

©ЛИЛИЯ ГОЛДЭН

КНИГА №1
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
БОГАТСТВА

ЗАКОН БОЛЬШИХ ДЕНЕГ

a→b→c=\$

КАК СОЗДАТЬ ИЗОБИЛИЕ
ИЗ ЗАРПЛАТЫ

Бизнес. Лучший мировой опыт

Лилия Голдэн

**Закон больших денег. Как
создать изобилие из зарплаты**

«ЭКСМО»

2020

УДК 336.7
ББК 65.261

Голдэн Л.

Закон больших денег. Как создать изобилие из зарплаты /
Л. Голдэн — «Эксмо», 2020 — (Бизнес. Лучший мировой опыт)

ISBN 978-5-04-108739-5

Кэш – это трэш, – заявил Рэй Далио на Всемирном экономическом форуме в Давосе. Богатейшие люди мира знают, в чем секрет благосостояния. «Закон больших денег» предлагает вам воспользоваться этим знанием и вырваться из крысиных бегов. Автор в увлекательной форме объясняет, в каких случаях кредит оправдан и стоит ли все свободные средства отправлять на его погашение, как рассчитать доходность актива по различным сценариям, что такое личностный капитал и зачем он вам нужен, как создавать капитал и в чем хранить деньги.

УДК 336.7
ББК 65.261

ISBN 978-5-04-108739-5

© Голдэн Л., 2020
© Эксмо, 2020

Содержание

От автора	6
Глава 1	8
Глава 2	11
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Лилия Голдэ

Закон больших денег. Как

создать изобилие из зарплаты

© Текст. Лилия Голдэн, 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2020

От автора

Дорогие читатели!

Благодарю вас за интерес, проявленный к моей книге. Как «финансисту по природе», мне всегда интересно разглядывать действительность сквозь призму экономических закономерностей.

Поскольку я являюсь обладательницей международной квалификации ACCA¹, вся моя профессиональная деятельность сопряжена именно с корпоративными финансами. Но эта книга адресована не финансистам, а тем, кто совсем не владеет бухгалтерской наукой. Иными словами, задача сводится к двоичному коду – сделать теорию жизненной. В этом, собственно, и цель книги – обогатить вас прикладным знанием, чтобы уже завтра у вас сложились определенные паттерны² поведения в отношениях с банками, кредитами, собственным доходом и деньгами в целом.

Разумеется, эта книга не является истиной в последней инстанции, а я не претендую на то, чтобы стать примером для подражания. Однако образование, многолетний опыт и зарубежная практика позволили мне установить определенный набор паттернов и их модификаций. И, надеюсь, если вы станете им следовать, это придаст вам устойчивости в долгосрочной перспективе. А раз так, значит, вопрос благосостояния – вопрос времени.

Идея написания книги созрела, когда я была беременна, и мне кажется, это символично. Должна отметить, что, хотя книга и включает художественный вымысел, который я привожу в ретроспективных вставках из жизни, написана она на основе реальных событий. Художественный вымысел преследует две основные цели: во-первых, чтобы подсветить природу каких-то явлений, а во-вторых, для защиты персональных данных: любые цифры в кредитной истории, уровень дохода и прочие детали имеют случайное отношение к действительности. А размер ипотечного кредита – это уж наше с банком личное дело. Просто доверьтесь мне – право, я знаю, о чем пишу. Исходите из того, что мои ошибки и успехи подтверждены жизнью. Этого достаточно, чтобы взять от книги самое главное, для чего она и задумывалась, – благосостояние и уверенность в завтрашнем дне.

Конечно, в книге о финансах не обойтись без терминов, они – часть моей лингвистики и мышления. Но вам не будет сложно: я стану раскрывать их значение по мере рассказа и постараюсь сделать это просто. Иными словами, из терминов мы с вами сконструируем каркас, вдохнем в него смысл – и вы поймете, в какой системе координат мы находимся.

Как и многие авторы, я бы хотела начать с благодарности всем учителям, встреченным мною в жизни. Я благодарна судьбе за финансовые трудности, с которыми сталкивалась. Ведь именно они помогли осознать многие экономические и бухгалтерские законы в действии. И в конце концов привели меня к финансовой осознанности и ответственности за свою жизнь. Я также благодарна родителям, которые не настаивали на определенной профессии, а доверили выбор мне самой. Бизнес, финансы и управление системами – моя страсть. И в этом – заслуга моих родителей. Спасибо вам! Я признательна потрясающей женщине – Ольге Новиковой, сыгравшей большую роль в моем понимании искусства управления финансами. Также я благодарна сестрам и брату, которые всегда в быстром наборе на моем телефоне и готовы поразмышлять вместе со мной вслух. И, конечно, я благодарна отцу своего ребенка, который всегда воспринимает мои порой безумные идеи как гениальные, но... требующие редактирования.

