Создай свой бизнес - www.lambre-online.com

Роберт Т. Кийосаки Шэрон Л. Лектер

# Руководство Богатого Папы по инвестированию

*Вопросы социальной психологии, активной жизненной позиции человека, социологии финансов складываются в генеральную тему, к которой эти авторы обращались неоднократно — в книгах «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Богатый ребёнок, умный ребёнок», уже знакомых широкому кругу читателей.*

# ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ

Официально работа над книгой "Богатый папа, бедный папа" началась 8 апреля 1997 года. Мы напечатали тысячу экземпляров, думая, что этого количества книг нам хватит, по крайней мере, на год. А потом — более миллиона экземпляров, причем на формальную рекламу не пошло ни единого доллара. Такой успех книг "Богатый папа, бедный папа" и "Квадрант денежного потока" не перестает изумлять нас. Книги расходились в основном благодаря информации, передаваемой от одного человека к другому. Это лучший вид маркетинга.

"Руководство богатого папы по инвестированию" — это благодарность всем за то, что вы помогли сделать книги "Богатый папа, бедный папа" и "Квадрант денежного потока" столь успешными.

Мы хотим лично поблагодарить за вклад в написание этой книги наших друзей — старых и новых, появившихся в ходе этой успешной работы. Если вас нет в этом списке, но вы так или иначе помогли созданию нашей книги, пожалуйста, простите нас за недосмотр и знайте, что мы вам очень признательны.

Мы благодарим за техническую и моральную поддержку: Диану Кеннеди, бухгалтера; Рольфа Парту, бухгалтера; доктора Анну Невин, педагога-психолога; Ким Батлер, финансиста; Франка Крери, инвестиционного банкира; Руди Миллера, венчурного капиталиста; Майкла Лектера, адвоката по защите интеллектуальной собственности; Криса Джонсона, юриста по ценным бумагам; доктора Вана Тарпа, инвестиционного психолога; Крейга Копполу, специалиста по коммерческой недвижимости; доктора Дольфа Деруса, Билла и Синди Шопофф, специалистов по инвестиционной недвижимости; Кейта Каннингхама, специалиста по реструктурированию корпораций; Уэйн и Линн Морганов, специалистов по образованию в области недвижимости; Хайдена Холланда, специалиста по трастам; Лэрри Кларка, предпринимателя в области недвижимости; Марти Вебера, предпринимателя в социальной сфере; Тома Вайсборна, биржевого брокера; Майка Вольфа, предпринимателя; Джона Барли, инвестора в области недвижимости; доктора Пола Джонсона, профессора бизнеса университета Тандерберд; Американскую высшую школу международного менеджмента; Каролиту Оливерос, профессора университета штата Аризона и университета Тандерберд; Ларри Гутша, консультанта по инвестициям; Лиз Беркенкамп, консультанта по инвестициям; Джона Милтон Фогта, издателя; Декстера Йагера и "Internet Services family"; Джона Аддисона и Триша Адамса, специалистов по ипотечному кредитованию; Брюса Уитинга, бухгалтера (Австралия); доктора Майкла Таларико, инвестора в недвижимость (Австралия); Гарри Розенберга, бухгалтера (Австралия); доктора Эда Кокена, финансового консультанта (Австралия); Джона Халласа, бизнесмена (Австралия); Дана Осборна, консультанта по международным фондовым рынкам (Австралия); Нигела Брунела, специалиста по торговле ценными бумагами (Австралия); Давида Рейда, адвоката по ценным бумагам (Канада); Томаса Аллена, адвоката по ценным бумагам (Австралия); Кельвина Душински, консультанта (Канада); Алана Жака, Раймонда Аарона, Дана Салливана, специалистов по бизнесу (Канада); Брайана Камерона, специалиста по ценным бумагам (Канада); Дженни Тэй, инвестора в бизнес (Сингапур); Патрика Лима и Дениса Уи, специалистов по инвестициям в недвижимость (Сингапур); Ричарда и Веронику Тан, Беллума и Дорину Тан, С. К. Тео, специалистов по бизнесу (Сингапур); Назима Кана, адвоката (Сингапур); К. С. Си и Сью Ка Вей, специалистов по бизнесу (Малайзия); Кевина Стока, Сару Вулард, Джо Спози, Рона Барри, Лорала Лангемейера, Мери Пэйнтер и Ким Аррис.

С огромной признательностью и любовью мы вспоминаем Синтию Оти и выражаем ей нашу благодарность. Синтия была финансовым комментатором на радиостанции "KSFO" в

Сан-Франциско, Калифорния, биржевым брокером, коллегой-преподавателем и, что самое главное, другом. Нам ее очень не хватает.

Наш список не был бы полным без выражения глубокой благодарности членам нашей сплоченной команды в "CASHFLOW Technologies".

***С благодарностью,***
***Роберт и Ким Кийосаки,***
***Шэрон Лектер***

## Отеческий совет по инвестированию

Много лет назад я спросил своего богатого папу: *"Какой совет вы бы дали среднему инвестору?"*

И он ответил:

*"Не быть средним".*

## Правило денег 90/10

Многие из нас слышали о правиле 80/20. Другими словами, 80% нашего успеха создается 20% наших усилий. Это правило, впервые сформулированное итальянским экономистом Вильфредо Парето в 1897 году, также известно как принцип наименьших усилий.

Богатый папа признавал справедливость правила 80/20 во всех областях, кроме денег. В этом случае он верил только в правило 90/10. Богатый папа заметил, что 10% людей владеют 90% всех денег. Он отмечал, что в мире кино 10% актеров получают 90% всех денег. А 10% всех спортсменов делают 90% всех денег. То же касается и музыкантов. Правило 90/10 применимо и к миру инвестирования. Именно поэтому совет моего богатого папы был таким: "Не быть средним". Недавно напечатанная в "The Wall Street Journal" статья подтвердила его точку зрения. В ней говорится, что 90% всех акций корпораций в Америке принадлежат лишь 10% всего населения.

В этой книге объясняется, как некоторые из инвесторов, входящих в эти 10%, получили 90% всех богатств и как вы могли бы сделать то же самое.

# *ВВЕДЕНИЕ*

## Чему вы научитесь, прочитав эту книгу

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (КЦББ)[1] считает аккредитованным инвестором человека, у которого:

1) годовой доход составляет 200 тысяч долларов или более; либо

2) годовой доход на одну супружескую пару составляет 300 тысяч долларов или более; либо

3) стоимость имущества за вычетом обязательств составляет 1 миллион долларов или более.

КЦББ ввела эти требования, чтобы защитить среднего инвестора от самых худших и самых рискованных в мире инвестиций. Проблема, однако, в том, что эти требования к инвестору в то же время ограждают среднего инвестора и от ряда самых лучших в мире инвестиций. Это одна из причин, почему богатый папа посоветовал среднему инвестору "не быть средним".

## Начиная с нуля

Эта книга начинается с момента моего возвращения с вьетнамской войны в 1973 году. В моем распоряжении оставалось менее года до увольнения из рядов морской пехоты. Это означало, что скоро я останусь без работы, без денег, без имущества. Так что книга эта начинается с точки, знакомой многим из вас, — с точки, когда начинать приходится с нуля.

Ее написание явилось для меня настоящим испытанием. Я писал и переписывал ее четыре раза. Первый вариант начинался с уровня аккредитованного инвестора КЦББ — уровня, который начинается с минимального годового дохода в 200 тысяч долларов. После того как книга была завершена в первый раз, мой соавтор, Шэрон Лектер, напомнила мне о правиле 90/10. Она сказала: "Хотя эта книга о том, куда инвестируют богатые, суть такова, что 200 тысяч долларов в год зарабатывают менее 10% населения Америки. По правде говоря, мне кажется, что люди, достаточно зарабатывающие для того, чтобы войти в категорию аккредитованных инвесторов, составляют менее 3%". Поэтому сверхзадача при написании этой книги заключалась в том, чтобы написать об инвестициях, которые осуществляют богатые, инвестициях, которые начинаются с минимально требуемого уровня дохода в 200 тысяч долларов, и при этом учесть всех читателей, независимо от того, есть у них деньги для инвестирования или нет. Это была действительно чрезвычайно сложная задача, и именно поэтому потребовалось писать и переписывать данную книгу четыре раза.

Теперь она начинается с инвесторов самого низкого уровня и движется далее — к уровню самых искушенных инвесторов. Вместо того чтобы начинаться с уровня аккредитованного инвестора, книга начинается с того уровня, на котором я находился в 1973 году, потому что именно тогда у меня не было ничего, кроме мечты о том, что в один прекрасный день я разбогатею и стану инвестором, имеющим право осуществлять инвестиции для бога-

---

[1] The Securities and Exchange Commission (SEC). — *Здесь и долее прим, перев.*

тых. Инвестиции, о которых мало кто слышал, о которых пишут в финансовых газетах и которые продают инвестиционные брокеры по всей стране. Эта книга начинается с того момента, когда все, что у меня было, — это мечта и руководство моего богатого папы, как стать инвестором, который мог бы инвестировать как богатый человек.

Поэтому, независимо от того, мало у вас сегодня денег для инвестирования или много, независимо от того, мало вы знаете об инвестировании или много, эта книга должна быть для интересна. Суть очень сложного предмета излагается в ней настолько просто, насколько это вообще возможно. Она написана для каждого, кто хочет стать более информированным инвестором, независимо от того, каким количеством денег он располагает.

Если это ваша первая книга по инвестированию и вы опасаетесь, что она окажется слишком сложной, то могу вас уверить — она доступна вашему пониманию. Все, чего хотим мы с Шэрон, — это вызвать у вас желание научиться инвестировать; чтобы вы прочли эту книгу от начала до конца без предубеждения. Если некоторые места будут вам непонятны, тогда просто читайте слова, главное — продолжайте читать дальше. Даже если вам будет непонятно все, тем не менее, дойдя до заключительной главы этой книги, вы будете знать больше о предмете инвестирования, чем многие из тех людей, которые инвестируют на рынке в настоящее время. Прочитав всю книгу, вы будете знать об инвестировании намного больше, чем те люди, которые дают советы по инвестированию и которым за это платят. Книга начинается с простого и постепенно переходит к сложному, не обрастая излишними деталями. В некотором смысле эта книга достаточно простая, хотя и включает некоторые очень сложные инвестиционные стратегии. "Руководство по инвестированию" — это история о том, как богатый человек ведет за собой молодого неопытного новичка, стараясь с помощью рисунков и диаграмм объяснить ему подчас весьма сложный предмет инвестирования.

## Правило денег 90/10

Мой богатый папа высоко ценил открытое итальянским экономистом Вильфредо Парето правило 80/20, известное также как принцип наименьших усилий. Хотя, когда речь шла о деньгах, богатый папа признавал только правило 90/10, означающее, что 10% людей делают 90% всех денег.

В номере журнала "The Wall Street Journal" от 13 сентября 1999 года была опубликована статья, поддерживающая эту точку зрения. Вот один из разделов этой статьи:

"Вопреки всем разговорам об инвестиционных фондах для масс, о парикмахерах и чистильщиках обуви, дающих «ценные указания» по инвестированию, фондовый рынок остается привилегией сравнительно немногочисленной элиты. По данным экономиста из Нью-Йоркского университета Эдварда Вольфа, в 1997 году лишь 43,3% всех семей владели какими-либо акциями — это самые последние из имеющихся данных. Среди этих пакетов многие были относительно небольшими. Держателями почти 90% всех акций являлись 10% самых богатых семей. Суть: в 1997 году эти 10% владели 73% чистого дохода страны, что больше по сравнению с 1983 годом, когда тем же 10% принадлежат только 68%".

Другими словами, хотя сегодня все больше людей занимаются инвестированием, богатые по-прежнему становятся еще богаче. Когда дело касается акций, соблюдается закон 90/10.

Лично меня волнует то обстоятельство, что все больше и больше семей рассчитывают на то, что инвестиции будут поддерживать их в будущем. Проблема в том, что в то время, когда все больше людей инвестируют, очень немногие из них являются хорошо образованными инвесторами. А если рынок обрушится, что станет со всеми этими новичками-инвесторами? Федеральное правительство Соединенных Штатов защищает наши сбережения

от катастрофических потерь, но оно не защищает наши инвестиции. Вот почему, когда я спросил моего богатого папу: "Какой совет вы бы дали среднему инвестору?" — он ответил: "Не быть средним".

## Как не быть средним

Я понял важность инвестирования, когда мне было всего 12 лет. До тех пор понятие инвестирования не особенно меня занимало. В голове у меня были бейсбол и футбол, а не инвестирование. Я слышал это слово, но не обращал на него особого внимания, пока не увидел, на что оно способно. Помнится, я как-то шел по маленькому пляжу с человеком, которого называю своим богатым папой, и его сыном Майком, моим лучшим другом. Богатый папа показывал нам недвижимость, которую только что купил. Хотя мне было всего 12 лет, я понял, что мой богатый папа только что купил один из самых ценных объектов собственности в нашем городке. Даже будучи 12-летним мальчиком, я понимал, что выходящий к океану участок с песчаным пляжем ценился выше, чем участок без пляжа. Моей первой мыслью было: "Как папа Майка может позволить себе купить такой дорогой участок?" Волны омывали ступни моих босых ног, а я стоял и смотрел на человека, ровесника моего настоящего отца, который сделал одно из самых больших финансовых вложений в своей жизни. Я с благоговением смотрел на него, размышляя о том, как он смог позволить себе приобрести такой участок земли. Я знал, что мой отец получал значительно больше денег, потому что был высокооплачиваемым правительственным чиновником с более высокой зарплатой. Но я знал также, что он никогда не смог бы позволить себе купить землю прямо на берегу океана. Так как же папа Майка смог сделать это? Тогда я еще не понимал, что моя карьера профессионального инвестора началась именно в тот самый момент, когда я осознал могущественную силу, заключенную в слове "инвестирование".

Теперь, когда со дня нашей прогулки по пляжу с моим богатым папой и его сыном Майком прошло 40 лет, на моих занятиях по инвестированию люди задают многие из тех самых вопросов, которые я задавал в тот день:

1. "Как я могу инвестировать, если у меня нет денег?"

2. "У меня есть 10 тысяч долларов для инвестирования. Куда бы вы посоветовали мне инвестировать?"

3. "Куда вы рекомендуете инвестировать — в недвижимость, инвестиционные фонды или акции?"

4. "Могу ли я купить недвижимость или акции, не имея денег?"

5. "Правда ли, что нужны деньги, чтобы делать деньги?"

6. "Является ли инвестирование рискованным предприятием?"

7. "Как вы можете получать такие высокие доходы с таким незначительным риском?"

8. "Могу ли я инвестировать вместе с вами?"

Сегодня все больше людей начинают осознавать мощную силу, скрытую в слове "инвестирование". Многие хотят узнать, как заставить эту силу работать на себя. Я надеюсь, что прочитав данную книгу, вы получите ответы на многие из этих вопросов, а если нет, то она побудит вас искать ответы, которые будут работать именно на вас. Более 40 лет назад самым важным, что сделал для меня мой богатый папа, было то, что он зажег во мне искру любопытства в отношении инвестирования. Интерес пробудился во мне, когда я осознал, что папа моего лучшего друга, человек, который получал меньше моего настоящего папы (во всяком случае, если сравнивать их зарплаты), мог позволить себе инвестиции, которые могли позволить себе только богачи. Я понял, что мой богатый папа имел какую-то власть, которой не было у моего настоящего отца, и тоже захотел обладать ею.

Многие люди боятся этой власти, стараясь держаться от нее подальше, а многие даже становятся ее жертвами. Вместо того, чтобы бежать от этой власти или осуждать ее, говоря что-нибудь вроде — "богатые эксплуатируют бедных", "инвестирование — вещь рискованная" или "я и не стремлюсь быть богатым", я стал проявлять любопытство. Именно оно и мое желание получить эту власть, известную также как знание и умение, побуждали меня задавать вопросы и искать ответы на них — путь, по которому я и следую всю свою жизнь.

