

УРОК 14. ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Каждый человек имеет финансовую стратегию. У большинства людей она является проигрышной и только **небольшое количество** людей располагает выигрышной финансовой стратегией. Многие люди, вступившие в бизнес Сетевого маркетинга/MLM приносят с собой **проигрышную финансовую стратегию и плохую привычку** обращения с деньгами. Когда я начал свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM в Сиднее, в Австралии, я находился в **тотальном финансовом хаосе**. Ипотечный кредит на дом, лизинг на машину, две кредитные карточки с максимальным лимитом, кредитная карточка супермаркета тоже с максимальным лимитом. Когда я рассчитывался со всеми долгами за предыдущий месяц, у меня **почти на оставалось денег на жизнь**. Я находился в очень затруднительной ситуации. Если я не платил бы за рассрочку каждый месяц, то я потерял бы свой дом. В наши дни большинство людей живёт так, как я жил 20 лет назад. На меня **давил тяжёлый пресс долгов** и я был вынужден срочно что-то предпринимать. Первая идея, родившаяся в моей голове, была следующая: по вечерам я работал **на второй работе** – развозчиком пиццы. Эти дополнительные деньги спасли меня от смерти, но не разрешили мои проблемы. **Я тратил больше того, чем мог бы себе позволить**. У меня была проигрышная финансовая стратегия. Сначала мне показалось, что я разрешу свою проблему тогда, если у меня **будет больше денег** (большинство людей думает так же). Они мечтают о том, что выиграют в лотерею, и надеются на то, что этим самым ликвидируют свои материальные проблемы. Дело в том, что мои материальные проблемы не имели никакого отношения к **моему заработку**, а вытекали из того – **сколько я тратил и на что тратил**. В результате того, что у меня не было **финансового образования**, я и понятия не имел о том, что же я делаю на самом деле. Когда до меня дошло, в какую трудную ситуацию я попал, было уже поздно выйти из неё без ущерба для себя. Я заплатил слишком большую сумму из денег, заработанных потом лица и тяжелой работой, за свою финансовую подготовку в жизни. Вопрос денег – это щепетильный вопрос. Люди обычно избегают разговоров о деньгах. Те, которые не имеют денег, часто считают, что **деньги являются злом** и источником многих бед. Они **не хотят говорить о деньгах** потому, что тогда выяснилось бы, насколько они не компетентны в данном вопросе. Богатые считают, что о богатстве нет смысла говорить с людьми, не имеющими денег, ибо **они не понимают принципов жизни богатых людей**. У кого же можно усвоить **успешную финансовую стратегию**? Кто знает, как нужно обращаться с деньгами для того, чтобы это привело бы нас **к материальной независимости**? Кто же откроет нам свои секреты? Я находился на грани материального краха и должен был найти выход из сложившейся

ситуации. У меня было множество вопросов о деньгах, о богатстве. Я решил заняться изучением этих вопросов и изучить их, по возможности, за самое короткое время. От этого зависело моё будущее. Я устроился на работу на брокерскую фирму. Моей задачей была **реализация программ по сбережению и накоплению денег, а также реализация пенсионных проектов**. Сначала мне нужно было проанализировать материальное положение будущего клиента и на основе данного анализа предложить ему нашу финансовую продукцию. Я встречался с самыми разными людьми – начиная с простых, и кончая миллионерами. Это была очень интересная работа: для меня открылась возможность заглянуть в **успешную финансовую стратегию сотен людей**. При этом я искал ответы на два вопроса: у кого есть деньги и как они появились у него? В связи с моей работой мне нужно было **прочитать много книг** о деньгах, банках, страховании жизни и имущества, о сохранении имущества, о планировании налогов, об акциях, рынках, облигациях, казначейских билетах, недвижимости, валюте, товарных, фьючерских, валютных биржах, а также о многих других финансовых вопросах. Я видел широкую панораму **богатых и бедных** людей в одной из богатейших стран мира. Мне удалось найти ответы на вопросы, так как я накопил личный опыт о том, о чём **многие люди только догадываются, но не знают**. Я узнал, **у кого есть деньги** и узнал также то, **как они заработали их**. Передо мной уже не было секретов, и я постепенно **выучил секреты и принципы правильного и успешного обращения** с деньгами. То обстоятельство, что мне удалось понять природу денег, имело решающую роль в моём успехе в бизнесе Сетевой маркетинг/MLM. **Деньги, по-моему, это идея или концепция, это обменная связь** между людьми: между рабочей силой человека, - с одной стороны, и товарами и услугами – с другой стороны. До «изобретения» денег люди пользовались золотом, а до золота – цветными камнями или другими предметами для осуществления обмена товарами или услугами. Натуральный обмен, то есть обмен товаров и услуг на другие товары и услуги, стал неудобным для людей, как только начались развиваться торговые связи. Деньги занимают мало места и их легко и удобно брать с собой. Уже до появления денег были **богатые и бедные люди**, следовательно, проблему означали не деньги, а люди, обращавшиеся с деньгами. Почти все люди, вступившие в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, естественным образом, **хотят зарабатывать больше денег**. Но если они имеют проигрышную финансовую стратегию, то вместе с появлением большого количества денег появится у них и большое количество проблем. Следовательно, в самом начале для себя нужно создать **правильную стратегию своего бизнеса**. Обычно имеются две возможности: строить бизнес: в качестве частного лица-предпринимателя (физическим лицом) или, создав свою фирму (юридическим лицом). Между двумя видами предпринимательства разница имеется в затратах,