¹ ACCA – Association of Chartered Certified Accountants. Ассоциация присяжных бухгалтеров, Лондон. Издается на английском языке. Широко распространено почти во всем мире, кроме России и Франции. (Примеч. автора.)

² Паттерн (от англ. Pattern) – образец, шаблон, модель.

Итак, мы отправляемся в путешествие в мир финансового благополучия. Запаситесь пытливостью ума и калькулятором! Надеюсь, наше путешествие оставит приятное послевкусие.

*С уважением, Лилия Голден.
Март 2019*

Глава 1

Благосостояние и точка безубыточности

Как я и предупреждала, во время нашего путешествия в мир финансового благополучия вам встретится множество финансовых терминов – как некие опорные точки, из которых мы будем исходить. Их следует иметь в виду.

Итак, точка безубыточности и благосостояние – как их понимать?

Согласно экономической теории **точка безубыточности** показывает тот размер выручки, который необходим и достаточен для того, чтобы покрыть прямые расходы на закупку (себестоимость) и все сопутствующие постоянные расходы. Иными словами, при такой выручке компания ничего не зарабатывает, а, по сути, работает ради работы.

Ничего не напоминает? А давайте перенесем это определение на повседневную жизнь. Если для компании – выручка, то для частного лица это – доход. Себестоимость и иные постоянные расходы для каждого из нас: траты на еду и одежду, на транспорт (чтобы добраться до работы) и на связь (чтобы ответить на звонок клиента, который принесет доход), а также коммунальные и арендные платежи вашего гнездышка. Если после всех расходов у вас образовался «жирок» – это прибыль, или излишек денег, который остается в вашем распоряжении для инвестиций и капитализации. Позднее этот излишек денежных средств мы назовем **свободным денежным потоком**.

Если же не остается ничего, то вы – в точке безубыточности. То есть работаете ради работы. Никакого продвижения ваш ежемесячный доход с учетом постоянных трат не обуславливает.

А если не остается ничего и вы еще и должны, значит, находитесь в точке ниже точки безубыточности. Иначе говоря, не достигли минимальной планки для выживания.

Точка безубыточности постоянно повышается с уровнем вашего дохода. Если раньше вам хватало функциональной одежды, то на следующем этапе крайне необходим дорогой деловой костюм; если вчера довольствовались жильем эконом-класса, сегодня согласны на жилье не ниже бизнес-класса, с мягкими диванами в ресепшин-зоне.

Таким образом, абсолютного замера точки безубыточности не существует: кто-то на 50 тысяч рублей в месяц может позволить себе все необходимое, и даже отпуск, а кто-то и с месячным доходом в полмиллиона рублей не способен свести концы с концами. И тот и другой могут равно находиться в точке безубыточности.

Таким образом, мы пришли к пониманию, что точка безубыточности определяется не просто доходом, а (если подходить к этому фундаментально) – качеством жизни и желаниями. Более того, точка безубыточности в течение жизни у каждого человека меняется – планка подрастает по мере профессионального развития. Когда вы вхожи в деловое сообщество, уже неприлично иметь дешевые часы – на это обязательно обратят внимание бизнес-партнеры. Если перевести на язык корпоративных финансов, то деловой костюм и часы – это «себестоимость» вашей встречи. Но и уровень дохода потенциально предопределен высоким.

Поэтому сейчас, когда вы начали читать книгу, вам прежде всего необходимо определить свою точку безубыточности на текущий момент. Так что прервитесь, откройте блокнот – и составьте список обязательных трат. Это – ваша точка безубыточности на сегодня.

Перейдем к термину **благосостояние**. И вновь обратимся к миру корпоративных финансов. Как гласит экономическая теория, смысл существования любой коммерческой организации сводится в конечном счете к повышению благосостояния акционеров или собственников компаний. Благосостояние акционеров измеряется капиталом компании, а он, капитал,

накапливается через высокую ежегодную чистую прибыль. Таким образом, благосостояние тем выше, чем выше ежегодный чистый доход. Чистый доход можно реинвестировать (снова вложить) в компанию, а можно распределить в виде дивидендов.