## Инвестируя, как богач

Быть может, эта книга и не даст вам всех конкретных ответов, которых вы, возможно, ждете. Главное мое намерение — дать вам представление о том, как многие из богатейших людей, достигших всего самостоятельно, делали деньги и продолжали приумножать их, сколачивая огромные состояния. Когда в возрасте 12 лет я стоял на пляже и смотрел на только что приобретенный богатым папой участок земли, мой разум открылся навстречу целому миру возможностей, которых не было у меня в отчем доме. Я понял, что не деньги сделали моего богатого папу инвестором. Я понял, что мой богатый папа обладал складом мышления, противоречащим, а подчас и прямо противоположным складу мышления моего настоящего отца. Я вдруг увидел, что должен понять склад мышления богатого папы, если хочу иметь такую же финансовую мощь, как и он. Я знал, что если буду думать, как он, то всегда буду богатым. Но если этого не произойдет, то я никогда не стану по-настоящему богатым, независимо от того, сколько у меня будет денег. Богатый папа только что инвестировал в один из самых дорогих участков земли в нашем городе, и это при том, что у него не было денег. Я понял, что богатство — это образ мыслей, а не размер банковского счета. Именно этот склад мышления богатых инвесторов мы с Шэрон хотим довести до вашего сведения, и именно поэтому мы перерабатывали эту книгу четыре раза.

## Ответ богатого папы

Стоя тогда, 40 лет назад, на пляже, я наконец набрался мужества и спросил богатого папу: "Как вы смогли купить эти 10 акров самой дорогой земли у океана? Ведь мой папа не может". Тогда богатый папа положил руку мне на плечо и произнес в ответ то, чего я никогда не забуду. Мы повернулись и пошли вдоль берега по самой кромке воды, причем его рука лежала на моем плече, и он начал по-дружески разъяснять мне основы своих представлений о деньгах и инвестировании. Начал он так: "Я тоже не могу позволить себе эту землю, зато мой бизнес может". В тот день мы ходили по пляжу целый час — богатый папа посредине, его сын по одну сторону от него, а я — по другую. Так начались мои уроки по инвестированию.

Несколько лет назад я проводил трехдневный курс по инвестированию в Сиднее, в Австралии. Первые полтора дня я занимался обсуждением всех вопросов, касающихся создания бизнеса. В конце концов один из слушателей с раздражением поднял руку и сказал:

— Я пришел учиться инвестированию. Почему вы тратите столько времени на бизнес?

Я ответил:

— На то есть две причины. Причина номер один: то, во что в конечном счете мы инвестируем, — это бизнес. Инвестируя в акции, вы инвестируете в бизнес. Если вы покупаете объект недвижимости, такой как многоквартирный дом, то этот дом — тоже бизнес. Если вы покупаете облигацию, вы тоже инвестируете в бизнес. Чтобы быть хорошим инвестором, вы, в первую очередь, должны хорошо разбираться в бизнесе. Причина номер два: лучший способ инвестировать — это когда ваш бизнес покупает ваши инвестиции за вас. Худший способ инвестировать — это инвестировать как частное лицо. Средний инвестор знает о бизнесе

очень мало и часто инвестирует как частное лицо. Вот почему я уделяю так много времени бизнесу в моих курсах по инвестированию.

В данной книге я также рассказываю о том, как создать бизнес и производить его анализ. Я также уделю время вопросу инвестирования через бизнес, потому что именно так учил меня богатый папа. Как он сказал мне 40 лет назад, "я тоже не могу позволить себе эту землю. Но мой бизнес может". Другими словами, правило моего богатого папы гласило: "Мой бизнес покупает мои инвестиции. Большинство людей не являются богатыми, потому что они инвестируют как Частные лица, а не как владельцы бизнеса". В этой книге вы увидите, почему большинство из 10%, владеющих 90% акций, являются владельцами бизнесов и инвестируют через свои бизнесы и как вам делать то же самое.

Далее по ходу занятий упомянутый слушатель понял, почему я уделил столько времени бизнесу. По мере продвижения вперед он и все остальные начали понимать, что самые богатые инвесторы мира не покупают инвестиции. Большинство из "инвесторов 90\10" создают свои собственные инвестиции. Сегодня есть миллиардеры, которым еще нет и тридцати лет, не потому, что они купили инвестиции. Они создали инвестиции, называемые бизнесом, который хотят купить миллионы людей.

Почти каждый день я слышу, как люди говорят: "У меня есть идея нового продукта, который принесет миллионы". К несчастью, большинство из этих созидательных идей никогда не превратятся в состояние. Из этой книги вы узнаете о том, как 10% людей превращают свои идеи в многомиллионный и даже многомиллиардный бизнес, в который инвестируют другие инвесторы. Вот почему богатый папа потратил столько времени, чтобы научить меня строить различного рода бизнес, а также анализировать все виды бизнеса, в которые можно инвестировать. Так что если у вас есть идея, которая, по вашему мнению, может сделать вас богатым (или даже помочь вам вступить в клуб 90/10), тогда вторая часть книги как раз для вас.

## "Купи, придержи и молись"

Многие годы богатый папа подчеркивал, что разные люди понимают под инвестированием разные вещи. Сегодня я часто слышу, как люди говорят что-то вроде:

1. "Я только что купил 500 акций компании XYZ по цене *5* долларов за акцию. Цена поднялась до 15 долларов, и я продал их. 5 тысяч долларов *я* сделал менее чем за неделю!"

2. "Мой муж и я покупаем старые дома. Мы ремонтируем их и продаем, имея от этого прибыль".

3. "Я торгую товарными фьючерсами[2].

4. "У меня больше миллиона долларов на пенсионном счете".

5. "Надежный, как деньги в банке".

6. "У меня диверсифицированный портфель инвестиций"[3].

7. "Я инвестирую на длительный срок".

Как говорил богатый папа, разные люди понимают под инвестированием разные вещи. Приведенные выше фразы отражают различные типы процедур, применяемых при инвестировании. Но мой богатый папа инвестировал не так. Вместо этого он говорил: "Большинство людей — не инвесторы, а спекулянты или игроки. Они имеют менталитет «купи, придержи и

---

[2] Товары, продаваемые/покупаемые по ценам на момент заключения сделки с последующей их сдачей и оплатой через определенный срок по ценам, зафиксированным в сделке.

[3] Такой, при котором инвестиции распределены по разным отраслям для уменьшения риска.

молись, чтобы цена пошла вверх». Большинство инвесторов живут в надежде на то, что рынок будет держаться, и в страхе, что рынок обрушится. Истинный инвестор делает деньги независимо от того, движется рынок вверх или обваливается. Он делает деньги независимо от того, выигрывает он или проигрывает, действуя как в долгосрочном, так и в краткосрочном режиме. Средний же инвестор не знает, как это делать, и именно поэтому большинство инвесторов являются средними, составляющими те 90%, которые делают лишь 10% всех денег.

## Больше, чем просто купить, придержать и молиться

Инвестирование значило для богатого папы нечто большее, чем купить, придержать и молиться. Эта книга раскрывает следующие темы:

1. 10 рычагов управления инвестора. Многие говорят, что инвестировать рискованно. Богатый папа говорил: "Инвестировать не рискованно. Рискованно не уметь управлять". В книге изложены 10 рычагов управления инвестора, предложенные богатым папой, используя которые можно снизить риск и увеличить прибыли.

2. План моего богатого папы состоял из 5 фаз, который вывел меня из состояния безденежья и привел к такому состоянию, когда я инвестирую, используя большое количество денег. Первая фаза этого плана подготовила мой разум к тому, чтобы стать богатым инвестором. Это простая, но очень важная фаза для любого, кто хочет инвестировать с уверенностью.

3. Разные налоговые законы для разных инвесторов. Во второй книге ("Квадрант денежного потока") я описываю четыре различных типа людей, встречающихся в мире бизнеса. Это следующие типы:

где Р — работающий по найму, С — сам себя обеспечивает работой (свободная профессия), Б — бизнесмен (владелец бизнеса), И — инвестор.

Причина, по которой богатый папа призывал меня инвестировать из квадранта Б, заключается в том, что налоговые законы для инвестирования из квадранта Б более благоприятны. Богатый папа постоянно говорил: "Налоговые законы несправедливы. Они написаны богатыми для богатых. Если хочешь быть богатым, ты должен использовать те же налоговые законы, которые используют богатые". Одной из причин, по которым 10% людей контролируют большую часть богатств, является то, что только эти 10% знают, какие налоговые законы использовать.

В 1943 году федеральное правительство перекрыло большинство налоговых лазеек для всех работающих по найму. В 1986 году оно прикрыло налоговые лазейки, которыми пользуется квадрант Б и частные лица из квадранта С (такие как врачи, юристы, бухгалтеры, инженеры и архитекторы).

Другими словами, еще одна причина, почему 10% инвесторов делают 90% денег, состоит в том, что лишь они знают, как инвестировать из четырех различных квадрантов, получая различные налоговые преимущества. Средний инвестор часто инвестирует только из одного квадранта.

4. Почему и как истинный инвестор делает деньги вне зависимости от того, движется рынок вверх или обрушивается вниз.

5. Различие между фундаментальными и техническими инвесторами.

6. В книге "Квадрант денежного потока" я рассматривал шесть уровней инвесторов. Эта книга начинается с двух последних уровней инвесторов, разбивая их, в свою очередь, на следующие типы инвесторов:

- аккредитованный инвестор;
- квалифицированный инвестор;
- искушенный инвестор;
- инвестор изнутри;
- высший инвестор.

Прочитав книгу до конца, вы будете знать, какое образование и какие практические навыки характерны для каждого типа инвесторов и чем эти типы отличаются.

7. Многие люди говорят: "Вот сделаю много денег — и конец моим финансовым проблемам". Чего они не понимают, так это того, что иметь слишком много денег — такая же большая проблема, как иметь их в недостаточном количестве. Из этой книги вы узнаете разницу между двумя разновидностями финансовых проблем. Одна проблема — это нехватка денег. Другая проблема — это избыток денег. Мало кто осознает, какой серьезной может быть последняя проблема. Одна из причин, почему так много людей разоряются после того, как сделают много денег, заключается в том, что они не знают, как справиться с проблемой избытка денег.

Из этой книги вы узнаете, как, начав с проблемы недостатка денег, сделать много денег, а затем решить проблему избытка денег. Другими словами, эта книга научит вас не только тому, как сделать много денег, но и тому, как их удержать. Как сказал мой богатый папа, "что проку в том, что люди делают много денег, если потом их теряют?"

Один мой друг, биржевой брокер, однажды сказал мне: "Средний инвестор не делает деньги на рынке. При этом он не обязательно теряет деньги — он просто их не делает. Я видел множество инвесторов, которые, скажем, в этом году делают деньги, а в следующем все их отдают обратно".

8. Как сделать намного больше, чем эти 200 тысяч долларов — минимальный уровень дохода, необходимый для того, чтобы начать инвестировать в то, во что инвестируют богатые. Богатый папа говорил мне: "Деньги — это лишь точка зрения. Как ты можешь стать богатым, если считаешь, что 200 тысяч долларов — это большие деньги? Если ты хочешь быть богатым инвестором, то должен понять, что это минимальная сумма для регистрации в качестве аккредитованного инвестора, лишь капля в море". Именно поэтому столь важна "первая фаза" этой книги.

9. "Первая фаза" этой книги морально подготавливает вас к тому, чтобы стать богатым инвестором, и в конце каждой главы содержит небольшие интеллектуальные тесты.

Несмотря на то что эти тесты простые, они предназначены для того, чтобы заставить вас думать, а возможно, и обсудить ваши ответы с близкими вам людьми. Именно подобные душещипательные вопросы, которые задавал мне богатый папа, помогли мне найти ответы,

которые я искал. Другими словами, многие из ответов, касающихся инвестирования, которые я искал, на самом деле были изначально скрыты во мне самом.

## Что делает инвестора 90/10 особенным?

Одним из важнейших аспектов данной книги является психологическая разница между средним инвестором и инвестором 90/10. Богатый папа часто повторял: "Хочешь быть богатым — выясни, что делают другие, и сделай прямо противоположное". По мере того как вы будете читать эту книгу, вы увидите, что большинство различий между 10% инвесторов, делающих 90% всех денег, и 90%, которые делают только 10% денег, не в том, во что они инвестируют, а в различии их мышления. Например:

1. Большинство инвесторов говорят: "Не рискуй". Богатый инвестор рискует.

2. Большинство инвесторов говорят: "Диверсифицируй"[4]. Богатый инвестор сосредотачивается на чем-то одном.

3. Средний инвестор старается свести долг до минимума. Богатый инвестор увеличивает долг в свою пользу.

4. Средний инвестор старается уменьшить расходы. Богатый инвестор знает, как увеличивать расходы в целях собственного обогащения.

5. Средний инвестор имеет работу. Богатый инвестор создает рабочие места.

6. Средний инвестор трудится в поте лица. Богатый инвестор работает все меньше и меньше, получая все больше и больше.

## Обратная сторона медали

Итак, важный аспект при чтении этой книги — отмечать для себя, когда ваши мысли на 180° расходятся с направляющими мыслями моего богатого папы. Он говорил: "Одна из причин, почему так мало людей становятся богатыми, в том, что они заклиниваются на одном образе мышления. Им кажется, что существует только один способ думать о чем-то или делать что-то. В то время как средний инвестор думает: «Действуй с оглядкой, не рискуй», богатый должен также думать о том, как повысить свое мастерство, чтобы можно было брать на себя больше риска". Богатый папа называл такой стиль мышления "думать об обеих сторонах медали". Он развивал свою мысль так: "Богатый инвестор должен обладать более гибким мышлением, чем средний. К примеру, при том, что оба инвестора — средний и богатый — должны думать о безопасности, богатый инвестор должен также думать о том, как позволить себе идти на больший риск. В то время как средний инвестор думает о том, как уменьшить долг, богатый думает о том, как его увеличить. В то время как средний инвестор живет в страхе от возможного обвала рынка, богатый ждет обвала рынка с надеждой. Хотя это и звучит как противоречие по отношению к среднему инвестору, именно это противоречие делает богатого инвестора богатым".

Читая книгу, не забывайте о противоречиях в образе мышления между средними и богатыми инвесторами. Как говорил богатый папа, "богатый инвестор никогда не забывает о том, что у каждой медали есть две стороны. Средний инвестор видит только одну сторону. И именно та сторона, которой не видит средний инвестор, делает среднего инвестора средним, а богатого — богатым". Вторая часть этой книги как раз об обратной стороне медали.

---

[4] Вкладывай в разные предприятия.

Создай свой бизнес - www.lambre-online.com

**Хочешь пойти дальше, чем средний инвестор?**

Эта книга — нечто большее, чем просто книга об инвестировании с последующими советами и магическими формулами. Одна из главных целей ее написания — дать вам возможность выработать другую точку зрения на инвестирование. Она начинается с того, как я возвращаюсь с вьетнамской войны в 1973 году и готовлю себя к тому, чтобы начать инвестировать как богатый инвестор. В 1973 году богатый папа начал учить меня, как приобрести такую же финансовую силу, какой обладал он, — силу, о существовании которой я впервые узнал в 12 лет. 40 лет назад, стоя на песчаном пляже и глядя на недавно сделанную инвестицию моего богатого папы, я понял, что, говоря об инвестировании, разница между моими богатым и бедным папами лежит значительно глубже, чем количество денег, которые каждый из них мог инвестировать. Разница, прежде всего, заключена в глубокой потребности человека стать чем-то большим, чем просто средним инвестором. Если у вас есть такая потребность — тогда читайте дальше!

