

РАЯ ХРИСТОВА
kadebg.com

Е-книга

МИНИ-КНИЖКА

**ЗА
ЛИЧНИТЕ
ФИНАНСИ**



РАЗПРОСТРАНЯВА СЕ БЕЗПЛАТНО

РАЯ ХРИСТОВА
МИНИ-КНИЖКА ЗА ЛИЧНИТЕ
ФИНАНСИ

chitanka.info

ЗА АВТОРА



Казвам се Рая Христова.
kadebg@abv.bg

БИОГРАФИЯ

Родена съм през 1985. Завърших УНСС, „Стопанско управление“, през 2007. В момента живея в родния си град с 40 000

души население. Работя си на пълен ден, а допълнително водя групи по танци (голям купон е! :)

2005-та бях на бригада в Щатите за 4 месеца. Основната ми работа беше като камериер. Три пъти седмично бях в Burger King, а в останалото време работех допълнително. Върнах се с около \$5000 или тогава към 7000 лв. След 1 година от тях не беше останало нищо.

2007-ма, точно преди дипломирането, останах без работа. Не че не можех да си намеря нова — можех, но си дадох сметка, че бих искала да имам повече свободно време, докато завърша. Така стигнах до идеята да създам допълнителен доход с уроци по английски. След известна подготовка, обикаляне от врата до врата, разпространяване на листовки и обяви в интернет, нещата потръгнаха. Скоро печелех по 240 лв. месечно.

2008-ма имах възможност да работя на граждански договор и да пиша диалози за сериали. Това продължи и през 2009-та. Благодарение на този „страничен“ доход от 350 лв. на месец (понякога 700 лв.) успях да се издържа.

2009-та реших да стартирам собствен бизнес — агенция за работа. Намерих си съдружник (по-скоро той ме намери) и всеки даде по 5000 лв. 6 месеца по-късно бяхме без пари, без офис, без клиенти и без работа. В продължение на месец-месец и половина изживях истински ужас и паника, понеже не можех толкова бързо да си намеря работа, а и бях свършила всички пари; на всичко отгоре имах да връщам 5000 лв. заем.

Накрая си намерих работа, и някъде тогава дойде вторият клиент на фирмата. Беше много трудно да съчетавам работа на пълен ден (продажби по телефона — нямаш и 30 секунди свободно време!) с работа за нашия клиент, плюс всички останали житейски задължения.

2010-та по лични причини се прибрах в родния си град. Вече бях започнала лека-лека да връщам заемите, но бях далеч от финала. Започнах интензивно да търся информация за това как се управляват парите и личните финанси. Постепенно осъзнах какви груби грешки съм правила досега.

Тогава се роди идеята да започна свой блог на тази тема — kadebg.com

През март 2011-та изплатих последните си заеми и започнах да изграждам спестяванията си. Сега съм много добре финансово, нещата

са стабилни и съм спокойна.

Публикации:

- Книгата „Как да печелим повече пари с допълнителен доход. Ръководство за начинаещи“, 114 страници.

- „Saving the American way... and the Bulgarian way“ (в GetRichSlowly.org)

- „Are you afraid to earn more?“ (във Forbes.com)

Бивш член на МЕНСА.

ПРЕДГОВОР

КАКВО СА ЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ?

Личните финанси са индивидуални парични средства — това са парите, с които вие разполагате свободно за свое лично ползване.

Вашите пари.

Вашите пари определят какво можете да имате и какво — не. Можете ли да имате кола? Зависи от вашите пари. Можете ли да имате жилище? Зависи от вашите пари. Можете ли да имате образование? Зависи от вашите пари.

Лични финанси касаят хилядите дребни решения, които правите ежедневно — какъв течен сапун купувате, в кой магазин пазарувате, как ще платите за уикенда в Банско. Те касаят и по-мащабните решения като дали да работите на заплата или на свободна практика, къде да инвестирате парите си и какво жилище да си позволите.

Тоест при личните финанси се разглежда всичко, което се случва **на, с и чрез вашите пари.**

Вашите пари са вашата инвестиционна сила. Те са вашия капитал, вашето малко лично богатство. За да извлечете максимума от него и да го развиете е необходимо да знаете как да управлявате парите си. Проблемите с личните финанси често се дължат именно на лошото управление на парите, а не — както много хора си мислят — на малкото пари.

ЗАЩО СА ВАЖНИ?

Парите са във всички сфери на вашия живот. Те поставят ограниченията в него и определят какво може да имате и какво — не. Ако имате 30 000 лв., можете да си купите:

- 1 нова кола за 30 000 лв.;
- 2 коли по 15 000 лв.;
- 3 коли по 10 000 лв.;
- или дори само една кола на старо за 4 000 лв.

Тоест, **имате избор**.

Ако имате само 4 000 лв. обаче, вие нямате избор. Имате една-единствена опция — кола на старо за 4 000 лв. Липсата на пари е направила избора вместо вас.

Състоянието на финансите Ви задава параметрите на цялостния Ви стандарт на живот. И не само вашия — то се разпростира и върху живота на хората около вас. Ако вие карате кола за 4 000 лв., това принуждава семейството Ви да се вози в кола за 4 000 лв. Ако нямате пари за таксите в University of Oxford, това принуждава децата Ви да учат другаде. Ако живеете в порутена панелка, то и децата Ви са принудени да живеят в порутена панелка.

Няма да забравя Коледата на 2009-та година. Тогава бях затънала в заеми: 5000 лв., от които още не бях върнала и стотинка. Събирах по малко пари — кога 20 лв., кога 30 лв., кога 160 лв. — докато събера 1000 лв. като малко по-сериозна сума и така да върна една част.

Разбира се ако сте чели kadebg знаете, че тогава вече бяхме приключили с опита за бизнес, откъдето дойдоха тези 5000 лв. дългове. Едва от 2 месеца бях на работа със 700 лв. заплата, като само за квартира и консумативи ми отиваха към 200 лв. Това за София дори беше малко, но пък за да съм на такава евтина квартира ползвах само 1 стая от тристаен, студен панелен апартамент с още 3 души.

Та като наближи Коледа на 2009, бях купила съвсем символични подаръци на близките ми... 5–10 лв. на човек. Просто нямаше как, всичко се беше объркало тотално, после този заем, после кризата вече беше дошла и не се знаеше човек колко време ще е на работа. Зимата в

стаята ми беше тотално студено, пусках духалката за няколко часа вечер и толкова. Бяхме на ток, а не исках да давам излишни пари.

И няма да забравя тая проклета сутрин на 25-ти декември, когато трябваше да се отварят подаръците и просто ми се ревеше, че трябваше да подаря на майка ми едно тъпо бяло трико за 12 лв. Тогавашния ми приятел получи две китайски тениски по 4 лв. едната. На татко не помня какво съм била взела — явно е било нещо хептен обикновено.

Но искам да Ви кажа, че тогава **съвсем ясно усетих какво означава да нямаш избор. С две думи: унижително е.** С повече от две думи — хич не е приятно да виждаш как близките ти отварят евтини китайски стоки за Коледа, особено като знаеш, че те заслужават много повече. А още по-гадно е да гледаш как заради теб се правят, че ги харесват. Да усещаш как вместо да се радват на празника, те се притесняват за теб и за това колко си се „охарчил“ — цели 8 лв.

Иска ми се да мога тук да продължа с някоя история като от филм — как съм стиснала зъби и съм се зарекла това никога вече да не ми се случва, как съм прекарала коледния ден да измисля план за забогатяване и после съм станала супер-богаташ. Но не стана така.

Истината е, че тогава бях на 24 и бях просто смазана. Нямах никаква идея какво точно да правя, накъде да поема. Знаех, че трябва да се стискам и да спестявам колкото се може повече пари всеки месец. Но дори да отделях по 300 лв. всеки месец за заема, пак щяха да ми отидат към 2 години, докато го върна.

ВИЕ КАК БИХТЕ ПРИЕЛИ ТАЗИ МИСЪЛ — ЧЕ ВИ ОЧАКВАТ 2 ГОДИНИ САМО МИЗЕРИЯ?

ВИЕ ИЗОБЩО БИХТЕ ЛИ ИЗДЪРЖАЛИ 2 ГОДИНИ САМО НА ХЛЯБ И СОЛ?

Сега нали разбирате защо казвам „смазана“.

Защо Ви разказвам тая случка — защото искам да усетите добре колко са важни парите. Тяхното влияние прониква навсякъде в живота Ви като невидима радиация.

И още нещо. **Макар най-видимо да засяга материалното, влиянието личните финанси в живота Ви е доста по-дълбоко. То засяга и много нематериални неща:**

- колко време можете да посветите на семейството си;
- дали сте подчинени на работата си;

- какви възможности за развитие ще имат децата ви;
- можете ли да се отдадете на истинското си призвание;
- можете ли сте с близките си в трудни за тях моменти.

Всеки един предмет в живота Ви струва пари — от мартеничката за 0.20 лв през цветята за 24 Май до куверта за Нова година. Запомнете: вашите пари поставят ограниченията във вашия живот. Материалното няма да Ви донесе щастие само по себе си, но то е предпоставката за щастие.

Това да си щастлив и да живееш в мизерия го има само по филмите.

Запомнете: материалното е предпоставката за щастие. Материалното определя не само вашия живот, но и този на близките Ви. Включително нематериални аспекти като спокойствие и щастие.

Именно затова, а не от суета или алчност, е толкова важно да контролирате своите лични финанси.

КАК ДА ГИ ОВЛАДЕЕМ?

Овладяването на личните финанси изисква три неща:

1. Познания;
2. Дисциплина;
3. Поведение!

1. Познанията са първата и най-лесна стъпка в процеса. За да имате успех с личните финанси трябва да знаете как работи техния механизъм и да разбирате защо привидно дребни неща водят до големи промени в състоянието на вашите пари. Когато познавате добре парите можете лесно да контролирате факторите, които им влияят. Във ваша полза, много ясно.

Пример: дребно нещо като изтъркания номер с това откъде си купувате кафето. Ако пиете 2 кафета Lavazza по 1.20 лв. всеки ден, това са -(минус) 60 лв. месечно. Ако пиете 2 кафета от автомат по 0.50 лв., това са –30 лв. месечно. Ако си правите кафето сами, може да минете и само с — 5 лв. за цял месец. Като това е едно от наистина дребните неща. Просто си помислете.

Правилата в личните финанси са простички. Те почиват много повече на елементарния здрав разум, отколкото на някакви формули или страховити финансови термини.

Мисля, че тази „Мини-книжка“ ще Ви даде много добро начало. Не се плашете, ако личните финанси са нещо ново за вас! Както Ви казах, нещата се преди всичко елементарна логика, а не някаква сложна теория. Всичко ще Ви бъде ясно още след първия прочит.

Искам отсега обаче да Ви кажа нещо много важно. И го запомнете:

Познанията сами по себе си са нищо.

Трябва да прилагате правилата.

Важно е вашето ПОВЕДЕНИЕ — а не теорията.

2. Дисциплината е уменията сами да контролирате поведението си. В случая — финансовото поведение.

Правилата в личните финанси са само вашата теоретичната подготовка, докато дисциплината отразява успешното им прилагане на практика. Затова тук ще усетите първия реален сблъсък между старите Ви навици и новия поглед, между „искам!“ и „трябва“, между емоционалното и рационалното.

Пример. Ако досега в края на месеца сте имали остатък 0% от прихода си (понеже сте го изхарчили на 100%), сега трябва да вдигнете този остатък от 0% на 5% (т.е. да изхарчите само 95% от прихода си). 5% е само началната цифра — крайната цел е 20%, 30% или просто колкото е възможно повече остатък.

Това със сигурност ще предизвика известен дискомфорт у вас, както всяка промяна. И точно тук ще стане ясно дали можете да контролирате парите си. Или може би сте осъдени те да контролират вас... цял живот.

Може би Ви се струва много лесно това с кафето от горния пример. И сигурно е така — ако си наложите това ограничение в рамките на една седмица. Или един месец. Обаче я си помислете да промените навика с кафето за *цял живот*. Май не е толкова лесно, а?

Само че точно това ще трябва да направите с много от досегашните си навици, ако искате да видите какво е да сте добре с парите и да имате пари.

Защото дисциплината дава огромни резултати... само че не веднага. Първите малки резултати идват след няколко месеца, а по-сериозните се проявяват след поне една година. Кое то бързо отказва голяма част от хората. Затова и голяма част от хората си умират бедни.

Не ме разбирайте погрешно: няма нищо срамно в това да си беден. Срамно е да крадеш или да лъжеш. Срамно е да си мързелив. Срамно е да се правиш на какъвто не си и да се фукаш с марковите дрешки пред компанията си, а вкъщи да си на маргарин и лютеница.

Няма нищо срамно в това да си беден — може да си роден в бедно семейство. Може както в моя случай да си загубил много пари в нещо, което не ти е провървяло. Но е глупаво човек да се кичи с бедността си като някакъв орден за храброст. (Още за това — после.). **Не е срамно да си беден, но е срамно да чакаш някакво чудо и да не правиш нищо по въпроса.** Поне за мен.

Неразбирането на факта, че при парите трябва време за съжаление често саботира изградената до момента дисциплина, както

и реализираните с нейна помощ постижения. В резултат обикновено човек се връща към старите си навици и изграденото до момента лека-полека се разрушава.

Точно това ще се случи и с вас, ако подходите към овладяването на личните финанси като към нещо еднократно; като нещо неприятно, което трябва да преглътнете веднъж и край. Това е погрешна постановка, която ще Ви навреди и не бива да изхождате от нея.

Затова не е достатъчно първите два-три месеца да заделите 5% от дохода си с мисълта „Е, известно време ще трябва да го правя, но после ще харча колкото си искам“. Вярно е, че това пак е някаква дисциплина, но това е *временна* дисциплина.

А тук говорим за постоянство.

Постоянство, което е необходимо да проявявате всеки месец, всеки ден, във всяко дребно финансово решение. Не става дума да заделите 5% този месец или следващите три-четири месеца или следващите X на брой месеци. Става дума да заделите въпросните 5% всеки месец.

„Всеки месец, но докога?“ — питат често хората. Няма „докога“. Управлението на финансите е постоянен процес, а не някаква диета за X на брой дни. Или месеци. Или дори години. Не.

3. Поведение!

Чудех се какво да напиша тук относно поведението, за да Ви покажа колко по-важно е то от теорията. И да Ви мотивирам.

Но честно казано не виждам какво повече мога да Ви кажа. Или отдавна вече сте ме разбрали, или никога няма да ме разберете.

Затова ще завършим предговора тук.

Разумното управление на парите трябва да стане неразделна част от вас. Да го автоматизирате до степен на навик. Да изградите от него нова гледна точка. И едва когато то еволюира в цял един нов начин на живот — едва тогава може да се каже, че вашето пътуване към личните финанси вече е завършено.

Сега обаче, то едва започва.

ПАРИЧНИ ПОТОЦИ

Паричните потоци отразяват движението на парите спрямо вашия портфейл.

Тези потоци биват два вида: входящи (+) и изходящи (-).

Входящите (+) парични потоци са вашите приходи.

Изходящите (-) парични потоци са вашите разходи.

ЗАПОМНЕТЕ: Тези потоци винаги действат заедно. Затова какъв е индивидуалният размер на единия или другия от тях не е важно. Единственото важно нещо е разликата между тях в края на месеца.

Ако е положителна (+), тя се превръща във ваш капитал. Но ако е отрицателна (-), значи приходите Ви са по-малко от разходите. Тогава ще трябва да вземете пари назаем — все пак трябва някак да покриете разходите си за живот — и да изпаднете в позиция на длъжник. Това хич не е добре за вас.

Вашата цел е приходите (+) Ви да стават все по-големи, а разходите (-) все по-малки. Така не просто ще имате положителна разлика, но и тя ще е възможно най-голяма.

ВИДОВЕ ПРИХОДИ

Приходите са вашите входящи (+) парични потоци.

Има три вида източници на приходи:

- Работа за друг (имате работодател);
- Работа за себе си (имате клиенти);
- Пасивен доход (не е обвързан с работа).

Всеки тип доход има някои положителни и някои отрицателни страни. Не съществува доход, който да има само положителни страни. Например при работата за друг имате сигурност и спокойствие, но минусът е да се съобразявате с наложените от него правила. При работата за себе си имате свобода на решенията, но и много несигурност — кога ще Ви плати клиентът, дали изобщо ще плати, дали ще имате следващ клиент.

Затова най-добре е да помислите *какво точно искате от вашия доход*:

- Ако искате сигурност и спокойствие — работете за друг. Осигурете си работодател.

- Ако искате свобода на решенията — работете за себе си. Осигурете си клиенти.

- Ако искате свободно време — осигурете си пасивен доход.

