пляж может оказаться в районе Паттайи. Правда, за все приходится платить. В данном случае определенной платой за пляж и чистое море является удаленность отеля от центра города — 25–35 минут на такси. С другой стороны, для спокойного семейного или романтического отдыха это, может быть, и плюс.

Для первой поездки в Таиланд вполне подойдет классический тур: Бангкок (два-три дня) плюс Паттайя. В случае чего добраться от

Паттайи до Бангкока и обратно можно в любой момент просто и недорого: на такси либо на междугороднем кондиционируемом автобусе. Мы с сыном ездили на таком автобусе, чтобы посетить «Дрим Ворлд». Все прошло отлично, причем такси, работающее по счетчику (taxi-meter), от автобусной станции до парка «Дрим Ворлд» стоило примерно столько же, сколько проезд на двоих из Паттайи в Бангкок. А каждый, кто хотя бы раз побывал в Таиланде, знает, что такси, работающие по счетчику, там весьма недороги.

Кроме того, от Банкгока Вы можете совершить путешествие в Камбоджу. И, перейдя границу, за несколько дней изучить колоссальный храмовый комплекс Ангкор-Ват. Кстати, храм Ангкор-Ват использовался в качестве натуры при съемках первого фильма о Ларе Крофт. Он и на экране смотрится неплохо, а вживую произведет на Вас значительно более сильное впечатление!

Если же Вы хотите, чтобы пляжи в непосредственной близости от Вашего отеля были получше, да и вокруг было почище, — к Вашим услугам отдых на Пхукете или на других островах. Многие опытные туристы переезжают с острова на остров, с пляжа на пляж, чтобы сравнить и решить, где им больше нравится. Только учтите, что отдых на островах обойдется несколько дороже, чем в Паттайе.

Одна из характерных особенностей отдыха в Таиланде — это местный фастфуд. На улицах стоят передвижные тележки-макашницы, на них жарится-парится куча всего самого разного. Часть, конечно, экзотика вроде жуков. Их пробовать не обязательно — тут все на Ваше усмотрение. Зато свежеподжаренные шашлычки из курицы и другого мяса вполне съедобны и стоят недорого. А закусить можно половинкой ананаса. Его Вам порубят на кусочки прямо в целлофановой пленке. Стоит опять же копейки. А какие вкусные в Таиланде ананасы! Вообще, там можно попробовать неимоверное количество различных экзотических (и не очень) фруктов. Дуриан, рамбутаны, личи, мангустины... Но мне больше всего нравятся тайские ананасы, особенно с ярко-желтой мякотью. В России у привозных ананасов вкус совершенно не тот! Да и на тех же макашницах, кроме шашлычков, можно найти немало вкусного, например целую копченую утку. Все это стоит гроши.

Впрочем, и рестораны в Таиланде недороги. Готовят в большинстве из них вполне достойно. Особенно различные морепродукты, а также

знаменитый суп том ям в разных вариантах. Будете заказывать что-то в тайских ресторанах — учтите: все может оказаться очень острым. С непривычки даже огнетушитель может не помочь. Если не любите острого, говорите, чтобы Вам все готовили «no spicy», «natural». *И убедитесь, что Вас поняли!*

Еще один конек Таиланда — **массаж**. Стоимость его весьма невелика, и несложно найти места, где сделают массаж так, чтобы Вам понравилось. Многие из тех, кто приезжает на отдых в Таиланд, заказывают массаж два раза каждый день. С утра — массаж всего тела, а вечером, после того как набегались за день, — расслабляющий массаж ног. Мужчинам имеет смысл попробовать body-массаж. Выбирайте *самый дорогой* массажный салон. Там лучший выбор массажисток, и большинство из них хотя бы как-то разговаривают по-английски. Берите *не самую молодую* массажистку. Вам нужна массажистка с опытом, которая хорошо умеет делать массаж в мыльной пене. В первой и третьей частях процедуры нет ничего особенного. А вот вторая часть, когда Вы лежите под слоем мыльной пены, а массажистка массирует Вас своим телом одновременно сверху и снизу — вот это ка-а-айф!

Лучший способ понять, как отдыхать в Таиланде, — это приехать туда и разобраться на месте. Что я и советую Вам сделать!

КИТАЙ

Строго говоря, Китай находится скорее на востоке Азии; к Юго-Восточной Азии в большей степени относится остров Хайнань, чем страна в целом.

Китай интересен тем, что там Вы найдете и отличные возможности для экскурсионного отдыха, и пляжный отдых на острове Хайнань. Для жителей городов, расположенных на востоке России недалеко от границы с Китаем (например, того же Хабаровска), поездка туда может быть самым доступным и недорогим вариантом заграничного отдыха. Но жителям европейской части страны путешествие в Китай, скорее всего, обойдется существенно дороже, чем отдых в Таиланде. Китай — самая древняя из существующих ныне цивилизаций. Исторических, архитектурных и культурных достопримечательностей в нем не в пример больше, чем в том же Таиланде. Поэтому не факт, что за

одну поездку Вам удастся совместить и экскурсионный отдых в центре страны, и пляжный отдых на Хайнане.

Три ключевых города, в которых (и в окрестностях которых) сосредоточена основная часть исторических и культурных достопримечательностей, — это Пекин, Сиань и Шанхай.

В **Пекине** находится Запретный город с Императорским дворцом. Рядом с Пекином можно подняться на Великую Стену. Если Вы приедете в Пекин с детьми, очень рекомендую посетить пекинский зоопарк. Не менее обязательный для посещения пункт при визите в Пекин — ресторан, где подают пекинскую утку.

Сиань — город, выросший вокруг древней китайской столицы Чанъани. В его центре находится многокилометровый прямоугольник крепостной стены Чанъани. Ширина стены по всей ее длине — несколько десятков метров. Наверху Вы можете взять напрокат велосипед и прокатиться по ней. На то, чтобы сделать один круг, потребуется около часа с учетом периодических остановок для фотосъемки. В центре города есть немало достопримечательностей и просто интересных мест — как внутри стены, так и за ее пределами. Также именно в окрестностях Сианя располагается гробница императора Цинь Шихуанди со знаменитой терракотовой армией.

Шанхай же — самый крупный и самый экономически развитый город Китая. В нем много чего интересного — от суперсовременного района небоскребов на восточном берегу реки до набережной и старого города с Садом скромного чиновника на западном берегу. Вы сможете подняться на обзорную площадку телевышки (пол на обзорной площадке одного из ярусов недавно сделали прозрачным) и сверху посмотреть на небоскребы высотой несколько сот метров. Потом спуститесь на нижний ярус телевышки — в Музей истории Шанхая. Прокатитесь от Шанхая до аэропорта на поезде на магнитной подушке. Состав находится в пути 8 минут, развивая максимальную скорость 440 километров в час. Недалеко от Шанхая — Сучжоу («китайская Венеция») и Ханьчжоу.

Чтобы объехать только главные исторические центры страны, Вам потребуется от 8 до 14 дней. Если время позволяет, можете отправиться на пляж на Хайнань. Или отложите эту поездку до следующего раза.

Как вариант можно приобрести готовый экскурсионный тур. Он стоит недешево, зато о многих организационных трудностях можно будет забыть. Гиды-китайцы станут сопровождать Вас в каждом городе, встречать с самолета (поезда) и провожать до дверей вагона (регистрации на посадку в аэропорту). Говорить с Вами будут на русском языке. Кто-то хорошо, а кто-то — с затруднениями. Впрочем, разобраться с организационными вопросами поможет каждый из них. А вот уровень их работы как гидов может быть весьма различным. Перемещаться между городами на значительные расстояния Вы будете в основном на поездах. Билеты Вам забронируют и приобретут заранее — тут сложностей не возникнет. А мягкие вагоны в Китае (аналог купе в России) весьма недурственны.

Другой вариант: Вы можете путешествовать по стране самостоятельно в сопровождении знакомого китайца или русского, который уже достаточно хорошо ориентируется в Китае. Если у Вас еще нет опыта поездок по Китаю и Вы не умеете читать иероглифы, путешествовать в одиночку я бы не рекомендовал.

Еще одна особенность Китая — местная кухня. По разнообразию и изощренности рецептов и технологий приготовления различных блюд китайская кухня наряду с французской прочно удерживает первое место в мире. Мне она очень нравится. Нужно понимать, что с настоящей китайской кухней лучше всего знакомиться именно в Китае. Да и в самой стране немало разных регионов, кулинарные традиции которых сильно отличаются друг от друга. Пробуйте, дегустируйте, составляйте свое мнение, отшлифовывайте свои кулинарные предпочтения! Например, в предыдущий приезд в Китай мне с моими детишками особенно понравились собачатина и утка со вкусом рыбы.

Несколько слов о пляжном отдыхе в Китае на острове **Хайнань**. По стоимости этот вариант (Вы прилетаете прямо на Хайнань и с него возвращаетесь обратно, не выезжая на экскурсии в материковую часть Китая) вполне сравним с посещением Таиланда. Виза может быть поставлена по прилету. А при организованном отдыхе Вас могут включить в групповую визу. В этом случае в загранпаспорт, кажется, даже штампов не ставят. В бухте Ялуньвань отдых вполне неплохой. А вот если Ваш отель будет в бухте Дадунхай, китайцев вокруг, в том числе на пляже, может оказаться слишком много, особенно в выходные. Достопримечательностей на острове практически нет. Зато море теплое, пляжи песчаные. Китайская кухня тоже ничего. Неплохо готовят морепродукты.

Мне почему-то особенно понравились крабы на пару. Можно съездить на термальные источники (или не источники, а просто бассейны с горячей водой — кто его знает!). Бассейнов разных множество: и с водой, и с чаем, и с водкой. А главный хит — бассейны с рыбками, которые «целуют» тебя, обкусывая с тела ороговевшую кожу. Я думал, такое есть только в Японии. Что характерно, стоит поездка на источники совсем недорого.

Во время одной из «творческих командировок» я жил на Хайнане в отеле Crowne Plaza***** в бухте Ялуньвань. Там я написал солидную часть этой книги, а заодно неплохо отдохнул. Crowne Plaza — скорее бизнес-отель, чем пляжный. Вторая линия, есть свой пляж, правда, через дорогу от отеля. Хороший пляж, песчаный, только маленький. Инфраструктура отеля выше всяких похвал! Сам он построен в китайском стиле. Говорят, в бухте Ялуньвань он такой один — остальные отели построены в совершенно стандартной интернациональной манере. Огромное количество ресторанов на любой вкус: и более дорогие, и вполне демократичные. Двухэтажный торговый центр. Вечером на центральной площади отеля — концерты, живая музыка. Играют группы из Колумбии и с Филиппин. Но самый главный плюс отеля — номера! Площадь даже стандартного сингл/дабл — 60 м², планировка и обстановка весьма хороши. Если будете планировать поездку на Хайнань, рекомендую рассмотреть этот отель как один из вариантов размещения.

ОСТРОВ БАЛИ (ИНДОНЕЗИЯ)

Как сказал один мой хороший знакомый, узнав, куда я лечу: «Желаю тебе хорошо отдохнуть на острове Бали. Это — рай на земле!»

Бали — основной курорт Индонезии. Лететь туда из Москвы чуть дольше, чем в Таиланд. Так, если в Бангкок, Паттайю или Пхукет можно добраться за 9–10 часов, то рейс Москва — Денпасар (столица Бали) займет все 12,5 часа. И это если лететь прямым беспосадочным рейсом с «Трансаэро». Если же лететь с «Сингапурскими авиалиниями» с промежуточной посадкой в Сингапуре, дорога займет еще больше времени. Неизбежно уйдет дополнительное время на посадку, ожидание стыковочного рейса, пересадку в другой самолет и новый взлет. Правда, по уровню сервиса и комфорта «Сингапурские авиалинии» (одна из *лучших в мире* авиакомпаний по этим параметрам) значительно

превосходят «Трансаэро». Но и стоимость билетов будет существенно выше. Хотя, если Вы воспользуетесь спецпредложением, все может получиться по-другому. А спецпредложения у «сингапурцев» возникают часто. Визу россиянам также ставят в аэропорту по прилету, что резко добавляет возможностей для самостоятельного туризма.

Туристу Бали покажется во многом похожим на Таиланд. Однако в ряде существенных отношений Бали даже лучше! Пляжи около отелей? В большинстве случаев отменные, не то что пляжи в городской черте Паттайи. Уровень цен на месте? Все не просто недорого, а поразительно дешево — куда там Пхукету! Экзотика? Не хуже, чем в Таиланде, и даже еще экзотичнее! А какое очарование придает любому городку и деревушке традиционный балийский архитектурный стиль! Массаж на острове также неплох, а средняя стоимость часового сеанса — всего $10. Причем делают его в четыре руки. Есть и более дорогостоящие варианты массажа: с ваннами, масками, продолжительностью до 3–4 и даже 6 часов. Морепродукты на Бали готовят отменно. Особенно на пляжах Джимбарана, где Вы можете дегустировать королевских креветок и лобстера, наблюдая восхитительный закат. (Эту часть книги я пишу как раз на Бали. Вот прямо сейчас пишу и предвкушаю, как вечером поеду в Джимбаран.)

Когда планируется отдых на Бали, возникает три ключевых вопроса: как долететь, где разместиться и чем заняться на месте. Тему авиаперелета мы уже немного обсудили. Добавлю только, что 12,5 часа в «Боинге» не так уж страшны.

Теперь поговорим о размещении. Как и в Таиланде, на Бали есть совершенно разные варианты — все зависит от Ваших целей. Вас интересуют молодежная тусовка, клубы, ночная жизнь? Отправляйтесь в **Куту**, пляжи которой, помимо всего прочего, отлично подходят для начинающих серфингистов.

Если же хочется более спокойного отдыха у моря и есть желание в полной мере почувствовать себя белым человеком, Вам — в **Нуса Дуа**, элитный закрытый район на юге Бали. Именно здесь я впервые оценил преимущества бунгало. Живешь в отдельном здании, рядом внутренний дворик, полностью закрытый и находящийся в твоем личном распоряжении. Выходишь из домика прямо на лужайку: до бассейна отеля — метров 70, до Индийского океана — 150. Красота! Комплекс Нуса Дуа включает несколько десятков отелей, растянувшихся вдоль

берега (все, кроме одного, расположены на первой линии). Выезды из поселка блокированы тремя контрольно-пропускными пунктами. Для туристов проход и проезд беспрепятственный, а вот местным жителям доступ ограничен. В результате на пляжах Вы не увидите толпы назойливых торговцев, как, например, в Куте. В центре Нуса Дуа разместился большой комплекс магазинов и ресторанов Bali Collection. Однако ужинать лучше в Буалу — поселке рядом с Нуса Дуа, за контрольно-пропускными пунктами. Например, от моего отеля до ресторана можно дойти за 15 минут. Если же поехать туда на такси со счетчиком, удовольствие обойдется меньше чем в два доллара. Цены в ресторанах поселка существенно ниже, чем даже в заведениях *тех же сетей* в Bali Collection (что поделаешь, аренда), не говоря уж о ресторане в отеле. Хотя на берегу океана на территории отелей есть частные ресторанчики с вполне приемлемыми расценками. Кстати, на Бали *нужно торговаться практически везде*. Не только с таксистами и в частных лавчонках, но даже в ресторанах, где Вам часто дадут 15–20 % скидки, как только скажете: «Дискаунт!»

Еще один вариант высококлассного размещения на Бали — виллы в **Убуде**. В горных районах есть отели, предоставляющие бунгало не только с собственным двориком, но и со своим бассейном, полностью закрытым от посторонних глаз и с прекрасным видом на окрестные пейзажи.

Целью отдыха на Бали может быть серфинг или дайвинг. В этом случае прежде всего выберите, на каких пляжах будете кататься на волнах или спускаться под воду. А уж исходя из этого подыщите место для ночлега. Например, для опытных серфингистов подойдут пляжи **Паданг-Паданг** и **Улувату**. А вот кататься на волнах на пляже Дримленд может оказаться небезопасным для жизни. Неплохие места для дайвинга можно найти на восточном побережье острова.

Куда можно поехать на Бали, какие места посмотреть? Мне больше всего понравилась экскурсия в Бесаких — самый крупный храмовый комплекс на острове. Он, безусловно, сто́ит посещения. Оттуда мы поехали в Тиртагангу — «водный дворец». Очень рекомендую: очаровательные виды на пруды, фонтаны и плавающих в водоемах рыбок! На обратном пути заехали в Гоа Лава — храмовый комплекс рядом со священной пещерой с летучими мышами. Храмы, сделанные из вулканического камня, выглядят мрачновато. Советую также посмотреть танец кечак, который исполняется на закате в храме Улувату.

Интересно и очень необычно, такое вряд ли можно увидеть где-то еще! Также незабываемые впечатления остались от прогулки в лес, где можно кормить обезьян бананами (больше они Вас рэкетируют, чем Вы их кормите... причем сообразительные и хитрые, заразы!). Когда поедете в лес, не надевайте светлую одежду: обезьяны будут хватать Вас за брюки/шорты/юбки и запрыгивать к Вам на плечи. А лап они перед этим не моют. Из активного отдыха рекомендую рафтинг по горной речке Телага Ваджа: 12-километровый сплав и в конце — прыжок с порога высотой 4,5 метра. Речка соскучиться не даст, а пейзажи вокруг восхитительные: джунгли, водопады, изредка — аборигены.

На Бали можно приобрести различные *экскурсионные туры с выездом за пределы острова*. На мой взгляд, самая интересная из этих поездок — однодневный тур на Яву, в **Джогджакарту**. Экскурсия включает в себя посещение комплекса индуистских храмов IX века Прамбанан. Производит впечатление! В большом парке, в котором находится храм Прамбанан, также расположен буддистский храм Севу. В самой Джогджакарте Вы посмотрите Дворец султана. По сравнению с дворцом Топкапы в Стамбуле или Королевским дворцом в Бангкоке так себе. И наконец Вы посетите Боробудур — самый большой буддистский храм в мире (построен в VIII веке) и крупнейшую достопримечательность Индонезии. Храм ошеломляет. Согласно буддистским ритуалам его необходимо трижды обойти по часовой стрелке — тогда Вы получите очищение от всех грехов. Обходить храм можно на любом уровне, а правильнее всего делать это, поднимаясь по спирали и рассматривая барельефы. Великолепен и сам храм, и окружающая природа. Вся поездка занимает один полный день: в пять утра Вас забирают из отеля, в начале седьмого самолет взлетает и берет курс на Яву, а примерно в 23:00–23:30 Вы снова в отеле.

Итак, отдых на Бали восхитителен! Длинный перелет не так уж страшен — его без особых проблем переносят не только взрослые, но и дети пяти-семи лет. В конце концов, дорога в более привычные для наших туристов Таиланд или Шанхай занимает те же 9,5–10 часов. Разница невелика. Но, может быть, Вас останавливают высокие цены? Действительно, отдых на Бали — удовольствие недешевое. И все же *можно существенно сократить затраты на поездку*.

Первый вариант: отслеживая спецпредложения на сайтах авиакомпаний, купите билеты по сниженной цене, а отель забронируйте самостоятельно. Так, со слов нашего гида, один русский турист смог приобрести

у «Сингапурских авиалиний» билеты Москва — Денпасар — Москва с пересадкой в Сингапуре за 400 евро. При этом стандартный номер на двоих в Novotel в Нуса Дуа стоит $75 за ночь. А комнату в более скромном отеле где-нибудь в Куте или Сануре можно снять и за $20–30 за ночь.

