

ФИНАНСОВЫЙ АНТИКРИЗИС

**Как преодолеть любой кризис и
покончить с долгами навсегда**

(На основе реальных событий)

УДК 336:338.124.4

ББК 65.261

Т32

Темченко М.

Т32 Финансовый антикризис./Как преодолеть любой кризис и покончить с долгами навсегда. — М.: «Сам Полиграфист», 2015.—74 с., ил.

ISBN 978-5-00077-296-6

СОДЕРЖАНИЕ:

Привет, читатель!	5
Часть 1. АнтиДолг	7
Нелюбимая тема	9
Как у меня получилось войти в долги	10
Формулы обращения с деньгами.	16
Закон расходов	22
Причины долгов.	24
Пошаговый план выхода из долгов.	27
Часть 2. АнтиКризис	35
Про Кризис-2015-2016.....	37
Ошибки в кризис.	39
4 способа выйти из кризиса	44
Десять главных правил в кризис.....	47
Часть 3. Личные Финансы Бизнесмена в Кризис	49
Структура личных финансов	52
Три типа расходов	54
Личные финансы в кризис.	57
Уровни финансовой защиты.....	58
Личные финансы бизнесмена.	60
Личные финансы бизнесмена в кризис.....	66
Задачи бизнеса в кризис.....	67
Вместо заключения: Три пути.....	69

Привет, читатель!

Эту книгу я пишу, находясь посреди Карибского Моря, на круизном лайнере. Семидневный круиз на Багамы и Карибы - такой подарок я решил сделать себе на 35-й День Рождения. Это уже 5-й круиз, в который я с удовольствием еду. При этом моё дело, мои бизнесы и капиталы продолжают расти, несмотря на то, что на дворе лето 2015-го года - кризисное время для России.

Какое отношение это имеет к данной книге? Всё просто: ровно 6 лет назад, летом 2009-го года я скатился в огромную кредитно-долговую яму, и моя жизнь кувырком полетела вниз, а долги снежным комом увеличились до суммы в 2,5 миллиона рублей.

Как мне удалось выбраться из долговой ямы, и, что более важно, как Вы можете из нее выбраться, и никогда не попадать в нее - читайте дальше в этой книге. Надеюсь, вы вынесете для себя полезные моменты и примите срочные «антикризисные» меры как можно ранее.

Эту книгу я посвящаю моей любимой супруге - моей музе, Надежде. Именно она прошла весь «антикризисный» период вместе со мной, и поддержала меня в самые невыносимые моменты этого пути.

*Максим Темченко.
июль 2015*

Часть 1:

АНТИДОЛГ

Нелюбимая тема

Я вообще не любитель говорить про долги. Во-первых, это была достаточно болезненная история, когда сам влип в долги и из них вылезал. Вообще-то мне приятнее говорить про инвестиционные проекты, про достижение целей, про выстраивание финансов, но не про долги. Поэтому, так скажем, мне **приходится** писать эту книгу. Не скажу, что это мне в удовольствие, но, тем не менее, надеюсь, что это принесёт пользу для вас - для всех, так как мне до сих пор регулярно задают вопросы: «как у тебя получилось избавиться от долгов?», «что ты конкретно делал, какие шаги?» и так далее.

Сразу хочу обозначить следующее: если кого-то вопрос долгов напрягает, то можно расслабиться. Это - нормально, у нас такой практический сеанс групповой психотерапии, можно так говорить, поэтому мы здесь будем достаточно откровенно и честно говорить про конкретные вещи.

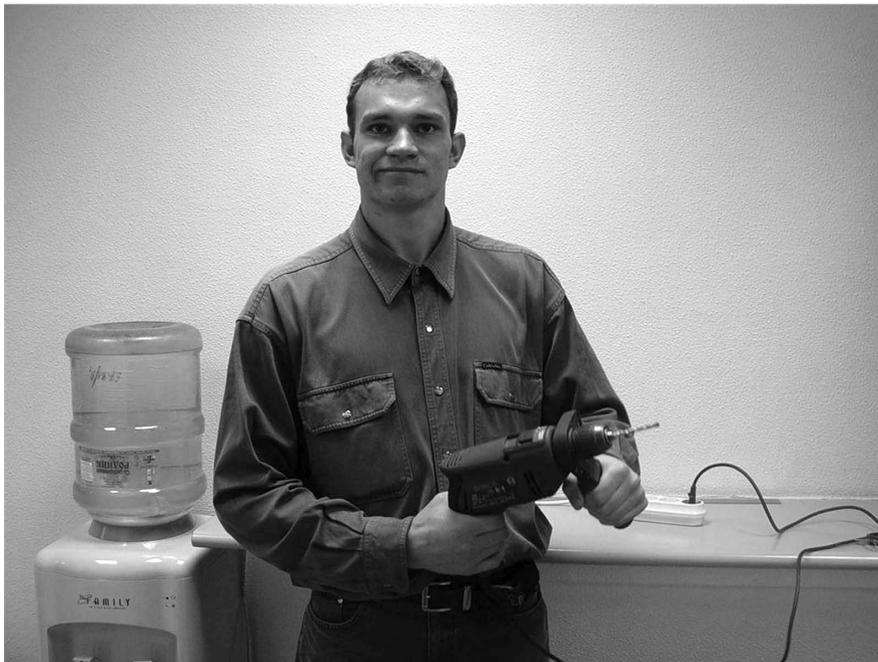
Когда я был в кредитах, в долгах, мне было жутко не по себе, мне стыдно было в этом признаться, стыдно об этом спросить, говорить. Что самое интересное - спросить можно было, и поговорить по-нормальному хотелось именно с теми людьми, которые хорошо разбираются в деньгах, а к ним приходиться и спрашивать "как с этим быть?", "как с этим поступить?" было очень стыдно. А с тем, у кого денег нет - смысл с ними говорить, у них и так денег нет. Поэтому книга будет в стиле разговора. Я поделюсь некоторыми своими советами, расскажу о том, какие у меня были контрольные точки по выходу из долгов.

У меня есть моя история о том, как я попал в долги, и как я из долгов вышел, и я её в этой книге расскажу подробнее, чем обычно на своих вебинарах.

Итак, история следующая: 10 лет назад...

Как у меня получилось войти в долги

По образованию я инженер-связист-оптоволоконщик, с красным дипломом. На третьем, четвёртом и пятом курсе очной учебы в институте я уже подрабатывал по специальности. Я был монтером телефонных сетей, установщиком антенн, дежурным инженером на телефонной станции и т.д.



Меня это очень достало, и когда я закончил институт, я устроился на работу менеджером в рекламное агентство. Наемным сотрудником. Я вешал вывески, печатал визитки, клеил автомобили, занимался всякими производственными вещами. Мне это нравилось, потому что атмосфера в рекламном агентстве была творческая и веселая. Я был настолько трудолюбивым исполнителем, что меня заметил

шеф, и предложил мне должность исполнительного директора. То есть через год уже стал исполнительным директором. Я хорошо работал исполнительным директором, зарплата росла, но, соответственно, и больше работы было. Через год мне предложили повышение – стать директором. И я стал директором, но еще дальше был новый рост – позже мне предложили стать соучредителем компании.

Итого, за три года у меня произошел достаточно быстрый карьерный рост. Я стал руководителем - топ-менеджером (сейчас это называется – соучредителем). Это, соответственно, высокая зарплата, большие доходы, ну и, конечно, большие расходы. Тут же появилась “естественно” квартира в ипотеку, машина в автокредит и так далее. С большими доходами появилось больше возможностей, и больше кредитов...



В этот момент у меня как раз началась денежная гонка. В этой гонке кажется, что доходы будут всегда, зарплата такая будет всегда, и она будет только расти. Я – соучредитель рекламного агентства, дела идут хорошо, в гору. И в этот момент мне попала книга Роберта Кийосаки, советы из которой я начал применять, что-то придумывать и выдумывать, и вложился в недвижимость, вернее, в строительную компанию, которая занималась строительством недвижимости, взял кредиты легко и на крупные суммы, потому что был VIP-клиентом практически во всех банках, набрал кредитов и вложился в строительный бизнес. Таким образом, я создал себе "пассивный доход", тот самый, о котором писал Кийосаки. Я ушёл из рекламного агентства, стал жить на этот самый пассивный доход, и наслаждаться жизнью.

И именно здесь и произошла интересная история. Настал кризис 2008-2009 года, и мой строительный бизнес, куда я вложил деньги, обанкротился. Я, соответственно, остался без пассивного дохода и без денег, которые вложил в бизнес. А с работы, из рекламного агентства я-то уже ушёл. И получается, что я оказался без денег, с кредитами, с долгами, которые нужно возвращать. При этом долги там остались как частные, в том числе полубандитам, так и в банке...

В итоге я все продал, что можно было продать, и все равно оставался должен кредиторам более чем 2,5 миллиона рублей... Вот таким образом я влез в долги. У меня когда-то были хорошие доходы, но, благодаря той ситуации, в которую я попал, с кредитом и так далее, с неправильным распоряжением доходами - я влип с достаточно большого уровня - в запредельные минуса.

Что получилось тогда? Да, это был реальный Конец Света, да, реально были мысли лезть в петлю, мир рушился со всех сторон, в семье дело дошло до развода. Я потерял всё – деньги, бизнес, семью, и, казалось, самого себя. Я остался совсем один со своими долгами. И всё это потом мне самому пришлось разгребать.

Операция «Антидолг»

Самое главное - в этом стрессовом состоянии принять разумное решение! Я начал перечитывать книги: и Кийосаки, и других супер гуру. Сквозь строки всяких нравоучений я, наверное, как инженер, «увидел» такую вещь – *денежные формулы!!* Все люди живут по формулам. Я жил по формулам, точнее по формуле - по формуле бедности, несмотря на большие доходы.

Что произошло потом – после осознания этого факта? Как я выкарабкивался из долгов? В этой книге я поделюсь своей технологией с вами, а именно: что я делал, что мне помогло выкарабкаться из долгов, и какие вещи стали работать.

Сейчас вкратце о том, что всё-таки получилось в итоге. После того, как я переформатировал свой подход к финансам, благодаря формуле "план выхода из долгов", я вышел на совершенно другой образ жизни.