обязательствах, бухгалтерском учёте и налогах. Большинство людей не понимает разницу в налогообложении - в зависимости от **разных структур предпринимательства**, многие на разбираются в **налогах** или же неспособны разобраться в самых **простых финансовых документах**. Все частные люди или фирмы, имеющие налогооблагаемые доходы, должны знать и понимать законы и правила, касающиеся их деятельности. Говоря немного упрощённо: мы должны понять, свои доходы мы не можем тратить полностью, а их определённую часть мы должны отдавать государству в виде налогов. Многие считают, что их **доходы (деньги) получаемые в результате работы в бизнесе Сетевой маркетинг/MLM**, это то же самое, что и зарплата, получаемая на работе. Предположим, что кто-то зарабатывает на работе 250.000 форинтов. Он хочет зарабатывать больше и поэтому создаёт и строит сеть, благодаря которой он заработает ещё 250.000 форинтов. Первая типичная ошибка, что **деньги, полученные из двух источников, объединяют**, а не разделяют на две части и **не кладут на разные, отдельные счета**. Вторая типичная ошибка заключается в том, что многие думают – **две суммы разных типов доходов** являются одинаковыми суммами. А разница между ними, однако, заключается в том, что 250.000 форинтов, полученные на работе, остаются уже **после вычета подоходного налога**, а 250.000 форинтов, полученные в бизнесе, являются **доходом без вычета подоходного налога**. Это рискованно потому, что когда люди достигают величины своей зарплаты в бизнесе, то они хотят бросить работу, чтобы **заниматься предпринимательством «в полное рабочее время»**. Давайте внимательнее рассмотрим данную картину: кто-то на основании своего дохода в 250.000 форинтов должен платить налог, например, 20%. У него, таким образом, останется 200.000 форинтов, но с бизнесом связаны и другие расходы (телефонные звонки, поездки, книги, брошюры, аудиозаписи, семинары, канцелярские товары, ксерокопии и т.д.) на сумму примерно в 100.000 форинтов. **Доход, который этот коллега может свободно тратить** в течение месяца, будет составлять 100.000 форинтов. Значит, у этого человека раньше была **основная работа и дополнительная работа (бизнес)** и он мог свободно тратить ежемесячно 350.000 форинтов своего дохода. Если этот коллега бросит основную работу, то у него останется всего 100.000 форинтов! Третья основная ошибка, допускаемая людьми при таком уровне доходов – это **лизинг новой автомашины**. Они думают, что если имеют дополнительно 250.000 форинтов, получаемые из бизнеса, то это позволяет им брать в лизинг новую машину и выплачивать за неё 50.000-75.000 форинтов в месяц. Они хотят хвастаться перед теми людьми, которые сказали «нет» на их деловое предложение. Многие думают, что их бизнес будет быстрее расти, если они будут разъезжать на машине категории «люкс». Однако в мире бизнеса работает обратная закономерность: **профессиональные финансовые**