Второй вариант — горящий тур. Есть туристические агентства, которые специализируются именно на горящих путевках. Предлагаемые ими условия могут быть более чем привлекательными! Конечно, на новогодние и майские праздники, а также во время осенних школьных каникул и в августе с горящими турами ситуация не самая лучшая. Однако на протяжении остальной части года все становится значительно интереснее. А самый пиковый период для горящих туров — вторая половина декабря: слишком многие готовятся поехать куда-нибудь на Новый год, и в результате образуется недозагрузка самолетов и отелей *перед Новым годом*. Вот туроператоры и стараются распродать места по бросовым ценам. Каждый год ситуация с «горячими» турами складывается заново. По одним направлениям интересных цен так и не появляется, зато по другим — огромное количество предложений! Например, в декабре 2008 года можно было на 10 ночей слетать в Паттайю (Таиланд) с размещением в трехзвездочном отеле за 15 000 рублей! В декабре 2009 года я попросил посмотреть горящие туры на Бали, Кубу, Шри-Ланку, в Таиланд и в Индию (Гоа). Интересных предложений по Кубе для меня не нашли, хотя в предыдущие годы они появлялись. Зато слетать на 10 ночей на Хайнань в пятизвездочный отель можно было за 23 600 рублей с человека. Больше всего предложений пришло по Бали. Один из вариантов — поездка на 8 дней/7 ночей, регулярный перелет «Трансаэро», размещение на выбор в одном из 10 отелей в зоне Нуса Дуа, стоимость от $1021–1474 с человека в зависимости от отеля и категории номера. Я же выбрал другой вариант: поездка на 12 дней/11 ночей, регулярный перелет «Трансаэро», размещение в отеле Inna Putri Bali в Нуса Дуа за 36 020 рублей с человека! Отель — честные четыре звезды, находится в государственной собственности, ветшает потихоньку. Но его пляж — один из лучших в Нуса Дуа. А когда я за взятку в $200 переехал в бунгало через 30 минут после приезда в отель, жизнь вообще заиграла яркими красками! По поводу размера «доплаты», кстати, тоже нужно торговаться. Запрашивают $40 в день. Кто-то (судя по отзывам туристов) договаривался на $30 в день, а кто-то — и на $15. Так или иначе, а средняя стоимость поездки у других российских туристов, отдыхавших вместе с нами,

составляла 65 000–75 000 рублей на человека (правда, с учетом перелета «Сингапурскими авиалиниями»). Почувствуйте разницу!

КРАТКОСРОЧНЫЙ ОТДЫХ

Если Вы планируете каждую поездку за рубеж как полноценный отпуск, слишком часто отдыхать за границей у Вас не получится. Разгрести все дела на неделю-две, отпроситься на работе (или оставить вместо себя замену, если Вы собственник бизнеса)... Если Вы хотите поехать вместе с детьми, сразу возникнет вопрос, не отразится ли пропуск в учебе на их успеваемости.

Если Ваше финансовое положение не позволяет Вам часто отдыхать за границей, то и проблем нет. Но если финансовые возможности уже вышли на нормальный уровень, то получается, что проблема не в деньгах, а во времени. И тут возникает вопрос: если хочется радовать себя заграничными поездками почаще, финансы позволяют, а выделять неделю-две много раз за год нелегко, почему бы не попробовать краткосрочный отдых за рубежом? Такие поездки могут занимать всего несколько дней.

- Двухдневная поездка легко вписывается в выходные.
- Чтобы организовать поездку на три дня, достаточно взять отгул в пятницу или в понедельник.
- Для четырехдневной поездки нужно «откусить» от рабочей недели четверг и пятницу или пятницу и понедельник.

Или же можно запланировать поездку на ту неделю, на которую выпадает какой-нибудь праздник: это упростит дело. Во всяком случае разгрузить день или два значительно проще, чем неделю целиком.

Для многих москвичей привычное дело — поехать на выходные в Питер. Поездов много. В пути — ночь (удобно). Билеты стоят недорого. Однако бывают ситуации, когда решение о поездке возникает спонтанно, а впереди удлиненные из-за праздника выходные. Тогда могут возникнуть сложности с тем, чтобы купить подходящие билеты. Понимающие люди в этом случае могут переориентироваться с Питера на Киев. С билетами в Киев ажиотажа значительно меньше, а город ничуть не хуже. Фокус в том, что поездка на выходные в Киев — уже

настоящий краткосрочный отдых за рубежом! Тут уже недалеко и до того, чтобы на выходные слетать в Париж.

Понятно, что значительно легче организовать себе отдых за рубежом жителям Москвы и Подмосковья, а также Питера. Причина проста: именно из Москвы и Питера осуществляется максимальное количество заграничных авиаперелетов. Почти такие же варианты могут рассматривать жители городов, от которых до Москвы или Питера несколько часов пути, максимум одна ночь. Неплохие возможности и у жителей городов, из аэропортов которых осуществляется много заграничных рейсов. К их числу относятся Казань, Самара, Ростов-на-Дону, Екатеринбург или Новосибирск. И наконец, сейчас все больше расширяются возможности по использованию для авиаперелетов в нужные Вам города транзитных (стыковочных) рейсов. Таким образом, Вы выполняете два авиаперелета или больше, но стоит это ненамного дороже одного прямого перелета из Москвы в нужный Вам город. А бывает, что и дешевле. Например, «Аэрофлот» предлагает как стандартную опцию: авиаперелет в любой зарубежный город (в который «Аэрофлот» осуществляет прямые рейсы из Москвы) из Самары, Екатеринбурга, Новосибирска и других городов России с пересадкой в Москве. Аналогично у «Турецких авиалиний» (Turkish Airlines) есть прямые рейсы в Стамбул из Питера и Самары. А с пересадкой в Стамбуле «Турецкие авиалинии» с удовольствием довезут Вас практически в любую точку земного шара. При поездках за границу на несколько дней экономия времени (в том числе на авиаперелетах, пересадках, трансферах до аэропортов и стыковках рейсов) приобретает первостепенное значение. Например, если из Новосибирска каждый день летают самолеты в Таиланд, то для жителей этого города имеет смысл рассматривать данный вариант в первую очередь. Мои же дальнейшие выкладки в большей степени будут рассчитаны на жителей европейской части России: москвичей, питерцев и тех, кто ориентируется на авиаперелеты со стыковкой в Москве.

Итак, наша цель —
поездка на отдых за рубеж
продолжительностью от 2 до 4 дней.

В этом случае длинный авиаперелет не подходит по определению: он сожрет основную часть того небольшого времени, которое имеется в нашем распоряжении. Вопрос и в том, какого отдыха мы хотим? Поваляться на пляже денек-другой? Или нас все-таки интересуют экскурсии?

Если наша цель — просто полежать на пляже, к нашим услугам курорты на юге Турции с мая по октябрь, а то и по ноябрь, Тунис летом, и Египет практически круглый год. Страны безвизовые, что весьма удобно. Периодически интересные варианты отдыха в Турции и Египте на выходные можно найти в «S7-Тур». У агентства большие возможности по использованию регулярных авиарейсов, которые авиакомпания S7 выполняет в эти страны: своя рука — владыка! Также можно посмотреть варианты отдыха в Пафосе на Кипре с перелетом регулярными рейсами «Трансаэро». И конечно же, Израиль. Кроме того, летом и в начале осени вполне можно купаться в море в Болгарии, Греции, Италии. Я перечисляю страны, до которых от Москвы лететь недалеко. Но сразу возникает вопрос с визой. А оно Вам надо? Ради двух-трех дней на пляже? Уверяю: что-что, а море и пляжи в том же Египте или на Кипре — супер! А безвизовые Хорватия с Черногорией почему-то существенно дороже.

Впрочем, в зимние месяцы от всего этого многообразия остаются только Египет и Эйлат в Израиле. Однако зимой в последнем выше вероятность нарваться на холодный ветер, чем в Шарм-Эль-Шейхе. Вдобавок от основного аэропорта Израиля (Лод в Тель-Авиве) трансфер до Эйлата занимает 5 часов, то есть больше, чем сам перелет. И это в одну сторону. При поездке на полторы-две недели — не беда. А вот на два дня лучше выбрать Шарм-Эль-Шейх.

Если же Ваша цель — экскурсионный отдых, то Израиль с его Иерусалимом и другими историческими достопримечательностями выходит на первый план! Особенно зимой: многие традиционные туристические направления в это время года существенно утрачивают свое очарование. А для путешествия в Прагу, куда приезжать на Новый год — одно удовольствие, нужна виза.

Итак, получается, что Израиль — одно из самых приоритетных направлений для краткосрочного экскурсионного отдыха, причем в любое время года. Также не забываем Киев, о котором я уже упоминал. На экскурсию туда можно ездить и зимой. Еще один украинский город, который может быть весьма интересен для краткосрочного отдыха в теплое время года, — Одесса.

Далее следуют многочисленные европейские города, в которые можно слетать на пару-тройку дней. Это Париж, Прага, Рим, Барселона, Лондон, Берлин и многие другие. Ну, с Лондоном все просто. Если у Вас

(и у тех, кто поедет с Вами) уже есть открытая английская виза в загранпаспорте, почему бы и не слетать лишний раз в старушку Великобританию? Если же виза в загранпаспорте не стоит, получить ее — это отдельная история. А для поездки в большинство других европейских городов потребуется шенген.

Шенгенскую визу можно получить, приобретя организованный тур и передав в турагентство требуемую для данной страны подборку документов. Вы также можете самостоятельно обратиться в консульство на основании, к примеру, полученного Вами официального подтверждения от отеля, удостоверяющего, что Вы забронировали в нем номер на тот период, когда планируете приехать в страну. При самостоятельном обращении в консульства некоторых стран, например Германии, без личного собеседования Вам обойтись не удастся. Это создает дополнительные сложности даже для москвичей. Что уж говорить о жителе другого города, которому ради собеседования нужно специально приезжать в Москву. Поэтому популярен промежуточный вариант: Вы обращаетесь в турагентство *только* для того, чтобы Вам за определенную сумму поставили визу. А в остальном организуете поездку сами. Или, как вариант, бронируете отель, оформляете визу и страховку через турагентство, а авиабилеты приобретаете самостоятельно. В таких случаях полезно сравнивать цены на сайтах бронирования (booking.com или hotels.com) с ценами, предлагаемыми турагентствами. Если цены примерно одинаковы, почему бы не повесить часть организационных вопросов на турагентство?

Я регулярно практикую дистанционное приобретение туров или бронирование отелей/оформление виз. Мы все оговариваем с моим доверенным турагентством (я работаю с ним много лет) по телефону и электронной почте. Потом мои сотрудники приносят в офис агентства деньги и оформляют договор *на себя*. А поездка по договору или бронирование отеля организуется для меня. Если нужно передать в агентство оригиналы документов, его курьер в оговоренное время приходит ко мне домой и забирает документы. И мне ничуть не мешает то, что агентство расположено в другом городе. Бывает, я нахожусь в поездке, а в это время для меня оформляется следующая поездка. Все согласования ограничиваются СМС. Единственный по-настоящему необходимый для оформления поездок документ — *отсканированная копия моего загранпаспорта* (и загранпаспортов членов моей семьи) — у агентства имеется.

ЧТО ТАКОЕ ШЕНГЕН

Только вот для получения шенгенской визы одной копии загранпаспорта мало. Требуются: справка с места работы, подтверждающая доход; анкета — иногда довольно обширная; часто справки из банков об остатках на счетах; и самое главное — *оригинал загранпаспорта*. Который нужно вместе с другими документами отдать на оформление визы за несколько недель (минимум полторы-две) до начала поездки. И который Вы, вполне вероятно, вновь получите на руки только в аэропорту за три часа до вылета. Кстати, можно сдать документы на оформление визы заранее. Но у некоторых стран, например Италии, есть «милая» привычка отдавать загранпаспорта с проставленными визами строго в последний день перед поездкой. Причем в сезон это будет скорее не последний день, а последняя ночь. Нам, например, позвонили от туроператора в полтретьего ночи и сообщили, что наши паспорта с визами наконец *вышли* из консульства. А на четыре утра было заказано такси, чтобы ехать в аэропорт. Мягко говоря, спокойный сон в ту ночь нам не грозил.

Все это терпимо, если Вы отдыхаете за рубежом раз в квартал или реже. Но что делать, если Вы бываете за границей каждый месяц? И, возможно, не по одному разу? И к поездкам на отдых добавляются рабочие командировки? Тут-то и оказывается, что необходимость получения визы и подачи комплекта документов *заранее* сильно осложняет жизнь. Как я могу спонтанно поехать в Париж в ближайшие выходные, если для оформления визы требуется полторы-две недели да еще и комплект документов нужно собрать? Как я могу запланировать поездку с семьей на Новый год в Чехию, если я всю вторую половину декабря нахожусь в творческом отпуске на Бали? Отдам пакет документов на оформление чешской визы — и загранпаспорт не вернется ко мне к моменту вылета на Бали. Не отдам документы на оформление до вылета — после возвращения точно ничего оформить не успею. Теоретически можно было бы подумать об оформлении визы в ноябре... Но в ноябре планировались и осуществлялись ноябрьские поездки!

А вот и противоположный пример: в октябре я планирую поездку с другом в Чехию на конец октября — начало ноября. Уже все решено, документы отданы на оформление визы. Тем временем я планирую поездку с семьей на ноябрьские праздники, совмещенные со школьными

каникулами, в Одессу. Для этой поездки загранпаспорт вообще не нужен. И тут звонит подруга семьи, которая говорит, что хочет поехать с нами. Только не в Одессу, а куда-нибудь подальше. Не вопрос! Тут же переориентируемся на Израиль. Хороших билетов у «Трансаэро» уже не осталось. Опять же не беда! Бронирую и выкупаю билеты на транзитный рейс Москва — Стамбул — Тель-Авив у «Турецких авиалиний». Подруга из Питера, и в Израиль летит тем же рейсом из Москвы, что и мы. А возвращается с «Турецкими авиалиниями» напрямую в Питер. В результате я приезжаю из Чехии 3 ноября, а 4 ноября лечу в Израиль. Из ноябрьских холодов — в лето. И вскоре уже купаюсь и загораю на Мертвом море. Поэтому Израиль и является одним из самых выигрышных направлений для краткосрочного отдыха за рубежом.

Можно ли сделать так, чтобы в Вашем загранпаспорте уже стояла открытая шенгенская виза и Вы могли сегодня принять решение, купить билеты — и уже завтра лететь в Париж или Рим? Есть достаточно дорогостоящие варианты, позволяющие проставить в загранпаспорт годовую шенгенскую визу. Однако в последнее время появился вполне *доступный обходной вариант, дающий возможность получить полугодовой шенген*! Если Вы едете на отдых в Испанию, то в большинстве случаев Вам поставят в загранпаспорт полугодовую шенгенскую визу. С возможностью находиться в странах Шенгенского соглашения до 90 дней из периода в 180 дней, на который дается виза. Учтите: по закону испанцы не обязаны это делать. Просто они таким образом дополнительно стимулируют туризм в Испании.

Так что, полгода можно путешествовать по Европе практически без ограничений? На самом деле не все так просто. Нужно понимать, как действует шенгенская виза. После ее получения Вы из всех стран шенгенского соглашения должны в первую очередь посетить ту, которая предоставила Вам визу. И впоследствии, в период действия визы, Вы должны провести в стране, выдавшей ее, *не меньше дней*, чем во всех остальных государствах шенгенского соглашения, которые посетите в период действия визы. Если Вы нарушите это требование, то нарушите существенные условия предоставления визы. А это плохо. Пальцем Вам грозить никто не будет, конечно. Просто в следующий раз могут возникнуть серьезные проблемы при получении визы. Вы же не хотите, чтобы Европа перед Вами закрылась? Получается, если Вы приехали в Испанию на неделю и при этом получили полугодовой испанский шенген, Вы все равно не сможете посещать другие

европейские страны больше чем те же семь дней. Или Вы должны еще раз приехать в Испанию, «добрать» в ней дни — и можете дальше посещать другие европейские страны по испанской визе. Наконец, Вы можете прилететь в Испанию и оттуда поехать в турне по Европе. В конце турне возвращаетесь в Испанию и оттуда улетаете домой. Поскольку границ в Европе нет, по документам получится, что Вы все это время провели в Испании. А это потом дает Вам отличную возможность, не сильно считая дни, приезжать в другие страны по испанскому шенгену. Впрочем, во всех этих вариантах испанцы все равно получат свою долю Ваших денежек. Что делает понятным, почему правила использования шенгенских виз такие, какие есть. И становится ясно, почему испанцы, ставя в загранпаспорт полугодовой шенген, уверены, что в первую очередь стимулируют экономику Испании, а не Италии или Франции.

Таким образом, для краткосрочного отдыха, особенно спонтанного, главную ценность представляют страны с безвизовым въездом и расположенные достаточно близко. В частности, хотя въезд в Таиланд для россиян безвизовый (до 15 дней), 9–10-часовой перелет делают его не самым удачным вариантом для трехдневного отдыха. Однако, кроме Израиля (Иерусалим) и Украины (Киев и Одесса), имеется еще один город, куда можно отправиться спонтанно. Где визу Вам поставят по прилете и который по числу достопримечательностей не уступает интереснейшим местам нашей планеты. Это Стамбул, он же Константинополь, город на границе Европы и Азии. Столица трех империй: Восточной Римской, Византийской и Османской.

СТАМБУЛ

Стамбул идеально подходит для самостоятельного туризма. Отзывов русских туристов о его посещениях Вы найдете в Интернете немало. Имеются и вполне толковые путеводители на русском языке. Учтите: Вам не нужны путеводители по Турции — вся книга должна быть посвящена *только Стамбулу*! Вариантов перелета в Стамбул и обратно множество. Один из наиболее оптимальных — воспользоваться услугами «Турецких авиалиний». Отличная авиакомпания, цены на авиабилеты до Стамбула и обратно у нее одни из самых низких. Новые самолеты, отменное обслуживание. Кормят достойно, столовые приборы — металлические. Вид питания можно заказать при брониро-

вании билета. Я обычно заказываю Seafood: рыбку там готовят весьма вкусно. Заодно можете выбрать место, на которое Вас посадят. Прямые рейсы в Стамбул есть из Москвы, Питера, Казани, Самары и других городов. При этом авиабилет от Москвы до Стамбула и обратно стоит (по состоянию на осень 2009 года) в пределах 12 000–13 000 рублей при условии, что Вы летите утренним рейсом. Билеты на дневной рейс могут быть дороже в полтора раза! Информацию Вы можете уточнить на сайте авиакомпании.

Отель в Стамбуле можно легко забронировать через сайты booking.com или hotels.com. На мой взгляд, при поездке в Стамбул для экскурсионного отдыха и прогулок по городу самый подходящий район проживания — Султанахмет. Именно там находится Святая София (Айя София) и Голубая мечеть (мечеть Султанахмет), дворец султанов Топкапы и Цистерна Базилика. В двух шагах — знаменитая бухта Золотой Рог и мост Галата, через который можно перейти к бывшему генуэзскому кварталу, подняться к башне Галата и дальше выйти к пешеходной улице Истикляль и площади Таксим. Около моста Галата на плавучих кухнях жарят вкуснейшую рыбу. Там же — пристани корабликов, на которых можно отправиться на прогулку по Босфору или Золотому рогу.

Район Султанахмет (на самом деле правильное название старого центра города — округ Эминёню) — традиционное место заселения иностранных туристов. Большинство основных достопримечательностей — в пешей досягаемости. Через весь район проходит линия скоростного трамвая. Это основной — и наиболее цивильный — вид общественного транспорта в данной части города: не во всех районах Стамбула можно построить даже легкое метро. Сказываются близость центра города к воде (Мраморное море, Босфор и Золотой Рог), а также повышенная сейсмоопасность всего района. Действительно, многие памятники архитектуры прошлых столетий погибли в результате землетрясений. В том числе некоторые мечети, построенные менее удачливыми (а точнее, менее профессиональными) архитекторами. Что же до линии скоростного трамвая, то дальше к западу она стыкуется с легким метро на станциях Зейтинбурну и Аксарай. А уже на метро можно доехать прямо до аэропорта Ататюрка. Так что если Вы только что прилетели в Стамбул и забронировали номер отеля в районе Султанахмет, то можете добраться до него двумя способами.

Можно взять такси или заранее организовать себе трансфер из аэропорта в гостиницу, договорившись об этом с самой гостиницей. Некоторые отели даже включают бесплатный трансфер как опцию для своих гостей.