Типичният път към финансовата свобода започва с работа на заплата, преминава през собствения бизнес и стига до пасивния доход.

1. Работата на заплата дава опит, умения, и пари. Затова всеки човек трябва да започне с работа на заплата — най-малкото, за да събере тези опит, умения и пари.

Знам какво е да си млад и да нямаш търпение да направиш нещо ГОЛЯМО. Нещо твое си. Да искаш собствена фирма, да я развиеш, да бъдеш уважаван от околните.

Въпреки че има случаи, в които на млад човек (дори студент) му хрумва блестяща идея, прави я и печели милиони, това си остава изключение. Както примерно Марк Зукерберг и Фейсбук. Или българския случай със Свежо.нет. (Забележете, че повечето такива

успехи са свързани с интернет, компютри или някакви качествено нови технологии).

Младите хора обикновено са много смели, защото не познават живота. И не уважават правилата му достатъчно, заради което си патят. Някои — като Зукерберг — успяват. Но до всеки Зукерберг има хиляди други, които се провалят. Само че ние не чуваме за тях. Провалът с нов бизнес не е новина, а нещо естествено и често срещано. Пък и не е повод за гордост.

Затова никой не говори за него.

Което не значи, че не се случва.

Та оттук и моя съвет задължително да минете през работата на заплата. Поне с образователна цел. Винаги може да напуснете и да започнете нещо свое или да го започнете паралелно, докато работите. Повече за това може да научите от „Ръководството за допълнителен доход“.

2. Работата за себе си означава сами да намирате клиентите, да работите директно за тях, да се договаряте директно с тях и те да плащат директно на вас, без да разчитате на работодател. Тук имате повече свобода на решенията, но и поемате всички рискове. При работата на заплата работодателят е длъжен да Ви плаща, независимо дали има клиенти. Сега обаче работодателят го няма и разчитате само на себе си.

Работата за себе си бива два вида:

а) **фриланс (свободна практика)** — работите директно с клиентите, като вие лично извършвате работата — а не някой друг. Така работят адвокати, счетоводители, музиканти, писатели и пр. Подобно на работата на заплата, ако спрете да работите, спират и приходите.

б) **бизнес** — работите директно с клиентите, като вие се занимавате с организационните неща, докато някой друг извършва работата вместо вас. Ако доразвием горния пример, така работят адвокатските кантори, счетоводните кантори, музикалните къщи, издателствата и пр.

(Още за това — после).

Често заблуждение е, че ако работите за себе си, работите по-малко спрямо ако сте на заплата. Това рядко е вярно. Обикновено е

точно обратното и се налага да работите повече — особено първите няколко години след стартирането.

3. Пасивен доход (рента) означава доход, който не е конкретно обвързан с работа. Типичен пример за пасивен доход е например доход от наем или доход от лихви. Пасивният доход осигурява постоянен месечен приход, независимо дали работите или не. Това му е хубавото. Създаването на пасивен доход обаче е трудно, понеже изисква огромна инвестиция в началото, а осигурява сравнително ниска възвръщаемост.

Например, ако имате инвестиция с 5% годишна възвръщаемост и искате да имате 500 лв. месечен доход, трябва да вложите 120 000 лв. Така те ще Ви носят 5% годишно или 6000 лв., които делено на 12 месеца дават 500 лв. на месец.

Същевременно може да спекулираме, че ако вложите 120 000 лв. в стартиране на бизнес, ще имате много по-голяма възвръщаемост от 5%-20%, 30% или дори 80% годишно.

Важно е да знаете, че няма „правилен“ път към вашето желано финансово бъдеще. Много хора се стремят към пасивен доход, но също толкова много мечтаят да работят за себе си, и не по-малко обичат своята работа на заплата.

Не забравяйте, че това е мини-книжка за доброто управление на личните финанси, а не за това как да се измъкнете от работата на заплата. А от гледна точка на личните финанси много по-важно е доброто управление на парите — не толкова откъде идват и в какви количества.

Естествено, как точно изкарвате парите си определя голяма част от ежедневието Ви. Също — какви ще бъдат вашите притеснения по този въпрос. Ако сте на заплата, основната заплаха е да не Ви уволнят; ако работите за себе си, основната заплаха е дали утре ще имате достатъчно клиенти; ако сте на пасивен доход, ще се притеснявате дали се грижите достатъчно добре за източника му.

Не се подлъгвайте, че нещо е „престижно“. За някои е престижно да са мениджъри в голяма фирма, да имат лъскав офис и лъскава служебна кола. За други е престижно да нямат шеф и да си изкарват парите с кокетно фризьорско салонче.

Аз например, след като се върнах в малкия си роден град, имах предложение за работа в София за много пари. Признавам, поколебах се — все пак тогава още бях в дългове, и в един момент имам

възможност за много добре платена и всъщност интересна работа. Дори писах за това тук: <http://kadebg.com/dano-da-ne-me-odobriat>

Реакцията на повечето хора, които познавах лично, беше — „РАЯ, ТИ ЛУДА ЛИ СИ! ОТИВАЙ!“.

Реакциите на читателите? Смесени. Някои ме подкрепяха, някои мислеха, че съм направила голяма грешка и съм изпуснала шанса на живота си. Все едно — важното е, че се чувствам добре. И в момента, около година след като „изпуснах шанса на живота си“, съм си даже много добре. :)

Така че избирайте сами какъв тип доход Ви харесва. Защото вие сте тези, които утре ще трябва да живеят с вчерашния избор. Не останалите хора, дето Ви дават акъл. Така или иначе *винаги ще има нещо, което не е идеално. Всеки вид доход има свои плюсове и минуси. Така че понятието „идеален доход“ не съществува — „идеално“ е това, което е подходящо конкретно за вас.*

Запомнете: всички видове доходи имат една проста функция: да Ви носят достатъчно пари. „Достатъчно“ пари означава достатъчно, за да покриват разходите Ви.

Впрочем нека поговорим и за тях.

ВИДОВЕ РАЗХОДИ

Разходите са вашите изходящи (-) парични потоци.

Разходите биват три вида:

1. **Неизбежни** — разходи, които са абсолютно необходими и без които не можете да функционирате. Основните неизбежни разходи са тези за храна, сметки, транспорт и др.

2. **Инвестиционни** — разходи, които след време ще Ви носят приходи или ще Ви спестят пари. Такива са например парите за образование, парите за икономичност (напр. топлоизолация на жилище), както и парите, вложени в изграждането на фриланс практика / бизнес / пасивен доход.

3. **Избираеми** — всички останали. Минаваме директно на тях.

Неслучайно се спрях на името „избираеми“ за тази категория, която впрочем е и най-голяма.

Ако един разход не е неизбежен (като разхода за храна) или инвестиционен (който ще Ви носи пари след време), то той попада в категория „избираеми“. *И вие можете да изберете дали да направите този разход или не.*

Ако сте в лошо финансово положение, задължително трябва да ограничите тези разходи. Например интернетът у дома е голямо удобство, но ако го използвате главно за забавление и той не Ви носи пари, то не може да се оправдае, че интернетът е „неизбежен“ разход.

Също така една обикновена кола може да е необходим разход — ако няма друг начин да се придвижвате до работа. Скъпата кола обаче е избираем разход, тъй като луксът е въпрос на избор, а не на необходимост.

Преди да тръгнете да ми възразявате, нека Ви кажа какъв беше живота ми докато си връщаш заема. Без интернет. Без кафета дори от машина — само разтворимо нес от вкъщи. Без пари за обяд — само сандвичи от вкъщи. Без да купувам дрехи и обувки — само в краен случай и то втора ръка. Само най-евтините шампоани и сапуни. Само най-евтините чорапи, от по 2 лв. за 5 чифта. Зимата изкарахме в две

стаи, за да са по-малко парите за парно. Не си купувах почти нищо, без да имам много, ама много належаща нужда от него. Дори спрях цигарите, макар това да не беше само заради парите. Но разбира се много помогна.

Този „режим на оцеляване“ продължи близо година и половина.

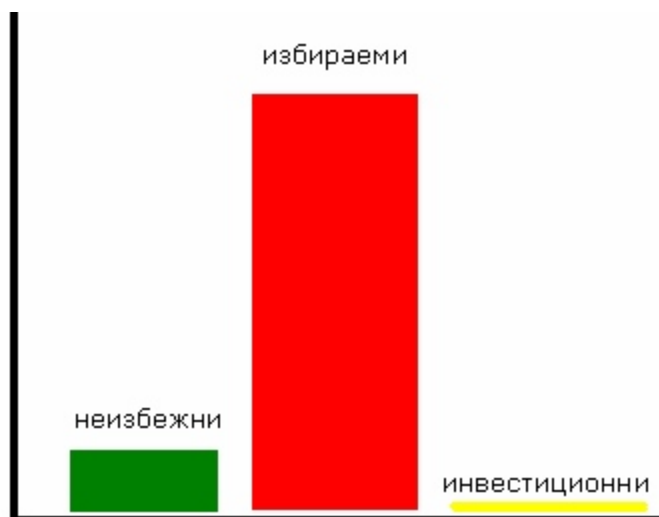
Разбира се, сега вече не живея така. И се надявам, че онези времена са завинаги зад гърба ми.

И не Ви казвам това, за да се хваля по някакъв начин — то пък голямото хвалене, колко зле си живял. Но Ви го казвам, за да знаете, че *и така може да се живее*. Както виждате, не съм умряла от това. :)

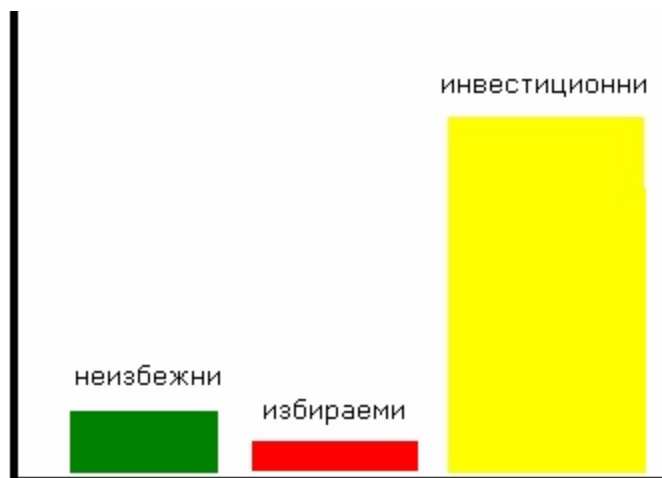
Не е нужно да се подлагате на такива екстремни лишения самоцелно. Не е нужно това да е завинаги. Просто ако сте в лоша финансова ситуация знайте, че за да оцелеете всъщност са Ви необходими много малко неща. И можете да минете без цял куп глупости, които сме научени — от рекламите и потребителската култура — да смятаме за незаменими.

Та да се върнем на разходите.

Разходите на повечето хора изглеждат така:



А трябва да изглеждат така:



Преструктурирайте разходите си. Разбира се, че имате нужда да се грижите за себе си и да си купувате някои неща, просто защото ги искате. Ей така, защото Ви харесват.

Но запомнете, че *единствено инвестиционните разходи се отплащат*. Останалите са пари, които губите безвъзвратно.

Може би се питате каква точно е правилната структура на разходите. Някои автори предлагат нещо от рода на 50% неизбежни, 20% избираеми и 30% инвестиционни. Според други 10% за спестявания (които също са вид инвестиционни разходи) са достатъчни. Къде е истината?

Истината е, че вие сами трябва да решите. Големи хора сме. Помислете за по-големите си финансови цели и преценете какво ще изберете да не купите, за да ги постигнете.

Аз например откак си върнах заема започнах да събирам пари. Първоначално идеята ми беше да събера 15 000 лв., за да си купя едностаен апартамент и да го давам под наем. (Естествено 15 000 лв. надали ще ми стигнат, но са добро начало — останалите мога да си позволя да ги взема назаем.)

После си дадох сметка, че всъщност 15 000 лв. ми дават възможност да направя много, много неща — не само да купя апартамент. Мога да купя хубав терен и после да го продам с печалба. Мога да купя терен и да изчакам още десетина години и да построя нещо. Изобщо, с 15 000 лв. на мое разположение мога да се възползвам от мащабни изгодни покупки — освен терен например мога да си купя и автомобил и да го продам с 1000–2000 лв. печалба.

Мога също да ремонтирам и префасонирам част от сегашното ни жилище и да направя примерно магазинче, зала за танци или за обучения, да направя два гаража и да ги давам под наем.

Тоест веднъж като имате повечко пари накуп, пред вас се откриват наистина много възможности да изкарате повече пари — и то сравнително лесно.

Спестяванията са разликата между вашите приходи и разходи. По-късно те ще станат ваш капитал^[1].

Както казахме в раздел „Парични потоци“, размерът на приходите или разходите е без значение. Интересува ни единствено **разликата** между тях.

Пример. Представете си трима души — А, Б и В.

А получава 1000 лв. приходи при 600 лв. разходи, което му дава 400 лв. спестявания.

Б получава 2000 лв. приходи при 1800 лв. разходи, което му дава 200 лв. спестявания.

В получава 700 лв. приходи при 200 лв. разходи, което ѝ дава 500 лв. спестявания.

Често чувам, че Б с 2000 лв. винаги е по-добре от В със 700 лв. — понеже ако поиска, Б може веднага да навакса, като ограничи разходите си.

Това не е вярно.

Първо, не всички 1800 лв. разходи за под прекия контрол на Б. Вероятно голяма част от тях са неизбежни разходи като транспорт, жилище, представителни дрехи и пр. Тоест, само известна част от всичките 1800 лв. са избираеми разходи, които Б може да ограничи при нужда.

Второ, хората не се променят бързо. Ако Б харчи по 1800 лв. всеки месец, той няма да има волята изведнъж да започне да харчи само по 1400 лв. С нарастването на дохода постепенно се изменя стандарта и начина на живот. Свикват вместо баничка на обяд да ядете в китайски ресторант, после в нормален ресторант, после в луксозен ресторант. Свикват вместо с автобус, да ходите на работа с маршрутка, после със своя кола, после със скъпа кола.

И ако въпреки големия доход живеете скромно, много хора ще Ви заклеймят като „стиснат“. Което създава натиск върху вас да поддържате определен стил и имидж.

Естествено, не искам да кажа, че големият приход е лошо нещо. Просто искам да Ви обърна внимание, че само защото имате голям доход изобщо не значи, че „при нужда“ можете току-тъй да орежете разходите.

*Да повторим: размерът на приходите или разходите е без значение. Интересува ни само **разликата** между тях.*

Впрочем, освен чисто финансови, спестяването дава и много други ползи.

Например, за да започнете да спестявате, вие трябва да сте съзнателен потребител. Да внимавате какво купувате, на каква цена, и защо. Това Ви кара да се замисляте.

Също така Ви помага по-добре да опознаете себе си. Когато спрете да си купувате каквото Ви хрумне и да задоволявате всяка своя прищявка, неизбежно започвате да определяте приоритети. И си давате сметка кое е наистина важно за вас.

И не на последно място, помагате на природата. Например гасите лампите, не оставяте водата да капе. Използвате старите предмети докрай, вместо просто да ги хвърлите и да създавате повече боклуци.

Хубаво е да си изградите навици за спестовност отрано. Няма да забравя как в студентски град съквартирантите ми редовно оставяха всички лампи да светят и използваха чешмата за охлаждане на бира лятото. Нямаха никакви навици да затварят врати и да уплътняват прозорци. Нищо от обзавеждането на стаята не пазеха. Нали не плащат!

Е, после като отидоха по квартири всички тези лоши навици им излязоха през носа.

Че спестяването е задължителен елемент от доброто управление на парите, това хората са го разбрали още от древността. Например думата „евреин“ и до днес се свързва основно с две неща: богатство и стиснатост. Така е и с популярния герой на Дисни, чичо Скрудж. Аз лично пък горещо Ви препоръчвам да прочетете „Гобсек“ на Балзак, където се разказва за живота на лихваря Гобсек.

Разбира се, във всички тези случаи образите са карикатурни и тяхната пестеливост минава всякакви разумни граници. До степен, че се превръща в противна стиснатост.

Вие не е нужно да стигате до такива крайности. :) Давам Ви го само като илюстрация и да помислите добре за спестяването.

[1] Естествено, само ако приходите са повече от разходите. В противен случай разликата се превръща във ваши дългове. ↑

СПЕСТЯВАНІЯ

ВИДОВЕ СПЕСТЯВАНИЯ

Има няколко вида спестявания:

- 1) за буфер;
- 2) за пенсия;
- 3) цели.

1) **ЗА БУФЕР.** Това са вашите спестявания за спешни случаи: ако се счупи колата, ако протече покрива, ако загубите работата си и прочее. Тоест, буферът е вашата застраховка срещу неочаквани и непредвидими събития.