Я исполнил свою детскую мечту - поездка в джунгли Амазонки, в Перу. Это часть шага номер 0 - я съездил в джунгли Амазонки к индейцам. На фото я с вождями индейских племён.

У меня в первую очередь к вам вопрос – что бы вы хотели сейчас, когда у вас многомиллионные долги? Если решите идти, то **куда** вы хотите идти? Какие мечты хотите реализовать? Зачем, для чего вам выходить из этих долгов, что вы хотите вместо долгов? Это важный момент. Это по плану шаг номер 0. Долги - это то, что у вас сейчас есть. А что вы хотите **вместо** долгов? Когда долги исчезнут - что будет? Когда я задаю людям этот вопрос – я получаю расплывчатые ответы: путешествовать, инвестировать и так далее... А давайте конкретно. **Что конкретно хочется?**

Есть такой момент, что когда речь идёт про долги, особо не мечтаются. Есть такой затык. Какое нафиг мечтать? У меня здесь тааакие долги, или тааакие кредиты, или тааакая ипотека, и это ещё не скоро... А давайте всё-таки сейчас помечтаем - чего хочется вам? Долларовый миллионер - и что? И чего? Вести желаемый образ жизни - а какой образ жизни - желаемый? Собственную квартиру, свою дачу - *какую* квартиру? *Какую* дачу? **Какую**?! Хрущёвку с ссаным подъездом? "И так далее, список есть" - список есть это хорошо. Хорошо, если ещё есть Альбом Мечты, например. Или список Целей. Или Плакат Мечты, Коллаж.

У меня мечты были какие? Поездка к индейцам. Была мечта сняться в кино - я снялся в кино (фильм "Прямо в сердце" с Алексеем Чадовым). Я встретился с Робертом Кийосаки лично, обучался у него в Вегасе дважды. Встреча с Брайаном Трейси. В ближайшее время я встречаюсь с Бодо Шефером.

Круизы. Сейчас, если смотрите мои круизные видео, это пятый круиз, мне очень нравятся круизные лайнеры. Я подсчитал - 22 страны я посетил за это послекризисное время. В среднем 4-6 раз в год я езжу в зарубежье. И так далее.



Сейчас я – миллионер, инвестор, предприниматель. У меня есть несколько бизнесов, но основная деятельность, которой мне нравится заниматься, которой я уделяю внимание и развиваю, это бизнес-тренерство. Я на протяжении уже больше чем шести лет веду курс «Клуб Миллионеров» и “выращиваю” миллионеров, то есть помогаю другим людям выкарабкиваться из этих кризисов.

Перед тем, как приступим к пошаговому плану...

Формулы обращения с деньгами.

Сейчас я хочу принципиальную тему раскрыть. Почему входят в долги? Есть два разных способа обращения с деньгами. Один из них ведёт в то, что денег нет. Другой способ ведёт в то, что деньги есть. Я сейчас говорю про разные формулы обращения с деньгами. Именно эти формулы и являются описанием того, каким образом вы влезли в долги. Этих формул - четыре.

Сейчас очень важно увидеть, в какой формуле вы находитесь. Исходя из того, в какой формуле вы сейчас, есть определённый план выхода. Поэтому сейчас давайте посмотрим на них ближе:

Формула Банкротства:

Зарабатывать деньги и тратить больше. Доходы минус расходы равно долги.

Формула банкротства

- 1) Заработать
- 2) Потратить больше

$$Д - Р = \text{Долги}$$

Возможно, раз вы читаете эту книгу, вы живете как раз по этой формуле. Сюда же входит, например, занимать до зарплаты. Или сейчас есть кредитные карточки, у которых льготный период 30-50-100 дней, и вы залезаете в этот льготный период, даже если потом возвращаете. Но в текущий период вы тратите денег больше, чем получаете.

Важный момент - себе в этом признаться!

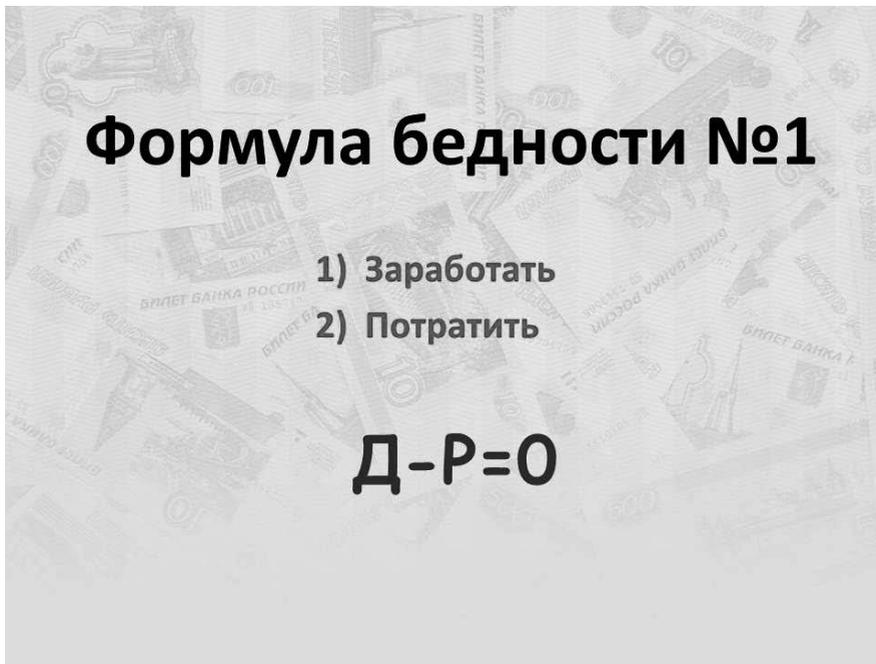
Итог формулы банкротства - вы *будете* банкротом рано или поздно. Если вы сейчас ещё не почувствовали себя банкротом, то знайте, что рано или поздно это будет, потому что доходы минус расходы равно долги, и здесь самое опасное то, что ваши долги растут как снежный ком.

Что с этим сделать - чуть попозже я расскажу план выхода из долгов. Ваша задача сейчас просто определить, в какой формуле вы сейчас. Если вы находитесь в этой формуле, то ваша задача - вылезти хотя бы в формулу бедности.

Формул Бедности две:

Формула Бедности №1:

Заработать и потратить все что есть. Доходы минус расходы равно ноль. То есть доходы равны расходам.



Это не банкротство. Вы тратите не больше, чем зарабатываете, но всё, что зарабатываете. Здесь ситуация гораздо лучше, чем в Формуле Банкротства. Если у вас долги на этой формуле, вам будет гораздо проще. Почему? Потому что у вас тут есть деньги, которых хватает на расходы. Просто из них нужно выжимать больше, об этом чуть позже. Если вы видите себя в этой формуле, то ваша задача - переходить в следующую формулу, в Формулу Бедности номер два.

Почему всё-таки Формула Бедности? Потому что денег ноль. Когда денег ноль - это бедность, всё. Когда вместо денег долги - это банкротство. Когда деньги есть - ты богатый.

Формула Бедности №2:

Заработал, подкопил и спустил, потратил. Доходы минус расходы равно Дельта. Потом Дельта минус расходы равно ноль. Например, копил-копил целый год, и купил себе колеса на машину, или диван, или ремонт в квартире, или в отпуск съездил. Деньги слил, и снова итого - ноль.

Формула бедности №2

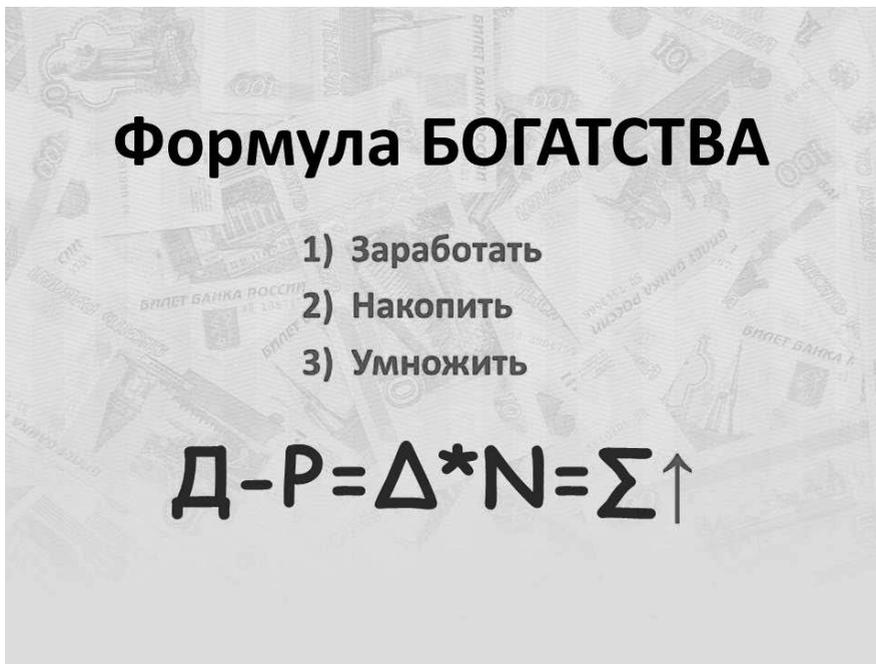
- 1) Заработать
- 2) Накопить
- 3) Потратить

Д-Р=Δ-Р=0

Несмотря на ноль, здесь ситуация гораздо лучше. Почему? Потому что в этой формуле у вас уже есть полшага к Формуле Богатства. У вас здесь самая лучшая история из этих трех. Но это тоже - Формула Бедности, потому что *кажется*, что деньги есть, но по факту - денег нет. Потому что дельта тратится в расходы, и получается ноль. Но уже есть хороший навык - что-то копить.

Формула Богатства:

Заработать, накопить, умножить. Доходы минус расходы равно Дельта. Дельта умножается (вкладывается, оборачивается) и получается Капитал!



Это та самая формула, когда у вас деньги есть и деньги есть *всегда*. Это важная формула. Это когда вы деньги зарабатываете, когда их копите, и когда их вкладываете и приумножаете. И деньги у вас есть всегда при этом, и количество денег всегда растёт. Формула Богатства - это то самое, что вам позволяет перейти в богатство и сделать так, чтобы деньги у вас были всегда и стать, собственно, миллионерами, мультимиллионерами и так далее.