# *Первая фаза*

# *ГОТОВЫ ЛИ ВЫ МОРАЛЬНО К ТОМУ, ЧТОБЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ?*

## Рычаг управления инвестора № 1 Управление собой

## Глава 1

## ВО ЧТО МНЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ?

В 1973 году я вернулся домой из Вьетнама. Мне повезло, что меня определили на базу, расположенную на Гавайских островах рядом с домом, а не на Восточном побережье США. Устроившись при аэродроме морской пехоты, я позвонил моему другу Майку, и мы договорились позавтракать вместе с его отцом — человеком, которого я называю своим богатым папой. Майку не терпелось показать мне своего новорожденного сына и новый дом, так что мы условились о том, что позавтракаем у него дома в следующую субботу. Когда лимузин Майка подъехал, чтобы забрать меня возле унылого серого здания гарнизонного КХО (квартиры холостых офицеров), я начал понимать, как много изменилось с того времени, когда мы вместе заканчивали школу в 1965 году.

— Добро пожаловать домой! — сказал Майк, когда я входил в вестибюль его великолепного дома с мраморными полами. Майк весь светился — улыбка до ушей, — держа на руках своего семимесячного сына. — Хорошо, что ты вернулся целым и невредимым.

— Так точно, — ответил я, а сам смотрел мимо Майка на играющую голубую гладь Тихого океана, переходящую в белый песок перед его домом. Дом был шикарный. Это была одноярусная вилла в тропическом стиле, воплотившая в себе все изящество и очарование старого и нового укладов жизни Гавайских островов. Там были великолепные персидские ковры, высокие зеленые растения в кадках и большой бассейн, с трех сторон огороженный домом, а с четвертой стороны был океан. Дом выглядел очень открытым, свежим — настоя-

щий образец стильной островной жизни, безупречный до мелочей. Это было воплощение моих мечтаний о роскошной жизни на Гавайях.

— Разреши представить тебе моего сына Джеймса, — сказал Майк.

— О-о! — внезапно опомнившись, выговорил я. Наверняка, у меня отвисла челюсть, поскольку я впал в состояние транса, ошеломленный красотой этого дома. — Какой прелестный мальчик, — сказал я, как сказал бы любой человек, глядя на новорожденного младенца. Я стоял, строя рожицы малышу, который безразлично смотрел на меня, но мой разум все никак не мог прийти в себя от шока — осознания того, как много переменилось за восемь лет. Я жил на военной базе в старом бараке, деля комнату с тремя другими неопрятными, помешанными на пиве молодыми летчиками, в то время как Майк жил в имении, которое потянет не на один миллион долларов, с красавицей-женой и новорожденным сыном.

— Проходи! — продолжал Майк. — Папа и Конни ждут нас во внутреннем дворике.

Завтрак был бесподобный. Подавала на стол их собственная горничная. Я сидел, наслаждаясь едой, видами из окна и компанией, когда вдруг вспомнил о моих трех соседях по комнате. Должно быть, в этот самый момент они обедают в нашей офицерской столовой. Была суббота, а значит, на завтрак должны были подавать суррогатный бутерброд и миску супа.

Когда обычные любезности и воспоминания о старых временах были позади, богатый папа сказал:

— Как видишь, Майк неплохо потрудился, инвестируя прибыли от бизнеса. За последние два года мы сделали больше денег, чем я за первые двадцать. Правду говорят, что первый миллион самый трудный.

— Значит, дела шли хорошо? — спросил я в надежде выудить побольше о том, каким образом столь стремительно взлетело в гору их состояние.

— Бизнес отличный, — сказал богатый папа. — Эти новые

«Боинги-747» везут на Гавайи так много туристов со всего мира, что бизнесу больше ничего не остается, как расти. Но настоящий успех пришел к нам, скорее, от наших инвестиций, чем от нашего бизнеса. А за инвестиции отвечает Майк.

— Поздравляю, — повернулся я к Майку. — Хорошая работа.

— Спасибо, — ответил Майк. — Но хвалить надо не только меня. Папина формула инвестиций — вот что на самом деле работает. Я просто делаю в точности то, чему он все эти годы учил нас относительно бизнеса и инвестирования.

— И это явно приносит плоды, — заметил я. — Не могу поверить, что ты живешь здесь, в самом богатом районе города. А помнишь, как мы были бедными ребятишками, шныряли между домами с досками для серфинга, пытаясь пробраться на пляж?

Майк рассмеялся:

— Помню. Помню, как эти злющие богатые дядьки гонялись за нами. Теперь я сам злой богатый дядька, бегаю и гоняю таких же вот ребятишек. Кто бы мог подумать, что мы с тобой будем жить... — Майк вдруг замолк, поняв, что сказал что-то не то. Он понял, что, в то время как он жил здесь, я жил на другой стороне острова в грязном военном бараке. — Извини, — сказал он. — Я... не хотел...

— Какие там извинения, — усмехнулся я. — Я рад за тебя. Рад, что ты так обеспечен и имеешь успех. Ты это заслужил, потому что не пожалел времени, чтобы научиться ведению бизнеса. Я распрощаюсь с бараками через пару лет, когда завершится мой контракт с морской пехотой.

Почувствовав напряженность, возникшую между мной и Майком, богатый папа вмешался в разговор:

— Он потрудился лучше, чем я. Я очень им горжусь. Я горжусь ими обоими — моим сыном и его женой. Они отличная команда. Сами заработали все, что у них есть. А теперь, Роберт, когда ты вернулся с войны, очередь за тобой.

## Можно мне инвестировать с вами?

— Я бы очень хотел инвестировать вместе с вами! — охотно подхватил я. — Я скопил почти 3 тысячи долларов, пока был во Вьетнаме, и хотел бы их инвестировать, пока не растратил. Можно мне инвестировать с вами?

— Хорошо. Я посоветую тебе хорошего биржевого брокера, — сказал богатый папа. — Уверен, он даст тебе дельный совет, может, даже парочку верных подсказок.

— Нет, нет, нет! — воскликнул я. — Я хочу инвестировать в то, во что инвестируете вы. Послушайте. Я ведь так давно вас обоих знаю. Знаю, что у вас всегда что-то есть, над чем вы работаете или во что инвестируете. Я не хочу идти к биржевому брокеру. Ребята, я хочу быть с вами в деле.

В комнате воцарилась тишина. Я ждал от богатого папы или от Майка какого-то ответа. Тишина начала переходить в напряженность.

— Я сказал что-то не так? — в конце концов спросил я.

— Да нет, — сказал Майк. — Мы с папой сейчас инвестируем в пару новых проектов, они интересные, но я все же думаю, что тебе лучше сначала позвонить одному из наших биржевых брокеров и начать инвестировать с ним.

И вновь была тишина, прерываемая лишь звоном тарелок и стаканов, которые горничная убирала со стола. Конни, жена Майка, попросила ее извинить и встала, чтобы унести ребенка в другую комнату.

— Не понимаю, — произнес я. Обращаясь скорее к богатому папе, нежели к Майку, я продолжал: — Все эти годы я работал бок о бок с вами обоими, создавая ваш бизнес. Работал почти за так. Пошел в колледж, как вы мне советовали, сражался за свою страну, как это положено молодому человеку, — ведь так говорили вы. А теперь, когда я достаточно взрослый и, наконец, имею пару долларов, чтобы инвестировать, вы как-то жметесь, когда я говорю, что хочу инвестировать в то же, во что и вы. Не понимаю. С чего вдруг такой холод? Вы что, заноситесь передо мной или хотите меня отфутболить? Не хотите, чтобы я стал таким же богатым, как вы?

— Да нет никакого холода, — ответил Майк. — Ты не прав, когда говоришь, что мы заносимся перед тобой или не хотим, чтобы ты стал богатым. Все дело в том, что теперь все по-другому.

Богатый папа неторопливо кивнул головой в знак молчаливого согласия.

— Мы были бы рады, если бы ты стал инвестировать в то, во что инвестируем мы, — наконец произнес он. — Но это было бы нарушением закона.

— Нарушением закона? — не веря своим ушам, воскликнул я. — Вы что, ребята, делаете что-то противозаконное?

— Нет, нет, — усмехнулся богатый папа. — Мы бы никогда не стали делать что-либо противозаконное. Стать богатым законным путем достаточно легко, чтобы рисковать сесть в тюрьму из-за чего-нибудь незаконного.

— Именно потому, что мы хотим всегда оставаться на стороне закона, мы и говорим, что было бы незаконным тебе инвестировать с нами, — сказал Майк.

— Для Майка и меня не противозаконно инвестировать в то, во что мы инвестируем. Но это было бы противозаконно для тебя, — суммировал богатый папа.

— Но почему? — недоумевал я.

— Потому, что ты не богат, — мягко и осторожно ответил Майк. — То, во что мы инвестируем, годится только для богатых.

Слова Майка словно пронзили меня. Поскольку он был моим лучшим другом, я знал, что ему нелегко было сказать их мне. И хотя он произнес их так мягко, как только мог, они больно, как ножом, ранили мое сердце. Я начинал понимать, насколько глубока была финансовая пропасть между нами. При том, что наши отцы начинали с нуля, Майк и его отец достигли огромного состояния. А мы с отцом по-прежнему оставались, как говорят, по ту сторону дороги. У меня было ощущение, что этот большой дом с восхитительным пляжем из белого песка был очень далеко от меня, и расстояние это измерялось не милями, а чем-то гораздо большим. Откинувшись в кресле, сложив руки на груди и уйдя в себя, я сидел и тихо кивал, осмысливая этот момент в нашей жизни. Нам обоим было по 25 лет, но во многих отношениях Майк был на 25 лет старше меня в смысле финансов. Мой родной отец увольнялся сейчас со своей государственной службы и должен был начинать с нуля в свои 52 года. А я еще даже и не начинал!

— С тобой все в порядке? — заботливо поинтересовался богатый папа.

— Да, в порядке, — ответил я, изо всех сил стараясь не показывать ту боль, которую я испытывал от чувства жалости к себе и своей семье. — Просто мне надо хорошенько подумать и покопаться в себе, — сказал я, заставив себя браво усмехнуться.

В комнате воцарилась тишина. Мы слушали шум волн. Прохладный бриз приносил свежесть в этот великолепный дом. Майк, богатый папа и я молча сидели, пока мало-помалу я не начал принимать реальность услышанного.

— Значит, я не могу инвестировать вместе с вами, потому что я не богатый, — наконец сказал я, выходя из транса. — А если бы я стал инвестировать в то, во что инвестируете вы, это было бы противозаконно?

Богатый папа и Майк кивнули.

— В каком-то смысле, — добавил Майк.

— И кто же издал такой закон? — спросил я.

— Федеральное правительство, — ответил Майк.

— КЦББ, — добавил богатый папа.

— КЦББ? — переспросил я. — Что за КЦББ?

— Комиссия по ценным бумагам и биржам, — пояснил богатый папа. — Она была создана в 30-е годы под руководством Джозефа Кеннеди, отца нашего покойного президента Джона Кеннеди.

— Почему она была создана? — спросил я. Богатый папа рассмеялся:

— Она была создана, чтобы защитить общество от диких недобросовестных дельцов, бизнесменов, брокеров и инвесторов.

— Почему вы смеетесь? — удивился я. — Дело-то вроде бы хорошее.

— Да, это очень хорошее дело, — ответил богатый папа, все еще слегка посмеиваясь. — До обвала фондового рынка в 1929 году людям продавали много сомнительных, ненадеж-

ных и поддельных инвестиций. Распространялось много лжи и дезинформации. Поэтому и создали КЦББ в качестве сторожевого пса. Это орган, который помогает создавать правила, а также обеспечивать их исполнение. Он выполняет очень важную роль. Без КЦББ у нас был бы хаос.

— Так почему же вы смеетесь? — настойчиво повторил я свой вопрос.

— Да потому, что, защищая общество от плохих инвестиций КЦББ в то же время не подпускает общество к самым лучшим инвестициям, — ответил богатый папа уже более серьезным тоном.

— Но если КЦББ ограждает общество от худших и от лучших инвестиций, то во что же инвестирует общество? — поинтересовался я.

— В "санированные" инвестиции, — ответил богатый папа. — В инвестиции, следующие установленным КЦББ нормам.

— Так что же в этом плохого? — спросил я.

— Ничего, — сказал богатый папа. — Я думаю, это хорошая идея. Мы должны иметь правила и обеспечивать их исполнение. Этим и занимается КЦББ.

— Тогда что в этом смешного? — спросил я. — Я знаю вас много лет и вижу, что вы чего-то не договариваете, что и вызывает у вас смех.

— Я уже сказал тебе, — повторил богатый папа, — что смеюсь потому, что, защищая общество от плохих инвестиций, КЦББ одновременно защищает его и от лучших инвестиций.

— И это одна из причин, почему богатые становятся еще богаче? — неуверенно спросил я.

— Именно так, — сказал богатый папа. — Я смеюсь потому, что вижу ироничность этой картины в целом. Люди инвестируют, потому что хотят стать богатыми. Но потому, что они не богатые, им не разрешено совершать инвестиции, которые могли бы сделать их такими. Только если ты богатый человек, ты можешь инвестировать в то, во что инвестируют богатые. Таким образом, богатый становится еще богаче. Я усматриваю в этом иронию.

— Но почему так делается? — спросил я. — Чтобы защитить бедных и средний класс от богатых?

— Нет, не обязательно, — ответил Майк. — Я думаю, на самом деле это делается для того, чтобы защитить бедных и средний класс от них самих.

— Что ты такое говоришь? — удивился я.

— Дело в том, что плохих сделок намного больше, чем хороших, — сказал богатый папа. — Если человек несведущ, для него все сделки — как хорошие, так и плохие — выглядят одинаково. Требуются солидный опыт и образование, чтобы среди сложных инвестиций уметь разглядеть хорошие и плохие. Быть искушенным — это знать, что делает одни инвестиции хорошими, а другие — опасными. А большинство людей попросту не имеют такого образования и опыта. Майк, почему ты не покажешь последнюю сделку, которую мы изучаем?

Майк встал из-за стола, пошел к себе в кабинет и вернулся с папкой-скоросшивателем, заполненной всякими бумагами: страницами текста, картинками, цифрами, картами, — всяких бумаг толщиной в два дюйма.

— Вот пример того, что мы изучаем на предмет возможного инвестирования, — сказал Майк, усаживаясь за стол. — Это то, что называется "незарегистрированная ценная бумага". Этот вид инвестиции еще иногда называют меморандумом частного размещения.

Чем дольше Майк перелистывал страницы и показывал мне графики, схемы, карты и страницы текста, описывающего возможный риск и прибыли от данной инвестиции, тем меньше я понимал. Меня потянуло в сон, когда Майк стал объяснять, почему он считал это такой прекрасной возможностью для инвестирования.

Богатый папа, видя, что я буквально придавлен потоком незнакомой информации, остановил Майка, сказав:

— Это именно то, что должен был увидеть Роберт. После чего он указал на маленький абзац на обложке книги: "Льготы из Акта о ценных бумагах от 1933 года".

— Я хочу, чтобы ты это понял, — сказал он.

Я подался вперед, чтобы лучше рассмотреть мелкий шрифт, на который указывал его палец. Мелким шрифтом было написано:

"Эта инвестиция только для аккредитованных инвесторов. Аккредитованным инвестором, по общим понятиям, считается лицо, которое:

- владеет имуществом, стоимость которого, за вычетом обязательств, составляет 1 миллион долларов или более; или
- имеет годовой доход 200 тысяч долларов или более каждый год в течение последних лет (или 300 тысяч долларов в сумме на супружескую пару) и имеет обоснованные возможности выйти на такой же уровень дохода в текущем году".

Откинувшись на спинку кресла, я сказал:

— Так вот почему вы сказали, что я не могу инвестировать в то же, во что инвестируете вы. Эти инвестиции только для богатых.

— Или людей с высокими доходами, — добавил Майк.

— Жесткими являются не только эти требования, но и то, что минимум, который можно вложить в эту инвестицию, составляет 35 тысяч долларов. Это цена одной инвестиционной "единицы", как ее еще называют.

— 35 тысяч! — ахнул я. — Это большие деньги и большой риск. Вы хотите сказать, что это самое меньшее, что можно вложить в это дело?

Богатый папа кивнул:

— Сколько правительство платит тебе как летчику морской пехоты?