Колко трябва да е голям този буфер? Зависи от това какъв е вашият стандарт на живот. За 90% от хората 1000 лв. са достатъчно и биха покрили почти всички варианти на спешни случаи. А за по-млади хора и тези от малките градове вероятно и 500 лв. ще са достатъчни.

Често ме питат струва ли си 500–1000 лв. да се „заклучват“ във вид на буфер, когато биха могли да се вложат в нещо — бизнес, фриланс — и да носят приход. Моят отговор: да, абсолютно си струва да се заключат. И не, не бива човек да остава без буфер. Щом имате идея, която се нуждае от финансиране — изчакайте да съберете средствата и тогава стартирайте. Тя няма да избяга.

Освен това 500–1000 лв. не са кой знае каква сума за инвестиране и надали ще носят големи приходи. От друга страна, ако нямате буфер и Ви се наложи спешно да намерите 1000 лв., това ще Ви струва много притеснения и безпокойство (да не говорим — безбожни лихви).

Осигуряването на буфер е принципен въпрос и основен момент за добри лични финанси. Не го прескачайте.

2) **ЗА ПЕНСИЯ.** Това е важна и за съжаление ужасно подценявана категория спестявания.

В България хората разчитат единствено на държавната пенсия — и естествено, когато навършат годините за нея, живеят бедно и гладуват. Дори вашата пенсия да не е унизителна и да Ви позволява

сравнително нормален стандарт на живот, тя със сигурност ще е в пъти по-малка от вашата заплата^[1].

За да не тежите на близките си е необходимо сами да се погрижите за пенсионните си години. Затова всеки месец отделяйте определена сума за пенсия. Но как точно работи това? Ето как.

Вноска/Желана пенсия = Години пенсия/Години труд

Задайте си следния въпрос: ако от утре никога вече не работя, с колко лева месечно ще се оправям? Да кажем, 300 лв.

После се запитайте, колко пари мога да отделям месечно в момента? Да кажем, 100 лв.

Накрая се запитайте, с тази „вноска“ за колко месеца ще събера пари за 1 месец, тоест за колко месеца ще събера 300 лв? В случая ще Ви трябват 3 месеца (3 месеца × 100 лв. = 300 лв.), за да съберете пари за 1 пенсионен месец.

Тоест, тук съотношението трудов:пенсионен месец е 3:1. Значи ако Ви стигат 300 лв. пенсия и отделяте 100 лв. всеки месец в продължение на 30 години, ще може да разчитате на 10 години пенсия.

Да, но обикновено най-честия сценарий е по-суров.

Ако започнете работа на 20 г. и се пенсионира на 60 г., имате 40 г. трудов живот. Ако живеете до 80 г., това Ви дава 20 г. пенсионен живот. В този случай вашият финансов живот е 60 г. (40 г. работа + 20 г. пенсия). Имате 40 години, за да си осигурите 20 години пенсионен живот.

Тоест: за разлика от примера, където имахте на разположение цели 3 месеца за 1 пенсионен, в реалния живот вероятно ще имате само 2 месеца за 1 пенсионен. Тогава ако искате 300 лв. пенсия и имате на разположение само 2 месеца за 1 пенсионен, трябва да отделяте по 150 лв. месечно.

Поиграйте си с числата. Има много калкулатори в интернет, а и добрия стар Excel върши същата работа. Накратко формулата е:

Вноска/Желана пенсия = Години пенсия/Години труд

3) **ЦЕЛЕВИ.** Това са средни по размер спестявания, които събирате с цел да посрещнете спокойно конкретен планиран разход, който очаквате.

Пример. Всички знаем, че април-май всяка година са крайни срокове за плащане на данъци и такси. Според стойността на вашето

имущество, които притежавате, данъците варират от 100–200 лв. годишно до хиляди левове.

Разбира се, че изведнъж да извадите 200 лв. от личния си бюджет за месеца е голям разход. Същото е с данъците, застраховките и годишните винетки на автомобилите. Да не говорим, че един комплект зимни гуми са около 600 лв. Затова много хора закъсват с парите по това време на годината или взимат назаем, за да посрещнат тези разходи.

Реално погледнато обаче, вие имате цяла година време да се подготвите за тях. Ако знаете, че тази зима ще трябва да купите нови зимни гуми за 600 лв., можете да отделяте 50 лв. × 12 месеца (точно 600 лв.). Или ако знаете, че племенникът Ви е абитуриент догодина и ще трябва да отделите пари за подарък, пътуване, куверт за събиране с останалите роднини — просто планирайте отрано.

Хубавото на целевите разходи е, че те може да са за хубави неща — например почивка в Гърция. Може да са за 2000–3000 лв. за кола или 800 лв. за плазмен телевизор. Вместо да купувате на изплащане и да плащате до 50% оскъпяване, просто работете отрано за финансирането на покупката.

Аз например напоследък много искам да си взема коте. :) Но не го правя. Защо? Една причина е защото в момента още нямам готовност да му осигуря необходимите условия. Една животинка къщи влече разходи за ветеринар, паспорт, периодични прегледи, каишки против бълхи, ваксини, храна и котешка тоалетна.

Ако пък сметнем например пънче за точене на нокти и разни котешки играчки — съвсем...

Отделно искам да си сложа ламинат или теракот, защото с моя килим в момента бая зор ще видя с чистенето на косми. :)

И да не забравяме, че едно коте става като член на семейството. Така че освен началните разходи за ваксини и паспорт, искам да имам заделени пари занапред за котешките консумативи. А в момента нямам.

Човек не бива да избързва. Първо се осигуряват парите, и едва после се пристъпва към действия.

[1] Да не забравяме, че през трудовия Ви живот държавата Ви е взимала примерно 1/5 от заплатата във вид на пенсионни удръжки.

Логично е да Ви връща горе-долу толкова, тоест $1/5$ до $1/3$ от заплатата. ↑

„НЯМА ОТ КАКВО ДА СПЕСТЯВАМ“

Често възражение срещу спестяването е, че няма от какво да се спестява — просто няма накъде повече. Примерно парите не стигат дори за основни нужди като консумативи, бензин, цигари, вноски по кредити и/ли дрехи. Не сте излизали сигурно вече два месеца, а и новата учебната година неусетно е дошла — нови учебници, нови дрехи, нови такси. Молите се да не Ви хванат, че нямате винетка, а на всичко отгоре за пореден път ремонтът остава за „малко по-нататък“.

Но как да спестявате точно когато финансовото Ви състояние е ужасно? Точно тогава е най-важно да спестявате. Разбира се, по-лесно би било да започнете да спестявате, когато не сте в такова окаяно положение. Но ако не сте го направили, когато е трябвало, спешно започвайте възможно най-бързо. Няма друг начин да сложите финансите си в ред — трябва да се отървете от заемите си и да си осигурите паричен буфер, на който да можете да се облегнете при нужда.

А защо точно в най-трудния момент е най-важно да се спестява? Защото този момент е най-опасен. Когато парите не Ви стигат, обикновено решението е „Ще взема назаем“. Знаем, че понякога няма друг начин, но това е ужасно решение за човек, който вече има дългове и не вижда начин да заделя пари. Как ще върнете заемите, като няма от какво да спестявате, тоест не можете да отделите дори 50 лв. месечно? Ако в подобен момент се паникьосате и се нагълтате със заеми, само ще утежните нещата. За да се справите, ще трябва трезво да премислите нещата и да вземете някои трудни решения.

ОСНОВНА ГРЕШКА В МИСЛЕНЕТО

Има една странна представа за спестяването, която изглежда е много популярна. Навсякъде витае митът, че спестяването става от само себе си. Това не е така. Заделянето на пари изисква усилия и стабилна психическа подготовка — то със сигурност не се случва просто така. Решението за спестяване е изключително важно, както всички финансови решения. Понеже парите и финансите са във всички

сфери на живота Ви, отношението Ви към тях определя и начина Ви на живот. То трябва да стъпи на солидна съзнателна воля и разбиране от ваша страна.

Някои хора казват, че не са против спестяването и **ако имат възможност**, ще спестяват. Да чакаш такава „възможност“ означава да чакаш нещата да станат от само себе си. Те си казват „Ще започна да спестявам, когато имам пари“. За тях „спестяване“ означава да заделят настрана „излишни“ пари, които просто не виждат за какво да похарчат.

Тяхното разбиране е да взимат 2000 лв. месечно, от които да изхарчат 1800 лв. и спокойно да спестят 200 лв. Да, това също е вариант. Но да изчаквате със спестяването, докато започнете да получавате такъв приход, е неразумно. Може да са Ви необходими години, докато стигнете до 2000 лв. доход, а тогава вероятно вече ще имате други нужди и 1800 лв. няма да са Ви достатъчни. Тогава може би пак ще отложите спестяването — този път докато стигнете 5000 лв. А после?

„НЯМАМ ПАРИ“ НЕ Е АРГУМЕНТ

Понятията „нямам пари“ и „имам пари“ са относителни. Да нямате пари буквално трябва да означава, че разполагате с 0 лв. — което надали е така. Затова да приемем, че **вие имате пари, но просто не ги управлявате достатъчно добре**. В случая е без значение дали получавате 500 лв. или 5000 лв. Ако в края на месеца сте на минус, значи правите нещо не както трябва. Да, 5000 лв. се управляват по-лесно от 500 лв., но е важно да можете да се справяте именно когато парите не достигат. Преди да продължим, ще повторим основната идея — **вие имате пари, но просто не ги управлявате достатъчно добре**.

Тази гледна точка Ви дава два силни коза. Първо, тя слага край на самосъжалението тип „нямам пари, ужасно ми е трудно, много ми е тежко, не се чувствам човек, какво ще правя сега“ — виждате ли колко негативно е това? Второ, дава Ви реално усещане за контрол — какво ще се случва с вашите пари зависи от вас. Вие решавате как ще ги разпределите и за какво ще ги похарчите. Единствено вие имате контрол над парите си и единствено вие дърпате юздите.

КАК ДА СПЕСТЯВАМ С МАЛЪК БЮДЖЕТ?

Вече установихме, че спестяването не става от само себе си и че имате пари, но просто не ги управлявате достатъчно добре. Оттук логично идва изводът, че **трябва да преразгледате как харчите парите си**. Ако в края на месеца не Ви остават никакви пари, които да заделите, ще трябва да промените някои неща. Може и да не Ви харесва, но вие сте зрял човек и трябва да можете да взимате трудни решения.

И така, в края на месеца не Ви остават никакви пари — доходите Ви едва стигат за основните Ви разходи. За да можете да заделите пари в тази ситуация, има два варианта. Първият е да намерите начин да увеличите доходите си и да заделите това, което получавате повече от преди. Единият проблем тук е, че доходите не се увеличават толкова лесно. Другият проблем е, че ако не сте променили *отношението* си към парите, колкото и да получавате, ще изхарчите всичко и пак няма да можете да спестявате.

Реално тогава остава вариантът да се справите със същия малък бюджет. Трябва да седнете и да помислите кои разходи можете да намалите или директно да премахнете. Можете да започнете с:

- интернет;
- скъпа кабелна/сателитна телевизия;
- хапване навън;
- сметка за телефон;
- разходи за бензин;
- храни-глезотии (чипс, шоколад, безалкохолно и др.).

Хубавото е, че тези „лишения“ няма да са завинаги. Лошото е, че няколко такива месеца може да Ви се сторят цяла вечност. :)

Много хора ядосано отхвърлят идеята за подобно затягане на коланите, макар и временно. Странното е, че обикновено това са именно хора, чиито финанси са в кошмарно състояние — безкрайна въртележка от заем на заем и инфарктни ситуации в последните дни преди заплата, когато всичко е изхарчено и нямат нито стотинка. За тях забавянето на заплата с няколко дена изглежда като края на света. (Знам какво е, защото и при мен имаше такъв период.)

Запомнете, че **спестяването не става от само себе си**. Щом искате да се измъкнете от недоимъка, ще трябва да положите усилия.

АКО НАИСТИНА НЯМА КАК ДА СПЕСТЯВАМ?

Мога да приема, че наистина няма от какво да спестявате, само в един случай: когато доходът Ви не може да покрие дори физическото Ви оцеляване. Тоест, личният Ви доход не е достатъчен да осигури подслон и храна — в този случай вероятно живеете от социални помощи или получавате финансова подкрепа от родители/семейство.

Жестоката истина е, че ако няма как да спестявате, винаги ще сте в същото тежко финансово положение. За да се развие финансово, първо трябва да си осигурите финансов буфер — паричен ресурс, с който да разполагате свободно. Ако не можете, цял живот ще буксувате на едно място.

Ако наистина няма как да спестявате, това е ужасно. В този случай вие сте изцяло зависими от милостта на другите хора или съдбата и тази несигурност е изключително тежка. Естествено, при това положение не е възможно да преразгледате как харчите парите си, защото както и да ги въртите по бюджетни пера, те няма да стигат за физическото Ви оцеляване. Единственият изход тук е да увеличите доходите си, ако можете.

ТРУДНО Е

Трудно е, няма какво да се лъжем. Но точно когато е трудно си личи каква е вашата нагласа към живота. В подобни ситуации обикновено виждам три вида отношение:

1) **хленчене.** „Трудно е! Гадно е! Няма какво да направя! Еди-кой си е виновен! Не е честно пък!“ Според мен това отношение пасва идеално на едно 4-годишно дете, което тропва с крак затова, че не е получило каквото иска на тепсия.

2) **примиряване.** „Ех, колко е трудно е. Ах, само ако беше другояче. Какво да се прави, ще търпим. Явно така ще е.“ Това отношение пасва на по-голямото братче на въпросното 4-годишно дете. Може би братчето е разбрало, че с хленчене не се стига доникъде, но все пак само се примирява, без да прави нищо по въпроса.

3) **отговорност.** „Нещата не са добре. Веднага трябва да взема мерки.“ Това вече е отношение на зрял човек. На човек, който има реална преценка за нещата и прави каквото трябва, а не каквото му се иска.

Затога, когато сте в лошо финансово положение, помислете какво е вашето отношение към ситуацията и дали то реално Ви помага да излезете от нея. В живота си човек неизбежно преминава през първия и втория етап — хленченето и примиряването.

Все още обаче нямам представа защо големи хора не могат да поемат отговорност за себе си и *цял живот остават деца в отношението си към парите.*

„СПЕСТЯВАЙ, ДОКАТО СИ МЛАД“

Дилемата [„Спестяване“ vs. „Да си поживея“] тормози много млади хора. Въпросът е съвсем основателен, защото колкото и да е хубаво да мислим занапред, наистина сме млади само веднъж. А след като годините и отговорностите се натрупат, всичко е различно. Ваканциите, морето, дискотеките — те са сладки докато сме млади и безотговорни. :) Ако изпуснем времето и мястото за тях, няма връщане назад! Да, и на 40 можем да правим същите тези неща, но вкусът им няма да е същият (приемам на доверие от по-възрастните). :)

Но трябва да осъзнаете следното (и това е аргументът, който сложи край на моя спор веднъж завинаги): който сложи край на спора веднъж завинаги — **или отказвате на себе си днес, или отказвате на децата си утре.**

А вижте какво пише анонимен читател (или читателка) буквално един ден след като аз за себе си стигнах до горния аргумент:

„Рая [...] ти си сама. В смисъл спестяваш като лишаваш себе си, а не децата си. Изплащаш заема като игнорираш новата чанта, а аз трябва да спестя от храна. Трудно е... и несъпоставимо [...] С висше образование / три/, заеми — повече от половината заплата, дъщеря — студентка и син в 10 клас. [...]“

Абсолютно вярно.

Докато човек е млад и необвързан, той мисли само за себе си. Няма семейство и деца, за които да носи отговорност и чиято прехрана да осигурява. В този смисъл **ако спестяваш докато си млад, не пречиш на близките си. Не им налагаш своя избор.** Не ги подлагаш — волно или неволно — на лишения. Нали това говорихме още в началото на книгата, помните ли?

Младите години имат страшно много преимущества и ще е срамота да не се възползваме от тях, а именно:

- здравето — изисква минимални профилактични грижи и не струва пари;
- силата — чувстваме се физически силни и не се уморяваме лесно;
- енергията — правим всичко бързо и сме издръжливи;
- независимостта — грижим се само за себе си;
- помощта — родители, баби и дядовци все още могат да помагат;
- оптимизма — необременени сме и морето ни е до колене :)

Време за мечти!

- риск — можем да си го позволим, имаме време да поправим грешките;
- работа — лесно можем да намерим работа: работим с компютър, знаем английски, нямаме големи претенции. (За съжаление по-възрастните хора често срещат трудности при намиране на работа.)