Важно! Каждая из этих формул имеет **обратный скат**. Дело в том, что из Формулы Богатства можно запросто уйти в Формулу Бедности №2. Как? Очень просто. Начать тратить накопленные деньги. Из Формулы Бедности №2 можно легко вернуться в Формулу Бедности №1 - не создавать накопления, а сразу же их тратить. Из Формулы Бедности №1 можно скатиться в Формулу Банкротства.

Ваша задача сейчас - увидеть, в какой формуле вы хотите быть. Дело в том, что в Формуле Бедности можно зарабатывать огромные деньги, можно получать 100-200-500 тысяч рублей в месяц, но все их сливать. Я знаю многих людей, которые зарабатывали огромные деньги и умудрялись их сливать в каких-то ночных клубах, на всякие тусовки, на предметы роскоши, на самом деле совершенно ненужные, на понты, делающиеся для кого-то, лишь бы ими покичиться. Поэтому здесь не важно, сколько вы зарабатываете. Иногда может казаться, что раз я зарабатываю много денег, значит я «почти богат». Это не так. Богатым можно стать только по Формуле Богатства. Есть ещё исключения, но про них я не буду сегодня говорить.

Здесь есть очень важная вещь. **В чем разница между Формулой Богатства и Формулой Бедности №2?** В чем разница принципиальная между богатыми и бедными? Это важный момент. Принципиальная разница состоит в том, что *богатые копят деньги, чтобы их умножить, а бедные копят деньги, чтобы их потратить*. Скачок происходит тогда, когда меняется смысл накопления денег, суть накопления денег. Когда она меняется, тогда меняется соответственно результат, вы переходите на Формулу Богатства.

Закон расходов.

Сейчас хочу рассказать про ещё одну важную вещь. Про закон расходов. Это тоже важный момент, потому что именно «благодаря» закону расходов вы, скорее всего, попали в долги. Смотрите. Закон расходов заключается в следующем: *расходы всегда стремятся **превысить** ваши доходы.* Именно «благодаря» закону расходов вы вваливались в долги. Это важно понять. И первый переключатель формул - это то, чтобы этот закон взломать.

Ваша задача сейчас - взломать этот закон, закон расходов. Я думаю, мозгов у вас хватит. То есть перестать этому закону подчиняться. Например, поменяйте его установку на другую: "Расходы обязаны быть меньше доходов."

Некоторые говорят - "доходы обязаны быть больше расходов", и это не особо помогает по факту. Именно в этом есть очень важная вещь. Заметьте разницу. Если вы себя уговариваете, что доходы должны быть больше расходов, то это означает, что вы не управляете расходами, а управляете доходами. То есть вы, получается, позволяете расходам расти и вводите себя в состояние, когда вы обязаны зарабатывать больше, чем ваши расходы. То есть вы идёте на поводу у расходов и обязаны их перекрывать.

Когда вы говорите "доходы должны быть больше расходов", вы себя вводите в гонку, в рабство к расходам. Но когда вы говорите "расходы должны быть меньше, чем доходы", вы себя вводите в ситуацию, когда вы управляете деньгами. Потому что когда вы делаете расходы меньше доходов, это означает, что вы уже сразу выкапываете целый резерв и прижимаете расходы. На момент работы с долгами это более эффективно. Почему? Здесь ещё вопрос в приоритетах. Вы говорите: "расходы должны быть меньше доходов" и это означает, что у вас уже есть доходы, и вы дальше контролируете свои расходы. Когда вы говорите: "доходы должны быть больше, чем"

расходы", это означает, что у вас уже есть расходы, и вам как-то их нужно перекрывать.

Это важный момент. Что получается, когда вы говорите "доходы должны быть больше расходов"? Да, они **"должны"** быть больше расходов, но это *не означает*, что они будут больше расходов. Соответственно, получается, что вы запросто попадаете в ситуацию, в которой деньги тратите, но доходы на них зарабатывать не успеваете. Важно формулировать именно "расходы меньше доходов" - это пункт номер один. Перечитайте три последних абзаца, и внедрите в свою жизнь.

Есть мнение, что "Доходы больше расходов", - это стимул искать новый доход. По этому поводу я наблюдал интересные ситуации такие. Я знаю много людей, которые говорят так: я сейчас специально возьму ипотеку или авто в кредит, а потом мне *придётся* что-нибудь придумывать, чтобы денег заработать и долги отбить. Типа так себя стимулируют себя на доходы. Это **ловушка**, потому что когда вы себе нагрёбаете расходов, но фактов этих доходов ещё нет, вы начинаете жить не по средствам, обязывая себя будущего отрабатывать ваши прошлые обязательства. Так делать нельзя, потому что это практически прямой адреналиновый путь к банкротству. Да, вам может повезти, вы можете как-то выкарабкаться, но это - не лучший способ. Это - один из способов влезть в долги. Набрал себе расходов, типа я выгребу, а потом взял и не выгреб. Именно так и создаётся большинство долгов. Потому это очень важный момент - **расходы должны быть меньше доходов всегда**. Если вы не примете эту аксиому, то дальше читать книгу бессмысленно.

Причины долгов.

Сейчас хочу рассказать про причины долгов. Я перечислю внутренние и внешние факторы, по которым вообще появляются долги.

Внутренние факторы.

Есть два основных внутренних фактора, благодаря которым возникают долги. Если вы в долгах - отследите, какой фактор у вас сработал:

Первый внутренний фактор - это желание иметь больше, чем можешь себе позволить. Другими словами, это желание нагрести себе всяких приятностей, квартиры, машины и т.п., *несовместимых* с вашими текущими деньгами. «Я хочу больше», «Да, у меня сейчас нет на это денег, но я все равно это хочу», «Я ещё не знаю, чем ипотеку оплатить, но я хочу эту квартиру», «Я ещё не знаю, чем я буду отдавать кредит за отпуск, но я так хочу в отпуск в эту страну съездить», - примерно так. Тест очень простой. Загляните себе в шкаф и посмотрите, сколько там вещей ненужных куплено. Это внутренний голод, жор, ненасытность иметь больше, чем есть, чем можешь себе позволить.

Второй внутренний фактор - внутреннее согласие быть кому-то должным. Кредиты, долги, займы - это внутреннее согласие быть кому-то должным. Потому, что, как вы наверняка замечали, есть люди, которые ни за что не будут кредиты брать. Потому что "я не хочу быть должен".

Если у вас есть эти два внутренних фактора, то и получается такое вот «долговое поле», которое притягивает долги изнутри.

Внешние факторы.

Это те обстоятельства, которые *позволяют* вам легко «влезть в долг».

Первый внешний фактор. Лёгкая доступность кредитов. Нужна машина - возьми автокредит. Нужна квартира - возьми ипотеку. Нужно ребёнку в школу собрать - возьми кредит. Нужен телевизор - кредит можно оформить прямо в магазине. Или в интернете можно кредит оформить. Очень легко и просто.

Второй внешний фактор. Зомбирование на то, чтобы иметь какие-то новые блага. Реклама. Внешний фактор, который зомбирует нас потреблять, потреблять, потреблять, причём потреблять больше, чем надо. Что делать, чтобы не зомбировали? У вас есть пульт от телевизора. Фильтровать окружение нужно (и не только окружение информационное).

Ваше окружение.

С окружением делать следующее. Я скажу возможно неприятную вещь... ну, как неприятную, - необычную, нестандартную. Что ты делаешь, когда к тебе в дом заползла какая-нибудь гусеница и гадит у тебя на подоконнике? Или к тебе в дом залезает какой-то преступник, пьяный мужик, и начинает дебоширить? Что ты делаешь с таким окружением, когда тебе что-то вокруг не нравится? Когда у тебя мусорка полная, что ты делаешь? Ты берёшь и удаляешь из своего физического окружения вот эти вот вещи.

То же самое с людьми. Люди - это точно такие же объекты вокруг, и если эти люди для тебя являются мусорными, если они тебе говорят всякие, принижающие твою уверенность вещи, если они на твоё чувство собственного достоинства плюют, то таких людей надо выкидывать из своей жизни. В том числе, если это близкие люди, и даже очень близкие люди.

Если вас супруг ваш, например, очень сильно не поддерживает, да ещё и в агрессивной грубой форме - разводитесь, кто вас держит? Если ваш начальник уже задолбал, или коллеги в компании/фирме - увольняйтесь. В ваших силах менять свое окружение. Все очень просто - берёте и меняете. И родственников тоже можно фильтровать. Никто не заставляет вас с родственниками общаться. Даже если это родители, то нужно просто дистанцироваться от них, фильтровать темы, на которые разговариваете. Соучредителей по бизнесу либо менять, то есть, выходить из этого бизнеса, если совсем нет взаимопонимания, либо максимально дистанцироваться, либо свести взаимодействие к минимуму.

Важно понимать, что окружение делится на две части: есть токсичное окружение и есть продвигающее. Когда вы хорошую идею закидываете в токсичное окружение, она там погибает. А когда вы плохую идею закидываете в токсичное окружение, она поддерживается. Соответственно, вы в плохую сторону начинаете двигаться. Когда вы закидываете хорошую идею в продвигающее окружение, она поддерживается и развивается. Когда вы закидываете плохую идею в продвигающее окружение, вам помогают её скорректировать и сделать из неё хорошую.

Пошаговый план выхода из долгов.

Перейдём к плану выхода из долгов. Что конкретно делать, чтобы у вас получилось выйти из долгов.

Нулевой шаг. *Мечтать и верить.*

Бывают такие долги, когда это подрубается очень сильно - мечты и вера в то, что возможно выкарабкаться. Что значит мечтать и верить? Составьте себе Альбом Мечты, или Плакат Мечты. Это может быть тяжело - делать Альбом Мечты, когда у тебя долги. Кажется, что ты занимаешься хренью полной. Иногда даже в уныние впадаешь. Но это нужно сделать. Например, когда вы в яме, вы что хотите - на ступеньку вверх подняться или всё-таки из ямы вылезти? А когда вы из ямы вылезете, что вы там хотите увидеть дальше?

Первый шаг. *Принять новые правила.*

Правило о том, что вы в яме. Есть проблема в том, что люди, когда в яме - они не признают себе в этом. Они говорят: нет, это временное явление, это просто спад, а не кризис. Важно именно принять, что ты в кризисе и должен из этого выбираться. Примите тот факт, что вы в яме, это уже произошло, и то, что надо выгребаться, а не просто ждать чуда.