Вы еще здесь?.. Итак, переводим на повседневный язык. Чем больше (и чем дольше) в вашем распоряжении остается неистраченных денег от зарплаты, тем увереннее и финансово устойчивее вы становитесь. Это очевидно и без бухгалтерского образования, не правда ли?

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕ ПРОСТО ДОХОДОМ, А (ЕСЛИ ПОДХОДИТЬ К ЭТОМУ ФУНДАМЕНТАЛЬНО) – КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ И ЖЕЛАНИЯМИ.

Почему так важны эти два критерия: чем больше и чем дольше? Генерация высокого свободного – причем постоянного – денежного потока закладывает фундамент благосостояния. Если «жирок» возник у вас всего в одном месяце из двенадцати, а остальные одиннадцать месяцев вы барахтаетесь на точке безубыточности, это еще не благосостояние, а просто разовая акция, говорящая о случайной экономии в случайном месяце. **Путь к благосостоянию – устойчивый тренд, требующий дисциплины и осознанности.**

Да, это сложно. Всегда сложно отказаться от привычек, особенно если ты женщина. Поэтому цель должна быть глобальной и подогревать желание подняться на новый уровень. Подчеркну: желание должно быть более сильным и энергоемким, нежели сиюминутный порыв купить розовую шубку здесь и сейчас.

Поэтому вот вам еще одно задание на сегодня – помечтайте! Мечтайте о новом уровне дохода, смелее! Ничего не бойтесь. Представьте, что к этому нет границ и препятствий. О вас заботятся, вас любят и щедро готовы предоставить то, о чем вы мечтаете. Доверьтесь себе! Вы точно знаете, что вам надо. Просторная квартира или, может быть, загородный дом с лужайкой? Какая будет машина? А руль – с подогревом? Или вы хотите, чтобы она вас уже ждала с включенным зажиганием, пока вы спускаетесь в лифте? Или лучше, когда личный водитель заботливо открывает вам дверцу автомобиля? Что из перечисленного для вас – благосостояние? Ничего? Но у каждого точно есть свое представление о нем!

Уровень благосостояния вы не нащупаете сразу – за пять минут и даже за день. Но процессы вы уже запустили, и в фоновом режиме мозг ищет ответ на этот вопрос. Думаю, на это уйдет неделя. Через неделю вы будете готовы закрепить «как должно быть». Не забудьте зафиксировать это в вашем блокноте. Здесь главное – не попасть в ловушку, неадекват – не наша история. Право, не стоит фиксировать красный «Феррари», если сейчас ваша точка безубыточности – 20 тысяч рублей. Тем не менее поставьте планку все-таки выше среднего уровня, до которого вы примерно знаете, как дотянуться.

Благосостояние – стиль жизни, а не какой-то отдельно взятый атрибут. Благосостояние – образ мыслей и состояние души. Благосостояние – это любить самого себя. Но любовь щедра, а значит, выходит за рамки вашей личности и способна настигнуть окружающих вас людей. Все это – о благосостоянии.

То есть благосостояние – нечто большее, нежели «Феррари»!

Небольшое отступление. Конечно, материальное благосостояние можно получить и альтернативными способами – выйти замуж за богатого мужчину (или жениться на состоятельной женщине) либо получить наследство. Я называю это хорошей кармой: никаких сверхусилий и работы над собой в плане генерации собственного капитала. Но подобные случаи мы не станем рассматривать. Такое встречается нечасто. И если вы та самая счастливица (счастливчик), считайте это бонусом. Скорее всего, в прошлой жизни вы сделали что-то хорошее. Знать бы что, я бы повторила в этой...

Но теперь снова серьезно. Следует иметь в виду, что существуют уровни благосостояния. Они зависят от размера капитала. Этот вопрос мы будем рассматривать в отдельной главе, а пока примите к сведению, что уровень благосостояния также постоянно меняется в течение жизни человека, по мере его профессионального роста и личностного развития. Не исключено, кстати, что зафиксированное, неадекватное на сегодня, желание вполне может оказаться легко достижимым завтра. Поэтому я и просила вас смело помечтать, но зафиксировать все-таки шаг ближайшего развития. Когда будете готовы, внесете поправку.