Если же Вы приехали налегке, организуйте себе небольшой туристический аттракцион: доедьте до центра города так, как это сделали бы сами турки. Поменяйте долларов 50 или 100 на турецкие лиры. Далее спускаетесь в метро (там везде указатели — не заблудитесь), покупаете жетоны. Учтите, что в Стамбуле много разных видов общественного транспорта. Метро, скоростной трамвай, «старый» трамвай на Истикляль, речные трамвайчики (!), разные фуникулеры... Стоимость проезда на них может чуть отличаться. А главное — жетоны везде разные. Я вначале с этим не разобрался и очень удивлялся: почему я бросаю жетон метро в прорезь турникета при входе на трамвайную остановку, а он меня не пропускает? Садитесь в метро: оно чем-то напоминает парижское, только (да простят меня парижане) почище. Если Вам нужен район Султанахмет, то доезжаете до станции Зейтинбурну. Названия станций объявляются, можно прочитать надписи и на самих станциях. Все написано латиницей, это Вам не Китай! Выходите из метро, переходите на конечную остановку скоростного трамвая. Покупаете жетоны и садитесь в трамвай так, чтобы по ходу движения было удобно смотреть по сторонам. Сам трамвай похож не на российские раздолбанные железяки, громыхающие на поворотах, а, скорее, на скоростной трамвай в Барселоне. В вагонах есть кондиционеры, табло, где показывается, какая следующая остановка. Едет трамвай почти бесшумно. Скорее всего, Вы выйдете на остановке Sultanahmet. Не забудьте заранее распечатать карту, чтобы выяснить, как дойти до гостиницы. Если не сориентируетесь на месте, спросите турков. На английском с грехом пополам Вас поймут многие, а некоторые — и на русском. По названию гостиницы большинство даже без знания языка догадаются, что Вы ее ищете, и покажут, куда идти.

Надо сказать, что Стамбул — очень космополитичный и гостеприимный город. Турки в нем (во всяком случае практически все турки, которых Вы встретите в центральных туристических районах) напоминают европейцев. Они не особо навязывают свои товары, в отличие от торговцев на курортах юга Турции и тем более Египта. Напротив, всегда рады помочь, что-то подсказать, проводить, просто поболтать «за жизнь». Приятные, радушные, небезразличные. Побывав в Стамбуле, понима-

ешь, как мало такого небезразличия осталось у нас, в России. Общаются с Вами с чувством собственного достоинства, как равный с равным. Европейцы! При этом рождаемость растет, экономика развивается. Государство светское, а среди мусульманских стран это огромная редкость: большую часть XX века одна Турция такой и была. Правоохранительная система работает значительно четче и эффективнее, чем в России. Говорят, что в туристических зонах Турции воровство уничтожено как класс. В общем, есть у турок основания для гордости, есть!

Да, а весь путь от аэропорта обойдется Вам примерно в два доллара на человека. И, если в городе будут пробки, доедете быстрее, чем на такси.

У русскоязычного туриста есть еще один вариант — поселиться там, где обычно селятся русские, то есть в районах Лалели и Аксарай. Если соскучились по обществу русских «челноков» — милости просим! На мой вкус, заглянуть в эти районы еще можно. Но останавливаться в одном из местных отелей — не стоит. Хотя, если Вы *совсем* не знаете английского, у Лалели есть плюс: там с Вами все объяснятся по-русски.

Вернемся в район Султанахмет. Если Вы удачно выберете место проживания, завтракать будете в ресторане на крыше отеля. Вид оттуда (а также, возможно, из окна Вашего номера) будет просто потрясающий! Мраморное море, Босфор, большие корабли: сухогрузы, контейнеровозы, военные суда, огромные круизные лайнеры размером с 10-этажный дом — и рыбацкие суденышки... Когда утром пьешь кофе и смотришь на эту красоту, понимаешь, что ради одного этого уже стоило приехать в Стамбул. Кстати, рекомендую везде в ресторанчиках Стамбула заказывать не эспрессо и капучино, а кофе по-турецки. Эспрессо Вы и в другом месте выпьете, а где еще сварят такой кофе по-турецки, как в столице Турции?

Ничего не резануло слух? Попались! Столица Турции — не Стамбул, а Анкара.

Итак, Вы позавтракали. Пора выходить на прогулку. Первым делом с утра зайдите в Голубую мечеть, она же мечеть Султанахмет. Вход бесплатный, только нужно будет снять обувь. Туристов в мечеть приходит много, и турки давно организовали все, как надо. Это Вам не Храмовая гора в Старом городе Иерусалима, куда немусульманину можно попасть всего в два интервала времени ежедневно! Потом загляните в Цистерну Базилику — нужно же разнообразить впечатления. В ней

можно взять аудиогид — рассказ ведется как на английском, так и на русском языке (и нескольких других). Одного аудиогида на двоих вполне достаточно. Рекомендую вооружиться хорошими путеводителями и картами. А вообще Стамбул идеально приспособлен для самостоятельного туризма. Выйдя из Цистерны, можете немного погулять по площади между Святой Софией и Голубой мечетью и окрестным улочкам. А можно сразу зайти в Айя Софию — Святую Софию — самый большой и величественный православный собор в мире, построенный по приказу императора Юстиниана полторы тысячи лет назад — в 537 году. За это время Айя София успела «поработать» и мечетью, а в XX веке атеист Ататюрк превратил ее в музей. Именно в ней под куполом можно видеть фреску, изображающую Богоматерь с младенцем Иисусом на руках на фоне висящих под куполом огромных деревянных щитов с именами Аллаха и Пророка, начертанными золотыми буквами. В этом весь Стамбул: смешанные в единое целое Европа и Азия. В Айя Софии сначала побродите по первому этажу, а потом вернитесь в галерею, через которую заходили в собор. С левой стороны, если стоять спиной к входу, увидите лестницу наверх. Поднимитесь на галерею второго уровня, там Вы найдете немало мозаик византийской эпохи. Надо сказать, впечатление Айя София производит уникальное. Смотришь и думаешь: ведь умели же! Умели! Полторы тысячи лет назад построить *такое*! Если даже сегодня захватывает дух, какое же впечатление собор производил в VI–VII веках!

Выходите из Айя Софии — тут уже недалеко до входа в Топкапы, дворец султанов. Во втором дворе обязательно возьмите аудиогид на русском языке. Причем не только по дворцу, но и по гарему (это отдельная услуга, оплачиваемая дополнительно). Я обычно прежде всего иду на экскурсию в гарем — вход найдете во втором дворе, там же приобретете билет. А дальше хожу по дворцу, насколько сил хватит. Рекомендую обязательно посетить Сокровищницу и павильон Священной мантии и святых реликвий (обе экспозиции размещаются в третьем дворе, отдельный билет не требуется), после чего спокойно погулять по павильонам четвертого двора. Можете сделать передышку в ресторане Konyali в четвертом дворе, посидеть за столиком с видом на Босфор и Мраморное море, выпить чайку или кофейку. Есть там, впрочем, не рекомендую: дорого и вокруг толпа туристов.

Если, выходя из дворца, Вы еще держитесь на ногах, спуститесь вдоль трамвайных путей к мосту Галата. Там можно купить билет на кораблик,

который совершает полуторачасовое плавание по Босфору (8–10 турецких лир), или на речной трамвайчик, который идет по Золотому Рогу — турки называют его «Халич» — и переплывает Босфор (1,5 лиры). Все кораблики ходят по расписанию. Если запас времени до отплытия есть — самое время перекусить рыбными сэндвичами, которые готовят прямо на плавучих кухнях у пристани. Покупаете рыбку с пылу с жару и сразу съедаете. Есть такие сэндвичи надо сидя на маленьких стульчиках за маленькими деревянными столиками прямо напротив кухонь. Если же Вы хотите поесть в нормальном кафе, то сможете найти его на первом уровне моста Галата (ближе к воде) с восточной, обращенной к Босфору, стороны моста. Стоят рыбные сэндвичи везде одинаково — 4 лиры. (Все цены привожу по состоянию на осень 2009 года: на тот момент один доллар США был приблизительно равен 1,5 турецкой лиры, или же одна турецкая лира была примерно равна 21 рублю.) А если до отплытия кораблика осталось всего ничего, попросите, чтобы Вам упаковали сэндвичи с собой, и съешьте их на кораблике. Я для экономии калорий покупал сэндвич и съедал только рыбку — вкуснятина!

Прогулка на кораблике принесет радость Вашим глазам и отдых Вашим ногам. Сойдя на набережную, можно перейти мост Галата и подняться к башне Галата. С ее вершины открывается великолепный вид на город. А под башней — неплохие ресторанчики, где можно отлично пообедать или поужинать. Причем обстановка вокруг такая, как будто Вы находитесь то ли в Турции, то ли в Италии, то ли во Франции. Поднявшись еще немного вверх от башни, попадаете на главную пешеходную улицу Стамбула — Истикляль длиной 3,4 километра. Если будете гулять по ней, рекомендую около лицея Галатасарай свернуть, пройти вдоль лицея и, обойдя его, спуститься на Французскую улицу. Очаровательное местечко! Если бы у меня был запас времени, я обязательно посидел бы там с полчаса-час, потягивая вино. Даже пройти по ней — и то удовольствие! Припоминаю, как, проходя по Истикляль, увидел промоушен в кондитерской Koska — там продавали свежевыжатый апельсиновый сок в большущих стаканах по лире за стакан. Я купил стакан, пошел дальше, попивая сок... допил, развернулся, вернулся и взял еще стакан.

Кстати, **кондитерские Koska** — одна из достопримечательностей Стамбула. Многие считают эту сеть лучшей в Турции. Говорят, что в Koska каждый день после 18:00 на свежие (сегодняшние) кондитерские изделия делают 20%-ную скидку и все, что не продано до закрытия, изымается

из продажи. Каждый день с утра вся выпечка — только свежая! Сладости в Koska недешевы. Зато пахлава и халва вне конкуренции! Кстати, пахлава из Koska в небольших упаковках — отличный сувенир. Стоит недорого, не портится, удобна в транспортировке. И нигде, кроме Турции, такого не купишь.

Большой базар — еще одно место в Стамбуле, которое обязательно нужно посетить. Настоящий восточный базар, весь выполненный в камне, крытый — город в городе. По центру продаются ювелирные изделия, причем *значительно дешевле и лучше*, чем изделия из золота и серебра аналогичного уровня в России. Да и курс обмена валют в обменниках на Большом базаре (как и в районах Лалели и Аксарай) значительно выгоднее, чем в таких туристических районах, как Султанахмет, Истикляль и Таксим.

А еще обязательно посетите **турецкие бани**, например бани Гедик-Паши, которые находятся недалеко от Большого базара (южнее трамвайных путей). От остановки Beyazit туда можно пройти по указателям: паратройка кварталов, 5–7 минут неспешным шагом. Мраморный хамам (бани) XV века работает до сих пор: отдельно — мужское отделение, отдельно — женское. Обязательно попробуйте массаж с мыльной пеной. Массажисты там профессиональные, будут Вас крутить, ломать, мять. А в результате самочувствие супер, усталости как не бывало!

Загляните также в турецкую народную **кальянную**. Официально это может называться «чайным двориком». А кальян в Турции называется «наргиле». Спрашивайте — язык до Киева доведет! Очень хорошо зайти в кальянную сразу после бани. Как раз одна неплохая кальянная есть слева от трамвайных путей, если пройти от остановки Beyazit 150–200 метров в направлении к Султанахмет.

Также рекомендую обязательно посетить уникальный **музей Карийе**. Это древняя монастырская церковь Христа Спасителя, построенная и украшенная на деньги великого логофета (первого министра) Феодора Метохита в 1315–1321 годах. Основная драгоценность Карийе — мозаики и фрески, которым воистину нет равных! Там Вы увидите, на что искусство Византии было способно на пике своего развития, непосредственно перед закатом.

Кстати, Вы думаете, что это турки разрушили великую Византийскую империю? Они, конечно, прибрали к рукам значительную часть того, что осталось от империи, включая сам Константинополь. Но хребет

империи был сломан еще до этого. И сделали это вовсе не турки, а братья по вере. Самое страшное разрушение и разграбление Константинополя произошло во время четвертого крестового похода в 1202–1204 годах. А спровоцировал и организовал все это венецианец Энрико Дандоло, чтобы избавить Венецию от торговых конкурентов на Востоке. Вы можете видеть мраморное надгробие над могилой Энрико Дандоло на втором ярусе Айя Софии. Даже мертвый, он не дает забыть о том, кем был повержен великий город. В результате остатки ослабленной империи захватили турки, а потом весь христианский мир столетиями воевал с ними за контроль над Средиземным морем и прилегающими к нему территориями. Если бы битва при Лепанто, не дай бог, была проиграна, Венеция могла пасть под натиском турок... в результате своей неуемной жадности в предыдущие столетия. История повторяется. Так, и Пунические войны Рима с Карфагеном фактически были столкновением коммерческих интересов: битвой за контроль над средиземноморской торговлей.

Что еще хорошо в Стамбуле — так это **турецкая кухня**. Блюда из мяса, особенно из баранины и курицы, там готовят хорошо. Блюда из рыбы и морепродуктов (рекомендую креветки) — еще лучше! Замечательный кофе по-турецки, недурственные турецкие сладости и очень вкусные фрукты! Стамбульские фрукты мне нравятся даже больше, чем пахлава. Да и для здоровья они полезнее. Что интересно, в Стамбуле не очень-то тянет на алкоголь. Вообще, у каждой зарубежной страны есть своя алкогольная «ориентация». Одни страны — Чехия или Англия — больше «пивные». Другие — Франция, Испания и Израиль — больше «винные». Так вот Стамбул в этом отношении «безалкогольный» — кофейно-кальянный.

Думаю, теперь Вам понятно, почему я так люблю Стамбул. Приезжайте туда — и все увидите сами!

***

В заключение поговорим еще об одном аспекте краткосрочного отдыха за рубежом. Планируя такие проездки, Вам часто придется организовывать их самостоятельно. Вы сможете прибегать к услугам турагентств в части оргвопросов, когда это уместно и выгодно для Вас. Например, для получении визы и иногда — для бронирования гостиницы. Но приобрести подходящий готовый тур во многих случаях не будет возможности. Дело в том, что по многим популярным

туристическим направлениям минимальная продолжительность туров — 8 дней/7 ночей. Лишь немногие туристы хотят поехать на отдых всего на несколько дней. И большинство из них вполне способны организовать себе поездку самостоятельно. А там, где нет массового спроса, нет ни достойного выбора предложений, ни привлекательных цен.

Бывают, разумеется, и исключения. Например, существуют неплохие предложения от различных туроператоров по поездкам в Париж или Прагу на выходные. Поток туристов, которые хотели бы посетить эти города на выходные, достаточно велик. Поэтому и условия, предлагаемые туроператорами, становятся достаточно привлекательными.

ПРИМЕР

Осенью 2009 года «Аэрофлот» проводил интересную акцию: базовый тариф на авиаперелет из Москвы в большинство европейских столиц составлял от 99 до 149 евро — и это за билет *туда и обратно*! Разумеется, в реальности все было не совсем так радужно. Во-первых, количество «льготных» билетов было ограничено. Во-вторых, к базовой стоимости добавлялись пошлины и сборы в аэропортах. И все равно итоговая стоимость рейса Москва — Прага — Москва составляла 10 000–12 000 рублей (в оба конца), а рейса Москва — Париж — Москва — 12 000–15 000 рублей.

У меня как раз планировалась поездка с другом в Чехию на период, в который можно было приобрести билеты по этой акции. Однако, когда я стал заказывать билеты и просчитывать итоговую стоимость поездки, выяснилось, что при самостоятельной организации поездки с авиабилетами, выкупленными по акции, я всего лишь *уравниваю* стоимость поездки с уже готовым (стандартным) предложением от туроператора. У меня как раз было на руках это предложение: «Прага на выходные, 4 дня/3 ночи». Так что я решил облегчить себе жизнь и приобрел готовый тур. Ирония в том, что, если бы я приобрел у того же оператора *недельный* тур (8 дней/7 ночей) с размещением в той же гостинице, он обошелся бы мне *еще дешевле*. А при самостоятельной организации поездки недельный тур, конечно, вышел бы дороже четырехдневного. То есть я заплатил бы больше денег, даже если бы заказал авиабилеты по суперльготной цене спецпредложения!

Кстати, мы летели в Прагу и обратно на регулярном рейсе «Аэрофлота». Так что не относитесь пренебрежительно к организованному туризму. Думаете, при самостоятельной организации поездки Вы заплатите существенно меньше денег за то же самое? Как видите, не всегда. Не стоит торопиться с поспешными выводами. Лучше запрашивать различные варианты, считать, сравнивать и принимать решения на основе фактов.

Впрочем, если по какому-то туристическому направлению готовых предложений нет, вопрос выбора отпадает сам собой: поездку придется организовывать самостоятельно. А бывает, что варианты есть, но цены по сравнению с самостоятельно организованной поездкой совершенно неадекватные. Тут тоже все понятно: посмотрели, подсчитали, сделали выводы. И приняли решение в пользу самостоятельной поездки.

ПЛАНЫ МОИХ БЛИЖАЙШИХ ПУТЕШЕСТВИЙ

Выше я уже рассказывал, что на моей «стратегической картонке» имеется специальный раздел, куда я вписываю страны и города, которые хотел бы посетить в ближайшем будущем. Думаю, Вам будет интересно посмотреть, что собой представлял план моих ближайших путешествий на момент написания этой книги.

- **Прага, Париж, Барселона, Стамбул.** «Вечные дежурные», города, которые мне нравятся больше всего и в которые я приезжаю при каждой возможности. На самом деле они не вписаны в «стратегическую картонку». Но, если я планирую очередную небольшую поездку на отдых за границу, с высокой вероятностью поеду в один из этих четырех городов.

- **Япония.** Это единственная из пяти стран, историей и культурой народов которых я увлекаюсь в наибольшей степени, где я еще не был. Другие четыре страны, много лет привлекающие мое наибольшее внимание, — это Китай, Англия, Россия и Израиль (как государственное образование закончил свое существование вскоре после рождества Христова и вновь был восстановлен только в XX веке). Я запланировал поездку в Японию как награду за одно весьма серьезное личное достижение. В 2009 году я достиг поставленной цели, так что в Японию полечу в самом ближайшем будущем.

- **Индия** (экскурсии и отдых). Поехать в Индию я собираюсь уже давно. Нюанс в том, что меня не интересует традиционная поездка на пляжи Гоа. Прежде всего мне хотелось бы посмотреть памятники архитектуры и культуры, начиная с посещения индийского «золотого треугольника»: Дели — Агра — Джайпур. А там уж можно и на пляжах Гоа поваляться.

- **Таиланд: отдых на острове Пхукет и/или с заездом в Камбоджу (в Ангкор-Ват).** Как я уже писал выше, в Таиланде много туристических направлений на самый разный вкус. Можно рассмотреть вариант самостоятельной поездки: прилететь в Бангкок, провести там несколько дней, затем двинуться в Камбоджу и осмотреть огромный храмовый комплекс Ангкор-Ват. Ну а потом можно и в Паттайю, и в Пхукет. А можно еще и в Бирму (Мьянму) завернуть. Другой вариант: приобрести горящий тур в Паттайю и на этом сэкономить, а часть дней посвятить поездкам по стране и посещению соседних стран. Если тур целиком стоит дешевле, чем один авиабилет, можно несколько дней и не пользоваться уже оплаченной гостиницей.

- **Сингапур.** Я получил немало позитивных отзывов о Сингапуре от моих знакомых и друзей, а также от туристов и местных жителей на Бали. Отдельно хвалят «Сингапурские авиалинии»: недешево, но работают на уровне. Хочу попробовать! Визит в Сингапур можно совместить с поездкой в Японию, или на Бали (понравилось мне там!), или в Австралию (все равно уже недалеко).