Второй шаг. *Изменить поведение.*

Важно понимать, что кризис - это явление временное, *если его не усиливать*. Чем усиливаются долги? Новыми растратами. Неснижением уровня расходов. Новыми кредитами и долгами. Пример - некоторые говорят: "Нечем платить за ипотеку, возьму кредитную карточку". Не надо этого делать. Если нечем платить - продавай эту квартиру.

Третий шаг. Начать с нуля.

Ваша здесь задача - принять то, что вы находитесь в нуле, и *от вас требуется что-то новое*. То, что вы делали старое, привело вас к долгам. Например, запускать новые бизнес-проекты, искать новую работу, или ещё что-то новое. Не нужно питать иллюзий, что у вас что-то есть - бизнес или работа. Вы - в нуле. Хотя может быть психологически это не ноль, но жизнь и финансы нужно строить заново.

Четвёртый шаг. Урезать расходы до минимума.

До уровня выживаемости. Я помню, когда я выкарабкивался из долгов, я специально выбирал, в какой магазин пойти, чтобы купить на несколько рублей дешевле бутылку воды. Было время, когда я ходил пешком, чтобы не тратить деньги на трамвай. Задача - максимальное сокращение расходов. *Загнали себя в долги - значит заслужили такое*. Это позволяет быстрее выкарабкаться. Вы просто увеличиваете скорость выхода из долга. Так же важно принять, что выход из кризиса не будет быстрым.

И детей на уровень выживаемости? Да, и детей, а что теперь? Пусть они понимают, что папа или мама облажались. Я помню, как в девяностых во время дефолта мы перешли с тушёнки на соевое мясо, потому что оно было в пять раз дешевле. Мои родители - обычные средние родители, папа-электрослесарь и мама-кладовщик. У меня в семье никогда не было много денег, и никогда не было предпринимательства. Я знаю, что такое, когда у родителей нет денег. Пусть ваши дети тоже знают, что у вас нет денег. И не надо перед ними рисоваться, что они у вас есть. Иначе сливается все на детей, а вы попадаете в яму. Кому от этого лучше? Детям что ли?

Шаг пятый. Только теперь увеличиваем свои доходы.

После того, как снизили расходы до минимума, создавайте любые доходы, беритесь за любые дела. Делайте что угодно - профильное, не профильное, нравится вам это, или не нравится, хотите вы это делать или не хотите. Ваша задача сейчас - *делать деньги любыми способами*. Выкарабкиваться из долгов, браться за любые доходы. Я в свое время, после того, как был связистом, рекламщиком и соучредителем компании, ходил, продавал холодильники, ходил, продавал услуги праздничных агентств, был агентом и курьером, ходил, продавал какую-то сувенирку, что только я ни делал, лишь бы заработать каких-то денег. Неважно, нравилось мне это или не нравилось. Задача была - сделать деньги. Если вам гордость не позволяет где-то зарабатывать - засуньте свою гордость знаете куда? Именно ваша гордость вас во все эти долги втянула. Что толку от вашей гордости, когда вы в яме сидите?

Шестой шаг. Больше исходящих коммуникаций, больше отдавать вовне.

Это означает - делать больше дел. Делайте что-то бесплатно. К примеру, когда-то мне в моменты кризиса приходилось проводить тренинги абсолютно бесплатно. Единственное, что я проводил тренинги специально для детей. В 2009 или 2010 я проводил тренинги «Сверхвозможности» для детей, больных сахарным диабетом. Проводил в детских домах тренинги «Сверхвозможности» на уверенность. Проводил для учителей курсы повышения финансовой грамотности. Раздавал бесплатные советы, давал консультации, помогал бесплатно. Идея в том, чтобы отдавать пользу в мир. Есть такой закон - входящий поток равен исходящему. *Вы влезли в долги просто потому, что вы брали больше, чем отдавали*. Ваша задача сейчас - выдавать в мир пользы больше, чем вы берете. Вы этим самым проработаете свои навыки, повышаете свои новые качества, которые вам потом пригодятся, и вы сможете их потом монетизировать. На этом этапе вы делаете себе такую

прокачку исходящих, то есть пользу вовне, больше, больше пользы.

Седьмой шаг. *Общаться с кредиторами.*

Во время долгов бывает психологическая реакция - скрываться, не брать трубку, обещать и не делать. С кредиторами - это значит с банками, с вашими кредиторами, особенно, если это частные займы. *Убегать и прятаться нельзя категорически.* Этим вы усиливаете долг, повышаете напряжённость, уменьшаете в себе уровень энергии, которая у вас есть, а вам её нужно направлять на то, чтобы выбраться из долгов.

Что нужно делать? Нужно общаться и выстраивать с ними новые договорённости. Здесь кредиторы делятся на две категории. Долги кредитные - банк. И частные долги. Практически всегда кредиторы заинтересованы в том, чтобы вы долг отдали. И они практически всегда готовы пойти на уступки, чтобы вы долг возвращали. Например, могут списать процент, лишь бы вы отдали основной долг. Ваша задача - общаться таким образом, чтобы договориться с ними, как вы будете выплачивать. Если, например, у вас есть ипотека, которую вы не можете выплачивать, то скорее всего хорошим способом решения будет продать эту ипотечную квартиру. Или автомобиль, который в автокредите. Так вы сможете уменьшить долги и избавиться от напряжения.

С банками проще потому, что эти вопросы переводятся к приставам, и приставы потом начинают приставать. Это выгоднее, чем частные долги, потому что приставы у вас могут законно отобрать только ваше имущество. Не в плане рекомендации, но как у меня было. У меня были долги до такой степени, что у меня арестовывали счета, закрывали выезд за границу. И что я делал: чтобы у меня счета не аннулировали, я снимал со счетов все деньги, которые там были, потом все свои активы - квартиры и машины - переписывал на родственников, на родителей. А к родителям уже не подкопаться, потому что

они тут вообще ни при чем, они не созаёмщики. И нечего у меня было взыскать. Есть совсем чёрный план - увольняться с официальной работы и избавляться от активов. Но лучше всё-таки договариваться о том, чтобы отдавать долги.

С частными заёмщиками - не нужно скрываться потому, что можно дойти до бандитов, в том числе. Если это частный займ, и вы скрываетесь, то, как правило, у серьёзных людей, которые занимаются частными займами, есть законные способы изъятия с вас долга и незаконные. Поэтому от них лучше не скрываться. В идеале - взять в банке новый кредит, чтобы вернуть частным заёмщикам, чтобы свои проблемы до минимума свести. Перевести их в долг банковский. Но если так не получается, то договариваться. Я, например, занимаюсь, в том числе и частными займами сейчас. И бывают проблемные заёмщики. Я всегда делаю такие шаги, чтобы заёмщики со мной разговаривали. Я иногда, бывало, прощал проценты и делал рассрочку. Для меня это было выгоднее, чем он бы просто пропал. Заимодатели всегда готовы договориться. Ваша задача - выработать с ними стратегию частичной отдачи долга. Например, если вы должны 1.000.000, договоритесь отдавать хотя бы по 10.000 в месяц. Для вашего заимодателя важно, что вы что-то платите.

Для того, чтобы пункт седьмой реализовать, сделать нужно следующее: необходимо составить список долгов - кому сколько вы должны и на какой срок. И договориться со всеми.

Восьмой шаг. Откладывать деньги.

Даже если нечего откладывать. Что вас заставляет тратить больше - это ваш комплекс должника. Необходимо откладывать деньги, начать копилку, чтобы у вас стал появляться денежный резерв, чтобы начал появляться внутренний разговор, что "у меня деньги есть, я могу как-то деньги заставлять задерживаться в моих карманах". Это может быть один процент, два процента, десять процентов, двадцать процентов - не важно. Если вы тратите всё, что зарабатываете,

на долги, например, то возьмите и себе в банку или на счёт оставьте (лучше наличными). Хорошо здесь постепенно переходить к накоплению. В моё время, когда до кризиса у меня были доходы 150-200 тысяч рублей в месяц, и потом я свалился до 10 тысяч рублей в месяц, я начал делать следующее: к примеру, у меня был доход 15 тысяч. Я из 15 тысяч вытаскивал полторы тысячи, чтобы на 13,5 дальше жить, но я копил деньги. Для того, чтобы не потратить отложенные деньги, я их переводил в доллары или в евро – их было сложнее потратить.

Девятый шаг. Правильно отдавать долги.

Только здесь, аж на девятом шаге, одна главных из проблем заёмщиков - они в первую очередь деньги отдают за долги. "Я ж должен" - и первые деньги, которые появляются, идут на раздачу долгов, на выплату кредитов и т.д. Долги отдавать, конечно, нужно. Вы их нагребли, эти долги, и это теперь ваша ответственность, просто избавиться от них, чтобы они исчезли - не получится, вам нужно будет их отдать, отработать. Но разумно.

Первыми гасите долги, самые короткие по времени, по которым сумма задолженности минимальна. Например, если у вас есть долг: 5.000.000 ипотека, 1.000.000 кредит на машину, 150.000 кредит на путешествие и 10.000 кредит на телевизор. Даже, если кредит на телевизор у вас на три года, отдавайте его в первую очередь. Отдавайте те долги, которые можно раньше погасить и минимальные по сумме.

Первое, что приходит в голову - первым нужно гасить кредит, у которого процентная ставка выше, но это не так. Сначала нужно гасить короткие кредиты. Для чего это нужно? Когда вы гасите короткий кредит, то вы освобождаете себя от такого вот камня. Считайте, что кредиты - это груз, который вы несёте. И когда вы погашаете какой-то короткий кредит, вы с себя какой-то камушек сбрасываете. Вам дальше идти легче. Ваши

расходы ежемесячные уже становятся поменьше. И вы чувствуете себя легче чисто психологически.

Десятый шаг. Инвестировать в себя.