Капитализация – в книге вы довольно часто будете сталкиваться с этим понятием. Да и в своих интервью и моноблогах³ я часто его использую. Расхожее определение дает однозначное понимание. Капитализация – преобразование свободных денежных средств в добавочный капитал, в результате чего достигается увеличение собственных средств. Таким образом, термин «капитализировать» сродни словам инвестировать, накапливать, сколачивать капитал. Без этой процедуры не возникает финансового благосостояния. Поэтому с данным понятием следует подружиться. Пока запомните его. Механизм в действии мы обсудим позднее.

И еще одной нашей отправной точкой будет зарплата. Да-да! Ведь нет ничего проще иметь благосостояние, когда ты, скажем, живешь на миллионные дивиденды. А вот достичь финансового благополучия, если в распоряжении только зарплата – задача повышенной сложности. И ее решению следует учиться. **Научитесь управлять зарплатой – и не за горами дивиденды.** Поэтому под доходом в книге мы чаще всего будем понимать вашу ежемесячную заработную плату.

Маленькое замечание: если вы читаете эту книгу спустя лет сто после ее выхода, пожалуйста, во время чтения мысленно конвертируйте рублевый/валютный эквивалент в те деньги, которые в обращении в вашем веке. Ах, как интересно, какие будут деньги через сто лет? Какая это будет валюта? Электронная, энергетическая или какая-то другая ресурсная? Останутся ли разные валюты в разных странах, или будут консолидированы в одну мировую энергетическую валюту? Я вам завидую, мой читатель будущего: вы уже знаете ответ на этот вопрос, и мои догадки поэтому кажутся вам забавными...

Теперь самое время снабдить вас инструкциями о том, как читать книгу. Книга поделена на одиннадцать глав. Они последовательно составляют мою историю. Рекомендую читать именно последовательно. Иначе рискуете подойти к очередной главе с неподготовленной мыслью. В выделенных рамках я буду приводить практические задания. Их не обязательно делать немедленно. Я-то знаю, каково отвлекаться от чтения, если тебя что-то захватило. Просто возьмите их в работу, когда посчитаете нужным. Итак, моя задача, чтобы вы забрали ценность и имплементировали⁴ ее в свою жизнь. Если готовы, погнали!

³ «Дневники Финансового Директора» – мой блог на YouTube.

⁴ Имплементировать (от англ. implement) – внедрять.

Глава 2

Экономика потребления

Пожалуй, самым большим препятствием на пути изучения искусства жить является то, что я должен назвать «большим обманом». Он не ограничивается сферой просвещения человека, напротив, эта область – только одно из проявлений большого обмана, охватывающего все сферы нашего общества.

Такие феномены, как реклама просроченных продуктов, с явно завышенной ценой или полностью бесполезных, если не вредных для покупателя, замешенная на малом количестве правды и множестве лжи, и многие другие социальные феномены являются частью большого обмана – из них только самые радикальные преследуются по закону.

Если говорить о потребительских товарах, то их реальная ценность увеличивается на цену рекламы и за счет имени производителя. И как может быть иначе в системе, чей главный интерес заключается в максимизации прибыли, а не в достижении максимальной пользы для человека.

Эрих Фромм «Искусство быть»

К написанию этой главы я подходила с волнением, поскольку осознаю ответственность за то, что подвергаю сомнению те общепризнанные идеи, которые вызову на дуэль. Но как кто-то однажды сказал: **«Один чистый голос звучит громче толпы»**, и я рискну.

Вспомните детство. Чем вы занимались в выходные с родителями? Чаще всего это были незабываемые походы в музей, в театр, в любимые гости. Мы с братом в свободные дни бегали в Эрмитаж, благо, жили в историческом центре Петербурга. Поэтому я люблю утверждать, будто росла в королевской роскоши, не уточняя, правда, что любимая картина Клода Монэ висела не у меня в квартире, а на третьем этаже Эрмитажа, а божественная библиотека с ее изысканным убранством была вовсе не в моем загородном доме и великолепные платья французского пошива – музейные экспонаты. Такой вот самообман психики… Так мне было легче воспринимать действительность с дефицитом и талонами на сахар. Действительно, тогда в «новой» России только начинал зарождаться капитализм. И мы не были знакомы с изобилием на прилавках и сервисным подходом к покупателю, когда «клиент – всегда прав».