— Во Вьетнаме я получал 12 тысяч долларов в год вместе с летными и боевыми. По правде говоря, я еще не знаю, сколько мне будут платить теперь, когда я на Гавайях. Может, дадут дополнительно какую-то ДСЖ-доплату за риск жизнью. Но она, конечно, будет небольшой. Уж точно не будет покрывать стоимость жизни на Гавайях.

— В таком случае сэкономить 3 тысячи долларов для тебя было настоящим достижением, — заметил богатый папа, пытаясь хоть как-то меня развеселить. — Ты сэкономил почти 25% твоего валового дохода.

Я кивнул, а про себя подумал о том, как бесконечно далеко я отстал от того, чтобы стать этим так называемым аккредитованным инвестором. Я прикинул, что, даже если бы я стал генералом морской пехоты, я, наверное, не зарабатывал бы достаточно денег для того, чтобы считаться аккредитованным инвестором. Да что там! Даже президент Соединенных Штатов, если он до этого не был богатым, не смог бы удовлетворять этим требованиям, если брать в расчет только зарплату.

— Так что же мне делать? — в конце концов спросил я. — Почему я не могу просто дать вам мои 3 тысячи долларов, вы добавите их к вашим деньгам, а потом мы поделим прибыль, когда дело окупится?

— Мы могли бы поступить так, — сказал богатый папа. — Но я бы не советовал. Во всяком случае, тебе.

— Почему? — спросил я. — Почему не мне?

— У тебя уже есть достаточно хороший фундамент финансового образования. Поэтому ты можешь пойти гораздо дальше, чем стать просто аккредитованным инвестором. Если бы ты захотел, ты мог бы стать искушенным инвестором. Тогда ты приобрел бы богатство, о котором не мечтал даже в самых фантастических мечтах.

— Аккредитованный инвестор? Искушенный инвестор? Какая между ними разница? — поинтересовался я, одновременно чувствуя, как во мне вновь разгорается искра надежды.

— Хороший вопрос, — улыбнулся Майк, уловив, что душевный спад у его друга начал понемногу проходить.

— Аккредитованный инвестор — это, по общему определению, человек, которого квалифицируют в качестве оного на том основании, что у него имеется достаточно денег. Вот почему аккредитованного инвестора часто называют также квалифицированным инвестором, — объяснил богатый папа. — Но одно лишь наличие денег не делает тебя искушенным инвестором.

— Так в чем же разница? — спросил я.

— А разница заключается в следующем. Ты читал заголовки вчерашних газет, где пишут, что известный голливудский актер потерял миллионы в инвестиционной афере? — спросил богатый папа.

Я кивнул, заметив:

— Да, видел. И не только потерял миллионы, но должен был заплатить налоговому управлению за освобожденный от налогов доход, вложенный в это дело.

Вот тебе пример аккредитованного, или квалифицированного, инвестора, — продолжал богатый папа. — Только что у тебя есть деньги, еще не означает, что ты искушенный инвестор. Вот почему мы то и дело слышим, как многие высокооплачиваемые люди, такие как врачи, юристы, рок-звезды, профессиональные спортсмены теряют деньги в инвестициях, которые едва ли можно назвать надежными. У них есть деньги, но им не хватает искушенности. У них есть деньги но они не знают, как инвестировать их безопасно и с высокой отдачей. Все сделки для них выглядят одинаково. Они не в состоянии отличить хорошую инвестицию от плохой. Люди вроде них должны оставаться строго в пределах области "санированных" инвестиций или нанять профессионального управляющего финансами, которому они могли бы доверить инвестирование за них.

— Так каково же ваше определение искушенного инвестора? — спросил я.

— Искушенный инвестор знает "три О", — ответил богатый папа.

— "Три О"... — повторил я. — Что такое "три О"?

Тогда богатый папа перевернул меморандум частного размещения, который лежал перед нами, и на обратной стороне одной из страниц написал следующее:

1. Образование.

2. Опыт.

3. Остаточные (избыточные) деньги.

— Это и есть те самые "три О", — сказал он, закончив писать и подняв голову. — Овладей этими тремя пунктами — и станешь искушенным инвестором.

Глядя на эти три пункта, я сказал:

— Так значит, актер имел избыточные деньги, но не имел первых двух пунктов.

Богатый папа утвердительно кивнул:

— И существует много людей с соответствующим образованием, но у них нет опыта, а без реального жизненного опыта У них часто нет и избыточных денег.

— Такие люди часто говорят "я это знаю", когда им что-то объясняешь, но они не делают того, что знают, — добавил Майк. — Наш банкир всегда говорит "я знаю" в ответ на то, что делаем я и папа, но по какой-то причине сам не делает того, что, как он утверждает, знает.

— И именно поэтому у вашего банкира нет избыточных денег, — заметил я.

Богатый папа и Майк кивнули.

Разговор затих, и в комнате опять установилась тишина. Каждый из нас троих углубился в свои собственные мысли. Богатый папа дал знак горничной, чтобы она принесла еще кофе, а Майк начал приводить в порядок скоросшиватель, чтобы унести его обратно. Я сидел, сложив руки на груди, глядя вдаль на темно-синий Тихий океан, на замечательный дом Майка, и думал, в каком направлении мне дальше действовать. Я окончил колледж, как того хотели мои родители, мой воинский долг скоро будет выполнен, и тогда я обрету свободу выбора того пути, который будет для меня оптимальным.

— О чем думаешь? — спросил богатый папа, попивая свой горячий кофе.

— Думаю о том, кем я хочу стать теперь, когда вырос, ответил я.

— Ну и кем же? — поинтересовался Майк.

— Думаю, может, мне стоит стать искушенным инвестором, что бы это там ни значило, — тихо произнес я.

— Это будет мудрый выбор, — сказал богатый папа. — У тебя уже имеется довольно хороший задел — финансовое образование в качестве базы. Теперь самое время приобрести немного опыта.

— А как я узнаю, когда у меня будет достаточно и того, и другого? — спросил я.

— Когда появятся избыточные деньги, — улыбнувшись, ответил богатый папа.

Мы рассмеялись и подняли стаканы с водой за избыточные деньги.

Затем богатый папа предложил тост:

— И за то, чтобы ты стал искушенным инвестором.

— За то, чтобы стать искушенным инвестором, и за избыточные деньги, — повторил я еще раз про себя. Мне нравились отголоски этих слов, звучавшие в моей голове.

Вызвали водителя лимузина Майка, и я вернулся в мои обшарпанные апартаменты в "квартирах для холостых офицеров" чтобы обдумать то, что делать с оставшейся частью моей жизни. Я был взрослым человеком, исполнил то, чего ждали от меня мои родители, — получил образование в колледже послужил своей стране в годы войны. Теперь настало время решать, что же мне самому хочется делать. Мысль о том чтобы учиться с целью стать со временем искушенным инвестором, меня привлекала. Я мог продолжать учиться под руководством моего богатого папы, приобретая необходимый опыт. Но теперь богатый папа будет наставлять меня уже как взрослого человека.

## 20 лет спустя

К 1993 году состояние моего богатого папы было поделено между его детьми, внуками, а также их будущими детьми. В течение ближайших ста лет его наследникам не придется беспокоиться о деньгах. Майк получил основные активы бизнеса и проделал потрясающую работу по наращиванию баланса финансовой империи богатого папы — финансовой империи, которую он создал из ничего. В течение всей своей жизни я наблюдал, как она зарождалась и росла.

Мне потребовалось 20 лет, чтобы достигнуть того, что, как мне казалось, я должен был сделать за 10 лет. Есть доля правды в изречении: "Первый миллион — самый трудный".

Теперь, оглядываясь назад, я могу сказать, что сделать первый миллион долларов было не так уж трудно. Оказалось, что труднее удержать его и заставить работать на себя. Но, несмотря ни на что, я смог оставить работу в 1994 году в возрасте 47 лет, став финансово независимым, с достаточным количеством денег, чтобы наслаждаться жизнью.

Однако радовал меня не уход на отдых. Меня радовала возможность инвестировать в качестве искушенного инвестора. Возможность инвестировать бок о бок с Майком и богатым папой была той целью, к которой стоило стремиться. Тот день в далеком 1973 году, когда Майк и богатый папа сказали мне что я был недостаточно богат, чтобы инвестировать вместе с ними, стал поворотным пунктом в моей жизни и тем днем, когда я поставил перед собой цель стать искушенным инвестором.

Вот список некоторых из тех инвестиций, в которые инвестируют так называемые аккредитованные и искушенные инвесторы:

1. Частные размещения ценных бумаг.

2. Синдикаты и товарищества с ограниченной ответственностью, владеющие недвижимостью.

3. Предложения акций, предшествующие первоначальному публичному предложению (до IPO).

4. IPO[5]. Предлагаемые для открытой продажи всем инвесторам, IPO при этом не всегда бывают легко доступны.

5. "Суб-прайм" финансирование[6].

6. Слияния компаний и поглощение одной компании другой.

7. Ссуды на начало бизнеса.

8. Фонды хеджирования[7].

Для среднего инвестора эти инвестиции слишком рискованны. И не потому, что они рискованны сами по себе, а потому, что слишком часто среднему инвестору не хватает образования, опыта и избыточного капитала, чтобы знать, во что он влезает. Сегодня я склоняюсь к точке зрения КЦББ, что лучше защищать неквалифицированных инвесторов путем ограничения для них доступа к этим типам инвестиций, потому что сам я в свое время сделал ряд ошибок и неверных шагов.

---

[5] Initial Public Offering — первоначальное публичное предложение ценных бумаг.

[6] Дополнительная выплата за недвижимость.

[7] Страхования, ограждения от возможных потерь путем продажи/покупки фьючерсов на срочных биржах.

Сегодня, как искушенный инвестор, я инвестирую в подобные предприятия. Если знаешь, что делаешь, риск очень невелик, в то время как потенциальная отдача может быть огромной. Инвестиции, подобные этим, — это то, куда богатые постоянно вкладывают свои деньги.

Хотя я и понес некоторые убытки, но доходы от инвестиций работающих хорошо, были потрясающими, намного превосходящими убытки. Обычный доход от капитала составляет 35% но порой доходы поднимаются до 1000% и выше. Я предпочитаю вкладывать в такие инвестиции, потому что нахожу их более интересными и вижу в этом вызов для себя. Это не обычное "Купите для меня 100 акций того и продайте 100 акций этого". И не просто "Здесь высокое или низкое отношение цена/доход?" Сущность искушенного инвестора не в этом. Сущность инвестирования в вышеупомянутые инвестиции заключается в том, чтобы вплотную приблизиться к самому двигателю Капитализма. Некоторые из перечисленных инвестиций являются "инвестициями рискового капитала", что слишком опасно для среднего инвестора. В действительности, риск заключается не в самих этих инвестициях, а в самом среднем инвесторе — в недостатке у него образования, опыта и избыточных денег.

**Эта книга не об инвестициях.**

**Эта книга об инвесторе.**

## Путь

Эта книга не просто об инвестициях. Эта книга именно об инвесторе и о пути к тому, чтобы стать искушенным инвестором. Она о том, как вам найти путь к обретению "трех О" — образования, опыта, остаточных денег.

Книга "Богатый папа, бедный папа" — это книга о том образовании в области бизнеса, которое я получил, будучи ребенком. Книга "Квадрант денежного потока" — это вторая часть книги "Богатый папа, бедный папа". Она рассказывает о моем образовательном пути в период между 1973 и 1994 годами, когда я был молодым человеком. Данная книга — "Руководство богатого папы по инвестированию" — дополняет мое обучение всех предыдущих лет реальным жизненным опытом и превращает его в "три О", необходимые для того, чтобы стать искушенным инвестором.

В 1973 году у меня едва насчитывалось 3 тысячи долларов для инвестирования и я не имел достаточного образования и опыта реальной жизни. А к 1994 году я стал искушенным инвестором.

Более 20 лет назад богатый папа сказал: "Так же, как есть дома для богатых, дома для бедных и дома для среднего класса, есть инвестиции для каждой из этих категорий. Если ты хочешь инвестировать, как инвестируют богатые, ты должен быть больше чем богатым. Ты должен стать искушенным инвестором, а не просто человеком, который инвестирует".

## Пять фаз на пути к искушенному инвестированию

Мой богатый папа разделил мою программу обучения на пять четко обозначенных фаз. Я, в свою очередь, разделил изложение материала на фазы, уроки и главы. Вот эти фазы:

1. Готовы ли вы морально к тому, чтобы стать инвестором?

2. Инвестором какого типа вы хотите стать?

3. Как построить крепкий бизнес?

4. Кто такой искушенный инвестор?

5. Искусство отдавать.

Эта книга написана как руководство. Она не даст вам конкретных ответов. Ее цель — помочь вам понять, какие вопросы задавать. Если это будет достигнуто, значит, книга выполнила свою задачу. Богатый папа говорил: "Невозможно научить стать искушенным инвестором. Можно только самому научиться стать искушенным инвестором. Это как обучение езде на велосипеде. Я не могу научить тебя ездить на велосипеде, но ты можешь сам научиться этому. Обучение езде на велосипеде требует риска, проб, ошибок и правильного руководства. То же справедливо и в отношении инвестирования. Если ты не хочешь идти на риск, значит, ты не хочешь учиться. А если ты не хочешь учиться, то я не могу тебя научить".

Если вы ищете книгу с "подсказками" по инвестированию или о том, как быстро стать богатым, или с "секретной формулой" инвестирования для богатых, тогда эта книга не для вас. В сущности, эта книга в большей степени об обучении, чем об инвестировании. Она написана для людей, являющихся учениками инвестирования, учениками, которые ищут свой собственный путь к богатству, а не легкого к нему пути.

Эта книга о пяти фазах развития — пяти фазах, которые прошел богатый папа и которые в настоящее время прохожу я. Если вы — ученик в деле создания большого богатства, то при чтении этой книги сможете заметить, что пять фаз богатого папы — это в точности те пять фаз, которые проходили самые богатые бизнесмены и инвесторы планеты, чтобы стать очень, очень богатыми. Билл Гейтс, основатель "Microsoft", Уоррен Баффет, самый богатый инвестор Америки, Томас Эдисон, основатель "General Electric", — все они прошли через эти пять фаз. Это те самые пять фаз, через которые в настоящее время проходят новые молодые миллионеры и миллиардеры поколения Интернета, или, как еще говорят, поколения "точка com", при том, что им всего двадцать или тридцать с небольшим лет. Вся разница в том, что в наш информационный век эти молодые люди прошли эти пять фаз быстрее... Может, и вы сможете.

## Вы являетесь частью этой революции?

Огромные богатства, необъятные состояния, мегабогатые семьи возникли в эпоху индустриальной революции. То же самое происходит сегодня, в эпоху информационной революции.

Я нахожу интересным тот факт, что сегодня наряду с двадцати-, тридцати- и сорокалетними мультимиллионерами и миллиардерами, которые всего достигли сами, мы видим людей, которым сорок и более лет, но они едва сводят концы с концами, цепляясь за работу с какими-то 50 тысячами долларов в год. Одна из причин, приведших к такой чудовищной диспропорции, — это переход от индустриального века к информационному. Когда мы входили в индустриальный век, миллиардерами становились такие люди, как Генри Форд и Томас Эдисон. Сегодня, переходя к информационному веку, мы видим, как молодыми миллионерами и миллиардерами становятся Билл Гейтс, Майкл Делл и основатели Интернет-компаний. Эти двадцатилетние скоро обойдут по богатству Билла Гейтса, который в свои 39 лет сегодня уже староват. В этом и заключается сила смены возрастов, перехода от индустриального века к информационному. Кто-то сказал, что нет ничего сильнее идеи, время которой пришло... и нет ничего вреднее, чем держаться за старые идеи.

Возможно, эта книга поможет вам иначе взглянуть на старые идеи и, может быть, найти новые идеи относительно богатства. Возможно, она изменит парадигму вашей жизни. Возможно, она приведет и вас к таким же радикальным изменениям, как переход от индустри-

ального века к информационному. Возможно, она наметит новый финансовый путь в вашей жизни. Возможно, она заставит вас думать в большей степени как бизнесмен и инвестор, нежели как наемный работник или человек свободной профессии.