Самые лучшие инвестиции - это инвестиции в себя. Если вы находитесь в состоянии долгов и кредитов - не думайте про инвестиции в недвижимость, инвестиции в акции, в золото-серебро. Не нужно себе засорять сейчас мозг. Дело в том, что в состоянии долгов, когда вы в кредитах, мозг работает несколько по-другому. Он неадекватно оценивает инвестиции и очень просто сваливается в то, чтобы инвестировать в сомнительные вещи. Очень сильно работает жадность, логический ум очень сильно притупляется. Когда тебе говорят: "МММ - вложи сейчас 10.000, в следующем месяце получишь 20.000". МММ на этом построена. Дело в том, что в состоянии, когда ты в долгах, у вас очень сильный психологический заряд «по-быстрому выскочить из долгов». Поэтому есть внутренняя тревожность такая - как бы поскорее выкарабкаться. У меня появилось свободных 10.000, а здесь обещают за них 20.000 - всё, логический ум притупляется, вкладывает в эту аферу деньги и, соответственно, ничего не получается, деньги сливаются. Так что в состоянии долгов важно не инвестировать никуда, кроме как в банк на депозит, если он не арестован, или в себя, в свое обучение, в свое образование. Учитывая то, что вы залезли в долги, ваша задача сейчас - раскачивать свой мозг, раскачивать свое окружение через тренинги, через обучение, и раскачивать свои цели, то есть, уверенность в себе.

Вот эти десять шагов, десять пунктов, которые я обозначил как **контрольные точки выхода из долгов**:

0. Мечтать и верить.
1. Принять новые правила, смириться с кризисом.
2. Изменить свое поведение, начать делать что-то новое.
3. Начать с нуля. Действовать, как будто у вас ноль.
4. Урезать расходы до минимума.
5. Увеличивать доходы любыми способами.
6. Больше давать вовне.
7. Общаться с кредиторами.
8. Откладывать деньги.
9. Правильно отдавать долги.
10. Инвестировать в себя.

Часть 2:

АнтиКризис

Речь будет идти о том, как выжить в кризис, и жить, и как выиграть. Разберем эти вопросы, и посмотрим, какие ошибки совершаются в кризис. И, самое главное, как эти ошибки в кризис не совершать.

Про Кризис-2015-2016.

С чего начинается «Кризис»?

- Падение рубля;
- падение нефти;
- повышение ставки банка;
- паника.

Не просто перемены, а именно кризис. Есть четыре внешних фактора (вообще-то три, а четвёртый мы создали сами).

Падение рубля – это вполне очевидно и, может быть, кто-то уже на себе почувствовал, что доллар очень круто укрепился, а рубль очень круто скатился.

Скажу так, что Новый 2015-й год я справлял в Египте, и там просто колоссальный спад спроса, в самый пик роста доллара. Мы были в самый пик туристического сезона, но количество людей в отеле было как вне сезона – в отеле на 400 человек всего было 50 человек туристов. Экскурсии в долларах, и разница там очень сильно заметна, русские «попали» со своим рублём и с долларом.

Соответственно, вот этот момент, падение не просто на 10-20%, а падение рубля в 2 раза. Падение с 30 рублей за доллар было совсем недавно. Сейчас это уже 60 рублей за доллар, т.е. в 2 раза.

Падение цен на нефть – следующий фактор. Глубже заглядывает в кризис. Цена на нефть – это сильный фактор, который отражает экономическое состояние. Падение нефти, т.е. менее 50 долларов за баррель – это очень сильный кризисный фактор не только для России, но и для глобальной экономики в целом. Но пока мы будем рассматривать Россию, мы здесь живём.

Следующий момент – это повышение ставки банка. Это центральная ставка банка, по которой банк даёт другим банкам кредиты. И эта ставка в начале 2015 года была повышена до 17% годовых, т.е. на 10% она скакнула. Это очень сильно сказалось на кредитных ставках, на стоимости денег и соответственно – это очень сильно отразилось на экономике, на деньгах населения.

Ещё момент – паника, немаловажен. Публика у нас в России пуганая. Они сразу стали бегать по магазинам, скупать всё, что ни попадя, продавать недвижку или покупать доллары и т.д. Паника ещё больше поддержала кризис, ещё больше усилились другие факторы.

Самое главное, что люди благодаря неправильному поведению усугубляют ситуацию. Ситуация и без того не простая, т.е. проблемная. Люди делают совершенно неправильные вещи в кризис, совершают ошибки.

Я уже рассказал свою историю, как я вляпался в кризис. Я эти ошибки на себе пережил в предыдущий кризис и к этому кризису подготовился, их не совершая.

Ошибки в кризис.

Брать кредиты и долги. Кредит – это обязательство, которое вам необходимо выплатить в будущем, находясь в настоящем. Мы берём кредит, чтобы расплатиться в будущем.

А себе говорим, ага, я сейчас беру себе деньги на машину, на квартиру, на жизнь. Потом я эти деньги отдам, т.е. мы сами себе обещаем, что когда-нибудь мы эту ситуацию разрулим.

И что в итоге происходит?

В кризис финансовая ситуация ухудшается и, соответственно, если у вас кредиты или долги, то в будущем через полгода-год вам будет крайне сложно отдавать эти кредиты, т.е. сложнее, чем сейчас как минимум в 2 раза.

Поэтому, если сейчас есть возможность избавиться от кредитов, то лучше их позакрывать. Лучше сейчас эти кредиты погасить. Если взяли давно, то рассчитывайтесь. Главное, сейчас не брать кредиты.

Если вам сейчас в напряг выплачивать кредит, то через полгода будет ещё хуже. Напряг будет ещё больше.

Отсутствие наличности. Следующая ошибка – это отсутствие запаса наличности. Ошибка в том, в том, что вы не делали такой запас.

Самая главная валюта в кризис (в любой кризис) – это наличка. Валюта как для выживания, так и для выигрыша.

Что такое кризис? Это - сложная ситуация. Задача - облегчить себе жизнь в сложную ситуацию. Облегчить жизнь – это облегчить свои обязательства.

Вам необходим запас налички. Валюта в кризис – это кэш. Реально деньги, которые у вас есть. Если у вас нет денег в наличии, в запасе – становится сложнее. Вам сложно выплачивать кредиты. Вам сложно покупать какие-то вещи,

например, попадаете какая-то возможность покупки, а у вас нет налички.

А если у вас налички нет, то эту возможность выберет тот, у кого есть такая возможность. Поэтому запас наличности – это большой запас в кризис.

Для большего спокойствия имейте наличность в 3-х вариантах: доллары, евро и рубли. Тогда вам не страшен ни дефолт, ни колебания в валютах. Деньги обесцениваются, но, заметьте, доллар дорожает. Под термином «наличные» – я не говорю про рубли. А говорю про несколько валют. Где держать наличку, – об этом чуть позже.

Долги свои и чужие. Если вы должны кому-то деньги, вам будет сложно их возвращать, так как в кризис поток наличности всегда снижается. Всегда мало денег. И если у людей мало, то соответственно мало денег и у вас. Вы же их имеете от других людей за товары, за услуги и т.д. Соответственно, если вы кому-то должны денег, то вам будет сложнее их кому-то отдавать. Ещё сложнее потому, что поток денег ещё уменьшится.

«Чужие долги» – это если вам кто-то должен деньги. Здесь такая же ситуация, если вы занимаете, особенно в кризис деньги, то имейте в виду, что у людей, в общем и целом в большинстве своих случаев, денег становится меньше, и соответственно, вопрос в том, как отдавать вам деньги.

Вы требуете отдавать долги, а денег у людей всё меньше. Если есть возможность, то возьмите у ваших людей сейчас ваши долги. Пока у людей есть деньги. Иначе ваши долги заморозят на год, два, три, пять лет. Неизвестно, а может быть, вообще не отдадут. У людей просто не будет денег, поэтому им будет сложно отдавать вам эти долги.

Отсрочки. С отсрочками такая же история. Здесь две ситуации, если вы можете взять отсрочку, то в принципе на

ваше усмотрение. Здесь можно брать эту отсрочку потому что дальше деньги как бы дешевле будут. Особенно, если вы будете заниматься торговлей, то цены будут дорожать. Если вы возьмете отсрочку в старых ценах, то в будущем эти старые цены можете выплачивать, но, если у вас кто-то что-то хочет взять в отсрочку лучше не давать.

Давать отсрочку в кризис – это Ошибка! Лучше сейчас сделать скидки за предоплаты или скидку по возврату долга, но лучше сейчас изъять эти деньги, перевести в те же 3 валюты или очень интересно вложить.

Увеличивать расходы. Это ошибка в кризис. Люди думают: ага, деньги обесцениваются. Лучше я сейчас всё потрачу.

«Что мне делать с этими 100 тысячами рублей... Я сейчас потрачу. Потом о них все равно толка нет». Поэтому здесь по поводу расходов – это важный момент – Снизить Расходы. Лучше запастись наличкой и не тратить деньги, чем их тратить сейчас.

Теперь смотрите по поводу расходов. Расходы именно потребительские. Расходы должны быть предпринимательские!!! Или просто вкладывайте в себя.

Два фактора, которые в кризис переживают: Деньги и Личность. Если у вас есть Деньги и вы Сильная Личность, то вы Выживите в кризис. Все просто. Вкладывайтесь в эти 2 момента.

Портить отношения. Да, в кризис вы находитесь в напряжённой ситуации и можете сделать какие-то ошибки в сфере отношений. Очень много возникает споров, конфликтов в кругу семьи. Как потратить деньги, покупать или не покупать доллары, покупать или не покупать эту вещь, вкладывать в банк или не вкладывать в банк. Начинается накал отношений: личных, с партнёрами, с друзьями, это ошибка – портить отношения.

В кризис отношения нужно укреплять. Быть вместе. Ситуация сложная, если вы будете отдельно. ВМЕСТЕ крепче и вы больше защищены. В кризис важен такой момент.

Верить в то, что это «временно». Очень многие люди верят в то, что АГА, это кризис, он сейчас пройдёт, доллар восстановится, всё равно рано или поздно кризис проходит. И дальше ведут себя, как ни в чем не бывало. Ну даже, если есть деньги. Часто люди думают: «ну а что, у меня хорошая должность, у меня хорошие деньги, у меня хороший бизнес. Я продаю гречку, на нее всегда хороший спрос».

Но здесь такой момент, что в кризис нужно принять правила игры, что Это Кризис! Нужно повесить большую табличку:

«К Р И З И С»

и вести себя, как будто кризис навсегда! Его принять: «ВСЁ, случилась жесь!» Принять КРИЗИС, и, соответственно, действовать именно так.