- **Шри-Ланка (она же — остров Цейлон).** Знакомые, побывавшие там, отзываются о Шри-Ланке весьма положительно. Настоящая экзотика, есть на что посмотреть! К минусам относятся «разводняки» местных жителей, работающих с туристами, и неадекватно завышенные цены. Ну почему отдых на Шри-Ланке должен стоить гораздо дороже, чем на Бали? Не вижу ни одной разумной причины для этого.

- **Куба.** О ней неплохо отзывались некоторые мои знакомые и друзья, которые там уже были. Минуса у Кубы два. Во-первых, говорят, что переход на другое время проходит тяжелее, чем при поездке в Юго-Восточную Азию. Во-вторых, мне несимпатично правительство Кубы, которое довело до крайней нищеты собственный народ, прикрывая свою жажду власти популистскими лозунгами. Так что при случае я могу съездить на Кубу, если подвернется горящий тур или если кто-нибудь из моих друзей захочет поехать именно туда. А с семьей и по обычной цене — вряд ли.

- **Голландия.** Некоторые мои знакомые, съездив в Амстердам, говорят, что в Голландии им понравилось даже больше, чем в Чехии. Неужели? Нужно посмотреть самому.

- **Германия.** Богатая история, множество архитектурных памятников. Опять же — *пиво*!

- **Черногория и Хорватия.** Кому-то из моих знакомых там нравится. Лететь недалеко, с визами заморачиваться не придется. Почему бы не съездить как-нибудь летом? Кроме того, рестораны сербской кухни, которые я периодически посещаю в России, мне нравятся.

- **Крым.** Вы не поверите, но я еще ни разу в жизни не отдыхал на «нашем» Черном море. Ни в Сочи, ни в Абхазии, ни в Крыму! Еще со времен своей первой поездки на отдых за рубеж — в Испанию (Салоу, недалеко от Барселоны) я понял: разница в стоимости отдыха в России на Черном море и за границей не так уж велика и со временем будет только сокращаться. А вот сервис, чистота, уровень обслуживания — все это не так легко поднять, как цены. Получилось, что я впервые искупался в Черном море только в 2009 году — в Болгарии, на Золотых Песках. И, между нами говоря, от Черного моря я далеко не в восторге. Совсем не те ощущения, что от купания в Индийском океане на Бали! В Сочи и Абхазию я и сейчас не рвусь. А вот о Крыме многие мои знакомые и друзья отзывались вполне положительно. Так что я планирую как-нибудь поехать туда и составить личное мнение об этом легендарном месте.

- **Грузия.** Еще во времена Советского Союза слова «Грузия», «Тбилиси» звучали как-то особенно. Горы, красота, гостеприимство, грузинская кухня и грузинские вина. Некоторые мои близкие знакомые еще в те времена отдыхали там чуть ли не каждый год. Сейчас многие, съездив в Грузию, говорят, что там действительно всеми силами стараются развить экономику и как можно больше сделать для народа. А то, что российские власти пытаются повесить на Грузию всех собак... так они и Украину хаяли, пока у власти был Ющенко. А уж туда я приезжал много раз: замечательная страна! Для меня еще одна причина поехать в Грузию — определенное чувство протеста. Так выражается моя гражданская позиция. Грузины всегда были нам друзьями и братьями, и делить нам с ними нечего. А вот действия тех, кто хочет поссорить русских с их друзьями и братьями, не могут вызывать у меня ни поддержки, ни одобрения!

- **Прибалтика (Рига и Таллинн).** Я отдыхал в Прибалтике еще при Советском Союзе, когда мне было четыре года. Удивительно, но

некоторые отрывочные воспоминания сохранились. При случае стоит посмотреть, как там сейчас. Я бы поехал туда и раньше, но неоднократно проходила информация, что в Прибалтике позволяют себе открыто проявлять нелюбовь к русским. Я думаю так: я турист, везу с собой свои деньги, и это заслуживает определенного уважения и позитивного отношения. Именно его я получаю на Кипре, на Бали и в Таиланде! Вот поэтому я пока и не доехал до Прибалтики.

- **Круиз по Волге на корабле.** Мне всегда очень нравились непродолжительные — на часок-другой — прогулки по рекам и каналам в разных городах. Я плавал и по Волге, и по Неве, и по Москве-реке... А также по Сене, Темзе, Дунаю, Влтаве, по Чао Прая в Бангкоке. В Египте я участвовал в круизе по Нилу в плавучем пятизвездочном отеле. Мне понравилось, и я подумал: а почему бы так не сплавать по Волге? Кто-то говорит, что это отдых для пенсионеров. Но если мне это нравится, не все ли равно, что говорят?

САЙТЫ И КНИГИ, КОТОРЫЕ Я РЕКОМЕНДУЮ

Самую полезную информацию для планирования путешествий я нахожу на сайтах, где размещаются отзывы туристов:

- «Сто дорог», раздел «Отзывы туристов» (**http://100dorog.ru/club/stories/**);
- «Отзыв.Ру» (**http://otzyv.ru/**). Изначально сайт был посвящен отзывам туристов, а сейчас я иногда смотрю там и отзывы о новинках кино. Особое удобство этого сайта в том, что на нем отзывы сгруппированы не только по странам, но и по отелям. Это очень помогает выбрать отель при планировании поездки;
- Мэйл.Ру, раздел «Отзывы туристов» (**http://story.travel.mail.ru/?mod=story**).

Как обычно планируется поездка? Прежде всего выбирается страна. Ты либо заранее присмотрел варианты на интересующие даты, либо уточняешь в турагентстве, отдых в каких странах (с учетом твоих интересов) будет более удачным в соответствии с сезоном. Например, для Туниса первая половина октября — это как? Хорошо там отдыхать в это время или уже не очень? А вторая половина октября?

На этой стадии обычно отбираешь от двух до четырех стран, которые рассматриваешь приоритетно в качестве возможных вариантов поездки. Затем садишься за отзывы и читаешь, читаешь, читаешь. Много лет назад я в январе планировал февральскую поездку с семьей в теплые страны. В «полуфинал» вышли Таиланд и Египет (с круизом по Нилу, конечно, иначе и сравнивать было бы смешно). На тот момент я еще не был ни в одной из этих стран. Поскольку мы планировали взять с собой сына 6,5 лет (это была его первая «ходка» за рубеж), то больше склонялись к Египту. Нас пугал 9-часовой перелет с маленьким ребенком. Но почитав отзывы, я понял: даже с учетом круиза по Нилу Таиланд выигрывает. Чтобы принять окончательное решение, я собрал семью у компьютера и показал подборку фотографий, взятых из тех же отзывов туристов, — сначала Египта, потом Таиланда. Сынишка сказал: «Я хочу туда, где слоны». И мы поехали в Таиланд. Маленьких детей со светлой кожей там немного, и тайки моего сынишку обожали: называли его «литтл фаранг» и «спайдермен». А в Египет мы впервые поехали только в 2008-м.

Итак, Вы выбираете страну. Иногда на этой стадии Вы также выбираете регион или город, куда больше хотели бы поехать. Например, *куда* отправиться в Таиланде: Бангкок и Паттайя? Только Паттайя? Острова Пхукет, Самет, Самуи или другие?

Последняя стадия — выбор отеля. Тут особенно полезен сайт Отзыв.Ру, а также сайты онлайн-бронирования отелей. Которые, помимо всего прочего, приводят подборки отзывов туристов о каждом отеле, представленном в базе данных. А также размещают фотографии отеля и номера, указывают положение отеля на карте, рассказывают, что входит в оплачиваемые услуги и что предоставляется дополнительно.

Две самые популярные системы онлайн-бронирования отелей в мире:

- **http://ru.hotels.com/** — русскоязычный интерфейс к сайту hotels.com;
- **http://www.booking.com/** — когда Вы в первый раз зайдете по этой ссылке и выберете русский язык в качестве предпочитаемого, сайт запомнит Ваш выбор.

Эти сайты могут быть очень полезны и при самостоятельной организации поездок. Выбирая отель в интересующем меня городе, я изначально отталкиваюсь от вариантов турагентств (если они помогают

с организацией поездки). Я смотрю отзывы о предлагаемых отелях, а также *список всех отелей* интересующей меня категории в выбранном мною городе, на которые есть отзывы на Отзыв.Ру. К рассмотрению обязательно добавляются отели, о которых отзывов *много*. Не всегда, когда отзывов много, они в целом хорошие. Но если отзывов *мало*, я в любом случае рассматриваю это как большой минус для данного отеля. Если на Отзыв.Ру отзывов мало, а на hotels.com и booking.com — полно, это всего лишь означает, что данный отель не слишком раскручен среди русскоязычных туристов. Лично я склонен воспринимать это скорее как плюс. Но вот если отзывов — кот наплакал на всех трех ресурсах, я, скорее всего, не поеду в этот отель, чтобы не напрашиваться на неприятности.

В целом же, прочитав отзывы о разных отелях и сравнив их между собой, Вы начинаете довольно точно понимать, в какой отель хотите поехать, а в какой не очень. Потом свои коррективы вносит процесс бронирования. Может оказаться, что в интересующем Вас отеле на требуемые даты номеров уже нет. А в других отелях более или менее достойного класса номера стоят в два раза дороже. Именно так у меня получилось при планировании второй поездки в Стамбул. Выставки или конференции в эти даты проходили, что ли? Чем хороши hotels.com и booking.com: если они сразу не показали, что на указанные даты в интересующем Вас отеле номеров нет, бронируйте номер. И скорее всего все пройдет успешно. А если номеров нет, Вы это сразу увидите.

При выборе страны и региона Вам могут быть полезны и сайты прогноза погоды:

- «Gismeteo.RU: Прогноз погоды» (**http://gismeteo.ru/**);
- «Яндекс.Погода» (**http://weather.yandex.ru**).

И уж точно Вы будете регулярно заходить на эти сайты в последние дни перед поездкой!

При самостоятельной организации поездки сайты авиакомпаний и бронирования билетов будут для Вас еще важнее, чем сайты бронирования отелей.

- «ВиаВиста.Ру» (**http://viavista.ru/**) — авиабилеты на все авиакомпании мира, в том числе по сниженным ценам (low-cost). Довольно удобный интерфейс. По выбранному авиаперелету предоставляются интересные варианты, в том числе транзитные. Иногда смо-

тришь на цены и поражаешься: почему прямой рейс «Аэрофлота» или «Трансаэро» по данному направлению стоит настолько дороже в сравнении с рейсом тех же «Турецких авиалиний»? На этом же сайте можно почитать отзывы о различных авиакомпаниях. Сразу заметно, что о тех же «Турецких авиалиниях» почти нет плохих отзывов, а об основной украинской авиакомпании «Аэросвит» почти нет хороших.

- «СамолетыПоезда.Ру» (**http://www.samolety-poezda.ru/**) — второй мой любимый сайт, через который я подбираю варианты авиаперелета. Интересно, что варианты, предлагаемые разными сайтами бронирования, могут существенно отличаться. На одном сайте Вы видите, что с билетами полный «аллес капут». А другой сайт может выдать вполне приличный вариант.

- Сайт «Аэрофлота», крупнейшего российского авиаперевозчика (**http://aeroflot.ru/main.aspx**). Понятно, что при интенсивных поездках взаимодействовать с «Аэрофлотом» придется часто. Особенно интересный раздел на сайте — «Специальные предложения: хит тарифы и акции». Имеет смысл периодически отслеживать информацию из этого раздела, а также подписаться на рассылку новостей по e-mail. Частенько в этом разделе можно найти более чем интересные предложения. Причем по выгодной цене Вы будете лететь *регулярным* рейсом «Аэрофлота», а не чартером никому не известной авиакомпании.

- Сайт авиакомпании «Трансаэро», второго по количеству зарубежных рейсов российского авиаперевозчика (**http://transaero.ru/**). Здесь прежде всего зайдите на страницу «Расписание полетов» и скачайте по ссылке расписание в PDF. «Аэрофлот» летает везде и ежедневно, а «Трансаэро» специализируется на конкретных направлениях. По одним направлениям рейсы идут ежедневно, по нескольку в день. А по другим — всего один-два раза в неделю. Изучив расписание «Трансаэро», Вы будете знать, в отношении каких направлений и в какие дни Вы можете на нее рассчитывать.

- «Аэроэкспресс» (**http://aeroexpress.ru/**). Этот сайт тоже частенько бывает полезен при планировании поездок. Тем более что сейчас в Москве аэроэкспрессы ходят во все три крупнейших аэропорта: от Павелецкого вокзала — в Домодедово, от Белорусского — в Шереметьево и от Киевского — во Внуково. Лучше тащить свои сумки

на колесиках в аэроэкспресс и из него, чем с удобствами поехать на такси... и застрять в многочасовой пробке на Ленинградке! Так что в определенное время, особенно в рабочие дни ближе к вечеру и после завершения рабочего дня, аэроэкспресс — единственно надежное средство, позволяющее добраться из центра Москвы в аэропорт.

Ну, и если уж мы говорим о самостоятельных путешествиях по миру, нельзя не упомянуть о совершенно замечательном сайте Винского, посвященном самостоятельным путешествиям, особенно в Таиланд, на Кубу и Бали.

- **http://travel.awd.ru/** — основной сайт, посвященный самостоятельным путешествиям.
- **http://awd.ru/tailand2000.htm** — раздел, посвященный поездкам в Таиланд. Это старый дизайн сайта, на мой взгляд, более удобный: советую начинать знакомство с сайтами Винского именно с данного раздела.
- **http://awd.ru/student.htm** — один из многочисленных материалов предыдущего раздела, юмористический рассказ «Сиамский вояж Степаныча». Это нечто! Не знаю, кто автор. Но я, как профессиональный писатель, скажу: литературный талант налицо. Говорят, этот рассказ был экранизирован и главную роль в фильме играл Олейник. Но все же, по словам тех, кто видел фильм, рассказ значительно удачнее. Прочитайте, поднимите себе настроение!

Подборка материалов на сайте Винского не просто позволяет получить больше информации о предстоящей поездке. Как я уже говорил, сайт пропагандирует образ жизни, которого придерживаются Винский и его друзья, знакомые и коллеги по самостоятельным путешествиям. Одни считают такой образ жизни неприемлемым и во многом аморальным. Других он не может не восхищать. Третьи не восхищаются такими вариантами жизни и отдыха просто потому, что не видят в них ничего необычного, но одобряют. Вы, в свою очередь, сделайте выводы самостоятельно. Хотя, чтобы сделать их по-настоящему, нужно попробовать так пожить.

В этой связи не могу не упомянуть другой яркий пример особенного образа жизни и восприятия окружающего мира, который нашел отражение в книге **«Вкусно! Кулинарные путешествия со знатоком»**. Ее

автор — **Борис Бурда**, один из наиболее известных участников телешоу «Что? Где? Когда?» и автор популярнейших передач кулинарной тематики. Книга не только о кулинарии, но и об истории, культуре и традициях стран, из кухни которых Борис берет свои рецепты. Я люблю вкусно поесть, так что книгу прочел просто с упоением и сразу же опробовал некоторые из приведенных в ней рецептов. Наткнулся я на упоминание книги, изучая отзывы туристов о Болгарии. Искал ее в книжных магазинах Москвы — бесполезно! Плюнул и скачал из Интернета. Вы можете поступить так же.

Наконец, когда уже все выбрано и организовано, один из обязательных для меня шагов перед поездкой — поход в «Библиоглобус» на Лубянке и приобретение *путеводителя* по стране, куда я планирую поехать. А иногда — и это лучше — путеводителя *только по городу*, куда я полечу. Обычно я читаю путеводитель уже в самолете. В начале поездки я также обязательно перечитываю распечатку избранных отзывов туристов, которую беру с собой. Отзывы — мой основной путеводитель, который всегда полезен. А вот путеводитель из книжного магазина иногда оказывается полной дрянью. Таков, например, путеводитель по Венгрии. Раздел о национальной кухне называется «Высокая кухня... со смальцем». Что за бред! Так портить продукты, как венгры, мало кто способен! Значительная часть их национальных блюд — помои, а не еда. Жирно, остро, несолено! В некоторых же путеводителях все необходимые разделы вроде есть, а информации — нет.

В 2008 году в России появилась новая серия путеводителей — «Оранжевый гид», издаваемая «Эксмо». Обложки этих путеводителей, как можно догадаться, оранжевые. У каждого путеводителя свой автор. И некоторые (не все!) из этих путеводителей мне действительно понравились. Пишутся они скорее как книги, чем как традиционные путеводители с разрозненными разделами, собранными в определенную структуру. Познакомьтесь с любым из них. Если Вам они тоже понравятся — отлично!

- «Париж. Оранжевый гид», автор — Ольга Чередниченко. Молодая совсем девчонка, а писательница — вполне зрелая. Очень интересно выстроены маршруты прогулок по Парижу. Основной обзорный маршрут привязан к фильму «Париж, я люблю тебя!», а прогулка по Монмартру — к фильму «Амели». Пройдитесь по Монпарнасу «вместе» с отметившимися здесь всемирно известными писателями: Хемингуэем, Фицджеральдом и др. Отдельный маршрут

проложен по следам «Трех мушкетеров» Александра Дюма — как литературных персонажей, так и их реальных прототипов.

- «Золотое Кольцо. Оранжевый гид», автор — Светлана Богданова. Именно благодаря этой книге мы с семьей организовали замечательную поездку в Переславль-Залесский. И еще несколько маршрутов уже намечены к реализации.
- «Одесса. Оранжевый гид», автор — Юрий Власишен. Структура путеводителя похожа на путеводитель по Парижу Ольги Чередниченко. Есть маршруты по Молдаванке — «Прикольный» и «Смехопанорама», а также «Семейный» маршрут (для детей и их родителей), «Секретный» маршрут, «Курортно-романтический» маршрут со специально размеченными «местами для поцелуев». Особняком стоит огромный «Киномаршрут» — от «Места встречи» до «Ликвидации». Этого маршрута хватит на отдельный заезд в Одессу!

Желаю Вам путешествовать как можно больше! Возможно, когда-нибудь по итогам своих поездок Вы напишете замечательный путеводитель. Как, например, тот же Винский, материалы с сайтов которого уже издаются в виде книг.

ГЛАВА

ВОЙНА ЗА ВЕС, ИЛИ КАК Я СБРОСИЛ 30 КИЛОГРАММОВ ЗА 4,5 МЕСЯЦА

В 2001 году я захотел похудеть. И сделал это — за четыре с половиной месяца сбросил 30 кг: со 112,6 до 82,6 кг. Я достиг этого сам, своими силами, не пользуясь медикаментозными препаратами. Все было сделано исключительно здоровыми средствами: правильный режим питания (никаких строгих диет), занятия в тренажерном зале (средней интенсивности) и легкое необременительное голодание.

На своем опыте я понял: нет ничего сложного в том, чтобы похудеть. Это может сделать каждый, у кого есть проблемы с избыточным весом. А главное — это достаточно просто. Конечно, если знать, что и как делать.

Хочу поделиться с Вами своим опытом, чтобы Вы смогли избавиться от лишних килограммов (конечно, если они у Вас есть) и насладиться новой — здоровой и активной — жизнью.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ

В детстве я был стройным и оставался таким до 24 лет. После этого неправильный режим питания, пристрастие к пиву с высококалорийной закуской и привычка наедаться на нервной почве подкосили мой обмен веществ. И я начал набирать килограммы. Пик этого процесса

пришелся на зиму 2001 года, к концу которой я весил 112,6 кг при росте 176 см. В апреле 2001-го мне исполнилось 28 лет. К тому моменту я уже хорошо знал, что такое гипертония и как она отражается на моей сексуальной жизни.

Вместе со мной работали два моих приятеля. Один повыше меня, другой пониже, и оба примерно моей комплекции. В низеньком было 114 кг, в высоком — 116. И вот в феврале оба резко захворали. У одного на фоне гипертонии стало шалить сердце, у другого отказали почки. Оба надолго пропали с работы. Один отлеживался дома, другой сразу загремел в больницу.