И вот капитализм в России завершает третье десятилетие, в то время как Америка функционирует в этой системе координат уже почти триста лет. Но мы быстро научились жить в эпоху потребления – пошли по ускоренной схеме. Чем знаменуются наши выходные теперь? На смену музеям и Летнему саду все чаще приходят прогулки между стеллажами супермаркетов. Мы лучше выберем IKEA, чтобы купить ароматические свечи для дома, чем пройдемся по залам Русского музея. Шопинг вместо встречи с культурой – неутешительный тренд. Но должна признаться: я тоже люблю шоп-туры и испытываю поистине творческое удовлетворение от прогулок по демонстрационным залам IKEA. Потому что маркетинговая пропаганда влияет на всех одинаково. Мы можем осознавать многие вещи, но при этом не менять привычки поведения. Чтобы поменять их, нужно чтобы поменялся весь мир, а именно – сами законы экономики. Вот так «элегантно» я сейчас переложила ответственность за свой шопоголизм на экономику…

Так к чему же сводятся законы экономики? Правильно – к росту! Рост ради роста, а не для удовлетворения потребностей социума стал привычным делом. Приведу тест Петера Джозефа из его нашумевшего в свое время фильма «Культура в упадке»:

Таблица 1.
Эпизод 2. «Введение в экономику»

Вопросы по экономике к вам:	Правильный ответ
Жили вы на планете с конечным количеством ресурсов и растущим населением, вы бы поддержали экономику, где рост и потребление – обязательные требования для работы системы?	Нет. Это признак анти-экономики
Будь вы производителем, постарались бы сделать свои товары максимально надежными и удобными с учетом конечности ресурсов и намерения максимизировать производительность труда?	Да. Но в нашем мире все наоборот. Товары производятся уже ущербными.
Вы бы одобрили среду жесткой конкуренции, где каждый только за себя?	Нет. Конкуренция – самый ограничивающий философский метод.

Я начну комментировать, с вашего позволения, со второго вопроса – поскольку наличие первого как раз вытекает из второго. Итак, наша экономика вот уже сто лет действительно функционирует в отрыве от законов природы. **Срок каждого товара, покинувшего производственную площадку, предопределен и намеренно занижен!**

Вот почему речь идет об ущербности еще в начале жизненного цикла любой продукции. Усилия множества гениальных инженеров и химиков направлены не в созидательное русло – разработать супердолговечный продукт, а в псевдосозидательное, направленное на искусственное занижение срока полезного использования. Желательно, чтобы такой срок совпадал со сроком окончания потребительского кредита, который взят для покупки этого товара, либо был короче.

Таким образом, тандем: товар плюс банковский кредит – рождает сиюминутное счастье от обладания товаром вашей мечты, с одной стороны, и долговую нагрузку, зачастую превышающую срок пользования товаром, с другой. Взгляните на рисунок.

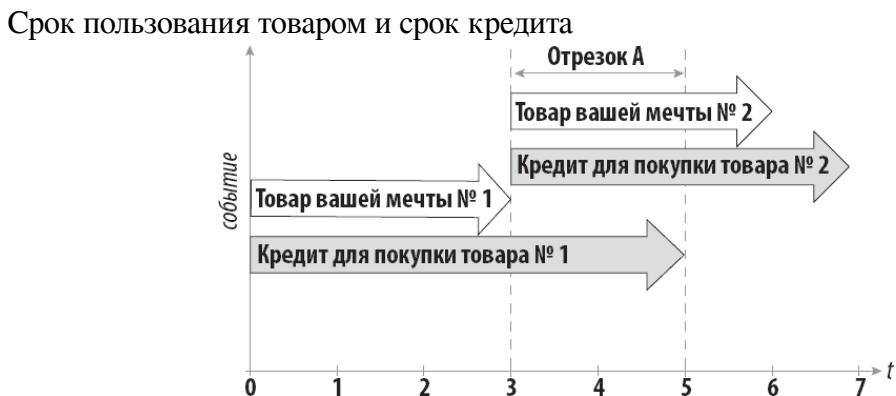


Диаграмма 1.

Представьте, что вы купили бытовую технику в кредит. Срок кредита – пять лет. Вы ожидали, что данная техника (на диаграмме 1 «товар вашей мечты № 1») прослужит пять, а то и дольше. Но согласно функциональным возможностям техники выходит из строя через три года. Первый кредит вы продолжаете платить, но уже возникла потребность в новом товаре.