«Ждать». Выждать, ага, скоро доллар стабилизируется, тогда я посмотрю, что нужно делать. Ага, сейчас кризис только проходит, а доллар не падает. Дело в том, что кризис только начинается. Проходит ВСПЫШКА, а кризис будет дальше. И так, не нужно ждать, нужно принимать решение прямо сейчас. Чем быстрее вы примите решение, тем лучше. И тем быстрее вы войдёте в кризис.

Паниковать. Очень много решений принимают люди на эмоциях. Например, решение, когда «нужно бежать в обменный пункт и покупать/продавать доллары...». «Нужно идти и покупать машину, там народ скупает машины. «Аа...а рубли начинают таять и нужно деньги из банков вынимать...» и т.д. Вот эти моменты – это паника, это паникёрство. Нужно принимать во внимание это. Это решение нужно принимать с холодным разумом.

Паника вредна тем, что мы начинаем слушать людей, которые некомпетентны в кризисах. Начинаем слушать парапсихологов, предсказателей, начинаем слушать всяких колдунов и обычных бабушек на улице, которые щёлкают семечки. Это не надо делать. нужно смотреть здраво на эти вещи. Здраво, например, с экономистами, финансистами.

Почему я сотрудничаю с Максимом Петровым? Максим Петров - профессиональный экономист и финансист, на рынках работает 15 лет. Он знает, как работают рынки, как меняются факторы в том или ином поведении рынков. Он может сделать качественный прогноз, обоснованный экономическими выводами и, соответственно, вы слушаете выводы эксперта, основанные на экономических законах.

Расслабляться. Один из распространённых вариантов поведения: вот, мол, кризис, надо замереть, надо уехать в Таиланд, нужно устроить затяжной отпуск (те, которые могут). Есть такие люди с деньгами, уезжают в длительный отпуск в Америку, в Марокко или в Таиланд, а «когда кризис закончится - я вернусь обратно». Нельзя это делать! Почему? Потому, что расслабление, оно будет сносить (кризис – это ситуация тяжёлая), как ветер всё против течения. Вы возвращаетесь, а тут кризис и ваша позиция намного хуже становится.

Нужно наоборот мобилизоваться, подсобраться, собраться со знаниями, собрать свои силы и вести себя, знаете, как в критической ситуации. Форс-мажор происходит, к примеру, пожар. Если в пожар расслабишься, то сгоришь просто либо кто-то сгорит. А если ты напряжёшься, мобилизуешься и будешь принимать быстрые решения, то ты выживешь и в такой ситуации, как пожар.

Вот такие ошибки в кризис.

Теперь, собственно, варианты развития событий:

4 способа выйти из кризиса.

В кризисе у вас есть всего 4 доступных сценария.

- 1) Выжить
- 2) Пережить
- 3) Выиграть.

Как вы думаете, какой здесь 4-й пункт? Какой есть ещё вариант в кризис?

- 4) Разориться, обанкротиться или даже умереть!

Я вам дам одну статистику, и она вас может шокировать. За последние 5 лет 38 тысяч человек в этом мире покончили жизнь самоубийством из-за банковских кредитов. Это не кризисные 5 лет, друзья. И это только из-за банковских кредитов 38 тысяч человек! Это официальная статистика. То есть, каждый час 1 человек в мире погибает из-за банковских кредитов, а ведь есть ещё не банковские, а частные долги, и есть просто финансовые проблемы. Россия, кстати в этом списке на 5-6-м месте. Это вне кризиса, друзья! Представьте, что будет в кризис. Я хочу, чтобы вы обратили внимание на это.

Итак, Выиграть – это круто, но постарайтесь хотя бы Выжить и Пережить кризис! Если вы читаете эту книгу, то у вас больше шансов, гораздо больше шансов!

Здесь я хочу ещё раз напомнить вам про денежные формулы, ибо это поможет вам использовать информацию по поведению в кризис.

Вот эти четыре денежных формулы:

- 1) Формула Банкротства.** Зарабатывать деньги и тратить больше. Доходы минус расходы равно долги.

- 2) **Формула Бедности №1.** Заработать и потратить все что есть. Доходы минус расходы равно ноль. То есть доходы равны расходам.
- 3) **Формула Бедности №2.** Заработал, подкопил и спустил, потратил. Доходы минус расходы равно дельта. Потом Дельта минус расходы равно ноль.
- 4) **Формула Богатства.** Заработать, накопить, умножить. Доходы минус расходы равно дельта. Дельта умножается (вкладывается, оборачивается), и получается Капитал!

Подробнее про эти формулы я написал в первой части книги, и я рекомендую ещё раз их повторить.

Теперь рекомендации *конкретно по кризису*:

Как Выжить в кризис – это очень просто – это хотя бы Формула Бедности №1: Доходы минус расходы равно ноль. Если вы придерживаетесь этой формулы, то можете выжить в кризис. Итак, чтобы выжить в кризис, нужно, чтобы ваши Расходы не превышали Доходы. И не позволять себе сваливаться в Формулу Банкротства. Это ваша задача номер 1. И в кризис точно выживете – это мой прогноз.

Следующее: *как пережить кризис?*

Как Пережить кризис – это Формула Бедности №2 хотя бы, как минимум! По Формуле Бедности №1 вы будете выживать, но, если у вас будет хотя бы Формула Бедности №2 (Заработать-накопить - потратить), то хотя бы какая-то дельта будет оставаться. Какой-то запас наличности у вас будет, и вы переживёте кризис.

Если у вас сейчас есть запас наличности, то вы можете его сейчас по инерции пережить в зависимости от того, какой у вас запас налички и какая у вас структура доходов.

Как Выиграть в кризис - это, соответственно, Формула Богатства: заработать, накопить и умножить, т.е. Выиграть в кризис вы можете тогда, когда у вас есть запас наличности (хороший запас наличности – это от 1 млн. рублей хотя бы, как вариант). Меньшими деньгами вы скорее сможете только пережить кризис, потому, что сейчас вкладываться не стоит, а лучше иметь запас налички. И ещё неизвестно, как поведут себя активы. Они могут выиграть, могут выиграть через год, а могут выиграть и через 10 лет. С этим сложнее.

Итак, если вы хотите Выиграть в кризис, то у вас должна быть наличка больше миллиона. Дальше смотрите в те сферы, которые развиваются в кризис.

Резюмирую. **ВЫЖИТЬ** можно по Формуле Бедности №1, **ПЕРЕЖИТЬ** - по Формуле Бедности №2, **и ВЫИГРАТЬ** – только по Формуле Богатства.

Десять главных правил в кризис.

Соблюдайте их, и вам не страшен ни один кризис.

1) Принять кризис как данность, т.е. смириться с тем, что вы в кризисе и вести себя, будто кризис не временное, а постоянное явление (считать, что доллар всегда будет стоить 80-100 рублей) или доллар всегда будет расти. Например, принять как данность, что инфляция всегда будет расти, цены всегда будут расти.

2) Запасать наличность. В разных валютах. Выживут и переживут те, у кого больше наличности. Кэш должен быть в разных валютах. Наличные – это те деньги, к которым вы имеете быстрый доступ.

3) Не давать в долг, не брать займы (это для безопасности).

4) Вкладывать в себя и развитие (в рекламу, в маркетинг, в связи, в знакомства, в личность, в свои мозги). Ваши мозги никогда не устареют. Ваши мозги – это универсальная валюта.

5) Снизить потребительские траты. «Затянуть поясок». Если у вас очень сложная ситуация, то затянуть очень сильно. Если у вас ситуация неплохая, или «всё хорошо», то можно чуть-чуть.

6) Искать новые возможности и связи. Кризис – это время перемен. Ситуация будет меняться. Старые вещи работать не будут. Сейчас Россия - другая страна. Экономика другая. Финансы совершенно другие. И соответственно нужно искать новые возможности и связи.

7) Фокусироваться на результатах. Если вы сейчас сфокусированы на процессе, если вы сфокусированы на работе – переориентируйтесь на результат! Если ваша должность не привязана к результатам, если ваш бизнес не привязан к результатам, если ваша деятельность не привязана к результатам – срочно привязывайтесь к результатам!

Что значит «привязаться к результатам»? К примеру, если вы продавец, и ваша задача отвечать на вопросы, отвечать клиентам и просто разговаривать с ними, то вас, скорее всего, сократят. Если вы продавец и вы привязаны к продажам, к увеличению количества клиентов, к увеличению результата, то, соответственно – это значит нужно сфокусироваться на результатах. Если ваш отдел продаж не сфокусирован на продажах, то будет сложнее, но всё равно, необходимо как можно скорее привязать свой процесс к ценному результату на выходе.

8) Учиться новому. Что значит учиться новому? Очень важно, чтобы ваши мозги были гибкими – вы должны быстро соображать, быстро действовать, быстро принимать решения, т.е. иметь «живой ум». У кого «живой ум», те и выживут в кризисе.

9) Работать усиленно. ВДЖОБИВАТЬ, впахивать. Очень сильно, много пахать. Больше, чем раньше. В кризис нужно раз в три интенсивнее и больше работать.

10) Слушать практиков. Не слушать знакомых, не имеющих практики в финансах, советчиков, которые свои советы не обосновывают. Задайте «советчику» простой вопрос: «на чем основано твоё мнение?» «А с чего ты взял?»

Вот такие **10 главных правил.**

Это всё, что я хотел рассказать для того, чтобы в кризис начать действовать.

Часть 3:

**Личные Финансы
Бизнесмена в Кризис**

Эта часть книги – для бизнесменов и предпринимателей. В ней мы разберём особенности управления личными финансами в кризисное время для владельцев бизнеса.

Есть две опасности для бизнесменов в кризис.

Первая опасность – это остаться без денег. В кризис множество бизнесменов остаются без денег, возможно, кто-то из вас пережил кризисы 2008 года или 1998, ещё раньше. Возможно, кто-то из вас пережил их так, что остался без денег.

Вторая опасность – это остаться без бизнеса, т.к., как вы узнали из предыдущих глав книги - есть многие бизнесы, которые не переживают кризис.