Конечно, до этого я уже не раз подумывал о том, что с моим весом нужно что-то делать. Но тут я просто испугался. И, честно говоря, испугался сильно. Тем более что опять напомнила о себе моя гипертония. Я рассчитал простую пропорцию: что произойдет, если я и дальше буду набирать по 6 кг в год. Скорее всего, в этом случае я не дожил бы до 50 лет. А может быть, «крякнул» бы сразу после 40. И задолго до того перестал бы быть мужчиной.

Так что причина моего огромного желания похудеть была очень проста: сильный страх за свою жизнь и здоровье. А также за свое мужское достоинство.

РЕЖИМ: ПИТАНИЕ, ТРЕНИРОВКИ И ЛЕГКОЕ ГОЛОДАНИЕ

Когда я начал сбрасывать вес, во мне было 112,6 кг. Я поставил себе цель-норму: сбросить 30 кг. И цель-максимум: дойти до веса 80 кг. Конкретного срока я, кстати, не наметил, так как даже приблизительно не знал, с какой скоростью можно сбрасывать вес. Поэтому я решил выбрать для себя такой режим, чтобы идти к результату максимально быстро. Я не знал, как долго меня будут поддерживать мой страх (с которого все началось) и моя сила воли.

В самом начале мне помог совет двух людей: моей мамы, которая долго и не очень успешно боролась с избыточным весом, и давней знакомой, которая за несколько лет до того сбросила 10 кг, тем самым приведя

фигуру в отличное состояние. Знакомая в одном разговоре сказала, что придерживалась диеты, в соответствии с которой ежедневно можно было потреблять 1200 калорий. Мама дала несколько полезных книг о здоровом питании, калориях и диетах. Моя идея была проста: ограничить число калорий и пойти в тренажерный зал.

Что касается литературы, то наиболее полезным был раздел в одной из кулинарных книг, посвященный здоровому питанию. Там приводились таблицы содержания белков, жиров, углеводов и калорий в различных продуктах. Для меня стало открытием, что калорийность некоторых продуктов может различаться *на порядок*. Например, 100 г жареной свинины (около 600 ккал[1]) эквивалентны 2 кг (!!!) разных овощей (около 30 ккал). Причем часто наиболее калорийными были те продукты, которые мне не очень-то и нравились: масло (870–900 ккал), майонез (620 ккал), разные крупы, в частности рис (310–330 ккал). Зато некоторые продукты — прежде всего овощи (30 ккал) и фрукты (40 ккал) — можно есть практически в неограниченных количествах. Но выгодное всего перейти на огурцы: в свежих огурцах всего 8 ккал, а в маринованных — 13–16.

Кроме того, в Интернете я нашел и прочитал книгу Поля Брэгга «Чудо голодания». Мнение автора полностью совпало с моим:

- Во-первых, небольшое голодание благотворно влияет на здоровье.
- Во-вторых, ноль килокалорий в день — тот самый идеал, к которому можно и нужно стремиться, чтобы радикально сбросить вес!

В литературе по бодибилдингу также давались рекомендации, касающиеся здорового питания, которое является неотъемлемой частью работы над своей фигурой. Советы были такие:

- употреблять достаточно белков и углеводов;
- свести количество жиров к минимуму;
- много пить.

Я решил, что если режим питания в 1200 ккал в день дает неплохой результат, тем эффективнее будет режим в 600 ккал в день. По предварительным расчетам поддерживать его было вполне реально. При этом отмечу, что я обязательно ем поздно вечером: не могу ложиться

---

[1] Здесь и далее калорийность приводится из расчета на 100 г продукта.

спать на пустой желудок. Кроме того, необходимо было есть мясо и кисломолочные продукты. Если бы в рационе оказалось недостаточно белков, я сбрасывал бы вес за счет мышц, а не за счет жира, чего мне, разумеется, не хотелось. А это, в свою очередь, требовало достаточно жестко ограничить перечень продуктов, которые можно есть, и способы их приготовления.

Таким образом, мой план изначально выглядел так.

- Как можно дольше придерживаться режима питания в 600 ккал в день. В крайнем случае — 1200 ккал в день.
- В рационе должно быть достаточно белков за счет нежирного мяса, рыбы, творога и других кисломолочных продуктов. Остальная часть рациона — в основном овощи и фрукты. Напротив, жиры необходимо всячески минимизировать!
- Раз в неделю — суточное голодание по Брэггу.
- Два раза в неделю — тренировки в тренажерном зале.

Разумеется, жизнь внесла в этот план уточнения и коррективы.

- В действительности я придерживался режима в 600 ккал в день в среднем три раза в неделю. Еще два-три дня я удерживал себя в пределах 1500–2000 ккал. При весе 112 и даже 100 кг это достаточно эффективный разгрузочный режим. Но вот в выходные и праздники, когда либо сидишь дома, либо идешь в гости, например на день рождения... Один, а то и два раза в неделю я как следует обжирался! Обычно лишь через два-три дня после выходных я возвращался к весу, который был у меня утром в субботу. И только потом возобновлял сброс веса от ранее достигнутого рубежа.
- Вообще режим питания оказался самой важной частью программы похудения. Например, был период, когда я из-за болезни не ходил на тренировки. Ел я довольно много, но все было должным образом приготовлено из подходящих продуктов. И я потихоньку продолжал сбрасывать вес.

  Был у меня и другой период, когда я активно тренировался, но недостаточно строго относился к режиму питания. В этом случае вес не сдвинулся вниз ни на йоту, пока я не восстановил правильный режим питания. Из этого я сделал вывод, что для сброса веса питание

важнее, чем тренировки. И оказался прав: подтверждение своим выводам я позднее нашел в блестящей книге М. М. Гинзбурга «Как победить избыточный вес».

Добавлю, что продукты, из которых готовится еда, важны. Но не менее важно, *как* они готовятся. Например, если заправить обычный летний салат (помидоры, огурцы, зелень) двумя ложками майонеза — в соусе будет больше калорий, чем в самом салате. Часто надежнее самому приготовить себе еду, чем следить, правильно ли все приготовили. В результате я неплохо научился готовить, пока сбрасывал вес. И не только я: многие мои знакомые, также самостоятельно похудевшие на 10–20 кг, при этом стали хорошими кулинарами.

- Суточное разгрузочное голодание я действительно проводил почти каждую неделю — по понедельникам, что было очень кстати после обычного обжорства в выходные. На самом деле суточную разгрузку устроить не так уж сложно.
  - Прежде всего нужно назначить час «X», предположим, 21:00. Таким образом, в воскресенье Вы ничего не едите после 21:00.
  - В понедельник с утра Вы уходите на работу и ничего не едите весь день до вечера. При этом можно и нужно пить в больших количествах чай и кофе без сахара (возможны заменители сахара, не содержащие калорий). К 21:00 сутки разгрузки заканчиваются.
  - После 21:00 Вы можете съесть полкило фруктов и запить их зеленым или травяным чаем. Это избавит Вас от необходимости ложиться спать на пустой желудок и не снизит эффекта разгрузки.
- Когда я впервые пришел в тренажерный зал, подрагивая всеми своими телесами, тренер явно не воспринял меня всерьез. Тем не менее он дал толковые рекомендации о том, какие упражнения и как нужно делать, чтобы сбросить вес. Обычно я занимался дважды в неделю по полтора-два часа. Занятия включали в себя усиленный блок *упражнений на пресс*. Все обычные упражнения со штангой, гантелями и на тренажерах я делал по 3–4 подхода, с максимальным количеством повторений и со средней нагрузкой. Кроме того, *калории эффективно сжигались на велотренажере* — обычно я крутил

педали 15–20 минут. Еще эффективнее *беговая дорожка* и *лыжный тренажер*.

Кстати, когда я сбросил первые 10 кг, отношение тренера ко мне стало чрезвычайно уважительным, и с дальнейшей потерей веса уважение только росло. Более того, тренер начал знакомить меня с женщинами, посещавшими наш тренажерныj зал. И я советовал им, как похудеть.

- Занятия в тренажерном зале полезны еще и для того, чтобы подтянуть кожу. Если Вы серьезно худеете, велика опасность того, что после сброса первых 10 кг кожа будет свисать с Вас, как мешок. Благодаря занятиям в тренажерном зале мне удалось этого избежать. А ведь я сбросил целых 30 кг. Хотя растяжки на боках все равно появились.

После всех усилий результат — снижение веса на 30 кг за 4,5 месяца — был получен. Этим результатом я горжусь. И желаю Вам таких же успехов!

СВОДКИ С ПОЛЕЙ БОЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ: СКОРОСТЬ СНИЖЕНИЯ ВЕСА

На пути к любой цели самое главное — объективно оценивать степень достижения результата. Лучше всего, если Вы можете делать это в реальном времени. При похудении у Вас есть целых два объективных ориентира: вес и объем талии. Второй способ особенно полезен для тех, кто уже не может взвеситься на обычных весах (от 120 кг и выше).

Для меня основным ориентиром был субботний утренний вес. Я взвешивался с утра ежедневно, да и в течение дня вставал на весы при каждом удобном случае. А в субботу утром я записывал контрольный вес за неделю. Это помогало объективно оценивать прогресс в войне за вес. Результаты были такими.

- За 1-й месяц я сбросил 12 кг.
- За 2-й месяц — 8 кг.

- После этого установился «крейсерский» темп: я сбрасывал около 4 кг в месяц, что позволило убрать еще 10 кг за 2,5 месяца.
- Выполнив свою цель-норму за 4,5 месяца, я продолжил худеть и реализовал цель-максимум. В конечном счете минимальный вес, которого я достиг, был 78 кг. Почти на 35 кг меньше веса, с которого я начинал.

Ежедневный контроль веса помог мне уловить некоторые важные закономерности.

- Набор и потеря веса происходят не сразу, а с задержкой в один день. Например, если Вы вчера серьезно разгрузились, да еще сходили на тренировку, вовсе не обязательно сегодня Ваш вес станет меньше. Но вот если Вы и сегодня поддерживаете разгрузочный режим — завтра результат будет налицо! Наоборот, если вчера была разгрузка, а сегодня Вы объелись чем-нибудь калорийным, завтра Вы будете весить в лучшем случае столько же, сколько позавчера. Зато если Вы вчера наелись от души — устройте разгрузку сегодня. И завтра дополнительных килограммов удастся избежать!
- Алкоголь задерживает воду в организме. Поэтому, если Вы стали больше весить после вчерашних вечерних возлияний, не переживайте. К завтрашнему дню все наладится. Если, конечно, Вы не слишком налегали на закуску. Алкоголь — штука высококалорийная (особенно крепкие напитки — 40 градусов и более). Но что самое опасное, он усиливает аппетит и подавляет чувство сытости. Кроме того, вряд ли Вы будете учитывать калории, будучи подшофе. Кстати, толстеют не от пива (в светлом пиве содержится 40 ккал — как во фруктовых соках), а от калорийной закуски к нему (в чипсах и орешках содержится примерно 560 ккал, в сухариках — около 350 ккал). Лучше всего изначально позаботиться о том, чтобы закуски было в изобилии и чтобы она была низкокалорийной. Закусывайте пиво кальмарами, раками, нежирной рыбкой или креветками. От этого Вы не потолстеете!
- Вес сбрасывается неравномерно. Сначала он может падать довольно стремительно. Но через несколько недель процесс тормозится и останавливается. Более того — может даже пойти вспять, несмотря на то что Вы продолжаете придерживаться режима. Все в порядке. Просто организм, не осведомленный о Ваших намерениях, решил, что Вы сами себя убиваете, и начал сопротивляться по мере сил.

Такое сопротивление обычно длится 2–3 недели. В это время Вы даже можете давать себе небольшие поблажки. Потом организм привыкает к своему новому состоянию, Вы ужесточаете режим — и сброс веса возобновляется! Все это хорошо заметно на моем графике сброса веса.

- При похудении первой наградой является чувство легкости и переполняющей Вас энергии. Оно становится особенно сильным после того, как сброшены первые 10 кг: Вам кажется, будто Вы порхаете. И неудивительно: представьте, что раньше Вы постоянно ходили с десятикилограммовой гирей. Сидели, лежали, жили с ней. А теперь наконец выбросили ее! Отсюда Ваше чувство легкости и энергичности. То ли еще будет, когда Вы сбросите 20, а тем более 30 кг! Уж я-то знаю...

- Специально для руководителей: пока я худел, то понял, что совершать над собой постоянное усилие (если не сказать насилие) не в пример тяжелее, чем заставлять подчиненных что-нибудь выполнить. Зато если Вы сможете укротить самих себя и достичь результата, то неразрешимых управленческих задач для Вас просто не будет существовать!

Параллельно с контролем веса я отслеживал изменение объема талии. В среднем с каждым сброшенным килограммом моя талия уменьшалась на сантиметр. Не знаю, у всех ли это так или только у меня. Но одно могу сказать точно: после каждых сброшенных 10 кг Вам придется менять почти весь гардероб! Совет: если 10 кг — только первый этап, не накупайте сразу слишком много вещей. Потом все придется выбрасывать. Зато как прикольно Вы будете смотреться в своей старой одежде! Например, я носил один и тот же брючный ремень в течение всего времени, когда сбрасывал вес. Только прокалывал в нем новые дырки. Как Вы можете догадаться, в итоге ремень стал на 30 см длиннее, чем нужно. Зато легко стало показывать, чего я достиг. Достаточно было продемонстрировать, где находятся дырки, на которые я застегивал ремень раньше. Так сказать, свой главный аргумент я всегда носил при себе. Я давно уже выкинул всю старую одежду. Но этот памятный ремень до сих пор лежит в дальнем уголке шкафа.

До сих пор ругаю себя, что не догадался сфотографироваться в плавках, перед тем как начал худеть! Конечно же, причина в том, что я просто не верил в успех своей безнадежной затеи. И поверил только тогда,

когда сбросил первые 10 кг. Так или иначе, у меня нет ни одной фотографии, сделанной, когда во мне было больше 106 кг. Так что, если решите серьезно худеть, не повторяйте моей ошибки. Сфотографируйтесь перед началом процесса, а когда похудеете, еще раз сфотографируйтесь в той же позе. И разместите эти два снимка рядом в альбоме. Будет что показать друзьям!

ПИТАНИЕ: НОУ-ХАУ

Можно ли обойтись без диеты, если применять специальный массаж, иглотерапию или психотерапию?

К сожалению, уверенное и прогнозируемое снижение веса у пациента с ожирением можно вызвать только с помощью специально подобранной диеты. Все остальные методы лечения в лучшем случае или усиливают эффективность диеты, или улучшают ее переносимость.

М. М. Гинзбург
«Как победить избыточный вес:
работа над ошибками»

Правильный режим питания — самое важное при похудении. Здесь все имеет огромное значение: и то, что Вы едите, и то, как блюдо приготовлено. Неслучайно многие люди, сбрасывающие вес, сами учатся готовить. Иногда просто невозможно объяснить, что *нельзя* заправлять Ваш капустный салат растительным маслом. Вам отвечают: «Да я всего две ложечки добавила, так вкуснее!» И при этом упорно не желают понимать, что две ложечки — чистые жиры, которые Вы в своем рационе минимизируете всеми силами. Да и калорий в этих двух ложечках больше, чем в миске самого салата.

Помните: Вы и только Вы ответственны за результат! И для того чтобы эффективно сбрасывать вес, Вы даже можете взять на себя дополнительные обязанности по дому. В этом смысле важнее всего:

- готовить еду — так можно быть уверенным, что Вы едите именно то, что нужно для похудения;
- закупать продукты, чтобы в холодильнике и на кухне было только то, что полезно для Вашего режима.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ

- Основное, что необходимо для похудения, — ограничение калорий при минимизации жиров. Радикальный сброс веса требует снижения калорийности потребляемой пищи до 600 ккал в день, интенсивный — до 900 ккал, нормальный «крейсерский» — до 1200 ккал. При этом жиров должно быть не более 40 г в день (в крайнем случае — до 70 г в день).

  Приведу примерный набор продуктов, обеспечивающий 600 ккал в день:

  - 250–300 г куриных грудок, тушенных со специями (или 500 г чахохбили — рецепт см. ниже);
  - около килограмма свежих овощей и фруктов;
  - хорошо заваренный чай (черный, зеленый, травяной, каркаде) в неограниченном количестве.

- При этом необходимо съедать достаточно белков, чтобы сбрасывать вес за счет жира, а не за счет мышечной массы. Дневная норма белков — около 70–75 г. Примерно столько содержится в двух куриных грудках.

- Углеводы в определенном количестве полезны организму. Опасны углеводы только вместе с жирами. Последние легко усваиваются на фоне углеводов, добавляя жировые отложения на Ваши бока. Именно углеводы влияют на чувство сытости: оно определяется содержанием сахара в крови. Поэтому, если Вы голодны и срочно хочется что-нибудь (или кого-нибудь) съесть — лучше всего утолить голод за счет продуктов, содержащих легкоусваиваемые углеводы. Например, съешьте пару яблок, запейте их хорошо заваренным чаем и подождите полчаса, пока углеводы попадут в кровь.

- Чрезвычайно полезна клетчатка: в ней практически нет калорий и при этом она прекрасно тренирует работу кишечника и чистит пищеварительный тракт. Этим можно пользоваться, когда Вы съели то, что Вам очень хотелось, но вредное для режима. После большого куска торта с кремом сразу съешьте яблоко. Оно утащит торт с собой, не дав жирам полностью усвоиться. Много клетчатки содержится в овощах, фруктах и отрубях.

- Прочитайте какую-нибудь хорошую книжку, где приводится калорийность различных продуктов. Как минимум изучите соответствующий раздел в кулинарной книге. А потом внимательно смотрите на этикетки и упаковки: там обычно пишут калорийность, а также содержание белков, жиров и углеводов в 100 г продукта. При этом не забывайте о здравом смысле: *не может быть 100 ккал в колбасе из свинины.* Даже если колбаса в основном из сои (как большинство колбас) — все равно такой калорийности быть не может. Если надпись на этикетке говорит одно, а кулинарная книга — другое, врет, скорее всего, этикетка.

- Главное в режиме питания — не выжать из диеты максимум эффекта в ближайшие несколько дней, а потом вернуться к прежним привычкам. Главное — чтобы Вы могли выдерживать приемлемый по эффективности режим питания неограниченно долго. Поэтому Вы должны сделать свой режим достаточно комфортным. Не ограничивайте себя во всем, давайте себе отдохнуть. Например, три дня в неделю Вы придерживаетесь более жесткого разгрузочного режима — в пределах 600–900 ккал/сут. А в промежутках соблюдайте более мягкий режим — до 1200–1500 ккал/сут. Один день в неделю можно позволить себе все, чего хочется, в том числе сладкое и даже (о ужас!) жирное. Может быть, Вы поедете с друзьями на шашлыки или сходите в ресторан. Раз в неделю Вы можете себе это позволить! Не надо делать из себя аскета: чрезмерный аскетизм вреден для похудания. Хотите съесть кусочек чего-то очень вкусного, но не очень полезного? Кушайте, маленький кусочек не принесет большого вреда Вашему режиму! Только комфортный режим может быть эффективным. Во всяком случае у меня был именно такой. И если Вас устраивают мои результаты, то и мой режим Вам подойдет.

Мой принцип:
сбрасывая вес, нужно есть, сколько захочешь,
когда захочешь и все самое вкусное!

Мне не нравятся строгие диеты: не понимаю, почему в третий день я должен есть капусту, а не морковь. Подобные диеты придуманы для людей, которые пытаются похудеть, не разобравшись с калориями и жирами. Человек, который может самостоятельно прочитать надписи на этикетке и прикинуть, что к чему, в таких сложностях не нуждается. Решайте сами, что Вам можно есть, а что нельзя. Это удобнее и значительно надежнее!