Действуя по старой схеме, вы берете второй кредит для покупки новой бытовой техники. Формально задача выполнена – потребность удовлетворена, но в отрезке А между 3-м и 5-м годом у вас возникла двойная долговая нагрузка, природа которой – наличие функционирующей бытовой техники в вашем доме.

Эта небольшая зарисовка демонстрирует, как запланированное устаревание влияет на нашу жизнь: вследствие искусственно укороченного срока эксплуатации стимулируется рост потребления, а банки для этого предоставляют ресурсы в режиме 24×7. **Кто проигрывает?** **Ответ очевиден – потребитель.** Экономике хорошо, ибо стимулируется ее рост, банкам тоже неплохо, так как есть кому дать взаймы деньги и сколотить прибыль, складывающуюся из воздуха (об этом позже), а безработица стремится к нулю, поскольку требуются человеческие ресурсы, чтобы крутить это колесо нескончаемого производства.

Так мы подошли к понятию *Planned obsolescence*, или «запланированное устаревание», которое буквально означает изготовление продукции с явно заниженным сроком действия или эксплуатации. По новым законам экономики, возникшим почти сто лет назад, **долговечность признана экономически нецелесообразной**.

Именно тогда, в 1924 году, случился ключевой и поворотный момент: образовался первый картель⁵, объединивший предприятия одной отрасли – производства электроламп – в разных странах. В год образования картеля производители гордо заявляли о работе электроламп в течение 2500 часов. Уже через год картель спустил свои правила, согласно которым производителям требовалось снизить срок действия ламп до тысячи часов. Картель был заинтересован, чтобы лампы покупали регулярно, а долговечные лампы только портили их план. К 1940-м годам план картеля полностью реализовался: срок службы ламп составлял тысячу часов и никогда его не превышал.

Это не единственный прецедент в истории, когда производители отказывались от долговечности товаров в пользу их скоротечности. Подобная же история произошла с нейлоновыми чулками, изобретенными в 1937 году химиком компании DuPont Уоллесом Картерсом. Женщины не могли нарадоваться прочности чулок из чудо-волокна, считая их обязательным атрибутом своего гардероба. Далее в историческом очерке показания расходятся. Одни источники утверждают, что нейлоновые чулки сняли с производства, поскольку нейлон был признан стратегическим материалом и стал использоваться для военных целей. Другие говорят о волевом решении компании DuPont, опасавшейся падения продаж в перспективе, так как увеличенный в разы жизненный цикл товара снижал годовую выручку. Что именно послужило триггером для снятия с производства нейлоновых чулок, могут ответить только владельцы DuPont. Но я думаю, правда – где-то посередине.

В дальнейшем весь мир был уже ментально инфицирован идеей заработать здесь и сейчас побольше, спекулируя на нерациональном использовании человеческого потенциала.

Но запланированное устаревание – лишь один из факторов существования общества потребления. Вторым фактором является убеждение в том, что определенный товар просто необходим потенциальному покупателю. В небольшой исторической ретроспективе важно упомянуть, что с 50-х годов прошлого века американское общество осознано: воздействовать на потребителя требуется не методом принуждения, а методом побуждения. Побуждать человека приобретать товар ранее, чем он ему необходим, – вот золотая формула успешной коммерции, когда все возрастающий спрос провоцирует соответствующие темпы производства.

⁵ **Картель** – форма монополистического объединения в рамках одной отрасли, чьи предприятия сохраняют свою финансовую и производственную автономность. Цели создания картелей – от регулирования цен до тотального влияния на рынки. Преследуется антимонопольным законодательством.

Побуждение формируется очень просто – через развитие определенной культуры. Культуру формируют навязанные привычки бытия, проникающие в наше сознание через рекламу. Реклама служит инструментом зарождения побудительных импульсов.

В качестве примера такой культуры приведу наше внезапно появившееся пристрастие к утреннему «кофе с собой». Вы заметили, сколько кругом мини-кофеен с божественной выпечкой? В 90-х на вас бы странно посмотрели, если бы вы попытались открыть точку по продаже кофе в бумажных стаканчиках – у вас бы просто не покупали, ибо такая культура тогда еще не была сформирована. Но сегодня другое дело: мы все чаще видим клерков и студентов, перебегающих дорогу с кофе в руках. Эта культура формирует у нас привычки поведения. Я тоже слабо себе представляю утро без кофе навынос…

Реклама прекрасно вписалась в нашу капиталистическую действительность. Вы обратили внимание, когда в России появилась специальность «Реклама и связи с общественностью»? Точный год появления назвать не берусь, однако по моим наблюдениям эта профессия появилась и набрала обороты относительно недавно. Сегодня она есть даже в технических вузах. А что? Осциллографы⁶ тоже нужно уметь рекламировать. Надо повышать узнаваемость бренда, надо повышать долю рынка, надо быть ярче и привлекательнее других конкурентов – иначе твой товар просто не будут покупать: ты не убедил покупателя, что пылесос именно твоей компании ему нужен. А потому **тандем «реклама плюс запланированное устаревание» вводит частоту потребления в степень**.