След време постепенно ще изгубите предимствата на младостта. Това е неизбежно. Следователно не е ли редно да се възползвате от тях, докато ги имате?

Да вземем двама души — А и Б, на по 25. Те са колеги и работят за по 1000 лв. месечно.

А работи на основната плюс допълнителна работа няколко часа седмично, управлява добре парите си и въпреки че има известни спестявания, не спира да заделя от месечния си приход. Не харчи много, няма кола. Облича се приемливо.

Б работи само на основната работа и не желае да спестява. Парите спокойно му стигат за нормален живот без лишения, почивка два пъти годишно, кола на изплащане и редовно излизане петък вечер. Облича се лъскаво.

Със сигурност на този етап животът на Б изглежда много по-приятен и много по-добър. Реално погледнато обаче той няма как да е по-добър, тъй като двамата са на еднакви заплати, дори А взема повече заради допълнителната работа. От стратегическа гледна точка също, А се развива по-добре финансово. След 5 години тя/той ще има повече опит, повече контакти и повече пари, които ще носят повече приходи. Б обаче ще бъде финансово в същата позиция, както в началото на тези 5 години.

Затова смятам, че човек трябва да експлоатира сам себе си, докато е млад и може. :)

Но има и още нещо.

Не мога да се оплача, че винаги съм изкарвала малко пари. Напротив, в определени периоди съм изкарвала дори доста. Не съм спестила нищо от тях обаче. В такъв случай сигурно поне съм си поживяла добре, нали?

Горчивата истина е, че нямам спомени да съм си „поживяла“. Просто нямам идея къде са се дянали тези пари. Вероятно са изтекли по пицарии и дискотеки или са отишли за бензин — с тогавашния ми приятел искахме да пътуваме „като бели хора“ с кола, а не с автобус или влак.

И като тегля чертата, тези неща са ми стрували немалко пари и на всичко отгоре не са ми останали щастливи спомени. Май яденето на пица, ходенето на басейн и 1500 минути към ГлоБул не са ме правили чак толкова щастлива, както съм си въобразявала...

КАПИТАЛ

Вашият капитал са всички свободни пари, с които разполагате.

Както казахме в предната глава, спестяванията са разликата между вашите приходи и разходи. По-късно тези спестявания се превръщат във ваш капитал.

В икономическата наука под „капитал“ се разбира всичко, което дадено предприятие притежава като машини, продукция, земи, сгради, оборудване, пари (в брой и в банкови сметки) и др. Тази част от капитала, която носи приходи, се записва в баланса като актив, а останалата — като пасив.

В личните финанси под „капитал“ ще разбираме просто всички свободни пари, с които разполагате.

А какво значи „свободни пари“? От капитала ще изключим онези ваши спестявания, които не са „свободни“ (буфер, пенсионни, целеви). И няма да взимаме предвид стойността на колата или къщата Ви, освен ако не ги продадете и не ги превърнете в свободни пари.

Едва когато сте покрили всички категории спестявания и естествено нямате дългове, едва тогава започва изграждането на вашия същински капитал.

Хората все питат — „как да започна бизнес, ако нямам пари“ или казват „трябват пари, за да правиш пари“. Е добре де, ами и като го знаете защо не сте почнали по-рано да събирате капитал?

Странно как хората си живеят преспокойно ден за ден и харчат пари за глупости, а като ги осени някоя наистина добра идея за бизнес почват да се вайкат и да си скубят косите. Или им попадне някоя кола на старо много изгодно и пак същото — „ех сега ако имах поне малко пари“ или „откъде да намеря пари“.

Други пък казват, че за техните цели не стигат 1000–2000 лв., а им трябват примерно 10 000 лв. и нагоре. „То кога ще събера аз толкова, абсурд, по-добре да си живея сега както си знам, пък като ми

потрябват — ще взема от банката“. Или „И да почна да събирам, все изниква нещо и ще ги разбутам“.

Няма да ги разбутват. Нали затова казахме да се прави буфер — точно за „ако изникне нещо“. И нали затова казахме, че капиталът са СВОБОДНИТЕ пари и не бива да се бръква в спестяванията. Особено за финансиране на рискови операции.

И ако спестяванията са това, което ще Ви спаси да не затънете повече, то капиталът е това, което ще Ви позволи да изплувате. Тоест, спестяванията Ви помагат да не живеете по-зле (при евентуално сътресение), а капиталът ще Ви помогне да живеете по-добре и да печелите повече пари.

Впрочем не пречи всичките Ви видове спестявания да са на една сметка. Моите са така. Имам едногодишен депозит в ЦКБ при 8% лихва и там си събирам както парите за пенсия (по 50 лв. на месец засега), така и всякакви други излишни пари, които имам. Но за да не ги бъркам, в една таблица в Excel си следя колко от общата сума ми е за спестявания, колко за ламинат, и колко за други неща.

Сумата още не е голяма — все пак едва март 2011 си върнах заема — обаче се трупа.

Имам разбира се и дребни спестявания в други сметки, където мога по всяко време да си ги изтегля. (Ако ги нямаше, щях да си разбутам капитала и лихвата.) Но вие ако сте сигурни, че няма да Ви се наложи да „разбутват“, можете да сложите всичко на една голяма сметка.

ПЪТЯТ НА КАПИТАЛА

Пътят на капитала започва от спестяването на пари, минава през инвестиране на тези пари и приключва при печеленето на повече пари.

Вашата цел с вашия капитал, естествено, е да направите така, че той да Ви носи колкото се може повече пари.

Пример. Мария има 1000 лв. буфер, 7200 лв. до момента за пенсия, и 1200 лв. целеви спестявания (планира да сложи теракот в една стая). Те покриват всичките ѝ нужди до момента, затова тя започва да събира по 200 лв. месечно за капитал.

След една година Мария има ~2500 лв. допълнително към останалите си спестявания. Тези 2500 лв. са нейният капитал. (Останалите спестявания не ги смятаме, защото те не са „свободни“ — имат си конкретно предназначение.)

Мария иска да ги вложи в нещо, което ще ѝ осигури някаква малка месечна (или годишна) сума. При 5% годишна възвръщаемост тя би получила 125 лв. на година или по около 12 лв. на месец, което е малко. Тя иска по-голяма възвръщаемост, но 2500 лв. не са достатъчни, за да ѝ купят тази възможност.

Затова тя решава да изчака още една година и събира общо 5000 лв. С парите купува и ремонтира малка селска къщичка, в която дава нощувки по 10 лв. на вечер и която работи само петък и събота вечер. Тъй като петък и събота вечер Мария така или иначе си почива там, парите за път са предвидени в месечния ѝ бюджет и тези 10 лв. от нощувки са ѝ чист приход. Освен това така тя не оставя гостите в къщата без надзор. При средно 4 уикенда в месеца, Мария лесно си докарва 50–80 лв. месечно. А 50 лв. месечно са 10% възвръщаемост на годишна база, при това с много нисък риск. Отлично.

Втори пример. С приходите от къщата Мария е събрала 2000 лв. за около 3 години. В същото време обаче у тях Мария ползва климатик, и сметката ѝ за ток през 6 месеца от годината (лято и зима) е 150 лв.

Затова Мария решава да инвестира новия си капитал от 2000 лв. в топлоизолация. Така тя вече плаща само по 90 лв. ток през тези 6 месеца и има 60 лв. повече всеки месец. Благодарение на тези 2000 лв.,

за една година тя спестява $6 \text{ месеца} \times 60 \text{ лв.} = 360 \text{ лв.}$, което е близо 15% възвръщаемост върху началните 2000 лв.

Да се върнем на капитала. Неговата единствена цел е да Ви служи, като Ви носи пари. Това става или чрез директна възвръщаемост, както в първия пример, или чрез индиректна възвръщаемост, както във втория. Индиректната възвръщаемост се изразява в намаляване на разходите и съответно освобождаване на допълнителни пари. Които също могат да се превърнат в капитал.

Но, както и всичко друго при личните финанси, *това не става за един ден.*

УНИВЕРСАЛНИ СЪВЕТИ

Примерите с Мария са много хубави и приятни, но как стоят нещата в реалния живот? Истината е, че всъщност успешните инвестиции изискват предварителна подготовка и умело управление, за да дават добра възвръщаемост. С две думи — не е толкова лесно.

Когато говорим за пестене на пари, има универсални методи за това. Спокойно можете да ги препоръчате на 50 различни човека и те ще работят еднакво добре за всички.

Но ако говорим за инвестиране, да се дават „универсални“ съвети е опасно.

Всички подочуваме по нещо оттук-оттам за възможни инвестиции. Един направил много пари от търговия с месо. Друг изкупил 100 дка гори и ги продал с 30% печалба. Трети търгувал с валута... И се изкушаваме да копираме техните действия.

Само че това, което работи за друг, може би няма да работи за вас — или поне не по същия начин. Дори когато са добронамерени, хората, които Ви дават съвети могат неволно да Ви навредят. Не се сещам за по-добра илюстрация от тази:

„Дайте ми съвет“, казало копчето.

„Бъди остър!“ — казал ножът.

„Не се горещи!“ — казал ледът.

„Забивай здраво!“ — казал чукът.

„Бъди актуален!“ — казал календарът.

„Бъди ярък!“ — казала лампата.

Източник: „Бизнес-приказки“
(businessfairytale.blogspot.com)

ХАРАКТЕРИСТИКА НА УСПЕШНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ

Общото между успешните инвестиции е, че те нямат нищо общо помежду си. Затова и няма как да се дават универсални съвети,

както казахме в началото.

Възможността за успешна инвестиция е като възможността за успешен бизнес — всяка трябва да се разглежда индивидуално и да се преценява според ситуацията. Така например ако през 1994 г. да купувате зърно е било страхотна инвестиция, три години по-късно вече не е. Ако да купите земи в с. Арбанаси е добра инвестиция, да купите земи в съседното му село е съвсем различно.

Впрочем от време-навреме някой читател ми пише на мейла (kadebg@abv.bg) с идея за инвестиция:

[...] на 17 реших да ставам милионер — звучи смешно, защото няхах нито капитал нито идея [...] един ден открих FOREX трейдинга и се зачуках сериозно на демо сметки в няколко брокера и като направих 18 г. заредих едни 200 лв. [...] Умножих ги няколко пъти в рамките на 3 дена, но [...] непреценения риск води до големи загуби естествено. [...] След като загубих онези 200 лв. първоначално вложени реших да цъкам демо докато се науча да не правя губещи [...] поне 1 от 3 сделки е губеща в най-добрия случаи. ХАХ явно аз съм някакъв синтетичен, защото средно правя 1 на 20 загуба печалба и тази загуба е незначителна — тоест всички тези анализатори разни там икономисти те повечето живеят под моя днешен стандарт — тоест хах ако можеш наистина да правиш пари едва ли би се занимавал с нещо което ти носи в пъти по-малко и ти хаби от най-ценното — времето [...] като спестиш 1–2 бона (да не са по-малко, защото изгарят за секунди ако си в грешка на анализа) се поинтересувай от FOREX трейдинга [...]

Универсално добри инвестиции няма. Универсални съвети няма. Има обаче пет прости правила, които да Ви помогнат в избора на инвестиция. Да ги видим в следващата глава.

5 ПРАВИЛА ЗА УСПЕШНИ ИНВЕСТИЦИИ^[1]

1. **Инвестирайте САМО в неща, които са Ви ясни и разбирате.** Ако нарушите това правило, вие сами саботирате прилагането на правила 2. и 3. Така увеличавате многократно риска на инвестицията и ставате лесна мишена за (недобронамерена) манипулация.

2. **Инвестирайте в неща, над които имате директен контрол.** Тогава вие получавате правото да „настройвате“ в своя полза факторите, от които зависи успеха на вашата инвестиция. Ако инвестирате в нещо, което НЕ можете да контролирате, това прилича много на хазарт.

3. **Инвестирайте в неща, които можете да прогнозирувате.** Да прогнозирувате означава да знаете, на база това какво се случва сега — какъв ще е резултатът после. Тоест, трябва да Ви е ясна причинно-следствената връзка между нещата. Успешните инвестиции са такива, именно защото инвеститорът зад тях е бил наясно с търсения бъдещ резултат и е можел да прецени дали необходимите предпоставки за това ги е имало в настоящето. (Точно тук е хубавото на това да имате контрол — дори предпоставките да ги няма, можете да ги осигурите.)

4. **Инвестирайте в неща, които са близо до вас.** Буквално. Много по-лесно е да се грижите за нещо, което Ви е пред очите — автомобил, имот, търговски обект, уеб-сайт, каквото и да е. Вие познавате най-добре именно нещата, които са близо до вас, знаете силните и слабите им страни, какво им влияе. Освен това можете да ги наблюдавате лично и да имате актуална информация какво се случва с тях.

5. **Инвестирайте в неща, които са осезаеми — а не абстрактни.** Това е най-спорното правило от всички, защото на практика то изключва всички нематериални инвестиции — чужд бизнес, валута, ценни книжа, и пр. — които всъщност са именно това, в което се инвестира по принцип. Също спорен е въпросът какво е

„осезаемо“, тъй като един уеб-сайт например е нематериален, но съвсем осезаем.

Въпреки това поговорката „Око да види, ръка да пипне“ не е случайна и е важна особено за младите (без опит) инвеститори. Тоест, ако сте на етап „Първи стъпки в инвестирането“, ще получите по-голяма сигурност (и повече от така нужния опит) от осезаемите инвестиции. Човешкото съзнание е устроено така, че възприема по-добре сетивното. По-лесно е да намерите осезаеми неща, които отговарят на горните условия, отколкото неосезаеми.

Да кажем, имате гараж пред вас. Ако инвестирате в него, ще научите много повече за инвестирането, отколкото от търговията с валута.

Защо?

Защото, за да извлечете приход от гаража (пасивен доход), трябва да се погрижите за него — да изстържете ръждата, да го боядисате, да го разчистите. После трябва да помислите как бихте могли да спечелите пари от него — като го давате под наем за гараж, за магазин, за работилница или за нещо друго? Можете пряко да наблюдавате отражението на всяка една промяна върху размера на прихода от него. Можете да следите за състоянието му всеки ден — дали покривът не е протекъл, дали някой не го е надраскал със спрей, дали вратата не е увиснала.

Ако обаче първата Ви инвестиция касае търговия с валута, това носи много по-голям риск за вас. Необходимо е да научите как действа пазарът на валута, законовите механизми, кои фактори влияят и как. Ако курсът на валутата стане лош за вас, няма как да го промените — можете единствено да реагирате на случващото се, но не и да го програмирате в желана от вас посока.

Добре е младите инвеститори да се учат при минимален риск, макар това да означава и минимална възвръщаемост. Ако сте в тази група, най-добре оставете рисковите инвестиции в следващия етап, когато ще имате повече опит и повече капитал.

(Ако си спомняте, подобен беше съветът ми към младите хора с амбиция за собствен бизнес — първо да пороботят на заплата, да добият житейски и трудов опит, и тогава да рискуват със собствен бизнес.)

Но независимо към коя група инвеститори спадате — млади и неопитни или не толкова, — не забравяйте основното правило: „Инвестирайте САМО в неща, които са Ви ясни и разбирате“.

Впрочем това е и една от причините да си държа капитала в банка. Въпреки, че парите ми не са много, все пак има доста неща, които мога да направя с тях. Мога да си купя някаква земя примерно и да чакам след време да я продам с печалба. Мога да си купя кола на старо и да опитам същото. Мога да си отворя сметка с някои инвестиционен посредник или фонд.

Само че аз не съм брокер, нито търговец, нито земеделец. Не разбирам от тези неща, което пък ме прави потенциална (и много лесна) жертва. Освен това, на фона на 8% гарантирана доходност обещанията на разни посредници за 10% негарантирана доходност не изглеждат чак толкова примамливи.

Разбира се, като събера малко по-сериозна сума мога да рискувам примерно 500 лв. или 1000 лв. ей така, да се уча с тях. Ако трябва — да загубя част от тях. И бих го направила.

Но първо ще трябва да се образовам малко.

[1] Първото правило трябва да следвате безкомпромисно. Останалите 4 търпят изключения в зависимост от това какъв тип инвеститор сте вие (скоро ще има материал). Всяко изключение обаче повишава риска на инвестицията. ↑

ФИНАНСОВА СТАБИЛНОСТ

Какво означава „финансова стабилност“?

Това означава, че трябва да отговаряте на три условия едновременно:

- *нямате дългове;*
- *спестявате поне 10% от приходите си;*
- *постигате горните две без особени лишения.*

Ще отделя един параграф за последното условие — „без особени лишения“. За мен болезнени лишения са лоша или недостатъчна храна, липса на здрави и топли дрехи/обувки, компромиси с отоплението, компромиси със здравето или образованието и прочее. **Това, че не ходите всяка вечер на кино или нямате последен модел iPhone НЕ Е голяма жертва.** Не казвам, че трябва да се примирите с такъв стандарт, но в случая това не влиза в дефиницията за „особени лишения“.