У меня ушли годы на то, чтобы пройти эти фазы, и, по правде говоря, я все еще прохожу их. Прочитав эту книгу, вы сможете решить для себя, стоит ли вам проходить эти пять фаз. Если вы решите вступить на этот путь, тогда быстрота прохождения этих пяти фаз развития зависит от вас. Помните: эта книга не о том, как быстро стать богатым. Будете ли вы развивать свою личность в таком направлении, следуя данной образовательной программе, — это вы начнете решать на первой фазе — фазе моральной подготовки.

### Готовы ли вы морально к тому, чтобы стать инвестором?

Богатый папа часто говорил: "Деньги будут всем, чем ты захочешь, чтобы они были".

Говоря это, он имел в виду, что деньги создаются в нашем разуме, в наших мыслях. Если кто-то говорит: "Деньги трудно достать", скорее всего, их действительно будет трудно достать. Если кто-то говорит: "О, мне никогда не стать богатым" или "Да, трудно стать богатым", скорее всего, для этого человека дело будет обстоять именно так. Если человек говорит: "Единственный путь стать богатым — много работать", то этот человек, скорее всего, действительно будет много работать. Если человек говорит: "Если бы у меня было много денег, я бы положил их в банк, потому что я не знал бы, что с ними делать", то, скорее всего, именно так и произойдет. Вы будете удивлены, если узнаете, как много людей именно так думают и поступают. А если человек говорит: "Инвестировать рискованно", то так оно и будет. Как сказал богатый па-

па деньги будут всем, чем ты захочешь, чтобы они были". Богатый папа предупреждал меня, что моральная подготовка, необходимая для того, чтобы стать искушенным инвестором, по-видимому, аналогична моральной подготовке, необходимой для восхождения на Эверест, или подготовке к тому, чтобы стать священником. Он, конечно, шутил, но одновременно давал мне понять, что к подобному свершению не следует относиться легкомысленно. Он говорил мне: "Ты начинаешь, как начинал я. Ты начинаешь без денег. Все, что у тебя есть, — это мечта приобрести огромное состояние. Многие люди мечтают об этом, но очень мало кто этого достигает. Думай как следует и готовься морально, потому что тебе предстоит научиться инвестировать так, как дозволено инвестировать лишь очень небольшому числу людей. Ты увидишь мир инвестирования не снаружи, а изнутри. Существуют намного более простые пути в жизни и более простые способы инвестирования. Так что обдумай это и будь готов, — если решишь, что это действительно твой путь.

## Глава 2

## ЗАКЛАДКА ФУНДАМЕНТА БОГАТСТВА

В тот вечер было очень тяжело возвращаться в унылое серое здание офицерских квартир. Еще в начале дня, когда я уезжал, они казались мне вполне приличными, но теперь, после вечера, проведенного в новом доме Майка, офицерские квартиры выглядели дешевыми, старыми и удручающими.

Как я и предполагал, трое моих соседей по комнате пили пиво и смотрели бейсбольный матч по телевизору. Повсюду валялись коробки от пиццы и пивные банки. Когда я проходил мимо, ни один из них не издал ни звука. Они просто сидели, уставившись в телевизор. Уда-

лившись в свою комнату и закрыв дверь, я порадовался тому, что у всех нас были свои отдельные комнаты.

В 25 лет я наконец понял вещи, которых не мог понять, будучи девятилетним ребенком, когда впервые начал работать с богатым папой. Я понял, что мой богатый папа усердно трудился в течение многих лет, создавая прочный фундамент своего богатства. Он начинал в бедной части города ведя бережливый образ жизни, создавая свой бизнес, покупая недвижимость и работая над осуществлением своего плана. Теперь я понял, что план богатого папы заключался в том, чтобы стать очень богатым. Пока мы с Майком учились в школе, богатый папа сделал свой ход, распространив свою деятельность на разные острова Гавайской гряды, покупая там различного рода бизнес и недвижимость. А когда мы с Майком были в колледже, он сделал свой главный ход и стал одним из основных частных инвесторов во всем Гонолулу и некоторых частях Вайкики. Пока я летал под флагом морской пехоты во Вьетнаме, его фундамент богатства уже крепко стоял на своем месте. Он был прочный и твердый. А сейчас он и его семья наслаждались плодами своего труда. Вместо того чтобы жить в самом бедном районе одного из внешних островов, они жили в одном из респектабельнейших районов Гонолулу. Они не просто внешне выглядели богатыми, что можно сказать о многих жителях этого района. Я точно знал, что Майк и его отец были богатыми, потому что они дали мне ознакомиться с их аудиторскими финансовыми отчетами. Такая честь оказывалась немногим.

С другой стороны, мой родной отец только что потерял работу. Он долго и упорно взбирался по служебной лестнице в правительстве штата, когда внезапно попал в немилость у политической машины, управляющей штатом Гавайи. Мой отец потерял все, чего он с таким трудом достиг, приняв участие в губернаторских выборах и проиграв собственному начальнику. Власти штата внесли его в "черный список", и теперь он пытался начать все сначала. У него не было фундамента богатства. Хотя ему было 52 года, а мне 25 лет, мы оба были в одинаковом финансовом положении. У нас не было денег. У нас обоих было высшее образование, и мы оба могли получить другую работу, но, если говорить о реальном капитале, у нас ничего не было. Этой ночью, молча лежа на своей койке, я знал, что имею редкую возможность выбрать направление своей жизни. *Я* говорю "редкую", потому что очень немногие имеют такую роскошь — возможность сравнить жизненные дороги двух своих отцов и выбрать ту, которая является правильной. Это был нелегкий выбор.

## Инвестиции для богатых

В ту ночь в моей голове крутилось много мыслей, но больше всего меня волновало то, что существуют инвестиции только для богатых, а уж потом — инвестиции для всех остальных. Я вспомнил, что, когда был ребенком и работал у богатого папы, он все время говорил только о своем бизнесе. А теперь, когда он стал богатым, все, о чем он говорит, — это его инвестиции... инвестиции для богатых. В тот день за завтраком он пояснил: "Единственной причиной, ради которой я создавал бизнес, была возможность инвестировать, как богатые Единственная причина создавать бизнес состоит в том, чтобы он мог покупать для тебя активы. Без моего бизнеса я бы не мог позволить себе таких инвестиций".

Развивая свою мысль, богатый папа сделал упор на разницу между наемным работником, покупающим инвестицию, и бизнесом, покупающим инвестицию. Он сказал: "Большинство инвестиций являются слишком дорогими, если я покупаю их как наемный работник. Но они значительно более доступны, если мой бизнес покупает их для меня". Я не знал, что он подразумевал под этим, но знал, что это различие очень важно. Теперь меня разбирало любопытство и желание узнать, в чем же состояло это различие. Богатый папа в свое время изучал корпоративное и налоговое законодательство и нашел пути, как сделать много денег, используя это законодательство в свою пользу. Я заснул в ту ночь с намерением позво-

нить богатому папе на следующее утро, тихонько твердя про себя: "Инвестиции для богатых".

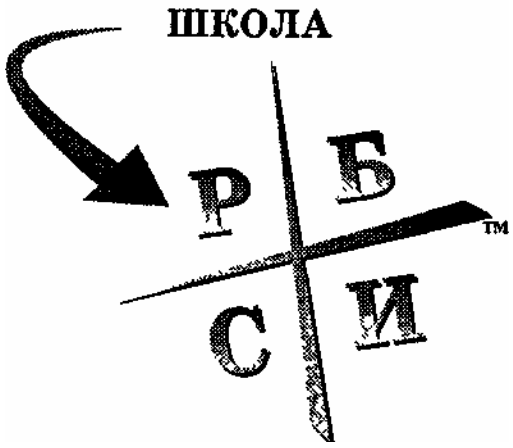
## Резюме урока

Ребенком я часами просиживал за столиком в одном из ресторанчиков богатого папы, в то время как он обсуждал свои дела. Во время этих дискуссий я сидел и пил содовую, а богатый папа разговаривал со своими банкирами, бухгалтерами, адвокатами, брокерами, агентами по недвижимости, финансовыми консультантами и страховыми агентами. Это было начало моего образования в области бизнеса. С 9 до 18 лет я проводил долгие часы, слушая, как эти мужчины и женщины решают запутанные проблемы бизнеса. Но этим урокам за Столом пришел конец, когда я на четыре года уехал в Нью-Йорк учиться в колледже, а за ними последовали пять лет службы в морской пехоте. Теперь, когда колледж окончен, а воинский долг вот-вот будет исполнен, я был готов к продолжению уроков с богатым папой.

Когда я позвонил ему на следующий день, он был готов возобновить наши уроки. Он передал бизнес Майку и теперь наполовину отошел от дел. Он искал для себя занятие, помимо игры в гольф весь день напролет.

В юности я не знал, которого из пап слушать, когда речь, шла о деньгах. Оба были хорошими работящими людьми. Оба сильные и вдохновенные. Оба говорили, что я должен идти в колледж и служить своей стране в рядах вооруженных сил. Но о деньгах они говорили по-разному и давали разные советы по поводу того, кем мне быть, когда я вырасту. Теперь я мог сравнивать результаты их карьеры.

В книге "Квадрант денежного потока", которая следует за книгой "Богатый папа, бедный папа", мой бедный папа советовал мне: "Ходи в школу, получай хорошие оценки, а потом найди себе надежную работу с льготами". Он советовал построить карьеру в следующем направлении:




С другой стороны, мой богатый папа говорил: "Учись строить бизнес и инвестировать через него". Он советовал построить карьеру в следующем направлении:

Создай свой бизнес - www.lambre-online.com

Книга "Квадрант денежного потока" — о коренных эмоциональных и технических различиях между людьми, относящимися к каждому из этих квадрантов. Эти коренные эмоциональные и технические различия важны, потому что именно они в конечном счете определяют, какой квадрант человек предпочтет и из какого квадранта будет действовать. Например, человек, нуждающийся в надежном месте работы, скорее всего, выберет квадрант Р. В нем находятся люди, начиная с вахтеров и заканчивая президентами компаний. Человека, стремящегося делать все самостоятельно, часто можно найти в квадранте С — квадранте, к которому относятся люди свободных профессий, работающие самостоятельно, и представители малого бизнеса. Можно также сказать, что С означает "соло" или "сообразительность", потому что именно к нему относятся большинство профессионалов, таких как врачи, адвокаты, бухгалтеры и другие технические консультанты.

В книге "Квадрант денежного потока" много говорится о различиях между квадрантом С, в котором действуют большинство владельцев малого бизнеса, и квадрантом Б — квадрантом, к которому относится крупный бизнес. В данной книге мы значительно более подробно обсудим технические Различия между ними, поскольку именно здесь находятся различия между богатыми и всеми остальными.

## Разные налоговые законы

Различия между квадрантами играют очень важную роль в этой книге. Налоговые законы для различных квадрантов различны. То, что может быть законным в одном квадранте, незаконно в другом. Эти тонкие различия приводят к большим различиям, когда дело касается инвестирования. Обсуждая вопросы инвестирования, мой богатый папа никогда не забывал спрашивать меня, из какого квадранта я планирую зарабатывать деньги.

## Уроки начинаются

Пока Майк управлял империей, богатый папа и я завтракали в отеле на пляже Вайкики. Солнце ласково пригревало, океан был потрясающе красив, легкий бриз — вся обстановка поистине представляла собой рай. Богатый папа оторопел, увидев меня шагающим в военной форме. Он никогда раньше не видел меня в форме. Он помнил меня только ребенком, одетым в повседневную одежду вроде шортов, джинсов, маек. По-видимому, он начал осознавать, что со времени окончания школы я успел стать взрослым, повидать мир, побывать на войне. Я был в форме во время нашей встречи потому, что это было в промежутке между полетами и к вечеру я должен был явиться на базу для очередного вылета.

— Так вот что ты делал все время после школы, — сказал богатый папа.

Я кивнул:

— Пять лет в военной академии в Нью-Йорке, потом четыре года в морской пехоте. Остался еще год.

— Я тобой очень горжусь, — сказал богатый папа.

— Спасибо, — ответил я. — Но хорошо бы поскорее вылезти из военной формы. Тяжело, когда на тебя плюют или глазеют, а все эти хиппи и люди, которые против войны, называют тебя "детоубийцей". Очень хочется, чтобы это поскорее закончилось для всех нас.

— Я так рад, что Майку не пришлось идти в армию, — сказал богатый папа. — Он хотел записаться, но у него слишком слабое здоровье.

Ему повезло, — сказал я. — Я потерял на войне достаточно друзей. Было бы ужасно потерять еще и Майка. Богатый папа кивнул головой и спросил:

— Так что ты планируешь делать после того, как в следующем году окончится твой военный контракт? — Ну троим моим друзьям предложили работать летчиками в авиакомпаниях. Сейчас трудно наняться на работу, но они говорят, что у них есть кое-какие связи и они могут меня устроить.

— Так ты думаешь работать в авиакомпании? — спросил богатый папа.

Я кивнул и сказал:

— Да, именно это я и делаю... думаю об этом. Платят неплохо, хорошие льготы. К тому же, у меня была довольно интенсивная летная подготовка, а, участвуя в боях, я стал неплохим пилотом. Если полетать еще с годик в маленькой авиакомпании и налетать побольше часов на многомоторных самолетах, я буду готов к работе на крупных авиаперевозчиках.

— Так ты этим хочешь заняться? — спросил богатый папа.

— Нет, — ответил я. — Не теперь, после того, что случилось с моим отцом, и после завтрака в новом доме Майка. Той ночью я долго не мог уснуть, размышляя о том, что вы говорили об инвестировании. И я понял, что если пойду работать в авиакомпанию, то, возможно, в один прекрасный день все-таки стану аккредитованным инвестором. Но вряд ли когда-нибудь смогу превзойти этот уровень.

Богатый папа сидел молча, едва заметно кивая.

— Значит, мои слова попали-таки в цель, — тихо промолвил он.

— В самую точку, — ответил я. — Я вспоминал все, чему вы учили меня в детстве. Теперь я взрослый, и эти уроки обрели для меня новый смысл.

— И что же ты вспомнил? — поинтересовался богатый папа.

— Помню, как вы забрали у меня мои 10 центов в час и заставили работать бесплатно, — ответил я. — Вы хотели научить меня тому, как не стать рабом зарплаты.

Богатый папа засмеялся и сказал:

— Ох, нелегкий, наверное, был урок!

— Да уж, — заметил я. — Но зато прекрасный. Папа был тогда на вас в большой обиде. А теперь именно ему приходится умудряться жить без зарплаты. Разница в том, что сейчас ему 52 года, а мне тогда было 9. После завтрака у Майка я поклялся, что не стану всю жизнь цепляться за надежную работу только потому, что мне нужна зарплата. Вот почему я не думаю, что буду искать работу в авиакомпаниях. И именно поэтому я сейчас здесь и завтракаю с вами. Я хочу повторить ваши уроки о том, как заставить деньги работать за меня, чтобы мне не пришлось тратить всю свою жизнь, работая за деньги. Но на этот раз я хочу получить уроки для взрослого. Пусть они будут более трудными и более детальными.

— А в чем заключался мой первый урок? — поинтересовался богатый папа.

— В том, что богатый не работает за деньги, — быстро ответил я. — Он знает, как заставить деньги работать за него.

Лицо богатого папы расплылось в довольной улыбке. Он понял, что я прислушивался к нему все те годы, когда был ребенком.

— Очень хорошо, — отметил он. — И это основа того, чтобы стать инвестором. Все, что делает инвестор, — это учится тому, как заставить деньги интенсивнее работать на него.

— Этому я и хочу научиться, — тихо сказал я. — *Я* хочу научиться тому, что знаете вы, и, может быть, научить этому моего отца. Он сейчас в очень трудном положении, пытается начать все с начала в свои 52 года.

— Знаю, — сказал богатый папа. — Знаю.