Чтобы разобрать эту тему подробно – разложим вопрос на три составляющие и разберём их поочерёдно:

- 1) Личные финансы. Что это такое в принципе.
- 2) Личные финансы в кризис. Что происходит с деньгами, которые у вас в кармане, в кризисные времена.
- 3) Личные финансы бизнесмена

Структура личных финансов.

Что такое личные финансы? Если посмотреть на структуру личных финансов, их существует несколько типов. Главные из них – это доходная часть и расходная.

Вашу доходную часть финансов можно разложить на эти 6 категорий:

- 1) Работа (найм)
- 2) Фриланс (подработка)
- 3) Бизнес (прибыль)
- 4) Инвестиции (пассивный доход)
- 5) Тяжёлые запасы (владения)
- 6) Лёгкие запасы (кэш)

Первая категория – это зарплата по найму для тех, кто работает по найму.

Вторая категория доходов – это фриланс. Подработка, калымы и так далее.

Третья – это бизнес, прибыль. Мы сегодня говорим про личные финансы бизнесменов, скорее всего, это та самая категория, которая касается вас, раз вы читаете эти строки.

Четвёртая – это инвестиции, пассивный доход. Возможно, у кого-то есть недвижимость, которая сдаётся в аренду или ценные бумаги, размещённые на фондовом рынке, или элементарные частные займы и так далее. То есть какой-то пассивный доход создаёте.

Пятое – это то, что называется “тяжёлые запасы”. Что это такое? Это ваша квартира, например, где вы живёте, или две машины, которые стоят у вас в гараже. То есть те приобретения, которые можно обналить и превратить в деньги, но быстро их не обналить.

И шестая категория – это лёгкие запасы, это кэш. Это наличные деньги, сбережения, в которые вы можете при необходимости залезть и спастись.

Так вот, если мы говорим про кризис, самая главная вещь, которая будет вас спасать – это №4 и №6 из этого списка. То есть, инвестиции, на которые вы живёте, и лёгкие запасы, кэш, наличка.

С кэшем здесь очень интересная штука. Дело в том, что помимо имеющих доходов, денег, которые вы получаете, есть то, что называется расходы.

И вот здесь как раз возникает вопрос, касающийся личных финансов. Почему, например, бизнесу много уделяется времени, внимания, инвестициям тоже время, внимание, а вот непосредственно личным финансам времени не так много?

Так вот, вопрос в «зачем» и в уровне целей финансами, которыми вы владеете.

Три типа расходов.

Есть три типа, или, точнее – три уровня расходов. Каждый из них соответствует своему уровню целей. Цели - это причина расходов, повод для них.

Зачем деньги? Для того, чтобы их куда-то направлять.

Первый уровень целей – ваши текущие расходы.

На это, как правило, у вас хватает всегда денег, это уровень необходимости и уровень «надо». Вот то, сколько денег вам «надо», столько вы будете это иметь. Многие люди не могут перескочить через этот барьер, переступить в следующую категорию, что называется ближайшие цели.

Второй уровень – ваши ближайшие цели.

Это из уровня «хотелок». Я хочу машину, я хочу квартиру, я хочу путешествовать. Это уровень «хотелок», это уже другие деньги, они более серьёзные. И у некоторых людей действительно получается так, чтобы иметь денег столько, чтобы хватало не только на надо, но ещё и на «хотелки», на ближайшие цели.

Третий уровень – долгосрочные цели.

И уже у совсем немногих людей количества денег и расходов хватает на то, что называется долгосрочными целями. Долгосрочные цели – это из серии «задайте себе вопрос – чего я хочу через 5 лет, через 10 лет, через 20 лет, через 30 лет, через 50 лет с момента сейчас?» Задавали ли вы себе такой вопрос? Если задавали, то просчитывали ли то, что вы сейчас хотите? Сколько это стоит, когда это нужно будет купить, на какие

деньги вы это купите? Это очень сильно определяет ту возможность, будет это у вас или нет.



Чем отличаются люди на этой картинке? Как раз уровнями целей, которые они себе ставят. И, соответственно, расходов у них на это хватает. Какой уровень целей у людей в этом большом автобусе? Уровни целей – это текущее, необходимость. Вот у них и хватает на то, чтобы ездить в автобусе.

Какой уровень целей у этих людей, которые на Ламборджини здесь? Это более долгосрочное, они мыслят более масштабно, более далеко. Есть, конечно, исключения, но в целом так выглядит.

То, что разделяет эти 2 категории людей, или 3, как мы потом посмотрели, это формулы, по которым люди живут.

Формулы вы уже знаете, этих формул – 4:

- 1) Формула Банкротства
- 2) Формула Бедности №1
- 3) Формула Бедности №2
- 4) Формула Богатства

Личные финансы в кризис.

Что происходит в кризис с личными финансами? Вообще, что такое кризис, по факту, по определению?

Кризис – это очень простое явление, если можно так выразить в двух составляющих. **Кризис – это когда растут расходы, и когда снижаются доходы.** Кто такое уже заметил, что сейчас реально такое происходит? Так вот, снижение доходов и рост расходов вызывают **нехватку денег**. Вот в этих двух словах можно обозначить, что такое кризис. Мы смотрим на это с точки зрения финансовой стороны, личных финансов.

Защитой от кризиса является капитал. Кризис – явление временное, и он когда-нибудь закончится. Вопрос в том, как Вы этот период переживёте. Если у вас есть капитал, есть накопления, на которые вы живёте, вы защищены от кризиса.

Итак, защитой от кризиса является ваш капитал. А сумму капитала, которого достаточно для вашей финансовой защиты, можно разделить на два уровня.

Уровни финансовой защиты.

Есть два главных уровня финансовой защиты – *Финансовая Безопасность* и *Финансовая Свобода*:

Уровни финансовой защиты:

1) Финансовая безопасность

$$\text{ФБ: } \Sigma = 6 * \text{Расходы}$$

2) Финансовая независимость

$$\text{ФН: } \Sigma = 150 * \text{Расходы}$$

Что такое финансовая безопасность? Это 6 ваших расходов. Прямо сейчас возьмите ручку, напишите в листочке сумму шести ваших расходов. Сколько вы тратите ежемесячно в среднем, умножьте цифру на 6. Получите ваш финансовый запас на полгода вперёд. Можно и больше, чем 6, в зависимости от того, какой период вы хотите пережить.

Что такое 6 месяцев? 6 месяцев – это средний период, за который можно восстановиться. Например, кризис, не обязательно тот, который сейчас есть, экономический. Вполне может быть и личный финансовый кризис – например,

увольнение с работы. Если вас уволили с работы – какую работу вы будете искать, если у вас нет финансовой подушки безопасности? Любую, первую попавшуюся. А если у вас есть запас на 6 месяцев вперёд, какую работу вы будете искать? Поинтересней, уже с более интересными условиями, либо придумать свой бизнес или какой-то свой проект. То есть, по времени достаточно полгода, в принципе, если вы не баклуши бьёте, а действительно хотите чего-то, то у вас это получится.

Можно умножить на 12 – это будет на 12 месяцев запаса. Кризис 2015 например, обещает быть затяжным, поэтому здесь можно смело умножать на 18, как минимум.

Второй уровень – это финансовая независимость. Это 150 ваших расходов. Это когда вы начинаете жить на проценты. 150, здесь не 150 месяцев, а это та самая сумма, если вы 150 умножите на расходы, умножьте, кстати, запишите. Не просто формулу запишите, а умножьте и посчитайте, сколько это получается.

Если вы эту сумму, этот накопленный капитал, вкладываете в банк, или не в банк, неважно, инвестируете под 8% годовых (в принципе, это абсолютно реально), то в виде процента вы ежемесячно будете получать сумму, которая будет перекрывать ваши расходы.

Вот это пример того, как капитал вас спасает не просто временно, а уже на постоянной основе. 150 ваших расходов, посчитайте эту сумму, и пусть она у вас будет в целях.

Помните, ваша защита от кризиса – это капитал, это то количество денег, которое у вас есть. И чем больше у вас эта финансовая прослойка, тем лучше вы защищены.

Личные финансы бизнесмена.

На самом деле, если в двух словах, то финансы бизнесмена состоят из чего? Доходы бизнеса – вот и все финансы бизнесмена! Доходы бизнесмена – это прибыль с бизнеса. Соответственно, личные финансы бизнесмена – это что? Это финансы бизнеса.

Посмотрим, как работают бизнесы. Есть бизнесы 4-х типов. Как и в личных финансах, в бизнесе тоже есть эти же 4 формулы:

- 1) Формула Бизнеса-Банкрота
- 2) Формула Бедного Бизнеса №1
- 3) Формула Бедного Бизнеса №2
- 4) Формула Богатого Бизнеса

Рассмотрим их подробнее.

Формула Бизнеса-Банкрота

- 1) Заработать
- 2) Потратить больше

$$Д_б - Р_б = \text{Долги}_б = Р$$

Есть Бизнес-Банкрот. Что такое бизнес-банкрот? Это когда доходы бизнеса минус расходы бизнеса равно долги. И эти долги покрываются чем? Расходами самого бизнесмена.

Это когда бизнесмен кормит свой бизнес.

К сожалению, такая ситуация достаточно распространена, особенно на этапе создания бизнеса. Многие стартапы по незнанию, или просто «в надежде на чудо» - живут (как правило, недолго), не подозревая, что катятся в долговую яму.

Формула Бедного Бизнеса №1

- 1) Заработать
- 2) Потратить

$$Дб - Рб = 0б$$

Формула Бедного Бизнеса №1 – это когда бизнес зарабатывает какие-то деньги, но всё тратит. И получается доходы бизнеса минус расходы бизнеса равно ноль.

Предприниматель тоже не получает ничего...

Опять же, ситуация похожа на предыдущую, но уже немного «лучше». Долгов нет, а вот денег тоже нет. И это может продолжаться бесконечно долго.

Формула Бедного Бизнеса №2

- 1) Заработать
- 2) Накопить
- 3) Потратить

$$Дб - Рб = \Delta б - Р = 0б$$

Формула Бедного Бизнеса №2 – это когда бизнес зарабатывает денег, остаются какие-то деньги в бизнесе, и потом дельта бизнеса вычерпывается расходами бизнесмена. Это когда бизнесмен тратит с бизнеса на свои нужды, оставляя бизнес без дельты, опять с нулём.