Если хотите узнать мое мнение на сей счет, то у меня нет окончательного вердикта: насколько все эти явления, пронизывающие нашу современную экономику, неверны. Но то, что они нерациональны, это факт. На мой взгляд, было бы пагубным невежеством считать работу ради работы благом. Производить больше, чтобы потребить больше. Не использовать технологические разработки для модернизации производства из страха исчезновения ручного труда и повышения безработицы. А мы делаем именно так. Поскольку не видим следующего структурного скачка в развитии человечества либо сдерживаем его, пока не выкачаем из рынка весь возможный капитал.

И вот мы плавно подошли к первому вопросу, который для нас сформулировал Питер Джозеф – как долго выкачивать будем? Это мой вольный перевод, но для точности приведу вопрос еще раз, в первоначальном виде: «Живи вы на планете с конечным количеством ресурсов и растущим населением, вы бы поддержали экономику, где рост и потребление – обязательные требования для работы системы?»

Ответ уже стал очевидным, ведь так? Конечно, мы с вами не поддержали бы такое устройство экономики. Но поступаем как раз наоборот. **Законы экономики вступили в противоречие с законами природы**. Как следствие, вопросы экологии обострились. В России до сих пор не придуманы высокотехнологичные способы переработки мусора. Ведь нет ничего проще, чем сжечь. Или еще вариант – вывезти в страны третьего мира отходы электроники. Так, кстати, поступают многие известные компании, невзирая на все декларации о защите окружающей среды. Даже осознание того, что на законодательном уровне требуется закрепить норму: «вырубленные леса подлежат воспроизведству», тоже пришло не сразу. Скажут ли нам спасибо будущие поколения?

Однозначно, требуется смена парадигмы. Бережное отношение к природным ресурсам и их воспроизведение – по моему глубокому убеждению, обязанность человечества. Где-то на интуитивном уровне возникает ощущение, что в противном случае природа отомстит. По оценкам ученых, существует точка невозврата, переступив которую невозможно остановить

⁶ **Осциллограф** – устройство визуального отображения информации о форме и параметрах электрорадиосигналов. Используется при настройке и ремонте различных устройств: от телевизоров до зенитно-ракетных комплексов.

экологическую катастрофу. Очень надеюсь, что нам удастся выйти на новый уровень отношений с природой и выстроить созидательный концепт, когда *win-win*⁷ и природа, и человек.

**ПО НОВЫМ ЗАКОНАМ ЭКОНОМИКИ, ВОЗНИКШИМ ПОЧТИ
СТО ЛЕТ НАЗАД, ДОЛГОВЕЧНОСТЬ ПРИЗНАНА ЭКОНОМИЧЕСКИ
НЕЦЕЛЕСООБРАЗНОЙ.**

Но мы отвлеклись. А говорили мы об эпохе потребления, о ее последствиях и влиянии на наши желания и цели. Данный спектр вопросов я привела для того, чтобы вы осознанно подошли к вопросам трат, которые прямо влияют на ваше благосостояние. То есть следует иметь в виду, в какой системе координат мы находимся, чтобы отделить мнимые желания от истинных. **Лишь истинные желания приводят нас к заветной цели.**

Желания и цели. Они движут нас, обеспечивая наше развитие, как личностное, так и профессиональное. Я, к примеру, хочу жить в престижном районе Петербурга на Крестовском острове. Но, проанализировав первичный рынок недвижимости, осознала, насколько я еще в начале своего пути. Получается: «хочу» – не равно «могу». Но это – пока. Человек, уверенный в себе и знающий, чего хочет, понимает: реализация его желаний – лишь вопрос времени.

⁷ **Win-win** – стиль принятия решения, когда обе стороны остаются в выигрыше. Буквально перевод с английского «выиграл-выиграл».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочтите эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.