Так, в солнечный день, когда серфингисты скользили по восхитительным волнам в темно-синем океане, начались мои уроки по инвестированию. Они проходили в пять фаз, каждая из которых поднимала меня на следующий, более высокий уровень понимания — понимания процесса мышления моего богатого папы и его инвестиционного плана. Уроки начались с моральной подготовки и обретения контроля над собой, потому что это-то самое единственное место, где инвестирование в действительности происходит. В конечном счете, инвестирование начинается и заканчивается установлением контроля над собой.

Уроки инвестирования, входящие в первую фазу инвестиционного плана богатого папы, состоят исключительно из психологической подготовки, необходимой перед тем, как приступить непосредственно к инвестированию. Когда я лежал на своей койке той ночью 1973 года в моей обшарпанной комнате на военной базе, тогда и началась моя психологическая подготовка. Майку повезло, что у него был отец, который сколотил огромное состояние. Мне повезло меньше. Во многих отношениях он был впереди меня на 50 лет. Мне еще только предстояло начать. Той ночью я начал свою психологическую подготовку, сделав выбор между надежной работой — выбором моего бедного папы — и созданием фундамента настоящего богатства — выбором моего богатого папы. Вот где берет свое истинное начало процесс инвестирования и где вступают в действие уроки богатого папы по инвестированию. Все начинается с очень личного решения — мысленного выбора, кем быть: богатым, бедным или человеком среднего класса. Это важное решение, поскольку какое бы финансовое положение в жизни вы не выбрали — быть богатым, бедным или человеком среднего класса, — от этого изменится все в вашей жизни.

## Глава 3 Урок инвестора *№* 1:

## ВЫБОР

Так начались уроки богатого папы по инвестированию. "Когда дело касается денег и инвестирования, у людей могут быть три фундаментальные причины для инвестирования. Вот они:

1) обрести защищенность;

2) обрести комфорт;

3) стать богатым".

Богатый папа продолжал: "Важны все эти три момента. Жизнь человека изменяется тогда, когда между этими тремя условиями расставляются приоритеты". Далее он сказал, что большинство людей делают свои деньги и осуществляют инвестиционный выбор именно в

указанном порядке. Другими словами, когда дело касается денег, на первом месте оказывается защищенность, на втором — комфорт, а на третьем — богатство. Вот почему высшим приоритетом для большинства людей является надежная работа. Получив надежную работу или профессию, они сосредотачиваются на комфорте. Последним в очереди для большей части людей стоит желание стать богатым.

В тот день, в 1973 году, богатый папа сказал: "Большинство людей мечтают стать богатыми, но не это их первостепенная задача, — и продолжал: В Америке только три человека из ста являются богатыми именно в силу такого приоритета в их выборе. Если бы для того, чтобы стать богатым, понадобилось пожертвовать комфортом или чувством защищенности, большинство людей отказались бы от намерения стать богатыми. Вот почему так много людей хотят так называемых ЦУ по инвестированию. Люди, для которых защищенность и комфорт стоят на первом и втором местах, ищут путей для быстрого обогащения, которые были бы легкими, удобными и не рискованными. Очень немногие в действительности становятся богатыми от одной удачной инвестиции, но и в этом случае они чаще всего потом все теряют".

## Богатый или счастливый?

Я часто слышу, как люди говорят: "Лучше быть счастливым, чем богатым". Это фраза всегда казалась мне очень странной, потому что я успел побывать и богатым, и бедным. Как в том, так и в другом финансовом положении я бывал и счастлив, и несчастен. Я удивляюсь, почему люди считают, что надо выбирать между счастьем и богатством.

Когда я задумываюсь над этим уроком, мне начинает казаться, что на самом деле люди имеют в виду следующее: "Лучше чувствовать себя защищено и комфортно, чем быть богатым". И это потому, что для них чувствовать себя незащищено или некомфортно — значит не быть счастливым. Что же касается меня, я был готов чувствовать себя незащищенным и не иметь комфорта ради того, чтобы стать богатым. Мне случалось бывать и бедным, и богатым, и при этом как счастливым, так и несчастным. Но, поверьте мне, что, когда я был бедным и несчастным, мне было намного хуже, чем когда я был богатым и несчастным.

Я также никогда не мог понять утверждения: "Деньги не делают человека счастливым". Может, в этом и есть какая-то доля правды, но я всегда замечал, что, когда у меня есть деньги, я чувствую себя достаточно хорошо. Помню, я как-то нашел бумажку в 10 долларов в кармане джинсов. Хотя это были всего 10 долларов, я очень обрадовался находке. Получать деньги всегда приятнее, чем получать счета, по которым надо платить. Во всяком случае, таков мой личный опыт с деньгами. Я радуюсь, когда они приходят, и грущу, когда они уходят.

Тогда, в 1973 году, я расставил приоритеты так:

1. Стать богатым.

2. Обрести комфорт.

3. Обрести защищенность.

Как уже отмечалось, когда дело касается денег и инвестирования, все три приоритета важны. В каком порядке вы их расставите — очень важное личное решение, которое следует принять перед тем, как вы начнете инвестировать. Мой бедный папа поставил своим первым приоритетом "обрести защищенность", а богатый — "стать богатым". Прежде чем начать инвестировать, важно решить, каковы ваши приоритеты.

### Тест на ментальную установку

Богатство, комфорт и защищенность — глубоко личные основополагающие ценности. Каждая из них не лучше и не хуже любой другой. Но я твердо знаю, что выбор относительно того, какие из них наиболее важны для вас, часто оказывает существенное влияние на выбор вами уклада жизни. Вот почему важно выяснить, какие основополагающие ценности наиболее важны для вас, особенно когда дело касается денег и финансового планирования.

### Итак, вот вопрос на ментальную установку:

Напишите в порядке значимости, какие из указанных основополагающих ценностей наиболее важны для вас:

1._____

2._____

3._____

Некоторым из вас придется покопаться в своих истинных чувствах. Поговорите серьезно с супругом (супругой), или наставником. Составьте список "плюсов" и "минусов". Знание своих личных приоритетов в дальнейшем убережет вас от многих сомнительных решений и бессонных ночей.

Одна из причин, почему правило денег 90/10 верно, возможно, заключается в том, что 90% людей ставят комфорт и защищенность выше желания стать богатыми.

## Глава 4 Урок инвестора № 2:

## КАКИМ ВЫ ВИДИТЕ МИР?

Одно из самых разительных отличий между моим богатым и бедным папами состояло в том, как они видели мир. Мой бедный папа всегда видел мир, в котором не хватает денег. Эта точка зрения находила отражение в его фразах типа: "Думаешь, деньги растут на деревьях?", "Я что, сделан из денег?" или "Этого я не могу себе позволить".

Проведя много времени с моим богатым папой, я начал понимать, что он видел совершенно иной мир. Он мог видеть мир, где слишком много денег. Эта точка зрения находила отражение в его фразах типа: "Не беспокойся о деньгах. Если мы будем делать все правильно, у нас всегда будет много денег" или "Не допускай, чтобы нехватка денег служила оправданием для отказа от того, чего ты хочешь".

В 1973 году во время одного из уроков богатый папа сказал: "Есть только две проблемы с деньгами. Одна проблема — это когда не хватает денег. Другая проблема — это когда их слишком много. Какую выбираешь?"

На своих курсах по инвестированию я уделяю много времени этому предмету. Большинство людей происходят из семей, где проблема с деньгами — это их нехватка. Поскольку Деньги — это лишь идея, тогда, если у вас мысленная установка, что денег не хватает, таковой будет и ваша реальность. Одним из моих преимуществ, как человека имевшего как бы две семьи, было то, что я мог наблюдать оба этих типа проблем... и будьте уверены, и та, и другая — это проблемы. Мой бедный папа постоянно сталкивался с проблемой нехватки денег, а богатый — с проблемой их избытка.

Богатый папа комментировал этот странный феномен так. Он говорил: "Люди, которые внезапно становятся богатыми — в силу таких причин, как получение наследства, крупная удача в Лас-Вегасе или выигрыш в лотерею, так же внезапно опять становятся бедными, потому что в психологическом плане все, что они знают, — это мир, где не хватает денег. Поэтому они теряют все свое внезапно приобретенное состояние и возвращаются на круги своя в единственный известный им мир денег — мир, где их не хватает".

Одной из моих личных душевных битв была борьба с ментальной установкой, что мир — это обиталище, где не хватает денег. Начиная с 1973 года богатый папа заставлял меня четко следить за своими мыслями, когда дело касалось вопросов денег, работы и обогащения. Он искренне верил, что бедные остаются бедными просто потому, что это единственный мир, который они знают. Он говорил: "Денежная реальность внутри тебя есть денежная реальность вокруг тебя. Ты не можешь изменить реальность вокруг себя, не изменив прежде свою внутреннюю денежную реальность".

Богатый папа однажды заметил, что некоторые из причин того, почему люди живут в нужде, он видит в их ментальной установке относительно действительности:

1. Чем больше вы нуждаетесь в защищенности, тем больше в вашей жизни нужды.

2. Чем больше в вас духа соперничества, тем больше в вашей жизни нужды. А между людьми существует постоянное соперничество за более высокие должности и повышение на работе, соперничество за оценки в школе.

3. Чтобы достичь большого изобилия, человек должен иметь больше навыков и быть более склонным к творчеству и сотрудничеству. Тот, кто склонен к творчеству, кто обладает хорошими навыками в области финансов, бизнеса и склонностью к сотрудничеству, тот часто достигает финансового изобилия.

Я мог наблюдать эту разницу в отношении к действительности, сравнивая моих двух пап. Мой родной отец всегда поощрял во мне осторожность и стремление к защищенности. А богатый папа поощрял во мне приобретение навыков и творческий подход. Вторая часть книги о том, как, используя творческие идеи, вы можете построить мир изобилия, а не нужды.

Во время наших дискуссии о нужде богатый папа доставал монетку и говорил: "Когда человек говорит: «Я не могу себе этого позволить», он видит только одну сторону монеты или медали. Как только ты скажешь: "Как бы мне это себе позволить?" — ты начинаешь видеть и обратную сторону. Проблема в том, что, даже когда люди видят обратную сторону, они видят ее исключительно своими собственными глазами. Вот почему бедные люди видят лишь то, что делают богатые чисто внешне, но не видят того, что они создают в своем разуме. Если ты хочешь увидеть другую сторону медали, ты должен увидеть, что происходит в голове у очень богатого человека". Вторая часть книги как раз о том, что происходит в голове у богатого человека.

Спустя годы, когда начали разоряться победители лотерей, я спросил богатого папу, почему так происходит. Его ответ был таким: "Человек, на которого внезапно обрушивается куча денег и который затем их теряет, разоряется, потому что по-прежнему видит только одну сторону медали. Другими словами, он обращается с деньгами так же, как обращался до этого, в чем и была причина его бедности, когда он с трудом перебивался. Он видит только мир, где не хватает денег. Самое безопасное, что может сделать такой человек, — это просто положить деньги в банк и жить только на проценты. Люди, которые видят другую сторону медали, взяли бы эти деньги и приумножили их быстро и без риска. Они могут сделать это потому, что видят и другую сторону медали — ту сторону где находится мир избытка денег, — и используют свои Деньги для того, чтобы достичь другой стороны быстрее, в то время как все остальные используют деньги, чтобы быстрее стать еще более бедными".

В конце 80-х годов, после того как богатый папа отошел от дел и передал свою империю Майку, он вызвал меня на короткую беседу. Перед началом встречи он показал мне банковскую выписку с 39 миллионами долларов. Я ахнул, а он сказал: "И это только в одном банке. Я отошел от дел, потому что изымать все эти деньги из банков и перемещать их в более продуктивные инвестиции — это работа «на полную ставку». Повторяю: это работа «на полную ставку», и она захватывает меня все больше с каждым годом".

Когда встреча закончилась, богатый папа сказал: "Я провел годы, обучая Майка создавать механизм, который производит столько денег. Теперь, когда я отошел от дел, он управляет механизмом, который создал я. Причина, по которой я могу позволить себе отойти от дел со спокойной душой, состоит в том, что Майк знает не только то, как управлять этим механизмом или двигателем, но и может починить его, если он сломается. Большинство богатых детей теряют деньги своих родителей, потому что хоть они и выросли в исключительном богатстве, но так по-настоящему и не научились ни создавать такой механизм, ни чинить его, если он сломается. Кстати, очень многие богатые детки и есть те люди, которые этот механизм ломают. Они выросли на богатой стороне медали, но не узнали того, чего стоит попасть на эту сторону. У тебя есть возможность под моим руководством совершить переход на другую сторону и удержаться там".

По большей части обретение контроля над собой заключалось в обретении контроля над моей внутренней денежной реальностью. Я должен был постоянно напоминать самому себе, что существует мир, где слишком много денег, потому что душой и сердцем я часто чувствовал себя бедным человеком.

Одно из упражнений, которые богатый папа заставлял меня делать каждый раз, когда у меня к сердцу и животу подступала волна панического страха — страха, что может не хватить денег — состояло в том, чтобы просто сказать себе: "Есть два типа денежных проблем. Одна — когда не хватает денег, другая — когда их слишком много. Какую из них я предпочитаю?" Я мысленно задаю себе этот вопрос, пусть даже при этом все существо мое охвачено паническим страхом, связанным с моим финансовым состоянием.

Я не из тех, кто принимает желаемое за действительное, и не отношусь к числу людей, слепо верящих в силу заклинаний. Я задавал себе этот вопрос, чтобы побороть мою врожденную точку зрения на деньги. А как только успокаивался, то начинал настраивать мой разум на решение стоящих передо мной конкретных финансовых проблем. Решения могли заключаться в поиске новых ответов, нахождении новых советчиков или посещении курса по предмету, в котором я был слаб Основная задача в борьбе с моим внутренним страхом заключалась в том, чтобы дать себе возможность успокоиться чтобы можно было опять двигаться дальше.

Я заметил, что большинство людей позволяют своему страху относительно денежных проблем одолеть их и диктовать им условия жизни. А вследствие этого у них остается страх перед риском и деньгами. Как я писал в книге "Квадрант денежного потока", эмоции людей часто управляют их жизнью. Такие эмоции, как страх и сомнения, приводят к низкой самооценке и недостаточной уверенности в себе.

В начале 90-х годов Дональд Трамп имел личный долг в 1 миллиард долларов и корпоративный долг в 9 миллиардов долларов. Как-то один корреспондент спросил его, есть ли у него чувство тревоги. Трамп ответил: "Тревожиться — значит лишь терять время. Волнение или тревога мешают мне работать над решением этих проблем". Я заметил, что одна из главных причин, почему люди не богаты, заключается в том, что они слишком много переживают по поводу вещей, которые, возможно, никогда не произойдут.

Урок инвестирования № 2 богатого папы заключался в том, чтобы постараться увидеть оба мира — мир, где не хватает денег, и мир, где их слишком много. Затем богатый папа перешел к важности финансового плана. Он твердо верил в необходимость иметь финансовый

план на случай, когда у вас недостаточно денег, и финансовый план на случай, когда у вас будет слишком много денег. Он говорил: "Если у тебя нет плана на случай, когда у тебя будет слишком много денег, ты потеряешь все свои деньги и вернешься к тому единственному плану, который ты знаешь, к тому, что знают 90% всего населения, — в мир, где не хватает денег".

## Защищенность и нужда

Богатый папа говорил: "Чем больше человек стремится к защищенности, тем в большей нужде он живет. Защищенность и нужда идут рука об руку. Вот почему люди, которые ищут надежную работу или гарантии, — это часто именно те люди, в жизни которых меньше изобилия. Одна из причин, почему соблюдается правило денег 90/10, заключается в том, что большинство людей проводят свою жизнь в стремлении к большей защищенности вместо того, чтобы стремиться к овладению большим количеством финансовых навыков. Чем больше у тебя финансовых навыков, тем в большем изобилии ты будешь жить".