Это часто распространённое явление, когда в бизнесе учредитель не знает, сколько в бизнесе денег. Если ему что-то нужно будет для личных нужд, например, путешествие, или покупка машины, он открывает сейф, берёт оттуда денег, и так живёт. Это тоже частая ошибка, приводящая к обеднению бизнеса.

Формула Богатого Бизнеса:

- 1) Заработать
- 2) Накопить
- 3) Умножить

$$Дб - Рб = \Delta б * N = Д \uparrow$$

И формула Богатого Бизнеса. Доходы бизнеса минус расходы бизнеса равно дельта бизнеса. И эта дельта бизнеса вкладывается в активы бизнеса таким образом, чтобы в бизнесе всегда были деньги.

Здесь есть интересная штука такая: в кризис множество бизнесов банкротятся, разоряются, заканчивают своё существование просто потому, что в бизнесе не хватает денег.

Представьте себе такую ситуацию. У бизнесмена доход основной из бизнеса. Бизнес перестал получать доход. В бизнесе денег нет, и у учредителя денег нет. Что будет делать бизнесмен? Он всё равно будет выжимать деньги из бизнеса. В итоге бизнес приведёт к чему? К формуле бизнес-банкротства.

Для того, чтобы ваш бизнес пережил кризис, в вашем бизнесе должны быть деньги. Я сейчас общаюсь с предпринимателями разного уровня, и очень частое заявление, что, вот, у меня сейчас бизнес денег не приносит, ну, ничего, я сейчас кормлюсь из своей подушки безопасности.

Это почему? Потому что бизнес до кризиса работал-работал, денег генерил-генерил, учредитель забирал-забирал все деньги с бизнеса, в итоге бизнес, когда перестал приносить деньги, не сможет снова приносить деньги учредителю.

Если вы владеете бизнесом, у вас должно быть 2 подушки безопасности, если у вас личные финансы бизнесмена – 2 подушки безопасности. Одна подушка безопасности – ваша личная, вторая – резервная, в бизнесе.

Что это значит? Если бизнес перестал приносить деньги, то деньги учредителю приносят из чего? Из подушки безопасности бизнеса. Если вы делаете такую вот, двухслойную подготовку бизнеса, у вас всегда будут деньги, ваш бизнес переживёт кризис, вы переживёте кризис. Бизнес останется при деньгах, живой, и вы останетесь при деньгах, живой. Вот такая приятность будет происходить, если вы будете правильно подходить к бизнесу и финансам бизнеса.

Вот ещё основное, на что стоит обратить внимание. Это доходы бизнеса минус расходы бизнеса, получается дельта бизнеса. Ваша задача основная – это формировать дельту бизнеса, увеличивать её.

Личные финансы бизнесмена в кризис.

Всё очень просто, если мы говорим про личные финансы бизнесмена в кризис, то видим две опасности: остаться без денег в кризис, то есть пережить кризис и остаться без денег; и второе – остаться без бизнеса.

Соответственно, это и есть те две задачи, которые нужно решить бизнесмену. Но на деле – три: Первая задача – остаться с деньгами. Вторая – остаться с бизнесом. И третья – чтобы бизнес был с деньгами. Просто если бизнес останется, но он будет без денег, вам будет тяжелее его заново разворачивать.

Это можно и нужно реализовать через внедрение себе двух формул:

- 1) Формулы Богатства
- 2) Формулы Богатого Бизнеса.

Задачи бизнеса в кризис.

Базовая вещь для бизнесмена – перевести свой бизнес на Формулу Богатого Бизнеса.

Первое – это повышать доходы. Что это значит? В бизнесе есть много направлений, много областей, много процессов. Задача в кризис – сокращать процессы, не являющиеся прибыльными, нацелиться на прибыль, сконцентрировать фокус-внимание на том, что приносит деньги.

Одна из самых ключевых областей в бизнесе – это продажи. В эту область необходимо упираться и её усиливать. В кризис выживут те, кто умеет хорошо продавать, потому что именно этот аспект упирается в доходы.

Второе – по поводу расходов бизнеса. Убрать максимально все направления, которые не связаны с доходами. Что это значит? Подтянуть пояс в кризис. У нас был мастер-класс «Антикризис» в декабре 2014го ещё, там давались рекомендации по поводу кризиса (www.2015.temchenko.ru). Многие из моих учеников уже приняли эти рекомендации.

Что они сделали? Например, сократили офис в два раза. Элементарная мера ещё до кризиса. Вроде бы, деньги идут, кризис ещё толком особо не наступил, а они заранее сократили офис в два раза. Ужались просто, квадратных метров на человека стало меньше. Буквально через полтора месяца бабахнуло то, что называется сокращением доходов.

Еще один момент по поводу расходов - если у вас расходы связаны с какими-то процедурами, то оптимально их завязать на результат, который приносит доходы. Срастить доходы с расходами, привязать их максимально. Например, посадить на процент.

И формировать дельту в бизнесе нужно обязательно. Не нужно быть согласным с тем, что кризис должен быть хотя бы в ноль. Выкиньте это из головы. Бизнес не должен быть в ноль по определению на любом этапе, на каком бы вы ни были.

Именно так вы переживете кризис, останетесь с бизнесом, с деньгами, ещё и с удовольствием.

Чего я вам искренне желаю!

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: ТРИ ПУТИ.

Первый путь - оставить все как есть. Как это бывает, после прочтения книга закрывается, и вы, несмотря на новые знания и подробные инструкции - ничего не меняете.

Второй путь - делать самому. Проблема в том, что это долго. У вас может получиться, потому что всю информацию вы уже знаете, но это просто долго. Пробовать, делать свои ошибки, исправлять, корректировать путь. Долго, и... дорого!

Третий путь - делать вместе. Делать вместе с другими, делать вместе со мной, делать вместе с кем-то. Делать совместно, и тем самым быстрее из этого выкарабкаться к новым результатам.

Вопрос - какой путь вы выбираете? Мне любой ваш ответ подойдёт, мне - все равно. Я хочу, чтобы вы для себя ответили - какой путь для вас лучше, для вас интереснее, для вас наиболее приемлем?

Для тех, кто выбрал третий путь – у меня есть информация ниже. Для тех, кто хочет делать вместе. Вместе со мной. Кому понравился мой подход, кто хочет пройти вместе со мной часть пути - приглашаю в «Клуб Миллионеров»!

«Клуб Миллионеров» - это курс по работе с финансами, который я провожу вживую и в онлайн, сайт курса – www.klub1000000.ru

«Клуб Миллионеров» - это трёхмесячный курс, на котором мы встречаемся каждую неделю на два часа, и таким образом общаемся на темы, связанные с деньгами. Мы эти темы постепенно встраиваем в вашу финансовую стратегию, и вы постепенно перестраиваете свои мозги, перестраиваетесь в

Формулу Богатства. Плюс, это ещё и окружение - люди в Курсе, которые вас тоже поддерживают в этом всем.

Зачем идти в «Клуб Миллионеров»? Чтобы в вашей жизни появились следующие плюсы:

Зарабатывать деньги легко и с удовольствием. Получать удовольствие от денег. Быстро восстанавливаться, улучшать финансы, выходить из кризиса, в том числе. Тратить так, чтоб на все хватало. Создавать пассивный доход без вложения и бизнес без стартового капитала. Экономить, ни в чем себе не отказывая. Составлять финансовые планы. Считать деньги.

Активация вашего Богатого Мозга - чтобы он видел деньги и делал деньги, чтобы не свалился в сторону бедности.

Окружение, которое продвигает вас вперёд. Это классно, когда вокруг люди, которые понимают и принимают, которые делятся вопросами, задачами, целями.

Лучшие методики работы с финансами. В этой книге я рассказывал только узкую часть про долги и кризис. На самом деле в личных финансах очень много разных аспектов, очень много разных направлений, и мы их с разных сторон смотрим для того, чтобы вас не только укрепить "снизу" чтобы из долгов вылезти, или кризис пережить, но и "сверху" вас насытит ресурсами.

А ещё «Клуб Миллионеров» - это гарантированное увеличение доходов и капитала. Гарантированно. Я серьёзно! Зайдите на сайт www.klub1000000.ru и узнайте подробности. А я буду рад видеть вас в числе участников «Клуба Миллионеров» и других моих обучающих программ.

А если вы чувствуете в себе силы проводить тренинг «Клуб Миллионеров» по Франшизе – добро пожаловать в нашу команду тренеров! Изучите подробности и оставьте заявку на сайте: www.franshiza.klub1000000.ru



Кстати, от меня для вас подарок – моя книга «5 шагов к финансовой свободе», она уже ждёт вас по ссылке:

www.5-shagov-book.ru

Другие мои тренинги и обучающие программы:

1. «Матрица-Перезагрузка» (www.vip-matrix.ru)

Это удивительный, очень мощный VIP-тренинг личностного роста, проходит в Таиланде 2 раза в год. Трансформация на 10 лет всего за 8 дней, да ещё и под пальмами!

2. «Сверхвозможности» (www.sv.temchenko.ru)

Тренинг силы воли, уверенности и развития внутреннего стержня. Всего за два дня вы получите настолько мощный заряд уверенности, что придёте восторг от своих способностей!

3. «Антикризис» (www.2015.temchenko.ru)

Мастер-класс, мозговой штурм с Максимом Петровым, содержащий массу конкретных прогнозов, рецептов и рекомендаций по бизнесу, финансам, инвестициям в Кризис 2015-2016 гг.

4. «Умные Инвестиции, ч.1 и ч.2» (www.smart-invests.ru)

Профессиональная конференция по инструментам инвестиций. Более 30 инструментов инвестирования, каждый из которых подробно раскрыт в отдельных докладах практикующих инвесторов.

Мой личный сайт: www.temchenko.ru – там вы найдёте мои профили в соцсетях. Добавляйтесь в друзья, подписывайтесь на новости, и будьте в курсе всяких полезностей!

До встречи в следующих книгах, вебинарах и тренингах!

Успехов и процветания!

Максим Темченко

Максим Темченко

Финансовый антикризис

Как преодолеть любой кризис
и покончить с долгами
навсегда

Подписано в печать 26.02.2015 г.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Тираж 200 экз.
Заказ № 55191.

Отпечатано в типографии «OneBook.ru»
ООО «Сам Полиграфист».
129090, г. Москва, Протопоповский пер., д. 6.
www.onebook.ru