стратегии способствуют быстрому росту бизнеса, что позволяет предпринимателю покупать вышеуказанную машину. Четвёртая большая ошибка, допускаемая людьми на данном уровне бизнеса, заключается в том, что люди **берут в долг у своих родственников, коллег, друзей** для финансирования своей проигрышной стратегии. Они убеждены в том, что если у них имеется больше денег, то это разрешит их проблему. Они рассуждают так: через несколько месяцев они всё равно достигнут такого уровня в бизнесе, что смогут вернуть все долги. Пятая большая ошибка, допускаемая коллегами на этом уровне, заключается в том, что **больше половины их бизнеса находится в одной линии**. А когда эта линия квалифицируется, её товарооборот уже не является частью товарооборота частного человека, и она отделяется. В этом случае его **доходы уменьшаются** на 30-40%. Таким образом, доходы нашего коллеги с 250 000 форинтов уменьшатся до 150.000-175.000 форинтов. Его **затраты, связанные с функционированием бизнеса**, составляют 100.000 форинтов, лизинг машины – 50.000-75.000 форинтов. Он бросил свою основную работу после того, как он «удвоил» свои доходы (250 000+250 000=500.000). А что останется у него к концу месяца? Абсолютно ничего, ноль! И этот человек разоряется. Ему «удалось» превратить свой доходный бизнес в проигрышную игру. Шестая ошибка, допускаемая людьми на этом уровне бизнеса, - **оказание давления на свою группу** для того, чтобы «выжать» из них максимум денег. Руководители прекращают делать именно то, что они делали в начале бизнеса, чем они помогали коллегам в создании своего бизнеса и начинают **выдвигать новые идеи**, чтобы добиться получения такого количества денег в бизнесе, сколько только возможно. Они печатают собственные издания, организуют свои (частные) семинары, продают пиратские кассеты и СД, **теряя** этим самым **авторитет** перед своими коллегами по бизнесу. Никто больше не будет следовать за таким человеком, его люди или бросают бизнес, или официально выходят из него. А наш коллега потерпел неудачу в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. Этот сценарий **ежемесячно** повторяется с **тысячами людей** по всему свету. Когда я начал заниматься бизнесом, то моя финансовая стратегия была абсолютно простой: **зарабатывать столько денег, сколько возможно и так долго, как это возможно**. Я сохранил свою основную работу и работал ещё больше, чтобы и там заработать больше, а дополнительно имел свой бизнес. У меня была работа, зарплата превышала расходы моей повседневной жизни, а дополнительным было предпринимательство, с помощью которого я мог бы добраться **до земли своих мечтаний**. Я хотел стать свободным и материально независимым человеком. Главной целью любого бизнеса являются его **прибыль**. Это условие на практике означало то, что из заработанных денег мы оплачиваем всё (налоги, затраты и т. д.) и у нас ещё остаются деньги в конце месяца. То же самое должно быть характерно и для наших личных

финансов. Большинство людей истрачивает все свои имеющиеся деньги, а до конца месяца остаются лишь мизерные деньги. Однако, проблема заключается не в трате денег. Накапливать и не тратить свои деньги является тоже проигрышной стратегией в связи с **инфляцией и упущенными возможностями**. Когда Вы закладываете свои деньги в банк, Вы знаете, что с ними происходит? Банк их сразу тратит или отдаёт их в форме кредита другому человеку, причём как можно быстрее. Разница между богатыми и бедными заключается в том, **что они покупают на свои деньги**. Мы можем тратить деньги на вещи двух типов: **на такие - которые поднимаются в цене на протяжении времени, и на такие - которые теряют свою ценность по истечению времени**. Другими словами: **мы можем потратить деньги на такие вещи, которые принесут нам дополнительную прибыль, или же на такие, которые принесут нам убыток**. Большинство людей тратит деньги на такие вещи, ценность которых теряется, а богатые люди вкладывают часть своих средств в такие вещи, с помощью которых они зарабатывают дополнительные деньги. Для меня важно было **научиться жить на 80% своего дохода**. Каждый раз, когда я получал 250.000 форинтов в месяц на работе, я откладывал 50.000 форинтов (то есть платил себе). **Я развил в себе привычку откладывать часть своих доходов для инвестиции, которая впоследствии должна принести дополнительные деньги**. Люди в западном мире склонны к трате всех своих денег и, вдобавок ко всему, **брать кредиты**, которыми они **рискуют своим будущим**, то есть тратят такие деньги в данный момент, которые они заработают только позднее. Большинство людей тратит деньги, ещё не имеющиеся у них, и на такие вещи, которые теряют свою ценность, и всего лишь потому, чтобы ошеломить тех людей, которых в общем-то не любят и не уважают. Кстати, я был точно таким же человеком! Я жил в модном районе в Сиднее, в доме, купленном в кредит, я лизинговал машину, я летал на Гавайские острова в кредит, я одевался и выглядел миллионером – и всё это было за счёт кредита. Проблема заключалась не в деньгах и не в кредите! Проблема была в том, что я **потратил деньги, взятые в кредит, на такие вещи, которые уносили их, и не вкладывал деньги в то, что увеличивало бы их**. В результате я попал в такой «материальный хаос», что должен был бы продать свой дом. Поэтому я устроился разносчиком пиццы, чтобы сохранить свой дом, если это возможно, так как **цены на недвижимость начали быстро расти** в Сиднее. Я не продавал свой дом целый год и за это время цены выросли в два раза и когда я продал дом, на этой продаже заработал больше денег, чем я получил, работая, за всю свою жизнь. Я открыл для себя закономерность: **капиталовложением можно заработать гораздо больше денег, чем на работе!** Деньги имеют свойство «работать», с помощью денег мы можем добиться, чтобы они работали на нас или против нас. Поскольку я не люблю работать так, как