Именно финансовые навыки позволили богатому папе начать приобретать наиболее ценную недвижимость на Гавайях, хотя у него было очень мало денег. Эти же финансовые навыки позволяют людям использовать предоставляющиеся возможности и превращать их в миллионы долларов. Большинство людей могут увидеть возможности, но они просто не могут превратить их в деньги, и именно поэтому часто ищут еще большей защищенности. Богатый папа говорил: "Чем больше человек стремится к защищенности, тем меньше он может увидеть возможностей, которые повсюду имеются в изобилии. Он видит только одну сторону медали и никогда не видит другой. Вот почему чем больше он ищет защищенности, тем меньше возможностей видит на обратной стороне медали. Как однажды сказал великий бейсболист Йоги Бера, "отбей хотя бы 7 раз из 10 — и ты уже в Зале славы". Другими словами, если бы он за свою бейсбольную карьеру вышел с битой тысячу раз и смог отбить хотя бы 700 раз, он был бы в Зале славы. Прочитав это высказывание Йоги Беры, богатый папа сказал: "Большинство людей настолько озабочены защищенностью, что проживают всю свою жизнь, избегая даже попыток отбить хотя бы один раз".

## Тест на ментальную установку

Я вышел из семьи, в которой существовала ментальная установка, что в мире не хватает денег. Я решил непрестанно напоминать себе, что существует и другой мир, и я должен стараться сделать свой разум восприимчивым к нему, поскольку там для меня есть две возможности.

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1 Сознаете ли вы, что могут существовать два разных мира денег — мир, где их не хватает, и мир, где их слишком много?

Да___Нет___

2. Если вы в настоящее время живете в мире, где не хватает денег, то хотите ли вы увидеть для себя возможность жить в мире, где их слишком много?

Да___Нет___

# Глава 5 Урок инвестора № 3:

# ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАЖЕТСЯ СЛОЖНЫМ

Как-то раз я сидел в кабинете богатого папы, пока он разговаривал по телефону. Он произносил фразы вроде: "Так сегодня ты играешь на повышение?", или "Если прайм[8] упадет, что будешь делать со спредом[9]?", или "Да, да, да, теперь понимаю, почему ты покупаешь двойной опцион[10], чтобы покрыть эту позицию", или "А с этими акциями ты используешь шорт[11]? Почему не использовать опцион «пут[12]» вместо шорта?".

Когда богатый папа положил трубку, я сказал:

— Я ничего не понял из того, что вы говорили. Инвестирование — такая запутанная вещь.

Богатый папа улыбнулся и сказал:

— То, о чем я говорил, на самом деле не совсем инвестирование.

— Не инвестирование? Тогда что это было? Ведь именно так инвесторы говорят по телевизору и в кино.

Богатый папа засмеялся и сказал:

— Прежде всего, инвестирование означает разные вещи для разных людей. Вот почему оно выглядит таким запутанным. То, что большинство людей называют инвестированием на самом деле не инвестирование. Люди говорят о разных вещах, а думают, что говорят об одном и том же.

— Что? — сказал я, поморщившись. — Люди говорят о разных вещах, а думают, что говорят об одном и том же?

Богатый папа опять рассмеялся. Так начался урок.

## Инвестирование означает разные вещи для разных людей

Начиная свой урок в тот день, богатый папа вновь и вновь делал упор на эту мысль. Инвестирование означает разные вещи для разных людей. Вот некоторые основные моменты этого важного урока.

## Разные люди инвестируют в разные вещи

I. Богатый папа разъяснил некоторые различия в системе ценностей:

1. Некоторые люди инвестируют в большие семьи. Большая семья — это способ обеспечить уход за родителями в старости.

2. Люди инвестируют в хорошее образование, надежную работу и льготы. Такой человек и его пользующиеся спросом навыки становятся капиталом.

---

[8] Выплата за недвижимость.

[9] Разница между ценой спроса и предложения.

[10] Сделка с премией.

[11] Продажа без покрытия.

[12] Продажа.

3. Некоторые люди инвестируют во внешние активы. В . Америке около 45% населения владеют акциями компаний. И это число увеличивается по мере того как люди осознают, что надежная работа и пожизненная занятость становятся все менее и менее гарантированными.

## Есть много разных объектов инвестирования

Вот примеры некоторых отличающихся друг от друга типов инвестиций:

1. Акции, облигации, инвестиционные фонды, недвижимость, страховка, товары, сбережения, коллекционирование, драгоценные металлы, фонды хеджирования и т. д.

2. Каждая из этих групп, в свою очередь, может быть разбита на различные подгруппы, например...

**Акции можно разделить на:**

а) обычные акции;

б) привилегированные акции;

в) акции с купонами;

г) акции малого бизнеса;

д) акции "голубых ярлычков"[13];

е) конвертабельные акции;

ж) акции высокотехнологических отраслей;

з) акции промышленных компаний и др.

**Недвижимость можно разделить на:**

а) односемейную;

б) коммерческую офисную;

в) коммерческую розничной торговли;

г) многосемейную;

д) складскую;

е) промышленную;

ж) необработанную землю;

з) необработанную землю до обочины и др.

**Инвестиционные фонды можно разделить на:**

а) индексируемые фонды;

б) фонды агрессивного роста;

в) секторные фонды;

г) фонды доходов;

---

[13] Особо выгодное вложение без риска.

д) инвестиционные фонды закрытого типа;

е) сбалансированные фонды;

ж) фонды муниципальных облигаций;

з) сельские фонды и др.

**Страхование можно разделить на:**

а) пожизненное, на определенный срок, с переменным сроком;

б) универсальное, переменно-универсальное;

в) смешанное (пожизненное и на определенный срок в одном полисе);

г) при смерти первого, второго или последнего наследника;

д) используемое для финансирования договоров купли-продажи;

е) используемое для премий работающим и отсроченных компенсаций;

ж) используемое для финансирования налога на недвижимость;

з) используемое для дополнительных выходных пособий.

3. Существует много разных инвестиционных объектов, каждый из которых предназначен для выполнения своих задач. Это еще одна из причин, почему инвестирование кажется таким запутанным.

## Есть много разных процедур инвестирования

III. Богатый папа использовал слово "процедура" для обозначения используемых приемов, методов, формул покупки, продажи, обмена или хранения вышеупомянутых инвестиционных объектов. Ниже перечислены некоторые из типов инвестиционных процедур:

1. Купи, придержи и молись (долгосрочная).
2. Купи и продай (торговая).
3. Продай, а потом купи (краткосрочная).
4. Купля и продажа опционов (торговая).
5. Усреднение долларовой стоимости (долгосрочная).
6. Брокерская деятельность (посредническая).
7. Сбережения (накопление).

IV. Многих инвесторов классифицируют по их процедурам и их объектам. Например:

1. Я торгую акциями.

2. Я занимаюсь недвижимостью.

3. Я коллекционирую редкие монеты.

4. Я торгую товарными фьючерскими опционами.

5. Я однодневный трейдер.

6. Я верю в надежность вложения денег в банк.

Все это — различные типы инвесторов, которые выделяются в зависимости от объектов и процедур инвестирования, на которых они специализируются. Это еще больше запутывает

предмет инвестирования, потому что под флагом инвесторов скрываются люди, которые на самом деле являются:

1. Игроками. 2. Спекулянтами.

3. Торговцами.

4. Накопителями.

5. Мечтателями.

6. Неудачниками.

Многие из этих людей называют себя инвесторами и технически ими являются, что делает понятие инвестирования еще более запутанным.

## Никто не может быть специалистом во всех областях

"Инвестирование означает разные вещи для разных людей". Богатый папа говорил также: "Ни один человек не может быть экспертом, досконально знающим всю эту область Существует много различных инвестиционных объектов и много различных инвестиционных процедур".

## У каждого свои наклонности

Человек, являющийся экспертом в области акций, скажет вам: "Акции — лучший способ инвестиций для вас". Человек, которому нравится недвижимость, скажет: "Недвижимость — основа всякого богатства". Тот, кто ненавидит золото, скажет: "Золото как товар устарело".

Добавьте к этому склонность к определенным процедурам, и вы запутаетесь окончательно. Некоторые говорят: "Диверсифицируйте. Не кладите все яйца в одну корзину". А другие, вроде Уоррена Баффета, величайшего инвестора Америки, скажут: "Не диверсифицируйте. Положите все ваши яйца в одну корзину и поосторожнее обращайтесь с ней".

Все эти персональные наклонности так называемых экспертов вносят еще больше путаницы, обволакивая густой пеленой предмет инвестирования.

## Рынок один, направления разные

Путаница усугубляется еще и тем, что каждый имеет свое собственное мнение о направлении движения рынка и о будущем мира. Посмотрите финансовые новости. Один так называемый эксперт обязательно скажет: "Рынок накалился. Он обвалится в течение следующих шести недель". Не пройдет и десяти минут, как появится другой эксперт и скажет: "Рынок готов расти дальше. Обвала не будет".

## Опоздали на праздник

Один мой друг недавно сказал: "Каждый раз, когда я слышу о «горячих» акциях, к тому времени, как я их куплю, они идут вниз. Я покупаю на пике цены, потому что это «горячие» активные акции, а затем через день цены начинают падать. Почему я всегда опаздываю на праздник?"

Другая жалоба, которую я часто слышу: "Акции падают, и я продаю их. А на следующий день они опять идут вверх. Почему так происходит?"

Я называю эти феномены "опоздали на праздник" и "слишком рано продали". Проблема инвестирования во что-то только потому, что это что-то популярно или было на верхушке рейтингов в течение последних двух лет, заключается в том, что настоящие инвесторы уже сделали свои деньги на этой инвестиции. Они вошли в нее на раннем этапе и вышли на пике. Ничто не раздражает меня сильнее, чем слова: "Я купил их по 2 доллара за акцию, а теперь они стоят по 35 долларов за штуку". Такие истории, или "горячие советы", ничего хорошего мне не дают и только раздражают меня. Вот почему сегодня, когда я слышу подобные сказки о внезапном богатстве и быстрых деньгах на рынке, я просто ухожу и стараюсь не слушать... Потому что эти истории на самом деле не истории об инвестировании.

## Вот почему инвестирование кажется сложным

Богатый папа часто говорил: "Инвестирование кажется сложным, потому что это очень большой предмет. Если вы посмотрите вокруг себя, то увидите, что люди инвестируют во многие и разные вещи. Посмотрите на ваши бытовые приборы. Все это продукция фирм, в которые инвестировали люди. Вы получаете электричество от компании, в которую инвестировали какие-то люди. А когда поймете это, то посмотрите на вашу машину, бензин в ней, колеса, ремни безопасности, стеклоочистители, свечи зажигания, дороги, разметку на дороге, ваши напитки, мебель в вашем доме, торговый центр, в котором расположен ваш любимый магазин, офисные здания, банк, отели, самолет, ковер в аэропорту и т. д. другими глазами. Все это там потому, что кто-то проинвестировал в бизнес или в здание, которое поставляет вам все эти вещи и которые делают жизнь цивилизованной. Вот в чем по-настоящему заключается инвестирование".

Богатый папа часто завершал свои уроки по инвестированию фразой: "Инвестирование является для большинства людей столь запутанным предметом, поскольку то, что большинство людей называют инвестированием, на самом деле им вовсе не является".

В следующей главе богатый папа помогает мне избавиться от путаницы и понять, что такое инвестирование на самом деле.

## Тест на ментальную установку

Инвестирование — это необъятный предмет, относительно которого можно сказать: сколько людей, столько и мнений.

1. Вы считаете, что инвестирование означает разные вещи для разных людей?

Да___Нет___

2. Вы считаете, что ни один отдельно взятый человек не может знать всего, что известно о предмете инвестирования?

Да___Нет___

3. Вы считаете, что один человек может сказать про инвестицию, что она хорошая, а другой может сказать про ту же самую инвестицию, что она плохая, и при этом оба могут быть правы?

Да___Нет___

4. Вы хотите, чтобы ваш разум был восприимчивым к предмету инвестирования, и выслушивать различные точки зрения на этот предмет?

Да___Нет___

5 Теперь вы понимаете, что сосредоточиться на конкретных объектах и процедурах — это еще не инвестирование?

Да___Нет___

6 Вы понимаете, что объект инвестирования, который подходит для одного человека, может не подходить для вас?

Да___Нет___

## Глава 6 Урок инвестора № 4:

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ — ЭТО ПЛАН, А НЕ ОБЪЕКТ ИЛИ ПРОЦЕДУРА

Мне часто задают вопросы типа: "У меня есть 10 тысяч долларов, чтобы инвестировать. Во что вы мне посоветуете их вложить?"

Мой стандартный ответ на них: "А у вас есть план?" Пару месяцев назад я выступал по радио в Сан-Франциско. Программа была об инвестировании, и вел ее один очень популярный местный биржевой брокер. В студию позвонил какой-то слушатель, который хотел услышать совет по инвестированию:

— Мне 42, года и у меня хорошая работа, но нет денег. У моей мамы есть дом, в котором у нее большая выплаченная доля. Ее дом стоит около 800 тысяч долларов, а ее долг по нему составляет лишь 100 тысяч долларов. Она сказала, что Даст мне в долг часть доли, чтобы я мог начать инвестировать. Как вы думаете, во что мне следует вложить эту долю? Это должны быть акции или недвижимость?

И вновь я ответил:

— А у вас есть план?

— Мне не нужен план, — последовал ответ. — Я только хочу, чтобы вы сказали мне, во что инвестировать. Я хочу знать, что, по вашему, лучше — рынок недвижимости или фондовый рынок?

— Я понимаю, что именно это вы и хотите знать... Но есть ли у вас план? — поинтересовался я опять как можно более вежливо.

— Я же сказал: мне не нужен план, — настойчиво твердил позвонивший. — Я вам объяснил: моя мама даст мне деньги. Так что деньги у меня есть. Поэтому мне не нужен план. Я готов инвестировать. Я только хочу знать, какой из рынков вы считаете лучшим — фондовый рынок или рынок недвижимости? Еще я хочу знать, какую часть маминых денег мне следует потратить на мой собственный дом. Цены здесь, в районе залива, так быстро растут, что больше ждать я не хочу.

Решив повернуть еще на один галс, я спросил:

— Коль скоро вам 42 года и у вас хорошая работа, почему у вас нет денег? А если вы потеряете часть доли вашей матери в ее доме, сможет ли она тогда содержать дом при возросшем долге? А если вы потеряете работу, или рынок обвалится, сможете ли вы тогда продолжать содержать новый дом, если вам не удастся продать его за те же деньги, за которые вы его купили?

Ответ, который услышали 400 тысяч радиослушателей, был таким:

— А вот это уже не ваше дело. Я думал, вы инвестор. А чтобы давать мне советы по инвестированию, мою личную жизнь ворошить не обязательно. И оставьте в покое мою мать. Я прошу совета по инвестициям, а не личных советов.

## Совет по инвестициям — это личный совет

Один из самых важных уроков, которые я получил от моего богатого папы, состоял в том, что "инвестирование — это план, а не объект или процедура". Еще он добавлял: "Инвестирование — это очень личный план".

Во время одного из наших уроков по инвестированию он спросил:

— А ты знаешь, почему существует так много разных марок машин и грузовиков?

В течение какого-то времени я обдумывал ответ и наконец

сказал:

__Думаю, это потому, что существует очень много разных

типов людей и у них разные запросы. Одинокому человеку может не понадобиться большой девятиместный пикап, а семье, в которой пятеро детей, он нужен. Фермер предпочтет иметь мини-грузовик, а не двухместную спортивную машину.

— Правильно, — сказал богатый папа. — И именно поэтому объекты инвестирования часто называют средствами инвестирования.

— Их называют средствами? — переспросил я. — Почему именно средствами?

— Потому что только этим они и являются, — сказал богатый папа. — Есть много разных объектов — или средств — инвестирования, потому что есть много разных людей с разными потребностями. Подобно тому, как у семьи с пятью детьми другие потребности, чем у одинокого человека или у фермера.

— Но почему употребляется слово "средства"? — опять спросил я.

— Потому, что вся задача транспортного средства — это доставить тебя из точки А в точку Б, — сказал богатый папа. — Инвестиционное средство, или инвестиционный объект, просто доставляет тебя из того финансового состояния, в котором ты находишься, в то, в котором ты хотел бы оказаться в будущем.