А какъв е проблемът, ако нямате дългове и разполагате с буфер, но не спестявате? Защо да спестявате в такъв случай?

Спестяването е индикативен (показателен) фактор. Ако можете да спестявате, но не искате, значи харчите 100% от приходите си и не заделяте нищо за инвестиране и не можете да се развивате финансово. (Буферът сам по себе си е хубаво нещо, но неговата цел е да Ви „спаси“ при нужда и не бива да го бутате. След буфера е редно да помислите за инвестиране — в ремонт на жилището, в образование, във финансови инструменти, в бизнес и др.)

Ако пък няма от какво да спестявате, значи отново харчите 100% от приходите си и отново сте в позицията на крехък баланс. Един непредвиден разход и ще посегнете към буфера. А после как ще го възстановите, като нямате възможност да спестявате?

ЕТАПИ В ЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ

В личните финанси има три фази:

- Да имате дългове;
- Да сте на нулата;
- Да сте на плюс.

Какво може да направите, ако сте в най-лошата фаза (дългове), за да изплувате до желаната фаза (на плюс)?

Започваме от дъното — ако сте затънали в заеми и нямате никакви спестени пари.

1) *Веднага спрете всички възможни разходи.* Които не може да спрете, ограничете до минимум.

Това няма да Ви е приятно. Може да Ви депресира. Но няма да Ви убие. Американците казват — когато се озовеш в яма, първото нещо е да спреш да копаеш. Така че не се закопавайте по-дълбоко с излишни разходи.

Купувайте само основни храни като хляб, ориз, олио, картофи, захар. Спрете кафетата от машина и събирането с компания на кръчма. Ако пушите, намалете цигарите.

Когато Ви стане трудно — защото си е трудно — просто си кажете, че това е временно. Помнете, че този минимален режим няма да е завинаги. Той е само оздравителна фаза.

2) *Сега най-важно за вас е да върнете всички заеми.* Ако сте взели „бърз кредит“, върнете първо него, след това махнете заема по кредитните карти.

Бързите кредити и кредитните карти са с много високи лихви. Голяма част от парите, които ще върнете, ще отидат за лихви, а не за главницата. Това много ще Ви забави, но няма как.

След като върнете убийствените кредити, „нападайте“ останалите дългове. Атакувайте, докато ги елиминирате.

3) *Първата Ви работа като вземете пари е да отделите вноската за заема.*

Ако чакате края на месеца, за да видите ДАЛИ Ви остават пари за вноската, направо се откажете и не си губете времето. Така не става.

Живи-умрели, трябва да сте осигурили парите за вноската. После идва всичко останало. Ще ядете само хляб и сол, ако трябва. (Аз съм яла, в продължение на пет дена, САМО препечени филийки с маргарин и сол.)

4) *Ако случайно Ви паднат повече пари, също ги дайте към заема.*

Разбира се, първата Ви мисъл е „Толкова се стискам, ето сега ми паднаха пари — малко да разтоваря напрежението“. За вас това изглежда като възможност за „глътка въздух“, нали? НЕ!

Да използвате свободни пари за „награда“ към себе си, докато имате да връщате на някой друг, е лошо решение. Това е безотговорно и към човека (или кредитора), и към вас самите.

Вашата цел е да елиминирате дълговете. Бонуси, подаръци, случайно намерени 10 лв. на улицата — веднага ги насочете натам. Запомнете: това не са ваши пари! Не и докато имате чужди пари за връщане.

5) *Дръжте минималния режим, докато не върнете и последния лев заем.*

Когато заемите Ви са почти изплатени, ще се изкушите да се отпуснете малко по-рано. „Малко остават, все ще ги върна“ е глупава политика. Не знаете какво ще стане утре. Дръжте минималния режим, за да не стане така да се удавите на края на Дунава като власите.

6) *Първата Ви цел, след като върнете заема е да съберете 2–3 месеца като спестени.* Можете леко да вдигнете минималния режим.

„2–3 месеца спестени“ означава пари, с които можете да изкарате 2–3 месеца. Те ще са вашия буфер.

Ако смятате, че работата Ви е достатъчно сигурна, може да съберете само 1 месец. Но не падайте под това, дори да има на кого да разчитате за пари или помощ ако останете без работа. Обстоятелствата и хората се променят много бързо. Затова най-добре разчитайте на себе си.

Можете също да съберете повече пари, ако се страхувате, че трудно ще си намерите нова работа или доход. Все пак знайте, че спестени пари за 6 месеца и нагоре често е излишно презастраховане.

7) *Без да бутате събраните пари, започнете да градите капитал.* Капиталът са пари, които ще инвестирате, за да печелите от тях.

След като или докато събирате буфера, събирайте капитал. Това са пари, които ще инвестирате.

Вероятно никога досега не сте инвестирали. Но това да не Ви притеснява. Започнете с по-дребна сума, например 1000 лв., и започнете да търсите възможности къде да ги инвестирате (ако не сте се сетили да го измислите още със самото започване за събиране).

Моля Ви, не питайте за директни съвети къде да инвестирате. Ако някой Ви каже „Най-добре купете акции X“ или „Купете земеделска земя клас X“, не бързайте да се хвърляте. Постарайте се сами да разучите възможностите докато Ви останат 3–4 подходящи. После или директно изберете една от тях (може и на случаен принцип), или вече потърсете конкретен съвет.

8) *Инвестирайте капитала и започнете да събирате за плановете разходи като годишни данъци, винетки, належаш ремонт.*

Плановите разходи могат да са много леки и не-стресиращи, когато сте готови за тях отдалече. Ако не сте подготвени, 600 лв. за зимни гуми изглеждат ОГРОМЕН разход. Но ако сте събирали по 50 лв. на месец през годината, вече е много по-лесно за преглъщане.

Същото важи за всеки друг голям разход, който знаете, че предстои. Дали ще е ремонт на покрив, нов гардероб или някой роднина абитуриент — просто сметнете отрано колко пари ще трябват и колко време имате да ги съберете. И така ще видите как изведнъж всичко си идва на мястото и всички плащания вървят гладко. (Ако досега все сте се притеснявали и нервирали от това, ще видите колко различно е усещането да плащате, без да Ви мигне окото!)

9) *Съберете пари за нещата, които искате — лаптоп, почивка, нов диван.*

Най-сетне: моментът, когато започвате да събирате не за неща, които ТРЯБВА да направите, а за неща, които просто ИСКАТЕ.

Понякога новодошлите в kadebg остават с впечатлението, че аз критикувам всякакъв род харчене и че трябва само да се пести. Е, няма нужда да изпадаме в крайности. :) Щом сте бетонирали важните неща (стъпки 1 до 8), определено няма смисъл да се подлагате на мъчения ей така, за спорта. :)

10) *Вече сте без дългове, имате инвестирани пари, имате пари за планови разходи и пари за нещата, които искате. Сега вече имате право да харчите свободно. (Съветвам Ви все пак да не харчите на*

100%, а да отделяте пари за пенсионирането си.) Щом сте стигнали до тук — поздравления! :)

ФОРМУЛАТА ЗА ЗАБОГАТЯВАНЕ

Ако сте следили внимателно какво говорихме дотук, сигурно вече сами се досещате каква е формулата за забогатяване.

Първото и най-важно нещо е да сте стабилизирали личните финанси. Ако сте имали дългове трябва да сте ги върнали, да спестявате всеки месец, и отделно от това да си имате буфер за спешни случаи.

Второто нещо е да съберете капитал. Той е съвсем отделно от горната точка на редовните спестявания и разбира се буфера. Така че, известно време събирате капитал.

Третото нещо е да инвестирате разумно този капитал, така че той да Ви носи пари. Може с него да започнете малък бизнес. Може да инвестирате в имот и да печелите от наем. Може да използвате капитала примерно да купите днес 500 долара по 1.20 лв. и утре да ги продадете по 1.50 лв.

- Ако инвестицията Ви се окаже неуспешна, връщате се на втора стъпка и започвате отново да събирате капитал.

- Ако инвестицията Ви се окаже успешна, съветвам Ви да реинвестирате печалбата — тоест не да я харчите, а да вложите и нея в нещо печелившо.

Схемата е проста. Но нека направим едно уточнение: просто не значи лесно. Ако беше лесно, всички щяхме да сме милионери. :)

В процеса на изпълнение обаче започват да се усещат слабите звена. Някои хора не ги бива, ама никак не ги бива, да спестяват. Те скачат направо на третата стъпка, инвестирането на капитала, като го правят с пари назаем. Ако инвестицията им се окаже неуспешна, остават на минус. Взимат пак заем, печелят, покриват стария дълг, остават на нула... Понякога така си отива цял живот.

Други хора пък не ги бива да инвестират. Те са много добри в спестяването и обикновено събират внушителни суми само благодарение на дългогодишно спестяване. Какво правят после обаче? Нищо. Продължават просто да седят върху парите си и толкова. Отвреме-навреме харчат за нещо, после попълват разликата пак чрез

спестяване. По същия начин неутрализират и ефекта на инфлацията, като наливат още и още спестявания към капитала си.

А истината е в това да развиете този капитал и да си създадете източници на приходи.

ВИДОВЕ ДОХОДИ

Има следните видове доходи:

- Заплата;
- Допълнителна работа;
- Допълнителен доход (!);
- Фриланс (свободна практика);
- Пасивен доход;
- Доход „асорти“;
- Бизнес.

ЗАПЛАТА

Обикновено и особено напоследък заплатата *понесе много критики* като източник на пари:

- Работите за друг;
- Постоянно се съобразявате с шефа;
- Постоянно се съобразявате и с колегите;
- Не Ви плащат по достойнство;
- Съобразявате се с определено работното време;
- Винаги трябва да питате дали и кога може да сте в отпуск;
- Може да Ви се мръщят на болничните;
- Карат Ви да ходите на обучения и глупави партита;
- Никой за нищо не Ви пита, от вас се иска само да изпълнявате;
- По всяко време може да останете на улицата, т.е. без работа.

Аз лично не смятам, че работата на заплата е някакво голямо зло. Това си е нормален и почтен начин да си изкарвате прехраната.

Също така има много хора, които си обичат работата. И които, ако не са на заплата, не биха могли да правят това, което обичат. Например ако сте химик, работодателят Ви осигурява лаборатория, консумативи, оборудване. Ако сте без работодател, малко трудно ще си ги набавите сами.

А ако сте диалогист към някой филм пък — чии диалози ще пишете самостоятелно? За целта ще трябва сами да продуцирате целия филм, че да стигнете до писане на диалозите!

Заплатата има и много предимства, както казахме — осигурено и оборудвано работно място. Гарантиран приход, независимо дали някой клиент на фирмата бави плащане. Колегите и социалната среда, възможностите за контакти — това са все хубави неща.

Често слушам хора да говорят с малко завист за свои познати, които работят за себе си. Но за да може да оцените обективно двата варианта — работа на заплата или работа за себе си — трябва да сте опитвали и двете. Странно, но най-големите критици на заплата са именно хората, които цял живот са на заплата. Явно чуждата трева винаги е по-зелена. :)

С което, разбира се, не искам да Ви убеждавам, че работата на заплата е идеалният вариант за вас. Просто искам малко да ударим спирачка на митовете за това колко „ужасно“ е да работиш за друг. То е малко и както си го направиш. :)

ДОПЪЛНИТЕЛНА РАБОТА

В наши дни допълнителната работа^[1] е почти задължителна. Защо? Имам две много добри причини за вас.

Първо, защото ни е нужен баланс удовлетворение-пари, който не можем да си осигурим само с една работа. (Освен ако не сте Бритни Спийрс. Не? Четете надолу.)

Нуждата от по-голямо удовлетворение или от повече пари са причините, които стоят зад периодичното търсене на „по-добра работа“.

Да намерите комбинацията пари+удовлетворение в една работа е много по-трудно, отколкото да ги откриете поотделно. Затова, вместо да натоварвате основната си работа с допълнителни изисквания, можете просто да потърсите допълнителна работа.

Така например моята приятелка Н. работи в държавна структура с доста ниска заплата. След 18:00 съблича официалния костюм, слага дънките и работи като сервитьорка до 00:00 ч.

Обратното — да взимате добри пари, но нещо да не Ви достига — също е възможно. По този повод особено ми хареса *примерът на П.:*

Аз ще прибавя пример от моя живот:

Аз работя като системен администратор [...] тази професия е свързана с поголовно късане на нерви плюс натрупване на голямо (понякога огромно!) количество отрицателна енергия. Замислих се как да изразходвам тази енергия [...] Разсъждавах ден-два и когато една понеделнична сутрин крачех към офиса, забелязах една табела на автоморга в този момент спрях... помислих... усмихнах се и продължих пътя си.

През следващите дни на седмицата тайно наблюдавах как протича работния процес и въобще как се работи там. Петък вечерта, след работа минах през автоморгата и попитах управителя дали има нужда от работна ръка

почасово, той ми отговори че има, но ме попита дали си имам на идея какво трябва да правя, аз му отговорих че мога на другия ден да мина, да изкарам един работен ден и ако е доволен да ме наеме, ако ли не ще му дам 20 лв. като компенсация за загубеното време. На другия ден пристигнах с 30 лева в джоба и... започнах работа. Беше много просто [...]

Накрая на работния ден получих работата и като равносметка придобих следните неща:

- 200 лева допълнителен месечен доход;
- ползвам материално-техническата база и служебните коли на автоморгата напълно безплатно;
- Когато ми трябва някоя част я получавам с близо 40% отстъпка;
- Имам ценова листа на авточасти с 20% търговска отстъпка.

Да обобщя: Изкарав си отрицателната енергия, макар и по варварски начин, не съм длъжен да спазвам определено работно време, научавам интересни и полезни неща, забавлявам се и най-вече получавам приличен допълнителен доход!

Второ (и по-важно) — защото допълнителната работа означава допълнителни възможности.

Първо, допълнителната работа означава нов опит. Второ, новите контакти също са фактор, понеже всеки човек е за вас връзка към нова възможност. Трето, допълнителната работа носи и доход. Ако с нея изкарвате примерно 100 лв. и Ви се виждат малко, помислете какво биха искали от вас на основната работа, за да Ви плащат 100 лв. отгоре — ако изобщо има такава възможност. Често основната работа е с фиксирана заплата и работно време и няма как (и за какво) да Ви плащат допълнително.

(Макар че дори да не печелите много си струва да опитате нещо допълнително.)

Но най-вече — **допълнителната работа може да се окаже ключ към вашата самостоятелност.**

Като се връщам назад си давам сметка, че най-поучителните периоди от живота ми са били именно тези, в които съм работила допълнително. Тогава на практика виждаш колко трудно е да намериш допълнителен доход (а да си го създадеш сам — да не говорим). И колко трудно може да бъде постоянството, особено за млад човек зодия Близнаци. :)

Когато навремето развивах уроците по английски като допълнителен доход, на няколко пъти ми мина през ума идеята нещата да прераснат на ниво школа. Въпреки че това не се случи (дори не се опитах), възможността я имаше и беше напълно реална.

Впрочем не е нужно допълнителната работа да е точно „работа“. В класическия случай работите 4 часа вечер на допълнителен трудов договор или определен брой часове на граждански договор — супер. Но можете също да работите за себе си, както в примера с уроците. Така може неусетно да започнете да печелите пари с нещо, което обичате.

Затова горещо препоръчвам започването на допълнителна работа, особено ако е поради липса на удовлетворение от основната. Тогава тя има потенциал направо да промени живота Ви. Ако е само за пари — и това не е лоша причина, но в този случай допълнителната работа ще си остане просто временен етап от живота Ви и нищо повече.

Пазарът се движи от принципа на конкуренцията и всеки от нас постоянно се състезава с всички останали: за повече пари, за повече свободно време, за повече престиж.

Можете ли да се състезавате наравно с човек, който работи 20 часа седмично повече от вас?

[1] Под „допълнителна работа“ разбирайте всяка работа, която НЕ Е тип MLM (мрежов маркетинг) или съмнителна оферта за пари чрез кликане на реклами в интернет. ↑

ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД

Много важен вид доход! Той е преходът между заплата и каквото и да било друго — фриланс, бизнес, пасивен доход.

Допълнителният доход е страничен доход, който не би могъл да замести заплата и да покрие основните Ви нужди. Той може да дойде от втора работа на 4 часа, от работа на граждански договор, или от нещо ваше си. (Например — уебсайт, шиене, рисуване, консултации и пр.)