некоторые маньяки, я очень упорно работал для того, чтобы деньги «работали» на меня – причём с большим процентом. Вскоре нас стало трое, работающих ради того, чтобы заработать ещё больше: **моя основная работа**, где я зарабатывал неплохо, **бизнес Сетевого маркетинга/MLM** в виде дополнительной работы, тоже приносящий мне деньги, и **деньги, инвестированные мною**. У меня появилось три источника доходов, и чем больше я зарабатывал, тем больше инвестировал (вкладывал деньги), что приносило мне доходы. К сожалению, не существует много возможностей для вклада своих денег, с той целью, чтобы они приносили большую прибыль: деньги можно вкладывать в свой бизнес, в чужой бизнес (акции), в государственные облигации, в валюту, в недвижимость и в сырьё. Как я уже указывал выше, есть вещи, **растущие в цене**. По-моему, лучше всего **иметь свой бизнес в качестве инвестиции**, так как лучше всего мы **можем получить деньги с прибылью** именно в случае своего собственного бизнеса. Если рассмотреть ценность бизнеса Сетевой маркетинг/MLM, то можно увидеть, что деньги, вложенные туда, дают фантастичный доход. Если в бизнесе приносится доход на сумму 250.000 форинтов, то это означает для меня, что для достижения такого дохода нужно было бы в банк заложить деньги в 25.000.000 форинтов при 12% годовых. А сколько времени потребуется, чтобы накопить такое количество капитала. Целая вечность! А сколько времени займёт создание бизнеса, приносящего ежемесячно 250.000 форинтов? **В среднем 3-6 месяцев!** За первые 3-6 месяцев в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM люди могут **повернуть в лучшую сторону свою жизнь** и отправиться в сторону материальной свободы, но одновременно могут и дойти до банкротства. Я часто встречался с этими случаями. Деньги имеют свойство переходить в тем людям, которые понимают их природу и умеют с ними обращаться. Предприниматель или инвестор **совершенно по-другому думает о деньгах**, чем работник-подчинённый. Большинство людей приходит в мир бизнеса в качестве бывшего служащего, следовательно они должны изменить свой менталитет работника-служащего и развивать в себе менталитет предпринимателя. Это изменение представляет собой процесс обучения. Для осуществления этого процесса необходимо иметь открытое мышление, готовность к учёбе и **стать более эффективно работающим человеком**. Предприниматель создаёт добавочную стоимость, которая проявляется в прибыли. Эта добавочная стоимость имеет свою величину, выражающуюся в деньгах или обменивающуюся на деньги. Работники-подчинённые зарабатывают деньги, профессионалы – же делают деньги, а **предприниматели - создают их**. Когда предпринимательство принесёт пользу и она превратится в деньги, то это будут **новые деньги**, так как они в предыдущем месяце ещё не существовали. **Они были созданы**, а сейчас существуют. Эти новые деньги и являются ключом к успеху любой фирмы, бизнеса или

предпринимательства. Моя финансовая стратегия заключается в том, чтобы **создать новые деньги** с помощью Сетевого маркетинга/ MLM не только для себя, но и для всех других людей, **активно участвующих** в процессе строительства бизнеса и передающих новые ценности другим людям. Будучи руководителем, я отвечаю не только за создание новых денег, но и за то, чтобы этими деньгами **поделиться с людьми, внёсшими свой вклад** в создание этого нового богатства. Эти новые деньги пропорционально поделены между теми людьми, кем они были созданы. Вам нужно решить – к каким людям Вы хотите относиться: к зарабатывающим деньги, к делающим деньги или к создающим деньги?

Новые деньги ждут того, чтобы их создали! Я приветствую Вас в нашей интереснейшей игре по созданию денег!

Джеймс Вади