Например, когда Вы приходите на праздник, важно сразу определить, какими закусками лучше по максимуму набить желудок. Нужно найти самые низкокалорийные закуски с большим содержанием клетчатки. Обычно это овощные салаты и фрукты. Ими Вы наполняете основной объем желудка. Остальное дегустируете. Тогда все вкусные, но калорийные блюда нанесут наименьший ущерб Вашему режиму. И Вы сможете попробовать абсолютно все, ни в чем себе не отказывая!

Человек слаб. Ночью Вы можете прибежать на кухню и съесть все, что найдете в холодильнике. Но если Вы до этого позаботились, чтобы в холодильнике лежали только диетические продукты, — это не нанесет серьезного ущерба Вашему режиму.

ЧТО МОЖНО И НУЖНО ЕСТЬ

- **Овощи.**
  - Капуста, морковь, лук, свекла, редька, кабачки и т. д. — 30 ккал (напомню, что количество калорий везде указывается на 100 г продукта).

- Помидоры, зелень, редис, болгарский перец — 20 ккал.
- Огурцы — 8 ккал.
- Консервированный зеленый горошек — 70 ккал. Ограничить. Желательно есть зимой, когда зелени мало.
- Картошка: вареная без кожуры — 80 ккал, вареная в мундире — 50 ккал. Исключить или ограничить.
- Исключить или ограничить кукурузу и фасоль.

Летом овощи можно есть свежими и в салатах, а также тушенными со специями в качестве гарнира. Зимой широко используются соленья и маринады. Кстати, считается, что квашеная капуста — один из наиболее полезных продуктов в мировой кулинарии!

Рекомендую зимой и весной покупать замороженные овощные смеси. Их калорийность может сильно отличаться в зависимости от состава смеси. Помните, что Ваш верхний предел — 30 ккал.

- **Фрукты и ягоды.**
  - Яблоки, апельсины, мандарины, хурма, киви, сливы, персики, абрикосы, малина, клубника, вишня и т. д. — 40 ккал.
  - Арбуз — те же 40 ккал. Опасен тем, что его можно съесть несколько килограммов за раз. Даже при низкой калорийности это даст ощутимый результат.
  - Груши — тоже 40 ккал. Но осторожней с ними: они плохо совмещаются с некоторыми продуктами. По моему опыту, самая страшная комбинация — заесть грушей жареную свинину с жареной картошкой. А потом на десерт — выпечка с чем-нибудь кисломолочным. Результат — Варфоломеевская ночь. Хуже всего, если груша была переспевшей. Ешьте груши отдельно, с интервалом не меньше часа до или после другой еды! Исключение — любые другие фрукты и ягоды. С ними груши сочетаются без проблем.
  - Дыня — 40 ккал. Особенность дыни в том, что она считается чистильщиком организма. Поэтому ее полезно есть отдельно, с интервалом в три часа до и после любой другой еды. По моему опыту, летом хорошей дыней с чаем, заваренным по-восточному (с мятой и чабрецом), можно насытиться почти на целый день.

- Говорят, что похудению очень способствуют ананасы, съедаемые в больших количествах. Проверять лучше в Таиланде: там ананасы стоят копейки. Сам я не проверял, но один мой знакомый действительно таким образом сбросил вес. Впрочем, он занимался похуданием серьезно, а ананасы были только одним из многих мероприятий.

Мораль:
без серьезного отношения к делу
и ананасы не помогут!

В свое время я прочитал статью, в которой доказывалось, что некоторые фрукты и ягоды сжигают чуть ли не больше калорий, чем дают. Этот феномен был назван *отрицательной калорийностью*. С точки зрения автора статьи, отрицательной калорийностью обладают *ананасы, грейпфруты, черная смородина, яблоки, дыни*.

- Ограничить виноград (60 ккал) и бананы (80 ккал).

Летом и осенью можно есть свежие фрукты и ягоды. Зимой привозные фрукты — яблоки, апельсины, мандарины, хурма — вообще могут быть основой рациона. Они не так дорого стоят, даже дешевле некоторых овощей. Кроме того, зимой можно в какой-то степени пользоваться консервированными ананасами и персиками, а также замороженными ягодами.

- **Мясо и рыба** (дают необходимые белки).
  - Куриные грудки со снятой шкуркой — 100 ккал. Идеальная белковая пища, используемая атлетами всего мира для ускоренного наращивания мускулатуры. Кстати, в любом случае рекомендую снимать шкурку, когда Вы готовите курицу. В ней больше жира, и в ней же откладывается основная масса вредных веществ, которые курица получила за свою жизнь.
  - Куриные ножки и вообще мясо курицы (кроме грудок), а также мясо индейки — 200 ккал.
  - Говядина, телятина — 200 ккал.
  - Субпродукты: печень (куриная и говяжья), почки, куриные желудки и сердечки, говяжий язык — 200 ккал.
  - Крабовые палочки (на самом деле мясо трески) — 97 ккал.

- Нежирная морская и речная рыба: судак, щука, окунь, горбуша, морской окунь, хек и т. д. — до 150 ккал.
- Крабы, раки, креветки (наконец, омары) — до 100 ккал. Насытиться этим нелегко. Зато такая закуска отлично подходит для долгих посиделок с приятелями.
- Из колбас прежде всего стоит выбирать ветчину из говядины, телятины, курицы или индейки (вариант: куриный рулет). Еще лучше нежирная копченая говядина или телятина, а также копченые куриные крылышки. Только наших, нежирных куриц, а не американских бройлеров!
- Различные заливные и холодцы из курицы, говядины или с говяжьим языком.

Для мясных блюд очень важен способ приготовления. Вам подходит все тушеное (без добавления масла, зато можно широко использовать специи), вареное, запеченное и приготовленное на пару.

- **Кисломолочные продукты** (дают необходимые белки).
  - Кефир, ряженка и т. д. — калорийность зависит от жирности. Диетический кефир 1%-ной жирности (например, «Биобаланс») — 38 ккал; обычной жирности 2,5 % — 53 ккал. Хуже, когда жирность 4 %, — это уже 70 ккал.
  - Йогурты — 100–130 ккал.
  - Творог. Следует выбирать нежирный творожок типа «Даниссимо» — в нем около 140 ккал. Напротив, жирная творожная масса должна быть исключена из рациона.
  - Калорийность сметаны также зависит от жирности. В сметане с 15%-ной жирностью — 160 ккал. Если в сметане 20 % жирности (200 ккал), ее необходимо ограничить, а если 30 % (300 ккал) — полностью исключить.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- Салаты лучше всего заправлять не майонезом и, конечно же, не растительным маслом. Можно использовать нежирную сметану или даже кефир (правда, с ним получается не так вкусно).

Также можно заправить салат соком лимона или апельсина. Подходят и некоторые соевые соусы с низкой калорийностью. Есть еще один замечательный вариант, о котором знают немногие, — натуральный виноградный или яблочный уксус. Это Вам не синтетика! Лично я использую виноградный уксус для заправки салатов много лет. Вкус получается интересный, а дополнительных калорий — ноль.

- Мясо и гарнир спокойно можно поливать кетчупом. Во многих кетчупах «Балтимор», к примеру, всего 70 ккал. Только не забудьте при покупке посмотреть калорийность на этикетке! Другие варианты: соус «Ткемали», низкокалорийные соевые соусы, некоторые соусы Heinz с калорийностью в пределах 100–140 ккал.

- Вместо сахара желательно использовать сахарозаменители в таблетках. Одна упаковка обычно содержит от 600 до 1200 таблеток. На чашку кофе их нужно 3–4, а калорий в них практически нет. Кстати, и в дорогу их с собой удобно брать: упаковка маленькая и легкая.

- Соль лучше использовать йодированную — полезно для щитовидной железы.

- Для себя я нашел идеальную замену хлебу и печенью. Это отруби. А точнее, хрустящие отрубные палочки. Такие компании, как «Диетмарка», выпускают соленые отрубные палочки с калорийностью 155–230 ккал и сладкие — 170–320 ккал. Отрубные палочки бывают пшеничные и ржаные, с разными вкусами: морковь, чеснок, топинамбур, корица, яблоко и т. д. При этом 200 г отрубных палочек — это большой пакет. Считается, что Вы должны съедать его за неделю. Но даже если Вы сели и решили плотно закусить отрубями — больше половины пакета вряд ли осилите. Отруби хороши, во-первых, для того, чтобы экстренно насытиться. 100 г отрубей плюс кружка диетического кефира — 300 ккал, причем Вы чувствуете себя объевшимся. Во-вторых, это неплохой вариант для случаев, когда Вы хотите чего-нибудь погрызть, не нарушив режим. Грызете себе отрубные палочки под чаек (можно еще яблочком закусить), читаете книжку, а через некоторое время вдруг чувствуете себя сытым. Притом что «приняли на борт» всего около 200 ккал.

ЧТО ЕСТЬ НЕЛЬЗЯ

- Необходимо полностью исключить из рациона и из готовки (что сложнее) масло – как сливочное (870 ккал), так и растительное вместе с оливковым (900 ккал). А также кулинарный жир, маргарин и сало. Ликвидируйте на своей кухне жареные продукты как класс!

- Также полностью исключите майонез (630 ккал). В случае крайней привязанности к нему выбирайте «легкие» сорта со сниженной жирностью (в них может быть до 260 ккал).

  Лучше всего, чтобы ни масла, ни майонеза *физически не было* на Вашей кухне и в Вашем холодильнике. Любимый вопрос кулинаров: «На чем тогда жарить?» Мой ответ: добавьте воды, закройте крышкой и тушите!

- Жирное мясо: свинина и баранина – 600 ккал! 100 г свинины, например, эквивалентны 300 г говядины и 600 г куриных грудок.

- Всячески ограничьте утку и жирную рыбу: селедку, скумбрию, линя и т. д.

- Любые крупы (гречка, рис, пшено и т. д.) и все, что из них готовится. Энергетическая ценность таких блюд – 310–330 ккал. Многие думают, что рис – диетическая еда. Не знаю, в каком смысле диетическая. Но уж точно калорийная. Большинство азиатов тысячелетиями жили на паре чашек риса в день и нормально себя чувствовали. Об этом Вы забыли?

- Хлеб, сдобная выпечка, печенье, пряники, торты, пирожные, макаронные изделия. Во всех перечисленных продуктах содержится от 260 до 600 ккал. Особенно вредны торты и пирожные с масляным кремом, а также жареные в масле пирожки и чебуреки. Кстати, мне нравится хорошая выпечка. Особенно я неравнодушен к качественным кексам. Поэтому я принял управленческое решение: никакого хлеба, чтобы иметь возможность есть кексы! Как говорила Мария Антуанетта: «У них нет хлеба? Пусть едят пирожные!»

- Конфеты и шоколад – 300–600 ккал. Причем если карамельки еще не так опасны (в них одни углеводы), то в шоколаде очень много

жира. Так, во время Второй мировой войны в НЗ летчиков входили продукты, обладавшие максимальной энергетической ценностью при минимуме объема: шоколад и коньяк.

- Орехи всех видов и чипсы — 500–560 ккал. Кстати, в чипсы добавляется усилитель вкуса, вызывающий рефлекторное желание есть еще!

- Сыр — 400–500 ккал. Впрочем, многие виды плавленого сыра, например Hochland, содержат 220–260 ккал.

В русской и немецкой кухнях распространена различная выпечка с мясом. И вообще принято мясо заедать хлебом. Действительно, мясо с хлебом, особенно жареное, позволяет очень хорошо наесться (на этом построен весь фастфуд). Беда в том, что раньше главной проблемой был голод. А сейчас проблема прямо противоположная — *избыток* калорий и жиров. В наши дни от голода Вы не умрете. А вот излишний вес и связанные с ним болезни могут Вас прикончить. Поэтому цель в том, чтобы минимизировать количество калорий и жиров в рационе. Только в этом случае Вы сможете есть достаточно много и при этом сохранить фигуру и здоровье.

Напоминаю: раньше люди жили впроголодь. И наш обмен веществ рассчитан именно на это. Но то, что раньше было хорошо, сейчас неприемлемо. Не ешьте мясо с хлебом, а тем более — с жареной картошкой. Или, что еще хуже, с рисом либо макаронами. Пицца — еда для бедных итальянцев. А Вам она поможет набрать вес. На российских праздничных столах доминируют салаты немецкой кухни — селедка под шубой и оливье: мясо или рыба, картошка и майонез. Пусть это едят сами бюргеры. Посмотрите, что с ними происходит: у них уже давно смертность превышает рождаемость!

А самое главное — никакого, подчеркиваю, **никакого фастфуда**! В одной шаурме может быть до 1000 ккал. Вам хватит ее максимум на два часа, после чего опять захочется есть. Вред, причиненный здоровью, обойдется Вам в сто раз дороже, чем стоит сама шаурма. Неслучайно в Штатах, где фастфуд развит больше всего, так много ужасающе жирных людей. «Макдоналдс» наносит значительно больший ущерб своей стране, чем все террористы, вместе взятые.

ЧТО ПИТЬ

Задумываясь о правильном питании, многие забывают, что в напитках также есть калории. Например, во фруктовых соках в среднем 40–60 ккал. Столько же в газированных напитках типа кока-колы, пепси-колы, фанты, спрайта и т. д. Большой стакан кока-колы — 0,5 л — уже 200 ккал! Кстати, такое же количество килокалорий содержится в пиве.

По поводу того, сколько и чего пить во время диеты, существует немало предубеждений. Например, якобы можно набрать вес оттого, что много пьешь. Да, можно, но только на время — день-два. Потом лишняя жидкость выходит из организма. Важнее не есть слишком соленой пищи. Каждый грамм соли сверх требуемого организму количества связывает в организме 100 мл воды. Некоторые сложности могут вызвать и газированные напитки: газы ухудшают пищеварение и дополнительно удерживают воду в организме.

В некоторых случаях желательно много пить, чтобы эффективнее сбрасывать вес. Например, когда в жару или на тренировке Вы потеете, организм сжигает много энергии при выделении пота. А это очень полезно. И понятно, что нужно много пить, чтобы много потеть.

Опаснее всего алкоголь. Вино — уже достаточно калорийная штука. А все крепкие напитки (водка, коньяк, виски) — калорийны в высшей степени. К тому же алкоголь притупляет чувство насыщения. В общем, если начинаете пить — лучше выбирайте пиво или вино. И позаботьтесь, чтобы перед Вами стояла низкокалорийная закуска. Потому что Вы ее, скорее всего, съедите много.

Вот напитки, которые можно рекомендовать к употреблению:

- обычная вода;
- минеральная вода — как без газа, так и газированная (но не увлекайтесь);
- хорошо заваренный чай — черный, зеленый, травяной и каркаде — полезен в любых количествах. Он тонизирует и благотворно влияет на пищеварение. В дни радикальной разгрузки я выпиваю с утра две 450-граммовых кружки ароматизированного черного чая, после чего ощущаю подъем сил и полдня не хочу есть. Кстати, напиток, который большинство русских называют чаем — вовсе

не чай, а жалкий суррогат. Дело в том, что обычно чай заваривают совершенно неправильно. И получается бледное подобие настоящего напитка. О том, как правильно заваривать чай, можно прочитать в книге «Чай» В. В. Похлебкина;

- хорошо сваренный кофе (в крайнем случае — растворимый суррогат);
- томатный сок — 16–20 ккал;
- кока-кола-лайт и пепси-лайт (без калорий) — если уж Вы совсем не можете без колы;
- молоко — желательно жирностью 0,5 %. Хотя не знаю, чем оно отличается от воды. Честно сказать, я не фанат молока;
- кисломолочные продукты (кефир, ряженка, варенец и т. д.) жирностью до 2,5 % — в среднем 53 ккал.

КАК ГОТОВИТЬ

Как уже говорилось выше, Вам подходит все тушеное (без добавления масла, зато можно широко использовать специи), вареное, запеченное и приготовленное на пару. Бытует убеждение, будто диетическая пища пресная и невкусная. Это полное заблуждение! Жарение в масле вкуса блюду не добавляет. А вот использование в диетической кулинарии специй, чтобы сделать блюдо интересным, вкусным, ароматным и, может быть, немножко острым — не только не ограничивается, но и всячески приветствуется! К тому же больше специй — меньше соли. А лишняя соль, как Вы сами знаете, нам ни к чему.

Традиционная русская кухня (каши, пироги, пельмени), равно как и смешавшаяся с ней на просторах России немецкая кухня, не соответствует нужному Вам режиму питания. Основная цель такой кухни — минимум съесть, максимум наесться — прямо противоположна Вашим интересам.

Рекомендую Вашему вниманию грузинскую кухню — ее стиль максимально соответствует нужному нам режиму питания. Мясо, тушенное в собственном соку с овощами без добавления воды и масла, зато с зеленью и специями, — это вкусно и очень полезно. Моим дежурным блюдом, таким же вкусным и неприедающимся, как щи, стало чахохбили.

Как готовится настоящее чахохбили, лучше всего прочитать в классической книге В. В. Похлебкина «Национальные кухни наших народов». Кстати, немало постояв у плиты, я считаю: Похлебкин написал лучшие книги по кулинарии. Если хотите научиться классно готовить — читайте Похлебкина, начиная с «Тайн хорошей кухни». Сейчас можно купить полное собрание его сочинений в одном томе под названием «Большая энциклопедия кулинарного искусства. Все рецепты В. В. Похлебкина».

Я же в качестве примера расскажу, как приготовить мое фирменное блюдо — зимнее чахохбили. Настоящее чахохбили, для которого мясо и овощи тушатся в мякоти помидоров, хорошо готовить летом. Я же переделал рецепт под зимние условия, когда привозные «свежие» помидоры совсем не те. Получилось очень вкусное блюдо, подходящее для крайне ленивого кулинара — такого, как я.

Все пропорции я привожу для большой утятницы, в которой готовлю чахохбили на всю семью — сразу на неделю. Разумеется, в зависимости от объема посуды количество продуктов можно увеличивать или уменьшать, сохраняя пропорции между ними.

Зимнее чахохбили

Вам понадобятся. 2,5 кг куриных грудок или 1,5 кг куриного филе, 1 кг картошки, 700 г репчатого лука, 300 г томатной пасты, 900 г замороженных овощных смесей, соль, зелень, специи по вкусу.

Подготовка. Возьмите куриные грудки, очистите от шкурки и нарежьте филе полосками шириной 1,5 см поперек волокон. Совет для ленивых: купите в магазине готовое филе из куриных грудок (я так и делаю). Почистите картошку и репчатый лук.

Возьмите большую утятницу, в крайнем случае — кастрюлю. Желательно, чтобы стенки были толстыми: тогда жар от огня будет распределяться достаточно равномерно. Поставьте емкость на огонь сильнее среднего и нагревайте в течение 5 минут — до момента, когда она накалится и от ее дна пойдет сильный жар.

Начало готовки. Положите в раскаленную посуду нарезанное полосками куриное мясо. Оно должно сразу прилипнуть к стенкам и дну утятницы. В течение 5 минут снизу появляется мясная корочка,

и мясо отстает от стенок и дна емкости. После этого помешивайте его так, чтобы оно обжарилось со всех сторон. При этом мясо дает много сока, который можно слить в пиалу или глубокую тарелку: нужно, чтобы на мясе сначала образовалась корочка, а не чтобы оно варилось в собственном соку. Если в какой-то момент мясо начнет пригорать — подлейте сок, который Вы сливали раньше. Обжаривайте мясо еще 5 минут. С начала момента закладки мяса должно пройти 10 минут. При этом жарить его нужно со снятой крышкой.

Тем временем нарежьте картошку и лук. Картофелины сначала режутся вдоль пополам (крупные — на 4 части), а затем ломтиками толщиной 7–8 мм. Две-три луковицы порежьте кубиками, остальные — поперечными кругами толщиной 5 мм. Потом пальцами разъедините эти круги на отдельные кружочки.

Через 10 минут с начала готовки добавьте в утятницу лук, вылейте остатки сока, все тщательно перемешивайте и слегка подсолите (достаточно нескольких щепоток соли). Лук должен подтушиться в мясном соке. Продолжайте тушить мясо с луком с открытой крышкой в течение 5 минут, периодически помешивая.