За повече информация относно как да стартирате допълнителен доход — и да печелите от него! — вижте другата ми книга. Казва се „Как да печелим повече пари с допълнителен доход. Ръководство за начинаещи“. Можете да я поръчате от kadebg.com/kniga1

ФРИЛАНС (СВОБОДНА ПРАКТИКА)

„Фриланс“ (freelance) е английският еквивалент на „свободна практика“. Това означава да работите за себе си, като сами намирате пазар за своите продукти или услуги. Тук вместо работодател имате клиент, който Ви плаща за свършена работа.

Примери за фрилансъри:

- адвокати, лекари, нотариуси, архитекти;
- майстори, шивачи, готвачи, бижутери;
- певци, танцьори, пианисти, цигулари;
- писатели, журналисти, сценаристи;
- програмисти, уеб-дизайнери, инженери;
- учители, преподаватели, трейнъри.

Забележете, че всички те могат да работят и на щатни места (при работодател), а не задължително на свободна практика. Обратното също е вярно — много професии могат да се практикуват свободно, а не само при работодател.

Фриланс работата е два вида: постоянен фриланс или работа по проект.

Постоянният фриланс е работа с множество дребни клиенти. На този принцип работят личните лекари, частните учители, блогърите и търговците в кварталните магазинчета. Заплащането от един клиент е малко и се разчита това да се компенсира с количествено натрупване.

Фриланс работа по проект е работа с един или малко на брой едри клиенти. Например — адвокат работи по голямо дело с един-единствен клиент, вместо стандартната работа с десетки клиенти и кратки 30-минутни консултации. Друг пример — уеб-дизайнер работи по мащабен цялостен проект за сайт, вместо стандартната работа с дребни поръчки за сайтове от 1–2 страници.

Важно е да знаете, че допълнителният доход не е фриланс, както и че фрилансът не е собствен бизнес. Фрилансът се различава от бизнеса по това, че при бизнеса други хора работят за вас и Ви изкарват пари. Фрилансът се различава и от допълнителния доход по това, че допълнителният доход не е основен доход и не е достатъчен да

се изхранвате от него. За да се каже, че вие сте на свободна практика (фриланс), трябва да може да се издържате само от това.

С други думи, *фрилансът много прилича на занаятчийство*: парите зависят главно от вашите **лични** умения и обема работа, която вие **лично** може да свършите. Няма как да „отстъпите“ работата на друг, няма как да наемете друг да я върши вместо вас. (Представете си само как Бритни наема друга певица да поеме концерта ѝ, понеже иска да мине от фриланс към бизнес!) А дори и да може, клиентът би се почувствал измамен. Той избира фрилансъра мажоритарно — заради определени **лични** качества.

Когато пишех диалози към един сериал, работата ми беше добре платена — за един епизод получавах колкото половин заплата. Преди да започна пратих няколко тестови разработки и си мислех колко е вълнуващо да пишеш реплики за герои, които ще видиш по телевизията. Затова и толкова се зарадвах, когато ме одобриха.

Срокът за епизода беше 1 седмица за чернова и още 1 седмица, ако трябва нещо да се оправи.

Обикновено успявах да свърша 70% от работата в събота, а останалото да сместя в неделя между беленето на картофи и миенето на пода. Останалото от останалото — форматиране, пояснителни бележки и прочее — дооформях вечер след работа. Ако трябваше нещо да се дооправя, това ставаше следващата събота и неделя. Понякога това беше *целия* епизод, тоест всичко отначало.

И какво излиза накрая? Реално получаваш половин месечна заплата за няколко дена работа.

Но също толкова реално тези „няколко дена работа“ се усещат като цяла седмица работа, защото те са *допълнително* към 40-те часа седмично + 10-те часа път.

Всъщност заплащането беше достатъчно, че да мога да напусна работа и да се отдам изцяло на това като истински фрилансър. Тогава нямаше да се преуморявам, напротив — щеше да ми остава доста повече свободно време, а парите щяха да са същите или по-добри.

Но за сметка на това не се знае колко време ще има поръчки и какви. Няма социално и здравно осигуряване. Няма кафе сутрин с колеги.

Моя бивша колежка В.А., много добър трейнър (обучител), беше работила на фриланс няколко години. Тогава изкарвала повече пари,

отколкото сега във фирмата, като имала и повече свобода на действията. Но ѝ липсвало точно това — кафето сутрин с колегите, контактите, смешките на обяд и разкарването вечер след работа.

Друг мой познат правеше уеб-сайтове за чужденци. За един сайт взимаше колкото три заплати, а го правеше за месец-месец и нещо. По едно време напусна работа за малко, после пак започна — нищо, че имаше предостатъчно поръчки. Неговите причини бяха главно осигуровките и стажа, а донякъде и възможността за контакти с потенциални клиенти.

Може би сте чували страхотни истории за хора, които работят само няколко часа на ден (дори от вкъщи) и най-редовно изкарват по 1000 лв. минимум. И макар че сигурно е възможно... аз не бих разчитала много на това. Защото за да стигнете до това ниво, трябва първо да си изградите име и клиентела. Да имате „портфолио“, тоест проекти, които сте завършили — X написани статии, X направени сайтове, X организирани сватби... с каквото там се занимавате.

Всичко това става бавно. И преди да почнете да вадите големите пари с по 2 часа на ден, трябва да изкопаете дълбоки основи. Също като при нефтените кладенци. :)

При мен с диалозите също беше бавно. Първо — да напишем две тестови сцени в еди-какъв си срок. После — да изчетем цялата история на сериала + характеристиките на всеки един герой. После — да изчетем написаните до момента сцени и диалози + да ги видим на екрана за сравнение. После — среща със сценаристите и останалите диалогисти. После — пробна работа по истинска сцена. После — постоянно сверяване с информацията за героите и събитията до момента, да не би нещо да се издаде по-рано.

Накрая — истинската работа и парите.

С което, моля, не мислете че искам да Ви отказвам! Искам само да сте подготвени. И да знаете, че такова нещо като „лесни пари“ няма. Ако в един момент парите на някого изглеждат „лесни“, то бъдете сигурни, че в началото този някой се е скъсал от работа преди „лесното“.

Помнете, че хората обичат да преувеличават успехите си, но рядко разказват за провалите си. И помислете как Ви звучеше моята история за диалозите в началото на тази глава, и как Ви звучи сега, когато вече знаете колко предварителна работа имаше.

Не толкова романтично, а? :)

Фрилансът е интересен вариант за изкарване на пари. Както всички други средства, и това няма да е универсално подходящо за всички. Ако сте решили, че това е вашият начин на работа — желая Ви успех. :)

ПАСИВЕН ДОХОД

Има много видове доходи: доходи от работа на заплата, от свободна практика, бизнес, продажби... и така до безкрай. Какво обаче прави пасивния доход различен от всички тях и защо казваме, че той е най-добрия доход?

КАКВО Е ПАСИВЕН ДОХОД?

Пасивният доход е доход, който не изисква активно усилие от ваша страна и който (теоретично) можете да получавате безкрайно. Получавате го практически без да правите нищо.

В учебниците по финанси и в някои по-стари материали ще го срещнете като **рента**. Там думата се използва в смисъл на доходност от инвестиция, а не задължително в тесния смисъл на рента от земеделска земя или имот.

Лесен пример за пасивен доход: ако вложите 100 000 лв. в банка, при 5% годишна лихва те ще Ви носят 5000 лв. годишно или по около 500 лв. месечно. Тези 500 лв. месечно ще бъдат вашата рента или пасивен доход. Защо пасивен? Защото можете да го получавате безкрайно и за целта не е необходимо да правите нищо повече. Всяка година теглите само натрупаната лихва от 5000 лв., без да бутате главницата. По този начин тя (главницата) теоретично се превръща във ваш вечен източник на доходи.

ГОЛЯМАТА ИНВЕСТИЦИЯ

Но, както сигурно забелязахте, с осигуряването на един такъв пасивен доход има един голям проблем: **той изисква огромна инвестиция в началото.**

В горния пример, за да си осигурите 500 лв. месечно без да работите, ще трябва първо да съберете 100 000 лв., които да вложите. Оттук следват два въпроса:

- ако можете да живеете с 500 лв. на месец, то колко време ще Ви трябва, за да съберете нужните 100 000 лв.?

- ако имате 100 000 лв. свободни, 500 лв. ще Ви стигат ли за стандарта, на който сте свикнали?

Така че **проблемът с осигуряването на рента е съотношението висока инвестиция — ниска възвръщаемост**. Именно затова постигането на добър пасивен доход, който Ви позволява да живеете само от него, става доста бавно и често е недостижим за повечето хора.

Естествено, ако имате 100 000 лв. бихте могли да ги вложите в нещо друго с по-висока доходност. Бихте могли да поиграете на борсата, да ги инвестирате в бизнес или да реализирате някоя своя смела идея. Тогава може би ще получите лихва (възвръщаемост) от 10%, 20% или дори 40%. За сметка на това обаче ще трябва да поемете риска да загубите 10%, 35% или дори 100% от парите си.

Размерът на лихвата върху вложението е винаги пропорционален на риска и главоболията, които трябва да поемете.

„ЗА“ и „ПРОТИВ“ ПАСИВНИЯ ДОХОД

Най-голямо **„ЗА“** пасивния доход е това, че не е нужно да работите за него. След първоначалната инвестиция, която ще бъде ваш генератор на пасивен доход, на практика вие няма да правите нищо повече.

Друго голямо **„ЗА“** е неговата стабилност. В общи линии всички възможни източници на рента, които ще разгледаме след малко, имат един де факто гарантиран минимум на лихва (доходност), под който не е реалистично да паднат.

И трето голямо **„ЗА“** е това, че пасивният доход теоретично е вечен. В примера с банката: 5-те хиляди лева годишно, които получавате за вашите 100 000 лв., ще бъдат там не само за вас на старини, но и за децата Ви, дори и за внуците Ви. Единственото условие е да не се разваля главницата.

Сериозен аргумент **„ПРОТИВ“** рентата е ниската лихва (доходност) и съответно диспропорциите в отношението капитал-отплащане. Ако вземем друг пример и вие искате да получавате 100 000 лв. годишна рента, с която вече можете да живеете доста по-прилично, ще трябва да вложите близо 5 милиона лева (базирано на предположението за 5% доходност).

Друг аргумент **„ПРОТИВ“** е ниската ликвидност (разполагаемост на парите). Тоест, парите Ви са „заклучени“ в дадена

инвестиция — например в земя за 100 000 лв. — и ако в даден момент решите да прехвърлите тези пари в друго вложение, ще Ви трябва доста време. Първо — поради бавните процедури по продажба на земя, особено ако нямате готов купувач, и второ — ако цената на земята в момента е ниска и неизгодна за вас и решите да чакате, докато се вдигне. Всичко това може да отнеме **години**.

ИЗТОЧНИЦИ НА ПАСИВЕН ДОХОД

Банков депозит. Това е първият и най-очевиден източник на пасивен доход. Каква доходност ще получите от него зависи от размера на вложената сума и срока на периода, за който ще я вложите. Тези два фактора (сума & срок) определят лихвата и колкото по-големи са те, толкова повече расте тя.

Наем. Това е вторият очевиден източник на рента, стар колкото и света. Освен жилищен имот, наем може да ползвате от търговски обект, склад, гараж, паркинг и пр.

Земеделска рента. Това е малко по-сложна разновидност на наема. Тук е по-трудно да се прецени каква доходност може да се получи, тъй като това зависи от повече фактори: грижа за почвата, размер и категория на парцела, добра или лоша е реколтата и пр. В крайна сметка всичко зависи от договорката с арендатора или кооперацията, и ако не разбирате от земеделие, лесно могат да Ви изиграят.

Дял от бизнес. Тук обаче, за да говорим за пасивен доход, правим две уговорки:

- бизнесът е голям и стабилен;
- вие не участвате в управлението.

Така например, ако имате 75% участие в кварталния магазин за дрехи и постоянно го „наглеждате“, това надали може да се нарече пасивен доход. За сравнение — ако имате 0.82% от Google нещата изглеждат доста по-различно.

Авторски права. Ако сте написали книга или учебник и получавате приходи от продажбите им, това също е пасивен доход. Реален пример за реализиран подобен доход в България е DVD-то „Самоучител по български народни танци“, за което периодично ми споменават. :)

Други? Вероятно има и други източници на пасивен доход. Всеки има възможност да създаде свой уникален източник на рента, като ползва свои специфични познания и опит. На практика обаче всяка нова идея би могла да се постави в една от 5-те гореизброени категории. Колелото е открито вече. :)

най-добрия доход?

И накрая — наистина ли пасивният доход е най-добрия доход? За мен лично — да, тъй като дава най-голяма независимост. За вас обаче може би целта е да натрупате капитал, а не да постигнете независимост. Или може би за вас независимостта не може да бъде откупена само с 500 лв. на месец.

При парите рядко има универсално „добри“ или „лоши“ решения. Всичко зависи от това каква е вашата цел и кои са вашите приоритети. А дали пасивният доход е в хармония с тях — преценете сами.

ДОХОД „АСОРТИ“

Всички видове доходи имат абсолютно една и съща функция — да носят пари. Вие можете да ги изхарчите напълно или да използвате тези пари, за да направите повече пари чрез инвестиция. А колкото повече пари имате, толкова по-голяма свобода в живота имате.

Следователно, важно е вашият доход да е голям и сигурен. Това обаче няма как да стане, ако имате един-единствен източник на приходи. Нашата редовна читателка LUPOR каза много правилно:

Освен „буфера“ е важно, ако си наемен работник, да си разработиш страничен доход, защото не се знае кога могат да те съкратят.

Решението е доход „асорти“ — разнообразен доход от различни източници.

Подобен подход може би все още е нов в сферата на личните финанси, където трудно се пускаме от рискованата идея да залагаме само на една карта (доход). При финансовите операции обаче този подход не е нов и се нарича „диверсифициране“ или „разнообразяване“. Тоест, инвестирате в различни активи — а не само в един — и така намалявате риска от загуба, ако някой актив се срине.

Разумно е да направите същото и да разнообразите структурата на вашия доход. По този начин, дори ако нещо се случи с основния Ви доход, все още имате някакви приходи от останалите източници.

Обикновено се получава така, че вашият втори доход е *различен тип* доход.

Да кажем, основният Ви доход е от заплата. Имате гараж, който давате под наем и получавате 100 лв. месечно от него — това е пасивен доход.

Може и обратното — основният Ви доход е от даване под наем на голяма сграда срещу 1500 лв. месечно. Това е пасивен доход. Имате

втори доход 200 лв. от изнасяне на лекции за законовата уредба на наемите — което е допълнителен доход.

Въпреки че обикновено се комбинират различен тип доходи, това не е задължително. За да имате сигурност и възможност за развитие е напълно достатъчно просто да си осигурите различни източници на приходи.

Ако се занимавате с обучение по математика, структурата на вашия доход може да изглежда така:

- приход от група кандидат-студенти (100%);
- или така:
- приход от група кандидат-студенти (20%);
- приход от група кандидат-гимназисти (20%);
- частен ученик — Мария (20%);
- хонорар от сп. „Математика днес“ (20%);
- % от продажба на сборници и др. (20%).

Както виждате, тук всеки доход осигурява 20% от необходимия приход за живеене. Това означава, че нито един от тези приходи не е достатъчен сам по себе си да обезпечи напълно разходите Ви за цял месец. Но в същото време **загубата на някой от тях също няма да е фатална сама по себе си**, защото спокойно можете да се оправите и с 80% от бюджета си.

Което е и смисъла на диверсифицирания доход.

БИЗНЕС. КАКВО Е „СОБСТВЕН БИЗНЕС“ И КАКВО НЕ Е?

Думите „**собствен бизнес**“ създават асоциации за много пари, престиж, благополучие и прочее хубави неща. Те звучат внушително и ни харесва да ги използваме често — но дали ги използваме правилно? *Понякога „собствен бизнес“ наричаме едва ли не всеки източник на доход, различен от заплатата* — продажба на коли, писане на блог, изработка на бижута — което е погрешно. Затова, да видим какво означава „бизнес“ и кои са най-честите грешки при тълкуването му.

*Обикновено не правим разлика между **допълнителен доход, свободна практика, собствена фирма и собствен бизнес** — всичко това се обединява с понятието „собствен бизнес“.* Това е не само погрешно, но и опасно, защото води до фундаментално изкривена представа за начините за печелене на пари. Ако не разбирате разликата между тези понятия — бизнес, фирма, практика и доход — можете лесно да станете жертва на измама. Най-малкото, може да останете разочаровани от разликата в първоначалните Ви очаквания и реалността. И така, да разгледаме понятията едно по едно.

ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД

Допълнителният доход не е собствен бизнес. Допълнителният доход е малък страничен доход, който не би могъл да покрие основните Ви нужди и отнема сравнително малка част от времето Ви. За да мога да говоря от опит, да разгледаме даването на частни уроци по английски език. За мен това беше допълнителен доход в продължение на около година. Тогава работех на пълен ден, а от частните уроци получавах приблизително 120 лв. месечно — по 15 лв. за 60 минути два пъти в седмицата. Този доход далеч не беше достатъчен да покрие месечните ми разходи, но и отнемаше малка част от времето ми — няколко часа седмично в сравнение с 40 часа работа на трудов договор.

СВОБОДНА ПРАКТИКА

Свободната практика не е собствен бизнес. **Доходът от свободна практика е доход, който създавате сами и е достатъчен да покрие основните Ви нужди.** Разликите между него и работата на заплата са две. Първо, тук вие сами създавате източника на доход — например продажба на продукт или извършване на услуга — докато при заплата източникът е вече създаден (щатно място). Второ, тук имате свободата да решавате кога и колко ще работите, за кого и за колко пари — тоест, имате независимост на решенията. Доходът от свободната практика може да покрива основните Ви нужди (за разлика от допълнителния доход), но обикновено и изисква доста повече време.

Да се върнем на примера с частните уроци. Тогава работех с един ученик за 120 лв. на месец. Ако обаче исках това да се превърне в по-сериозен доход, можех да работя с 5 ученика, вместо с един. Тогава доходът ми щеше да нарасне на 600 лв. на месец — достатъчно, за да покриват основните ми нужди и да напусна работа, ако желая. Така че, главната разлика между допълнителен доход и свободна практика е в размера на получавания доход (а често и вложеното време).

СОБСТВЕНА ФИРМА

Създаването на собствена фирма е едно от нещата, които най-често се свързват и бъркат с понятието „собствен бизнес“. То е по-скоро необходимо, но не и достатъчно условие дадена дейност да се нарече бизнес. **Само по себе си регистрирането на фирма е просто разновидност на предните две понятия — допълнителен доход или свободна практика.** Създаването на фирма не променя нищо — нито размера на доходите, нито вложеното време или усилия. Освен това, както всички знаем, много видове бизнес процъфтяват и без наличието на регистрирана фирма. :)

Ако като допълнителен доход вие получавате 120 лв. от частни уроци и регистрирате фирма ЕТ „Аз — Име и Фамилия“, тези 120 лв. пак ще си останат допълнителен доход, а фирмата е просто форма на отчетност. Същото е и ако сте на свободна практика и получавате 600 лв. от 5 частни ученика. Регистрирането на „Уроци по английски“ ЕООД няма автоматично да превърне свободната практика в бизнес. По същия начин дори с регистрирана фирма един златар си остава занаятчия, а не бизнесмен.

Собственият бизнес е дейност, при която с чужд труд си осигурявате доход, достатъчен за основните Ви нужди. Тоест — за вас работят други хора и този доход не зависи пряко от собственото Ви време и усилия.

Ето защо допълнителният доход не е собствен бизнес. Първо — допълнителният доход не е достатъчен да покрие основните Ви нужди. Второ — защото трябва лично да работите за него.

Доходът от свободна практика също не е бизнес — защото печелите парите със собствения си труд, а не с чужд. Съответно ако утре се разболеете и не можете да работите, доходът Ви секва.

Регистрирането на фирма само по себе си също няма нищо общо със собствения бизнес — то е необходимо, но не и достатъчно условие. Да вземем за пример хилядите малки магазинчета (обикновено „ЕТ“), в които собственикът е и управител, и продавач, и касиер, и чистач. Той използва собствения си труд, а не чужд, и ако утре не отиде на работа, няма да спечели нищо. В случая собственикът на магазинчето е просто търговец, а не бизнесмен — точно както собственичката на шивашко ателие е дизайнер, а не бизнес-дама.

от доход до бизнес

И сега да проследим теоретичното развитие на примера с уроците от доход до бизнес. Да кажем, започвам да давам уроци по английски език на един ученик и превръщам това в стабилен **допълнителен доход**, като същевременно продължавам да работя на пълен ден — съответно имам сигурна заплата, докато чакам нещата да се стабилизират. После, благодарение на препоръки, обяви в интернет и прочее, постепенно броят на учениците нараства на двама, трима, четирима — тоест, носят ми 480 лв. на месец. Тъй като, за да живея, са ми необходими поне 600 лв. на месец, засега не си позволявам да напусна работа и да се посветя изцяло на тази дейност.

Когато обаче учениците станат петима и ми осигуряват 600 лв., напускам работа. Основният ми доход вече идва от работа на **свободна практика** като учител по английски. Вече имам свободата да избирам с какви ученици да работя, по каква система, в колко часа да е урокът и прочее. (Но и тук „свободата“ си има граници, тъй като ако имам

прекалено много изисквания, ще остана без ученици, съответно без доход.)

Постепенно учениците ми се увеличават от 5 на 10, което е и максималния брой ученици, които мога да поема. Теоретично, ако се появи 11-ти, ще трябва да го върна, защото не мога да го вместя в графика. И така, при 10 ученика доходът ми от уроците стига до 1200 лв. на месец, но и часовете работа се увеличават двойно — все разчитам само на личния си труд и време.

И ето че един ден се появява ученик № 11, който няма как да поема — вече имам 10 други ученика. Затова **регистраiram фирма** и решавам да намеря друг преподавател, който да поеме 11-я ученик. А може новият преподавател да поеме и някои от досегашните ми ученици — време е да си почина малко, а и след регистрацията на фирма имам доста повече работа. Така че за себе си оставям 5 ученика, а останалите 6 прехвърлям към новия преподавател.

В началото, след наемането на преподавател, доходите ми леко падат — има разходи за поддръжка на фирмата и част от парите отиват за заплата на учителя, а не при мен. Това обаче не ме притеснява, понеже има нови и нови желаещи за уроци. Постепенно броят на учениците и наетите от мен преподаватели нараства до толкова, че мога да получавам 600 лв. месечно, без изобщо да се занимавам лично. В този момент моята свободна практика се превръща в **собствен бизнес**.

Оттам-нататък вариантите са два. Ако реша, че тези 600 лв. ще са ми достатъчни сега и занапред, мога да не работя нито ден повече. Единствената ми работа ще бъде да поддържам вече съществуващия бизнес — от време-навреме да търся нови преподаватели и ученици, да се грижа за документацията на фирмата. В този случай бизнесът ще се задържи на нивото си от 600 лв.

Ако обаче тези пари не са ми достатъчни и искам да получавам повече, ще трябва да доразвия този (или друг) бизнес. Тогава ще трябва да инвестирам още от собственото си време и усилия — но вече не за самите уроци като преподавателска дейност, а за развитието на бизнеса като такъв. Например — реклама на самата фирма, за търсене на добри преподаватели, за осигуряване на зала за провеждане занятията на групи и така нататък. Къде ще спра, зависи от мен и от това какъв доход искам да постигна.

Това е накратко естествения път от допълнителен доход към собствен бизнес. А на въпроса „За колко време се изминава този път“ — честният отговор е **„По-бавно, отколкото Ви се иска“**.

ПРАКТИЧЕСКА ЧАСТ

13 ВЕЧНИ ЗАКОНА ЗА ПАРИТЕ

Закон 1. Не харчете всичко

Никога, ама никога не нарушавайте този закон. Независимо дали получавате 240 лв. на месец или 24 000 лв.

Закон 2. Не взимайте заеми

По възможност — никога. Ако няма друг начин, взимането на заем за:

- жилище;
- автомобил;
- обучение/лечение;

може да се оправдае. За всичко останало или платете сами, или приемоте, че засега не може да си го позволите.

Закон 3. Спестявайте и инвестирайте. Отрано!

Ако спазвате Закон 1 и Закон 2, това би трябвало да е смешно лесно за вас. Задължително започнете със спестяване, по възможност отрано, а после можете да преминете към инвестиране. Естествено колкото по-рано, толкова по-добре.

Закон 4. Плащайте първо на себе си

Тоест, когато получите пари, най-напред отделете малка сума за себе си — но не за харчене! Тази сума трябва да е неприкосновена. Така работите едновременно за спазването на първите три закона. Този навик, който аз имам отскоро, ще е един от най-добрите в живота Ви.

Закон 5. Направете буфер

Буферът е малка сума пари, с които разполагате свободно — но не за харчене! Тази сума е резерв срещу непредвидени спешни разходи. Тя е вашата най-добра застраховка за спазването на Закон 2: Не взимайте заеми.

Закон 6. Работете с бюджет

Толкова елементарно, а толкова полезно. Бюджетът е супер — позволява с един поглед да обхванете целия финансов месец. Можете да изтеглите готов и бързо да схванете основното тук: kadebg.com/budget-2011

Закон 7. Време = Пари

Чуйте внимателно: можете да продадете времето от живота си за пари (като работите) или с парите да си купите време от живота (като не работите). Защо вместо време си купуваме дрънкулки? Не знам. Май никой не знае...

Закон 8. Прищявка ≠ Нужда

Храната е нужда, хайверът е прищявка.

Дрехата е нужда, Gucci е прищявка.

Ясно ли е?

Закон 9. Разход ≠ Инвестиция

Парите, които Ви носят още пари ИЛИ намаляват разходите Ви, са инвестиция.

Парите, които харчите за нуждите си, са просто разход.

Парите, които харчите за прищевки, са загуба.

Закон 10. Търпение и постоянство

Доброто управление на парите дава резултати след време. Това е.

Закон 11. Добро vs. Идеално?

Да намерите идеалната инвестиция или идеалната лихва е супер... но как може да сте сигурни, че точно това е тя? Често търсенето на идеалния вариант изисква в пъти повече усилия, докато един достатъчно добър вариант е пред очите ни. Като в училище — за 5.00 учите ден, за 5.50 — два дена, а за 6.00 — поне седмица... Не търсете задължително и винаги идеалния вариант: това е убийствено и за вас, и за времето, и за парите Ви.

Закон 12. Ако не Ви е ясно — недейте.

Стойте настрана от неща, които не разбирате. Да вложите ли в депозит, който не Ви е ясно как работи? Недейте. Да инвестирате ли в

акции, от които нищо не разбирате? Недейте — независимо колко Ви ги хвалят. Има предостатъчно неща, ясни за вас, от които да изберете. Защо се бутате между шамарите?

Закон 13. Мислете позитивно :)

Мислете позитивно и спокойно за парите. :) Не се опитвайте да харесвате безпаричието с оправданието „Парите не са всичко“. Просто си позволете да получавате пари.

Дали ще ги получите? Не се тревожете за пари и бъдете спокойни, че ако спазвате тези закони, рано или късно всичко ще се нареди.

КАК СЕ ПРАВИ ЛИЧЕН БЮДЖЕТ?

Не са много хората, които си правят сметка на парите и имат личен бюджет. Това със сигурност е причина поне за някои от честите проблеми с парите: заеми, без пари в края на месеца, паника при забавяне на заплати. А ако изникне и нещо непредвидено — а то винаги изниква — и без това крехкият баланс на парите отива по дяволите.

Можете да изтеглите готов шаблон от тук: kadebg.com/budget-2011

Целта на бюджета е да Ви помогне с парите, така че работете с него. **Някои казват, че бюджетът ги ограничавал. За мен това е все едно да кажеш, че резервоарът на колата те ограничава да стигнеш някъде.** С един и същи резервоар (доход) може да изминете и 100, и 300 километра — зависи какъв маршрут (бюджет) ще изберете. Е, с 20 литра бензин не може да стигнете до Рим, но поне ги използвайте да стигнете възможно най-близо! :)

КАКВО Е ЛИЧЕН БЮДЖЕТ?

Личният бюджет е план за това как ще харчите^[1] парите си — колко и за какво. Когато правите бюджет за първи път, ще трябва да инвестирате малко повече време — понеже още нямате основа, на която да стъпите.

Естествено, ще трябва да отделите време не само за първоначалното съставяне на бюджета, но и един-два часа всеки месец. Точно това му е хубавото на бюджета. Разписването му изисква време, следователно вие имате време спокойно да помислите къде да отидат парите Ви.

Без бюджет вие сте много по-склонни да харчите парите си емоционално и без ред. Най-лесно можете да се убедите в това, когато пазарувате в магазина. Ако имате списък или предварително определена сума доста по-трудно се поддавате на импулсивни покупки.

КАК СЕ ПРАВИ БЮДЖЕТ?

Има много варианти и съвети за това как да си направите бюджет — какво да включите в него, колко категории да има, колко да е подробен и прочее. В този бюджет вие ще заложите своите собствени пари, които сте изкарали със своите собствени усилия и които ще похарчите за своите собствени желания. **Затова бюджет се прави така, че да Ви е удобен.** Колкото по-лесно работите с него, толкова по-дълго ще го ползвате.

Аз си правих на няколко пъти бюджет онлайн и с разни програмки... нищо не излезе от цялата работа. Това е недостатъкът на готовите програми — те си имат определен формат и ограничени опции. Не ми е удобно за всеки дребен разход да попълвам категория, дата, дали се повтаря или не и прочее. Затова по-добре си направете бюджета сами. Какви категории да включва, как да изглежда, колко да е подробен — всичко зависи от вас.

По принцип бюджетът има приходна и разходна част. При личните бюджети обаче обикновено приходната част се състои от едно или две пера — примерно вашата заплата и тази на партньора Ви — така че няма да задълбаваме много по нея.

РАЗХОДНА ЧАСТ

Именно разходната част показва за какво планирате да похарчите парите си. Редът на попълване на разходната част следва да бъде от неизбежните задължителни разходи към разходите за забавление (ако останат пари).

1) **Неизбежни разходи** са например наем, консумативи, такси за обучение, бензин, храна и прочее. Някои от тях са твърди суми — например наем или такса — и можете да ги предвидите точно, което много Ви улеснява.

Част от неизбежните разходи обаче са различни всеки месец — например разходите за храна и консумативи. За тях, както и при приходите, имате два варианта за бюджетиране — Най-Лош Вариант и СредноСтатистически Вариант. За мен лично ССВ работи по-добре, защото ми е трудно да се „самозаплашвам“, че сметката ми за телефон ще излезе 50 лв., като всеки месец ми е 15–20 лв. :) Кое не означава да занижавате очакваните разходи! Просто в плановете си не ги раздувайте прекалено песимистично.

2) **Вноски по заеми** е втория тип разходи по степен на важност. Втора е, защото няма как да си направите вноската, ако сте умрели от глад. :) Преди да планирате пари за каквото и да било друго в бюджета, трябва да сте сигурни, че сте покрили поне минималните вноски по заемите. Колкото повече пари сложите в тази графа, толкова по-бързо ще достигнете до финансовата свобода. Ако пък нямате никакви заеми, насочете усилията си към следващата категория.

3) **Спестяване**. Това е най-важната част от бюджета, ако искате след време да имате и категория „Инвестиране“ в него. Спестените пари са вашата най-добра застраховка срещу ударите на живота, които могат да се случат по всяко време. За да не се превръща спестяването в самоцел обаче, помислете колко пари бихте искали да има във вашия буфер — 500 лв., 1000 лв. или 3000 лв.? След като веднъж го изградите, можете да започнете да заделяте пари с цел инвестиране.

4) **Еднократни разходи** са разходи, които сте предвидили за този месец, но които не се повтарят всеки месец — например да платите застраховката на колата, да си купите ваксина, да се съберете за срещата на класа или да почерпите за рожден ден. :) Тези разходи са предвидими! Вероятно знаете за тях ако не от началото на годината, то поне от няколко месеца, тъй че се подготвяйте отрано.

5) **Инцидентни разходи** са тези, които няма как да предвидите. Не знаете кога ще се случат и колко ще Ви струват. Инцидентен разход е например ако Ви гръмне бойлера, ако спукате гума, ако Ви глоби КАТ :) и прочее. Затова е добре, ако можете, да си оставите някаква малка сума за тях. Разбира се, понякога се случва тези инцидентни разходи да се окажат доста големи — ако счупите скоростна кутия, примерно. Именно затова имате буфер, но ако се наложи да го разбутате, погрижете се за възстановяването му възможно най-скоро.

6) **Оборотни пари** са пари, които ще харчите ей така — защото и вие сте човек. :) Тук влизат пари за ходене по кафета, за списания, за джаджи, за кино, за каквото Ви се иска. Понеже оборотните де факто не служат на някаква конкретна цел и в общи линии са пари на вятъра, тях ги оставяте последни — ако останат.

За мен тези шест типа разходи са напълно достатъчни и изчерпателни. Оттам вече можете да разбиете подробно всяка една група, ако искате. Можете да махнете някоя група или да си добавите нова или да обедините няколко групи в една — изобщо, можете да

пренастроите системата както си искате. Важното е да е удобно за вас. Не забравяйте също, че задължителните разходи за един не са такива за друг — например аз не включвам разходите за интернет в 1) Неизбежни разходи, а в 6) Оборотни пари.