Через 15 минут с начала готовки убавьте огонь до среднего и положите картошку. Туда же добавьте 300 г томатной пасты либо кетчупа «Балтимор» (подойдет «Болгарский») вместо свежих помидоров. Наконец высыпьте в утятницу два 450-граммовых пакета замороженных овощных смесей. Неплохой вариант — смеси Hortex «Лечо», «Кус-Кус» и «Рататуй». Потом с видами смесей можно поэкспериментировать — только проверяйте, чтобы в 100 г содержалось не более 30 ккал. Все перемешайте, закройте крышкой и оставьте на 30 минут.

Теперь можете отдыхать — чахохбили будет тушиться само по себе. Пару раз для очистки совести можете подойти и аккуратно все перемешать: главное, чтобы ничего не пригорало ко дну.

Через 45 минут с начала готовки подсолите чахохбили по вкусу. Делается это так: добавьте две-три хороших щепотки соли, все тщательно перемешайте. Зачерпните столовой ложкой немного сока, в котором тушится блюдо, подуйте на него и попробуйте. После этого сполосните рот холодной водой, чтобы восстановить вкус, иначе привыкнете к соли и пересолите чахохбили. Если соли еще

недостаточно — повторите действия. Когда почувствуете, что надо добавить еще соли — и будет как надо, остановитесь (недосолив!).

Убавьте огонь до маленького. Теперь настала очередь специй и зелени. Если зелени не нашлось, можно заменить ее готовой смесью. Либо хмели-сунели (традиционный вариант), либо карри (восточный). Эти смеси скорее ароматные, чем острые — добавьте в чахохбили две чайные ложки без верха. А для яркости вкуса всыпьте четверть чайной ложки молотого красного перца. Закройте утятницу крышкой, подождите 5 минут.

Через 55 минут с момента начала готовки выключите огонь под жаровней, подождите еще 5 минут.

Через час с момента начала готовки чахохбили можно пробовать!

Таким образом, у Вас получилась целая утятница вкусного, ароматного горячего мясного блюда. В 100 г такого чахохбили — всего 50–60 ккал. Таким образом, за час с небольшим Вы решаете вопрос с диетическим питанием на всю следующую неделю. А поскольку это блюдо среди зимы выглядит совершенно неожиданно, можно баловать им гостей и даже ставить его на праздничный стол.

МОДНЫЕ УВЛЕЧЕНИЯ И ПОЛЕЗНАЯ ЛИТЕРАТУРА

За то время, что я сбрасывал вес, я изучил немало книг, посвященных здоровому питанию и различным диетам. Надо сказать, большинство из них не принесли мне никакой практической пользы.

- Любые жесткие диеты не имеют смысла для человека, который может гибко управлять своим режимом питания.
- Рекомендации раздельного питания — не есть мясо с картошкой и крупами, и все такое — я выполняю автоматически, а также всячески исключаю из рациона жиры, крупы и выпечку. А с овощами и фруктами, согласно теории раздельного питания, мясо есть можно.
- Советы Монтиньяка — «будьте гурманом, и начнете сбрасывать вес!» — несколько спорны. Можно сколько угодно доказывать, что

сыр, красное вино и гусиный жир не так уж вредны. Но точно могу сказать, что их отсутствие для режима жесткой разгрузки еще более полезно. С другой стороны, в одном Монтиньяк прав: хорошая, качественная кухня наносит Вашему здоровью и Вашим планам похудеть значительно меньший ущерб, чем фастфуд. Поэтому если Вы приверженец хорошей кухни и у Вас неплохой обмен веществ, при котором быстро сгорает жир, то Вы действительно сильно не пополнеете.

Теперь скажу о книгах, которые могут быть полезны для Вас.

1. *Гинзбург М. М.* Как победить избыточный вес. Великолепная книга о том, как похудеть. Гинзбург — врач-практик, десятилетиями занимающийся проблемой борьбы с избыточным весом. Я нашел эту книгу, когда уже сбросил 20 кг. То, что я прочитал в ней, полностью совпало с моим опытом. Кроме того, лучшее понимание причин изменения веса помогло мне избавиться от последних, самых тяжелых 10 кг. Это единственная известная мне книга, которая по-настоящему может помочь сбросить вес.

2. *Брэгг П. С.* Чудо голодания. Небольшая и достаточно интересная книга. Однодневные голодания были для меня весьма полезны. Позднее я попробовал и более длительное, четырехдневное голодание.

3. *Похлебкин В. В.* Чай. Хороший чай чрезвычайно полезен при серьезном сбросе веса.

4. *Похлебкин В. В.* Большая энциклопедия кулинарного искусства. Все рецепты В. В. Похлебкина. Эта и другие кулинарные книги данного автора полезны, если Вы сами готовите, и незаменимы, если Вам придется этому учиться. Начинайте с «Тайн хорошей кухни» — и Вы увидите, каким увлекательным занятием может быть кулинария!

ПРИМЕЧАНИЕ

Для того чтобы получить мой комплект дополнительных материалов по сбросу веса (включая некоторые из рекомендованных мною книг), Вы можете зайти в специальный закрытый раздел сайта **www.fif.ru**. Используйте следующий адрес: **www.fif.ru/secret-bonus-0001**.

БОРЬБА ЗА ВЕС В ПОСЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ

К сожалению, нарушенный обмен веществ — это навсегда. Сбросить вес один раз недостаточно. Через некоторое время он начинает исподволь набираться, и приходится избавляться от него снова. Прежде всего это зависит от режима жизни.

Когда Вы серьезно сбрасываете вес, учитывайте важные для этого особенности своего образа жизни и быта. При этом очень многое имеет значение. Какие продукты закупаются, а что, наоборот, жестко изгоняется из холодильника и с кухни? Кто готовит и какие блюда готовятся чаще всего? Как часто Вы едите? Совмещаете ли трапезу с чтением книги или просмотром телевизора/DVD? Или еда — отдельно, а все остальное — отдельно? Ходите ли Вы в тренажерный зал или занимаетесь спортом? И если да, то как часто? Насколько часто и в каком количестве употребляете алкоголь? Допустима ли вечерняя бутылочка пива или бокал вина/коньяка? А как насчет закуски? Какой ресторан Вы обычно выбираете? Пивной немецкий, японский или кофейню? А возможно, такой, в котором Ваши спутники могут заказать салатики и легкие закуски, а Вы — только чай? Или такой, где можно долго сидеть с чаем и кальяном, не заказывая себе еду?

Когда режим и ритм жизни налажены как надо и не меняются, Ваш вес тоже стоит на месте. Точнее, «гуляет» в небольшом, строго очерченном интервале. Однако постепенно ключевые компоненты режима исчезают, уходят из-под Вашего контроля. А потом в Вашей жизни происходят какие-то изменения, и режим тоже окончательно меняется. В этот-то момент и следует ожидать увеличения веса.

Причиной серьезного изменения режима, приводящего к резкому набору веса, может быть то, что Вы бросили курить. Или то, что Вы бросили заниматься спортом (ходить в тренажерный зал). Или то, что Вы сели за руль либо стали водить машину чаще. Или то, что увеличились количество и интенсивности командировок. И многое другое. Так или иначе, через некоторое время Вы вновь оказываетесь перед фактом: Ваш вес слишком велик, и его опять нужно сбросить.

Моя борьба с весом шла с переменным успехом. Как я уже рассказывал выше, в 2001 году я за 4,5 месяца сбросил 30 кг — со 112,6 до 82,6 кг. Потом, придерживаясь жесткого режима, я сбросил еще несколько килограммов — мой минимальный вес составил 78 кг (к осени 2001 года).

Довольно продолжительное время, основную часть 2002 и начало 2003 года, мне удавалось удерживать вес в отличном для меня интервале — 81–85 кг с редкими подъемами до 87 кг.

Потом режим стал разбалтываться. И вес, понятное дело, пошел вверх. К декабрю 2003 года я весил 91,5 кг. К июню — 95,2 кг. После этого я всерьез взялся за дело и к сентябрю похудел до 84,5 кг. Всю осень и начало зимы 2003 года, пока я контролировал свой вес ежедневно и фиксировал итоговые результаты еженедельно, мой вес находился в интервале — 86–88 кг.

Однако после новогодних праздников я забросил контроль веса на 2,5 месяца. Скорее всего, я просто не вставал на весы. Неудивительно, что к марту 2005 года (после двухнедельной поездки в Таиланд) я весил 97 кг. К концу апреля мне удалось похудеть до 91,7 кг, после чего вес опять пошел вверх. В комментариях, которые записаны рядом с еженедельными итоговыми данными, идут постоянные ссылки на нервы и вредную «пивную» диету. Неудивительно: был нелегкий этап чрезвычайно интенсивного развития моего бизнеса. А когда начинаешь каждый вечер пить пивко для сброса напряжения, нет ничего странного в том, что вес идет вверх. Например, мой вес 02.07.2005 — 94,5 кг («Вредная "пивная" диета в командировках + нервы !!!»); 19.07.05 — 92,5 кг («Меньше нервов, больше чахохбили и чая»). Обратите внимание: как только режим восстанавливается хотя бы частично, вес уменьшается.

Дальнейшие данные о еженедельных изменениях веса отсутствуют. Похоже, в тот период контроль за весом не был моим главным приоритетом. И уж точно, мне было не до того в самый тяжелый как для компании, так и для меня 2006 год. Реорганизовывая и восстанавливая бизнес, получивший тяжелый удар после предательства младшего партнера, я постоянно испытывал стресс. И о режиме, благоприятном для похудения, совершенно не заботился. Наоборот: на нервной почве я жрал и жрал, жрал и жрал. Хотя серьезных алкогольных «заплывов» я сроду не устраивал, в тот тяжелый год частенько расслаблялся с пивом по вечерам. Да и в поезд нередко брал пиво (а в командировках и разъездах я тогда проводил почти столько же времени, сколько сейчас). Результатом было постепенное увеличение веса: сначала до 96–98 кг, а потом до 99–103 кг.

Кстати, совершенно точно имеется прямая связь между весом и его измерением. Как только Вы прекращаете регулярно вставать на весы,

можете ожидать, что скоро вес поползет вверх! Вообще, весы — незаменимый инструмент как для похудения, так и для дальнейшего контроля за весом. Казалось бы, это совершенно очевидно. Однако до сих пор часто приходится слышать, что человек якобы начал худеть, а весов у него дома нет. О каком похудении может идти речь? Смешно. Если у Вас дома еще нет весов, они, конечно же, должны стать первой покупкой, как только Вы приметесь сбрасывать вес.

Вообще, борьба с лишним весом во многом напоминает бег на длинную дистанцию. Ты можешь сделать рывок, чтобы обойти соперников. Но при этом нужно помнить, что бежать еще долго и все это время придется удерживать достигнутое преимущество. А соперники (в данном случае твой организм, твоя лень, внешние обстоятельства) тоже не дремлют. Они ждут, пока ты расслабишься. И тут же делают рывок, обходят тебя. И даже если ты бежишь с той же скоростью, то отстаешь. Чтобы выйти в лидеры, необходим еще один рывок.

Именно такой «рывок» (второй по счету серьезный сброс веса в своей жизни) я сделал в 2007 году. Положение в бизнесе к этому моменту пошло на поправку. Это позволило частично перенаправить на похудение такой ключевой ресурс, как сила воли. Главным же спусковым крючком вновь послужил... испуг.

В мае 2007 года после поездки на Кипр я разожрался до 108 кг. О, коварные киприоты, которые слишком хорошо умеют готовить, особенно *мясо*! Вернувшись с Кипра, я встал на весы и испугался по-настоящему. Всего 4,6 кг отделяло меня от той цифры, с которой я когда-то начинал первый серьезный сброс веса! В зеркале все было заметно невооруженным взглядом. И я не мог влезть в значительную часть своей одежды. Я поставил себе цель — сбросить 20 кг и в результате похудеть до 88 кг.

Войдя в режим радикального сброса веса, я достиг поставленной цели за 3,5 месяца. В качестве приза я купил себе кашемировое пальто. На этот раз обошлось без регулярных однодневных голоданий. Тренажерный зал я тоже не посещал, ограничившись велотренажером дома и работой над прессом каждое утро. Как видите, результат все равно был весьма ощутимым! Вот что значит не только знать правильную технологию, но и уметь ее применять. Кстати, при благоприятном для сброса веса режиме результат все равно обеспечивается, даже если не все ключевые компоненты режима задействованы. Однако,

если задействовать их полнее, удастся получить более ощутимый результат.

Кроме того, поскольку режим соблюдался менее полно, вес пошел вверх быстрее, чем после первого радикального сброса веса в 2001 году. После новогодних праздников 2006/2007 года мне вновь пришлось делать корректирующий сброс веса. Вернувшись из Лондона, я весил около 100 кг. Войдя в частичный режим сброса веса, я за несколько месяцев похудел до 90 кг. И в качестве приза купил себе костюм Ermenegildo Zegna на Кутузовском. Заодно я понял, что покупать такие костюмы в московских бутиках убийственно дорого. Значительно выгоднее делать такие покупки в Европе. Что же до веса, то он довольно быстро вырос до 92–95 кг.

По результатам таких колебаний на протяжении следующих лет мне стали окончательно понятны рамки, в которых «гуляет» мой вес. В период, когда я номинально озабочен сбросом веса, но реально не поддерживаю режим и не прилагаю необходимых усилий, вес колеблется в интервале 92–96 кг. 97 кг — критический порог. Если же я поправляюсь до 100 кг или выше — необходимо незамедлительно переходить в режим форсированного сброса веса. Впрочем, такой вес для меня явно избыточен, и килограммы сбрасываются довольно легко и быстро, пока я не возвращаюсь хотя бы к 94–95 кг. Дальше процесс в большинстве случаев приостанавливался.

Значит ли это, что мои знания о режиме питания, подсчете калорий, об ограничении жиров и о других факторах, влияющих на сброс веса, уже не имеют существенного значения? Не совсем. Если бы не эти знания и не периодическое их применение, при очередном наборе веса килограммы не уходили бы. Сначала мой вес повысился бы до 100 кг и остался на этом уровне. А потом, возможно, поднялся бы еще выше. Организм все равно нашел бы тот вес, при котором поддерживался бы баланс поступающей в организм энергии и ее расхода. Но какой именно? 105 кг? 110 кг? 120 кг? Какое у меня было бы тогда самочувствие? Какой внешний вид? У меня есть знакомые, «крейсерский» вес которых составляет и 100, и 120 кг. И которые совершенно точно могли бы весить примерно столько же, сколько и я, если бы интенсивно занялись собой.

Таким образом, мои знания помогали мне не расплываться до совсем уж свинского состояния и поддерживать хоть какую-то форму. Однако

и моих знаний, и моего опыта оказалось недостаточно, чтобы вновь вернуться к тому состоянию, которого я достиг после первого радикального сброса веса. Мне элементарно не хватало решимости, силы воли и мотивации, чтобы не просто *начать* серьезно заниматься собой, но и *продолжать* делать это несколько месяцев. В том числе чтобы пережидать, не выходя из режима, периоды, когда сброс веса приостанавливается и идет некоторый «откат». Ведь похудение не происходит линейно, например каждую неделю по килограмму. Сперва наблюдается ощутимый прогресс, а потом — стоп! Что бы ты ни делал, вес стоит, вниз не сдвигается. Наоборот, даже немного поднимается. Это состояние продолжается две-три недели. А может затянуться и на более длительный срок. Если решимости у тебя не хватает, просто опускаются руки и ты забрасываешь режим, утешая себя тем, что все-таки несколько килограммов ушли и выглядишь ты теперь более пристойно, чем вначале. Так на протяжении 2008–2009 годов я много раз, начиная очередной «серьезный сброс веса», останавливался на 95 кг. Кстати, и режим я каждый раз устанавливал далеко не полный. Фитнес-центры и тренажерные залы я не посещал с 2003 года. А при большинстве последних попыток похудеть не был задействован даже домашний велотренажер.

Как видите, знаний, опыта и однократной решимости недостаточно, чтобы сбросить вес по-настоящему эффективно. Необходимо, чтобы произошло какое-то существенное событие. Чтобы у Вас сработал внутренний переключатель. Что до меня, то причиной радикального похудения в обоих случаях был страх. В первый раз я испугался того, что:

- вес начнет расти неконтролируемо;
- мой внешний вид будет ужасен;
- женщины станут с презрением от меня отворачиваться;
- болезни расцветут пышным цветом;
- я умру, не дожив до 50, а мужчиной перестану быть значительно раньше.

При этом я уже начинал паршиво себя чувствовать — гипертония прогрессировала на глазах (и неудивительно: мой вес увеличился со 106 до 112 кг за одну зиму!). Вдобавок перед глазами были мои приятели, которые из-за проблем с излишним весом уже попали в больницу.

Во второй раз я испугался того, что все мои предыдущие усилия пойдут псу под хвост. И все, чего я боялся, когда радикально сбрасывал вес впервые, ко мне вернется.

Я начал очередной радикальный сброс веса 9 ноября 2009 года. В этот раз причиной был не страх, а личный пример моего друга Сергея.

В конце октября — начале ноября 2009 мы с Сергеем ненадолго поехали вместе в Прагу. Как обычно и случается в Чехии, в первый день мы изрядно переели. В буквальном смысле: «печено вепрево колено», «брамбораки», утка, тушенная в пиве, и т. д. Пива, конечно, тоже выпили, но немного. И вот на следующий день с утра Сергей на моих глазах устроил однодневное разгрузочное голодание! В тот день мы с ним мотались по экскурсиям, поучаствовали в паре встреч по вопросам инвестиций. Вечером обошли все бутики в центре Праги. Но за все время Сергей не ел вообще ничего! Пил воду и кроме нее две чашечки зеленого чая. При этом я обедал в ресторане в Градчанах и, кажется, что-то ел на ужин. Во время обеда Сергей сидел вместе со мной в ресторане и пил зеленый чай.

Наблюдая все это, я обалдел. Ничего не есть — и где! В Праге! Где вокруг вкуснейшая чешская (да и не только) кухня! Я спросил у Сергея, зачем он это делает. Тот ответил, что вчера съел лишнего и сегодня восстанавливает форму. Я своими глазами видел человека, для которого получать гастрономические удовольствия значительно менее важно, чем ощущать себя в хорошей физической форме. Ведь он мог подождать пару дней и, вернувшись в Россию, спокойно устроить себе разгрузку. Нет, он предпочел устроить разгрузку сразу же!

Я начал рассказывать Сергею о том, как ему повезло, что у него хороший обмен веществ. Вот у меня обмен веществ сбит, и достичь хорошей формы мне не светит. Тут-то Сергей и добил меня окончательно. Оказывается, несколько лет назад он весил 90 кг. Но за два года направленных усилий похудел до 70 кг, после чего постоянно поддерживает свой вес на этом уровне.

Эти слова произвели на меня колоссальное впечатление. На их фоне мои аргументы о «сбитом обмене веществ» оказались всего-навсего жалкой попыткой самооправдания. Если Сергей при почти таком же росте, как у меня, весил 90 кг, значит, и у него были некоторые проблемы с избыточным весом? Здесь явно не тот случай, когда худой человек ест все, что хочет, в неограниченных количествах, а благодаря хорошему

метаболизму все сгорает и вес не увеличивается. Все мы знаем таких худышек (на мой взгляд, везунчиков — мне бы так!). Но Сергей не из этой категории. Опять же, сбросить вес — дело нехитрое, а *удерживать* его много лет — это действительно круто! Уж я-то хорошо это понимаю! Впрочем, я и раньше знал, что Сергей серьезно занимается спортом и вообще много работает над собой.

В тот день Сергей много рассказал мне о том, как именно он поддерживает себя в отличной физической форме и что он делал, когда сбрасывал вес. Некоторые из его рекомендаций я пока приберегаю на будущее. Например, курс очистки организма в специальной клинике в Карелии. Но самым важным, пожалуй, был именно личный пример Сергея, благодаря которому я увидел, что возможно значительно большее, чем то, о чем я знал раньше.