Накратко — това е основата, която Ви е нужна да започнете да си правите бюджет. Подробности — на [kadebg](#).

[1] Може би е по-точно вместо „харчите“ да кажа „разпределите“, но харченето е по-сладко и се приема по-лесно. :) ↑

ПАРИТЕ, ПОДСЪЗНАНИЕТО И ДЕТСТВОТО

Ако сте чели kadebg достатъчно дълго, сигурно Ви е направило впечатление колко тясна е връзката между психологията и личните финанси. Проблемите или успехите с парите вървят ръка за ръка с проблеми или успехи в други сфери на живота.

Колкото по-добре познавате себе си, толкова по-добре можете да разберете на какво се дължат вашите проблеми с парите. Така например липсата на самоконтрол води до прекомерно харчене, а липсата на кураж води до проблеми с печеленето на повече пари (например притеснявате се да поискате повишение или да смените работата си).

Казват, че докато не осъзнае грешките си, човек е осъден да ги повтаря. Нормално — когато не знаете къде е проблемът няма как да се избавите от него. За да се справите, трябва:

- 1) да осъзнаете, че имате проблем;
- 2) да разберете какво го предизвиква.

Сега вижте следния текст от club50plus.bg:

Интересувам от Изобилието във Вселената, най-вече защото то липсва в моя живот. (...)

Да си призная расла съм в дом, в който не е имало Изобилие. Живели сме в липса. (...) Тя беше в корена на съзнанието на моите родители и аз съм я получила в наследство.

Изобилието съществува навсякъде във Вселената, но моето съзнание е толкова стеснено от влиянието на Липсата, че не мога да го забележа и да го обгърна. (...)

Спомен 1 — Отварям шкафа и я намирам там, пълна с вълшебство. [Шоколадова кутия с бонбони]. Изпълнена е с Изобилие от аромати, вкусове и наслади. Протягам ръка към цялото това богатство и ето, че зад гърба ми изниква глас — „Не пипай! Остави! Това е за гости!“ (...)

Спомен 2 — Този път гостите сме ние. Важни хора. Вадят кутията с бонбони. „Вземете си, вземете си“ — казва Изобилието на Вселената с гласа на домакинята. Но отново гласът на Липсата излиза от майчината ми уста „Само едничко!“, и аз успешно стеснявам съзнанието си до един-единствен бонбон. (...)

Отдавна не съм вече дете, но и досега често се чувам как сама се ограничавам. „Само едно! Избери или това или онова! Не можеш да вземеш всичко наведнъж! Не прекалявай! Не се разглезвай!“

Автор: Виктория Леви-Реуен

В живота на всеки от нас има подобни моменти, забравени или несъзнавани. Репликите от горния текст със сигурност са присъствали в моя живот като малка. Във вашия може да са били други, например „Харчи сега, докато имаш“ или „Не трупай пари — това е стиснато“. И те диктуват голяма част от сегашното Ви финансово поведение.

Понякога става така, че човек съзнава проблема и причината за него, уж се бори срещу това, но всъщност нищо не излиза и сякаш се върти в омагьосан кръг. Това е така, защото на *съзнателно ниво* вие сте взели добро решение (да имате пари), но на *несъзнателно ниво* вие сте „програмирани“ да живеете така, както е било в детството Ви (да нямате пари).

Известният психолог Барбара Де Анджелис изследва поведението на хора с неуспешни връзки. Една от клиентите на Де Анджелис е жена, чиито партньори винаги се оказват алкохолици. Като малка тя е виждала поведението на баща си, също алкохолик, и то се е запечатало в нея на подсъзнателно ниво.

Вече като голяма, тази клиентка осъзнава и разбира проблема, но въпреки усилията си се получава така, че продължава да се среща с алкохолици. Според Де Анджелис това е така, защото докато сме малки, ние приемаме родителите си и отношенията между тях като модел на подражание. Според нея формулата, която изграждаме на подсъзнателно ниво, (в случая) е:

Щастие = дом; дом = родители; родител = алкохолизъм;
„СЛЕДОВАТЕЛНО“ щастие = алкохолизъм.

В случая с парите, в уравнението може да напишете „безпаричие“ вместо „алкохолизъм“.

Хората са програмирани така, че свързват щастието със семейството и дома. Докато сме малки, ние попиваме всичко, което виждаме и слушаме у дома. След време, дори на съзнателно ниво да определяме нещо като „лошо“, на подсъзнателно ниво то ни дава усещане за уют и сигурност.

Важно е да разберете и осъзнаете това, за да можете наистина да се справите с проблема.

Когато се разхождаме с един приятел из моя град, зяпаме къщите. Нови, стари, малки, големи, скъпи, порутени — всякакви. И макар че естествено ми харесват хубавите къщи, макар че говоря именно за тях с него, се улавям, че много повече мисля за по-старите и обикновени къщи, дори леко запуснати. Те ме привличат повече и ми навяват усещане за уют.

Тоест, аз съм случай по учебник :)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тук приключва нашата беседа. :)

За повече информация разровете kadebg — и не пропускайте коментарите!

Можете да си дръпнете някои подобрени книжки от kadebg.com/biblioteka.

За много, много информация по създаването на допълнителен доход и малък бизнес, купете си книгата „*Как да печелим повече пари с допълнителен доход. Ръководство за начинаещи*“. Можете да я вземете от kadebg.com/kniga1.

БОНУС: ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД ОТ НУЛАТА — КАК ГО НАПРАВИХ АЗ

Най-често основен източник на доход е заплатата. Но ако не можем да си намерим работа или искаме по-висок доход? Тогава няма друг вариант, освен сами да създадем източник на доход — по възможност БЕЗ да влагаме пари в това. Ето как го направих аз.

Вижте и поредицата „Как да изкарам повече пари с допълнителен доход“, написана стъпка по стъпка! kadebg.com/dopylnitelen-dohod

1. НЕВОЛЯТА

В края на четвърти курс **останах без работа**. Можех да започна да си търся нова работа, но ми трябваше време да осмисля нещата и да разбера какво точно искам. От друга страна, предстоеше ми завършване — тоест, тичане по академични справки, писане на дипломна работа и защита. Дори и да исках, щеше да ми е много трудно да върша всичко това и допълнително да чета обяви за работа, да ходя по интервюта, да се адаптирам на ново място... Затова реших, че няма веднага да си търся работа.

Да, но имах нужда от някаква минимална сума, докато завърша и започна да търся работа. Родителите ми можеха да ми помагат малко, само че техните възможности не бяха безкрайни, а и не исках да разчитам изцяло на тях. Затова реших да си направя една обща сметка на разходите:

- квартира: 100 лв.;
- консумативи: 30 лв.;
- храна и дневни: 150 лв. (30 × 5 лв.);
- други: 20 лв.

Тоест, **трябваша ми поне 300 лв.**, за да мога горе-долу да свързвам двата края. Знаех, че няма да е лесно, но в случая приоритетите ми бяха да завърша и да си намеря хубава работа, а не

просто някаква работа. Освен това, това нямаше да е завинаги — трябваша ми няколко месеца, докато завърша. За щастие имах и малко пари от последната си заплата, докато измисля как да си осигуря малък, но достатъчен приход.

2. ВАРИАНТИТЕ

Вариантите ми за изкарване на пари, и то сравнително бързо, не бяха много.

Можех да се хвана на работа за 4 часа, но това щеше да ми отнеме половината ден и вероятно щяха да получавам 150–200 лв., които нямаше да ми стигат. Отделно възможностите за работа на 4 часа не бяха толкова много... или достатъчно близо, а градът беше голям. Това остана като краен вариант.

Друг вариант беше надомна работа. Започнах да разглеждам варианти за надомна работа, но се оказа... че са измама. Искане се начални такси от порядъка на 100–200 лв. и изобщо звучаха твърде съмнително. Ето че и надомната работа отпадна като вариант.

Мислих и за почасова работа — добре, но как? Основният тип такава работа беше гледане на деца, раздаване на листовки или промоутър. Нито една не ми харесваше. Оставаше варианта за временен персонал към някой от големите магазини — но там пък не се знаеше кога колко часа ще имам и съответно колко пари ще взема. Понеже и тази работа не ми допадна, отхвърлих и нея.

Като се замислих, излезе, че май нито една работа не ми харесва. Искане хем да работя почасово, хем да получавам достатъчно, хем да работя нещо, което ми допада и да ми дава гъвкав график. Може би исках прекалено много?

3. НОВИЯТ ПОГЛЕД

Тогава ми хрумна, че гледам на нещата от обратната страна. Дотогава си мислех какво мога да правя, като се съобразявах с дадените възможности. Например, възможностите бяха работа на 4 часа, почасова или надомна работа — при това с определени условия, които не ми харесваха. **Аз исках нещо, което го няма — или поне не ми се предлага наготово. Вместо да се откажа, реших да си го създам.**

Оттук дойде и новият поглед върху нещата. Хрумна ми, че можех да давам частни уроци по английски език — това беше работа, която определено би ми харесала. Освен това, щях да мога да избирам с кого и кога да работя, а и нямах минимален или максимален брой часове работа, наложени ми от някой друг. Всичко това беше супер. **Сега трябваше да направя така, че да получа това, което искам.**

4. ПРОБЛЕМЪТ

Всъщност проблемът не беше един, а няколко:

- нямах учебници;
- нямах диплома;
- нямах опит;
- нямах ученици;
- цената.

Започнах да мисля за тях един по един.

Нямах учебници. Започнах оттук, защото това беше най-лесно за решаване. Освен това учебниците бяха много важна част от тази работа (или поне така си мислех тогава). Те щяха да ме водят — понеже нямах опит, щеше да ми е много трудно да измислям своя система на кое след кое се учи.

Нямах опит. Това не беше проблем за мен, защото някак си вътрешно знаех, че ще се справя. Знаех езика много добре и знаех, че мога да го обясня добре. Но липсата на какъвто и да е опит щеше да е проблем при намиране на учениците, освен ако не исках да излъжа. А аз не исках.

Нямах диплома. Това отново не беше проблем за мен, но можеше да се окаже проблем в очите на потенциалните клиенти, особено в комбинация с липсата на опит. При толкова много преподаватели с диплом, при толкова много школи, кой щеше да се занимава с мен?

Нямах ученици. Това беше главният въпрос за мен. Без опит и без диплома, във време, където наляво и надясно се преподаваше английски, можех ли да си намеря ученици? И ако да, как?

Цената. Друг голям проблем беше цената. От обяви и познати на познати знаех, че студенти бяха готови да преподават срещу три лева на час. Учителки с по 20 години стаж даваха цена от 5 лв. на час. Аз нямах никакво желание да работя за толкова — а и да имах, нямаше да

си струва. За мен идеалната цена беше 15 лв. на час или 3 пъти над минималната в момента. (Можех да отстъпя до 10 лв. на час, но по-надолу — абсурд!) Дори да успеех да намеря желаещи да работят с мен, колко от тях щяха да са готови да платят тази цена?

5. РЕШЕНИЕТО

И така, започнах да решавам нещата едно по едно.

Учебниците успях да намеря — проблемът при мен беше, че търсех един определен учебник. В крайна сметка намерих този, който исках — 3 учебника + 2 тетрадки от серията — взех ги на старо за смешната сума от 40 лв. Понеже учебникът беше много добър, го изтъквах като предимство.

Липсата на **диплома и опит** успях да преборя благодарение на това, че поначало вярвах в себе си. В един момент изпитвах страх от новото, страх от риска, но някак си просто знаех, че ще се справя. Затова не се отказах и рискувах, а накрая повечето „проблеми“ отпаднаха сами. Липсата на диплома например се оказа, че не е проблем.

Всъщност повечето хора, които ми се обаждяха, изобщо не питаха за това. Понякога питаха при лична среща, но явно разбираха, че това не е толкова важно. Липсата на опит също не беше такъв проблем. Отново повечето хора не ме питаха за това. Ако някой се усъмнеше дали ще се справя (особено родител), им казвах да останат с нас по време на урока. А в самия процес на обучение това явно наистина не беше от значение — хората харесваха как работя и как обяснявам.

Учениците си намирах трудно, особено в началото. Мина може би месец, преди да взема парите от първия си урок. След това бързо станаха двама, после трима, после петима — две деца се записаха наведнъж. Малко след това обаче едно момче се отказа, а една млада дама беше доста нередовна в уроците си, та ги броях за трима. Но как успях да увелича учениците си от 0 до 5? С упоритост, постоянство и търпение.

Първо обикалях от врата на врата в района, в който живеех. Напечатах листовки и обяви и ги раздавах на познати, лепях ги по вратите. После пузнах и обяви в интернет — оттам всъщност дойдоха първите ми ученици. Първите ми уроци бяха далечко от моя район —

пътувах по около час в едната посока. Но понеже трябваше да мога спокойно да казвам, че работя с някого, и понеже по време на пътя можех да чета, не ми пречеше толкова. Все пак беше някакво начало.

Цената като проблем се реши от само себе си. В обявите си пишех цената и който смяташе, че е висока, просто не се обаждаше. Понякога се обаждаха хора, които питаха или се пазаряха за цената — някои дори ми се караха как може да взимам толкова пари. :) „Многото пари“ бяха 15 лв. на час за по-отдалечените райони и 10 лв. на час за по-близките. Всеки си прави сметката, нали така?

6. ПОЛЗИТЕ ОТ ЦЯЛАТА РАБОТА

Създаването на допълнителен доход от нулата имаше много ползи за мен — далеч не само финансови. Например:

- с 3 ученика и уроци два пъти седмично получавах средно 60 лв. на седмица, или около 240 лв. месечно. В един момент успях да получавам и повече, но дори 240 лв. доход беше приемлив за 10-на часа работа на седмица (слагам и пътя).

- разбрах колко трудно е да създадеш доход, различен от заплатата. Крайният потребител внимава за какво дава парите си.

- научих се как да преговарям, като защитавам интересите си. В някои случаи, не знам защо, ми идеше да приема всякакви условия, само и само да имам ученик — а основната цел (изкарването на пари) оставях на страна. С времето се научих да не се поддавам.

- научих се как да преговарям, като защитавам интересите си. В някои случаи, не знам защо, ми идеше да приема всякакви условия, само и само да имам ученик — а основната цел (изкарването на пари) оставях на страна. С времето се научих да не се поддавам.

- видях, че мога да разчитам на себе си.

- видях, че когато човек има желание, може да намери начин.

Точка.

Едно от най-важните неща, които научих, беше именно това — когато има желание, се намира начин. Вярно, уроците по английски не са кой знае какво постижение — но много хора не можеха да направят дори и това. Имаше хора, които знаят езика не по-зле от мен и които харесваха идеята за частни уроци. Само че те не направиха нищо. Когато споделих с тях какво смятам да правя, те винаги изтъкваха пречките пред мен: ама нямаш опит, ама нямаш диплома, то нищо

няма да стане, откъде ще намериш ученици, абе зарежи тая работа, прекалено е трудно. Трудно беше, да, но после беше сладка работа. Ако търсим само лесното, никога нищо няма да постигнем.

В интерес на истината, след като завърших, получих предложение за работа от бившия си работодател, което беше страхотно за мен. Не само заради финансовата сигурност, но и заради самия жест. Тогава реших да прекратя постепенно уроците, като дадох известно време на хората да си потърсят друг учител. Защо реших да ги прекратя ли? Защото смятах, че няма да мога да се справя с работа и с уроци едновременно, особено тези, които бяха в по-далечните райони. Интересното беше, че явно нещата бяха набрали постепенно скорост и след като прекратих и последния си ученик, хората продължаваха да ми звънят — кой от обява, кой препоръчан.

Накрая ми се обади майка на ученик, който беше на две минути път от нас, и ме попита каква е цената. Понеже честно казано не ми се занимаваше с това, смело казах 15 лв. — защото не ме интересуваше дали ще приеме или не. Исках, ако ще се занимавам с това, да знам защо го правя. И ето, че жената се съгласи. Така към основния си доход от заплата получавах още 120 лв. месечно само за 8 часа работа.

Страхотно, нали?

За повече информация на тема „Лични финанси“ — kadebg.com

Издание:

Рая Христова, kadebg.com

Корица: Ивелина Кирилова, sneizy.com

Технически редакции: Петър Енчев

Декември 2011 — версия 1

Юни 2012 — версия 2 (настояща)

Всички права запазени.

ЗАСЛУГИ

Имате удоволствието да четете тази книга благодарение на *Моята библиотека* и нейните всеотдайни помощници.

МОЯТА БИБЛИОТЕКА



<http://chitanka.info>

Вие също можете да помогнете за обогатяването на *Моята библиотека*. Посетете **работното ателие**, за да научите повече.