Так получилось, что сразу после возвращения из Чехии я полетел с семьей на несколько дней в Израиль. Вернувшись домой 8 ноября после двух поездок, я встал на весы и увидел нерадостную цифру — 100,2 кг.

На следующий день, 9 ноября, с утра мне есть особо не хотелось. Я решил, что будет уместно устроить в этот день разгрузку: чай без сахара, ближе к вечеру — фрукты. А пока невредно освежить в памяти, как лучше сбрасывать вес. Сначала я перечитал собственные заметки о том, как худел в 2001-м. А потом решил перечитать «Чудо голодания» Поля Брэгга. Тем более что Сергей использовал разгрузочные голодания в числе прочих методов борьбы с весом и контроля за ним.

Книга Брэгга очень помогла мне, фактически обеспечив недостающую часть инструментария по сбросу веса и поддержанию разгрузочного режима. Я вспомнил, что в 2001 году еженедельно устраивал разгрузочные голодания по Брэггу. Но потом забросил их и больше к ним не возвращался. Некоторые принципы из книги оказались чрезвычайно важны и для установления правильного образа мыслей. Так, мне врезалась в память следующая фраза.

> *Некоторые говорят, что они бросили голодать потому, что почувствовали слабость, ужасное чувство голода, плохое самочувствие. Я не говорил вам, что голодать легко. Живите не для того, чтобы есть, а ешьте для того, чтобы жить!*
>
> Поль Брэгг
> «Чудо голодания»

Для себя я это понял так: я *очень люблю вкусно покушать*. Но когда из-за этого начинает разрушаться организм: вес растет и выходит из-под контроля, ухудшается самочувствие, мой внешний вид становится ужасен — *это слишком высокая цена*! Я не настолько люблю поесть, чтобы платить за это так дорого! Вкусно покушать — это удовольствие. Но и хорошее самочувствие — это удовольствие. Если ты хорошо выглядишь и твоя фигура в порядке, то производишь хорошее впечатление на людей. А это тоже ключ ко многим удовольствиям. Если у тебя был избыточный вес и ты его сбросил — жизненный тонус организма резко повышается. Что, в свою очередь, весьма положительно сказывается на возможности получения самых разных удовольствий от жизни.

Итак, я люблю вкусно поесть, и мне тяжело отказывать себе в этом удовольствии. Но если я буду чрезмерно ему предаваться, то не смогу получать удовольствие от других сфер жизни. Более того, не только ухудшится качество моей жизни, но и ее продолжительность может существенно сократиться из-за болезней, вызванных избыточным весом.

Поэтому я не буду рассматривать эту ситуацию с точки зрения самоограничения и аскетизма. Наоборот, я займу позицию эгоиста и гедониста. Любителя жить в кайф, вкусно и с удовольствием! Я не позволю, чтобы одно удовольствие шло в ущерб многим другим. Нет, черт возьми, я найду способ совмещать всё! И вкусно есть, и хорошо себя чувствовать, и иметь высокий жизненный тонус, и с удовольствием смотреть на себя в зеркале, и производить позитивное впечатление на окружающих своим внешним видом. Счастье для меня, во всех отношениях, сразу, и пусть я не уйду обиженным! Только так, и никак иначе.

Воодушевленный книгой Брэгга, я сразу же решил провести свое первое после 2001 года суточное голодание. Тем более что с момента, когда я последний раз ел в предыдущий день, прошло уже 18 часов — оставалось протянуть всего-то 6 часов. Так я и сделал. А на следующее утро цифра на весах — 98,6 кг — наглядно показала, что разгрузочные голодания дают отличный результат!

Во время своего третьего радикального сброса веса я не только возобновил многое из того, что применял в 2001 году, но и добавил кое-что новенькое.

- Впервые в жизни я осознал, как важно *правильно жевать*. До этого я часто ел торопливо, буквально заглатывая пищу. А на самом деле твердую пищу нужно разжевывать так, чтобы оставались кусочки

диаметром не более миллиметра. Дело в том, что если толщина твердой пищи превышает миллиметр, желудочный сок не может ее пропитать. Следовательно, часть пищи не усваивается, зато прекрасно может поучаствовать в процессе брожения или, не дай бог, гниения. Прямо в Вашем кишечнике. Тщательное пережевывание пищи отнимает много времени. Но при этом Вы съедаете гораздо меньше до того, как почувствуете, что наелись. А значит, потребляете меньше калорий. Как гласит китайская пословица: «Твердую пищу нужно пить, а жидкую — жевать».

- Одна из важнейших рекомендаций Брэгга: *не надо есть, пока не почувствуете, что Вы по-настоящему голодны.* Оказывается, мы часто принимаем за голод скорее привычку разума («Не пора ли поесть?»), чем реальные ощущения тела. За время своих разгрузочных голоданий я отточил умение понимать, действительно ли я голоден. Настоящим сюрпризом было то, что за три первых разгрузочных голодания я не почувствовал настоящего голода *ни разу*. А это лишний раз свидетельствовало о том, что вес 96–98 кг для меня избыточный.

- Оказывается, при выходе из 24-часового разгрузочного голодания не нужно много есть. Съедаете два больших зеленых яблока, тщательно их прожевывая и запивая зеленым чаем. И больше ничего не хочется как минимум в течение пары часов.

- Учтите, что 24-часовое разгрузочное голодание по Брэггу отнюдь не означает, что Вы должны голодать весь день. Напротив: если вчера Вы в последний раз ели до 19:00, сегодня можете перекусить после 19:00. Главное, чтобы перерыв между трапезами составил не менее 24 полных часов. Опять же, в эти 24 часа можно (и нужно) пить столько чистой воды, сколько хочется. Если Вы начинаете чувствовать слабость из-за резкого снижения уровня углеводов в крови, Брэгг рекомендует развести в воде немного меда с лимонным соком и выпить. У меня таких симптомов не было ни разу. Зато выпить в процессе голодания чашечку-другую зеленого чая я считаю вполне допустимым.

  У меня лучше всего получается голодать с вечера до вечера. Хорошо бы еще и вечером ограничиться небольшим количеством фруктов и (или) свежих/вареных/тушеных овощей с чаем без сахара, после чего лечь спать. Наутро встаете на весы — и результат радует глаз.

- Голодание помогает уменьшить размер желудка. Один из факторов, благодаря которым Вы ощущаете, что насытились, — полный желудок. (Второй из этих факторов — уровень углеводов в крови.) Когда Вы едите большими порциями, желудок растягивается. Наоборот, когда Вы голодаете, а затем едите небольшими порциями, — желудок сжимается. Понятно, что в таком случае нужно меньше пищи, чтобы наесться. В результате потребляется меньше калорий. Я сам убедился в этом. После голоданий, да еще когда я правильно жую, мне хватает небольшого количества пищи — *во много раз меньше*, чем порции, к которым я до этого привык.

- У меня есть привычка: прежде чем приступить к просмотру фильма или чтению книги, делаю себе тарелку нарезки (фрукты, мясо, иногда немного сыра). И ем это с чаем в процессе чтения или просмотра. Так вот, во время третьего радикального сброса веса я понял, что эта привычка — *зло*. Чтобы эффективно худеть, *нельзя совмещать* прием пищи с чем-либо еще. Захотел поесть? Пошел на кухню, взял/приготовил еду, сел за стол. И, тщательно прожевывая, не совмещая ни с чем другим, ешь. Кстати, далеко не самое увлекательное занятие. Поэтому, как только чувствуешь, что перекусил, — встаешь из-за стола и идешь, например, читать книгу. В чем опасность того, когда ешь под фильм или книгу? Поскольку внимание занято другим, еда проскакивает внутрь в фоновом режиме. Так может проскочить одна тарелка, две, три... А ведь все эти калории усвоятся — никуда не денутся! Так что лучше не совмещать.

- Вплоть до третьего радикального сброса веса уязвимым местом моего режима были поездки на отдых. Причем опасность была двоякой. С одной стороны, шведский стол. Ведь я люблю вкусно поесть и не могу остановиться, пока все не попробую! Именно шведский стол в свое время изрядно подкосил меня на Крите. С другой стороны, во многих городах и странах, например в Чехии, Киеве и Одессе, сама кухня располагает к обильным застольям. Получалось, что каждый раз, вернувшись из-за рубежа, я весил на несколько килограммов больше, чем до поездки. Однако я нашел пути к решению этой проблемы.

  Во-первых, при шведском столе я стал использовать метод «одного похода и одного бонуса». Заходя в ресторан, я заранее говорю себе, что буду накладывать еду только один раз. Поэтому я тщательно выбираю, что положить. При этом могу взять много разных блюд.

Но каждое из них — в небольшой порции. Затем сажусь за стол и все съедаю. Если какое-то блюдо мне не нравится, его не ем. Это, может быть, не совсем корректно по правилам шведского стола... но контроль за весом мне дороже. Набирать калории на том, что для меня невкусно? Ну уж нет! Когда я съел все, что захотел, могу сделать еще подход. Но беру только что-то одно — блюдо, которое мне больше всего понравилось. Это *бонус*.

Во-вторых (и это, пожалуй, важнее), я стал активно использовать суточные разгрузочные голодания до, в процессе и после поездки. Также я начал пропускать завтраки и обеды, уже оплаченные по условиям путевки. Привычки у меня таковы, что с утра я вообще не очень хочу есть. А вот к вечеру аппетит просыпается. При этом, если я утром загляну в ресторан со шведским столом, вряд ли смогу удержаться и не съесть многое из того, без чего прекрасно обошелся бы. Поэтому самый лучший выход — вообще пропускать завтраки. Если же я все-таки плотно позавтракал, стараюсь пропустить обед. Особенно когда после купаний и физических нагрузок тянет на дневной сон. Заодно можно очень удачно проспать обед и уж потом дотянуть до ужина. При этом я всегда держу в номере запас фруктов. Чтобы, если уж проголодаюсь, можно было перекусить, не подрывая режим. Если на ужин иду в хороший ресторан и съедаю лишнего, сразу начинаю суточное голодание. И к следующему вечеру все в порядке!

В-третьих, я резко сократил потребление алкоголя в поездках. Всячески стараюсь не пить спиртное днем. Вечером предпочитаю вино, а не пиво. Большинство пивных закусок чрезвычайно опасны с точки зрения калорийности. А без закуски пить пиво не так приятно. Напротив, вино можно пить и без закусок. Или закусывать фруктами, что тоже неплохо.

- Еще одним уязвимым местом моего режима были командировки. Причем резкое ухудшение пошло с 2008 года, с развитием партнерской сети. Каждый вечер рестораны: то с партнерами, то с клиентами, то с друзьями и знакомыми. Но в конце 2009 года я и к этому приноровился. Раз уж придется ужинать, причем ударно, да еще и пить, стараюсь хотя бы не завтракать. А по возможности — еще и не обедать. Обычно я заменяю обед двумя-тремя бутылочками питьевого йогурта. Если еду с кем-то на ужин, сразу предупреждаю, что хотелось бы попасть в ресторан, где можно заказать не слиш-

ком калорийные блюда. В результате избегаю немецких пивных ресторанов, равно как и пиццерий. Часто бываю в японских ресторанах либо в восточных, где есть хороший ароматизированный чай и кальян. Если все-таки переем, автоматически запускаю суточное голодание. Кроме того, часто устраиваю такое голодание перед отлетом или по возвращении. Нередко отказываюсь от еды в самолетах: что я, самолетной еды не пробовал? Лучше дожать очередное голодание, а потом съесть что-нибудь повкуснее.

Итог: за время третьего радикального сброса веса я побывал в нескольких поездках. Сначала 3 дня провел с другом на Украине: посетили Киев и Одессу. Потом устроил себе творческий отпуск на Бали продолжительностью 12 дней. Затем был Новый год с неизбежным застольем. После него — неделя в Египте: шведский стол и «все включено». Потом последовала рабочая поездка на Украину, в Кировоград. Рабочая-то она рабочая, но принимающая сторона встречала по-королевски, кормили тоже от души. После завершения основной части сброса веса состоялась поездка на несколько дней во Францию. А потом я улетел в Китай, на Хайнань, где я и пишу эти строки.

Во всех этих поездках новые меры по сбросу веса (главное — разгрузочные голодания) позволили удержать ситуацию под контролем. Например, из поездки с другом на Украину я вернулся в чуть меньшем весе, чем был. Не набрал вес на Бали. Это вообще чудо, учитывая, как там готовят. Немного поправился после празднования Нового года, частично избавился от лишних килограммов за время поездки в Египет и окончательно вернулся к весу, с которым прилетел с Бали, после командировки на Украину. Кормили нас там отменно. Но я специально устроил одно суточное голодание в день прилета и второе — в день отъезда.

О том, что я взялся за себя *всерьез*, свидетельствуют и возобновившиеся после восьмилетнего перерыва занятия в фитнес-центре: тренировки в тренажерном зале и посещение сауны.

А когда берешься за дело всерьез, результаты не заставляют себя долго ждать. Первые 5 кг я убрал за 2 недели — еще до того, как начал ходить в тренажерный зал. Получилось так, что его открытие задержали: вместо 4 ноября он открылся только 24-го. Так что эти 5 кг я сбросил в основном при помощи режима питания и разгрузочных дней. Для физических нагрузок я использовал только домашний велотренажер. Ну и, конечно, пешие прогулки никто не отменял.

Воодушевленный таким быстрым прогрессом, я изменил цели по сбросу веса. Если изначально я рассчитывал выйти на 90 кг, то тут уже задумался: а не обеспечить ли себе действительно хорошие внешний вид и физическую форму? В результате перед поездкой на Бали я сформулировал уточненную цель: 85 кг минимум к 1 марта 2010 года, максимум — к 31 марта.

Мой вес по возвращении с Бали составлял 91,3 кг, а по возвращению с Украины в середине января — 90,9 кг. Казалось бы, результат уже неплохой. Но моим новым, амбициозным целям он еще не удовлетворял. А дальнейший прогресс застопорился. Я неоднократно подходил к 89 кг. И каждый раз меня отбрасывало назад, за 90 кг. Организм, как это часто бывает, взял тайм-аут. И начал сопротивляться дальнейшим попыткам снижения веса: «Ты меня убиваешь, хозяин! Не надо!»

Идея, что делать дальше, пришла ко мне благодаря визитам в тренажерный зал. На одном из занятий я познакомился с новым персональным тренером. В тот день мне как раз нужно было разработать дополнительный комплекс упражнений. Мы разговорились. Тренер спросил, какова цель моих занятий в тренажерном зале. Я сказал — сброс веса. Он сказал, что в этом случае режим питания не менее важен, чем тренировки. Я ответил, что и сам это знаю. И только что избавился от 10 кг за 2 месяца. Осталось убрать еще 5 кг. Тренер спросил, есть ли у меня опыт голоданий. Я сказал: да, еженедельно устраиваю суточные голодания по Брэггу.

Оказалось, у тренера был собственный опыт 10-дневного разгрузочного голодания. И еще 5 дней, выходя из разгрузки, он ограничивался фруктами, овощами и соками. За это время он похудел с 85 до 75 кг. И потом много лет удерживал такой вес, сколько бы ни ел и что бы ни делал.

По словам тренера, тяжело было на 2-й и 3-й день. Потом организм привыкает, и есть уже не хочется. Я поинтересовался, что тренер делал, когда голодал. Лежал дома в постели? Или все-таки гулял? Ведь такое голодание — дело нелегкое.

Как бы не так! Оказалось, в то время он работал торговым представителем. Ездил на машине, проводил каждый день кучу встреч. За весь период голодания его сослуживцы ничего не заметили, кроме того, что он стал лучше выглядеть. Но *из-за чего*, они так и не поняли.

Прямо там, в тренажерном зале, я решил, что проведу многодневную голодовку. Конечно, не 10-дневную, а 4-дневную, как рекомендует Брэгг. Запланировал для этого поездку: если бы я оставался дома, вряд ли смог бы выдержать такой режим в квартире с холодильником, набитым продуктами.

Для меня это стало делом принципа. Если тренер в свое время выдержал 10 дней, работая торговым представителем, мне стыдно было бы не выдержать 4 дня, в течение которых я даже не провожу ни одного тренинга! (Правда, я провел двухдневный тренинг сразу после голодания.) Я рассчитывал сломить сопротивление организма и одним ударом достичь целевого веса. Причем сделать это не в феврале или марте, а еще до конца января. Так и вышло.

Получилось так, что первый день голодания я провел в Москве. Вечером выехал в Саратов, где встречался с друзьями и писал книгу. Четвертый день я провел в Самаре — решал рабочие вопросы, писал книгу, встречался с друзьями. Вечером — поезд в Москву. Мой вес до начала голодания был 89,4 кг, а 30 января, после выхода из голодания, стал 85,2 кг. Я столько не весил последние 5 лет!

Итого я сбросил 15 кг приблизительно за 2,5 месяца.

Во время голодания я действительно ничего не ел 4 полных дня. При этом я пил чистую негазированную воду (неограниченно), зеленый чай (умеренно), черный чай (немного). И выкурил пару кальянов (ноль калорий). Хотя это уже, конечно, шалости. Чай был без сахара. Сок лимона и мед я тоже не использовал.

Было ли мне тяжело? Не настолько сильно, насколько я опасался. Первый день прошел привычно: до этого я проводил суточные голодания десятки раз. Кажется, я даже без чая обошелся. Второй день оказался тяжелее, особенно к вечеру. Еще я был очень зол большую часть второго дня. Третий день прошел явно легче, чем второй. Четвертый — туда-сюда: утром я опять был зол. А к вечеру развился «умственный» голод. Организм не так уж хотел есть, но мозг постоянно его подначивал: «А почему бы что-нибудь не съесть уже сейчас? Зачем ждать, чтобы прошло ровно 4 дня? Что это изменит?» Все же я выдержал характер и довел голодание до конца.

Понятно, что организм сразу же попытался пуститься во все тяжкие — начать объедаться и набирать обратно килограммы. Но серия суточных

голоданий быстро поставила его на место. Вес в следующие дни составлял: 87,1 кг; 87,2 кг, 85,5 кг (первое голодание), 85,2 кг (второе голодание). Потом вес чуть откатился вверх, но уже умеренно: с того момента и до сегодняшнего дня он колеблется в интервале 86–89 кг. Например, перед вылетом в Китай после очередной голодовки — 86,6 кг.

Интересно, что три моих радикальных сброса веса образуют сходящуюся последовательность.

- Первый: 30 кг за 4,5 месяца — со 112,6 до 82,6 кг.
- Второй: 20 кг за 3,5 месяца — со 108 до 88 кг.
- Третий: 15 кг за 2,5 месяца — со 100,2 до 85,2 кг.

Достижение цели я традиционно отметил закупкой новой одежды во Франции: два костюма, сорочки, галстуки, ремни, новая сумка и кое-что по мелочи. На сей раз это был не просто подарок самому себе, но и необходимость. Перед отъездом в Китай я разбирал вещи: три костюма (включая два абсолютно новых — Pal Zilieri и Hugo Boss, — приобретенных во время поездок в Чехию и Израиль; тогда я еще не знал, что похудею так радикально) и половина сорочек отправились в чехлы — и в дальний угол шкафа.

Насколько мне удастся сохранить оптимальный вес дальше? Посмотрим! Думаю, что не стану слишком поправляться, если продолжу ходить в тренажерный зал и буду регулярно проводить разгрузочные голодания. А уж режим питания я как-нибудь удержу.

Что я получил в результате? Самочувствие явно лучше, тонус организма выше — и есть за что себя уважать. Собственное отражение в зеркале мне вполне симпатично. А большинство знакомых, которые некоторое время меня не видели, поражаются и рассыпаются в комплиментах. Впрочем, я и сам чувствую, что меня воспринимают более положительно и заинтересованно... и не только знакомые.

Желаю Вам успешно победить избыточный вес,
с удовольствием смотреть на себя в зеркало
и наслаждаться новыми возможностями тела!

Успеха Вам, здоровья и счастья в личной жизни!