— И поэтому инвестирование — это план, — тихо сказал я, кивая головой. Я начинал понимать.

— Инвестирование подобно планированию поездки, скажем, с Гавайев в Нью-Йорк. Каждому ясно, что для первой части пути велосипед или машина не подойдут. Тебе понадобится корабль или самолет, чтобы пересечь океан, — сказал богатый папа.

— А достигнув земли, я смогу идти пешком, ехать на велосипеде, машине, поезде или автобусе или лететь в Нью-Йорк на самолете, — добавил я. — Все это — разные транспортные средства.

Богатый папа утвердительно кивнул:

— И неправильно было бы говорить, что какое-то из них лучше другого. Если у тебя много времени и ты хочешь по-настоящему увидеть страну, тогда нет ничего лучше, чем идти пешком или ехать на велосипеде. Более того, к концу путешествия ты будешь намного здоровее. Но если тебе необходимо быть в Нью-Йорке завтра, тогда ясно, что самолет — это лучший и единственный способ, если ты хочешь прибыть вовремя.

— Значит, многие люди сосредотачиваются на объекте, ну, скажем, на акциях, а потом — на процедуре, скажем, на торговле. Но настоящего плана у них нет. Это вы хотите сказать? — спросил я.

Богатый папа кивнул.

— Большинство людей стараются сделать деньги на том, что, как одни полагают, является инвестированием. Но торговля — это не инвестирование.

— А что же это такое, если не инвестирование? — поинтересовался я.

— Это торговля, — сказал богатый папа. — А торговля — это процедура или методика. Человек, торгующий акциями, мало чем отличается от человека, который покупает дом, ремонтирует его и продает по более высокой цене. Один торгует акциями, другой торгует недвижимостью. Все это — торговля. В действительности, торговля существует уже много веков. Верблюды везли на себе экзотические изделия через пустыню к потребителям в Европе. Розничный торговец — тоже торговец. Торговля — это профессия. Но это не то, что я называю инвестированием.

— Для вас инвестирование — это план, план того, как доставить тебя оттуда, где ты находишься, туда, где ты хочешь оказаться, — сказал я, стараясь изо всех сил понять различия, которые проводит богатый папа.

Богатый папа кивнул и сказал:

— Я знаю, что все это выглядит дотошнее в мелочах. И все же я хочу сделать все возможное, чтобы уменьшить путаницу вокруг понятия "инвестирование". Каждый день я встречаю людей, которые думают, что они инвестируют, однако в финансовом отношении топчутся на месте. Они могли бы с таким же успехом возить тачку по кругу.

## Нужно более одного средства

В предыдущей главе я привел некоторые примеры различных типов инвестиционных объектов и процедур. И ежедневно создаются все новые, потому что все люди разные и, следовательно, у них разные потребности. Когда человеку не ясен его собственный финансовый план, все это многообразие объектов и процедур захлестывает его и приводит в замешательство.

Часто, описывая того или иного инвестора и используемые им инвестиционные средства, богатый папа проводил аналогию с выбором тачки в качестве транспортного средства:

— Слишком многие так называемые инвесторы привязываются к одному инвестиционному средству и одной инвестиционной процедуре. Например, человек может инвестировать только в акции или только в недвижимость. Тогда он становится привязанным к только этому "транспортному" средству и перестает замечать все другие средства и процедуры, имеющиеся в его распоряжении. Этот человек становится экспертом по этой одной-единственной "тачке" и толкает ее по кругу вечно.

В один прекрасный день, когда богатый папа подтрунивал над инвесторами и их тачками, я вынужден был попросить более подробных объяснений. Он ответил:

— Некоторые люди становятся экспертами по одному виду объектов и одной процедуре. Вот что я имею в виду под "привязанностью к тачке". Тачка работает. Она везет много денег, но она остается тачкой. Истинный инвестор не станет привязываться к отдельным средствам или процедурам. Он имеет план и выбор из множества инвестиционных средств и процедур. Все, чего хочет истинный инвестор, — это прибыть из точки А в точку Б благополучно и вовремя. Такой человек не желает иметь тачку или толкать ее.

Все еще в замешательстве, я попросил разъяснить поподробнее.

— Смотри, — сказал он, начиная немного нервничать, — если я хочу поехать с Гавайев в Нью-Йорк, у меня на выбор есть много транспортных средств. Я вовсе не хочу владеть ими. Я просто хочу использовать их. Поднимаясь на борт "Боинга-747", я вовсе не горю желанием лететь на нем. Я не испытываю к нему горячей любви. Я просто хочу попасть оттуда,

где я нахожусь, туда, куда я направляюсь, Приземляясь в аэропорту имени Кеннеди, я хочу воспользоваться услугами такси, чтобы попасть из аэропорта в мою гостиницу. Когда я прибываю в гостиницу, носильщик использует тележку, чтобы перевезти мой багаж с тротуара в номер. *Я* не хочу владеть этой тележкой или ее толкать.

— Так в чем же разница? — настойчиво повторил я.

— Многие люди, которые думают, что они инвесторы, привязываются к какому-то инвестиционному средству. Они думают, что должны любить акции или недвижимость, чтобы использовать их в качестве инвестиционных средств. Поэтому они ищут инвестиций, которые им нравятся, и не составляют плана. Эти инвесторы приходят к тому, что путешествуют по кругу, так никогда и не попав из финансовой точки А в финансовую точку Б.

— Значит, вам не надо влюбляться в "Боинг-747", на котором вы летите, так же как вам не надо влюбляться в свои акции, облигации, инвестиционные фонды или офисные здания. Все они — лишь средства, — подытожил я. — "Транспортные" средства для того, чтобы доставить вас туда, куда вам надо.

Богатый папа кивнул:

— Я восхищаюсь этими средствами, доверяю людям, которые ими управляют. Просто я не привязываюсь к ним... И не хочу во что бы то ни стало владеть или всю жизнь управлять ими.

— А что случается, когда люди привязываются к своим инвестиционным средствам? — поинтересовался я.

— Они думают, что их инвестиционное средство — единственное и самое лучшее. *Я* знаю людей, которые инвестируют только в акции, и людей, которые инвестируют только в инвестиционные фонды или в недвижимость. Вот что я имею в виду под "привязанностью к тачке". Такой образ мышления не обязательно ошибочный. Просто они часто делают акцент на средстве, а не на своем плане. Так что, даже сделав большие деньги, покупая, придерживая и продавая инвестиционные объекты, эти деньги могут не привести их туда, куда они хотят добраться.

— Итак, мне нужен план, — сказал я. — И именно он затем определит различные типы инвестиционных средств, которые мне понадобятся.

Богатый папа сказал, кивнув:

— И вообще, — не инвестируй, пока у тебя нет плана.

Всегда помни, что инвестирование — это план, а не объект и не процедура. Это очень важный урок.

## Тест на ментальную установку

Перед тем как построить дом, человек обычно приглашает архитектора, чтобы составить проект. Можете представить себе, что произойдет, если кто-то просто пригласит каких попало людей и те начнут строить дом без всякого проекта? Именно это происходит с финансовыми "домами" многих людей.

Богатый папа учил меня составлять финансовые планы. Поначалу это было нелегко и я не всегда находил в этом смысл. Но спустя некоторое время я стал очень четко представлять себе, где я находился в финансовом смысле и куда хотел прибыть. А когда я понял это, процесс планирования стал для меня более легким. Другими словами, самым трудным было осознать, чего я хочу. Итак, вот вопросы на ментальную установку:

1. Хотите ли вы потратить время на то, чтобы разобраться, где в финансовом отношении вы находитесь сегодня и куда хотите попасть, и хотите ли вы сформулировать то, как вы планируете туда попасть? И еще: всегда помните, что план не является настоящим до тех пор, пока он не изложен на бумаге и вы не можете показать его другим.

Да___Нет___

2. Хотели бы вы встретиться, по крайней мере, с одним профессиональным финансовым консультантом и выяснить, как его услуги могли бы помочь вам в ваших долгосрочных инвестиционных планах?

Да___Нет___

Вы могли бы встретиться с двумя или тремя финансовыми консультантами только для того, чтобы выяснить различия в их подходах к финансовому планированию.

## Глава 7 Урок инвестора № 5:

## ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ СТАТЬ БОГАТЫМ ИЛИ БЕДНЫМ?

— Большинство людей планируют стать бедными, — сказал богатый папа.

— Что? — изумленно переспросил я. — Почему вы так говорите? Как вы можете так говорить?

— Я просто прислушиваюсь к тому, что говорят люди, — сказал богатый папа. — Если хочешь узнать прошлое, настоящее и будущее человека, просто прислушайся к его словам.

### Сила слов

Урок богатого папы о силе слов был очень впечатляющим. Он спросил:

— Ты когда-нибудь слышал такие слова: "чтобы сделать деньги, нужны деньги"?

Вставая, чтобы принести из холодильника две порции прохладительного напитка, я ответил:

— Да. Я слышу их постоянно. А что?

— А то, что ментальная установка "чтобы сделать деньги, нужны деньги" — одна из самых худших, которые только существуют. Особенно, если человек хочет иметь больше денег — сказал богатый папа.

Подавая богатому папе напиток, я сказал:

— Не понимаю. Вы хотите сказать, что для того, чтобы сделать деньги, не нужны деньги?

— Нет, — сказал богатый папа, качая головой. — Чтобы сделать деньги, нужны не деньги. Нужно кое-что, что доступно всем нам и что намного легче получить, чем деньги. Более того, во многих случаях то, что для этого нужно, можно получить бесплатно.

Это заявление очень меня озадачило, но он не сказал, что это такое. Вместо этого, когда урок по инвестированию подошел к концу, он дал мне задание.

— Прежде чем мы встретимся опять, я хочу, чтобы ты пригласил своего отца на ужин — спокойный ужин, без спешки. Я хочу, чтобы ты обратил внимание на слова, которые он использует, и на ту информацию, которую они передают.

Я уже привык к тому, что богатый папа дает мне странные задания, которые на первый взгляд не относятся к предмету, • который мы обсуждали или изучали. Но он твердо верил в то, что сначала должен быть опыт, а потом урок. Так что я позвонил отцу и назначил дату ужина в его любимом ресторане.

Примерно через неделю богатый папа и я встретились опять.

— Ну как ужин? — спросил он.

— Было интересно, — ответил я. — Я очень внимательно следил за его словами, их значением.

— И что же ты слышал?

— Слышал: "Я никогда не буду богатым", — сказал я. — Но это я слышал большую часть моей жизни. Он часто говорил нам: "В тот момент, когда я решил стать учителем, я знал, что никогда не стану богатым".

— Так многие из этих фраз ты уже слышал раньше? — поинтересовался богатый папа.

Я кивнул:

— Да, и очень часто.

— А что еще ты слышал? — спросил богатый папа.

— "Ты что, думаешь, деньги растут на деревьях?", "Я что, сделан из денег?", "Богатые не заботятся о людях так, как я", "Деньги достаются трудом", "Лучше быть счастливым, чем богатым", — процитировал я слова своего отца.

— Теперь ты понял, что я имел в виду, когда говорил, что, прислушиваясь к словам человека, можно увидеть его прошлое, настоящее и будущее? — спросил богатый папа.

Кивнув, я сказал:

— Да, но я заметил еще кое-что.

— И что же это? — спросил богатый папа.

— У вас словарный запас бизнесмена и инвестора. А у отца — школьного учителя. Вы пользуетесь такими словами, как "норма капитализации", "коэффициент финансового рычага", "доход без вычета процентов и налогов", "индекс цен производителя", "прибыли" и "денежный поток". Он же использует слова типа "экзаменационные баллы", "гранты"[14], "грамматика", "литература", "правительственные ассигнования" и "стаж".

Богатый папа улыбнулся:

— Чтобы делать деньги, требуются не деньги, а слова. Богатого человека от бедного отличает словарный запас. Все, что нужно человеку, чтобы стать богаче, — это расширить свой финансовый лексикон. А за слова ведь не надо платить.

В 80-е годы я много времени уделял преподаванию предпринимательства и инвестирования. За это время я понял, что между словарным запасом людей и их финансовым благосостоянием существует прямая зависимость. Изучив вопрос глубже, я выяснил, что в английском языке приблизительно 2 миллиона слов. Средний человек употребляет в своей речи примерно 5 тысяч слов. Если люди хотят добиться финансового успеха, им следует начинать с расширения словарного запаса в определенной области. Например, когда я инвестировал в мелкие сделки с недвижимостью, такие как односемейная арендная собственность, мой словарь пополнился в этой конкретной области. Когда я переключился на инвестирование в ча-

[14] Субсидии.

стные компании, то также должен был расширить свой словарный запас, прежде чем почувствовал себя уверенно, инвестируя в такие компании.

В учебных заведениях будущие юристы усваивают юридическую лексику, врачи — медицинскую, учителя — педагогическую. Если человек выходит из учебного заведения, не освоив лексику инвестирования, финансов, денег, бухгалтерии, корпоративного права, налогообложения, то ему будет очень трудно уверенно чувствовать себя в качестве инвестора.

Одной из причин, по которой я создал обучающую игру "Денежный поток", было желание ознакомить неинвесторов с лексикой инвестирования. Играющие быстро усваивают взаимосвязи между словами из области бухгалтерского учета, бизнеса и инвестирования. Многократно играя в эту игру, ее участники узнают истинные определения таких неверно используемых слов, как "актив" и "пассив".

Богатый папа часто повторял: "Не столько само незнание определений слов, сколько использование их неверных определений является истинной причиной долгосрочных финансовых проблем. Нет ничего более разрушительного для финансовой стабильности человека, чем называть «пассив» «активом»". Вот почему он был ярым приверженцем точных определений финансовых слов. Он говорил, что слово "ипотека"[15], по-английски "mortgage", происходит от французского "mortir", что означает "смерть". Так что "ипотека" — это "обязательство по гроб жизни". "Недвижимость", по-английски "real estate", не следует понимать дословно как "реальное владение". Английское словосочетание "real estate" на самом деле происходит 6т схожего по звучанию испанского словосочетания, буквально соответствующего фразе "royal estate", что означает "королевское владение". Вот почему и по сей день наша собственность нам не принадлежит. Мы только технически контролируем нашу недвижимость. По настоящему мы ею не владеем. Нашей собственностью владеет правительство и берет с нас налог за то, что мы ею пользуемся.

Именно поэтому богатый папа часто говорил: "Чтобы делать деньги, нужны не деньги. Нужен словарный запас богатого человека, чтобы делать деньги и, что еще важнее, чтобы эти деньги удержать".

Так что, читая эту книгу, пожалуйста, обращайте внимание на слова, которые в ней используются. И всегда помните, что одним из основных отличий богатого человека от бедного являются его слова... А за слова не нужно платить.

## Планировать стать бедным

После этого урока богатого папы, просто прислушиваясь к словам других, я начал замечать, почему большинство людей, сами того не сознавая, планируют стать бедными. Сегодня я часто слышу: "Когда я уйду на пенсию, мой доход уменьшится". И он уменьшается.

Еще часто говорят: "Когда я уйду на пенсию, мои потребности станут меньше, потому и доход мне будет нужен поменьше". Но они часто не понимают, что в то время, как некоторые расходы уменьшаются, другие увеличиваются. И нередко эти расходы (например, круглосуточный уход в интернате для людей преклонного возраста кому повезет дожить до этого) весьма немалые. Содержание в интернате для пожилых среднего разряда может стоить 5 тысяч долларов в месяц. Это больше, чем месячный доход многих людей на сегодняшний день.

Другие говорят: "Мне не нужно планировать. У меня на работе есть пенсионное и медицинское обеспечение". Проблема такого образа мышления заключается в том, что инвестиционный план — это нечто большее, чем просто инвестиции и деньги. Иметь финансовый

[15] Ссуда под залог недвижимости.

план до того, как человек начинает инвестировать, важно потому, что он должен включать в себя много разнообразных финансовых потребностей. Эти потребности включают высшее образование, пенсионное обеспечение, расходы на медицинское обслуживание и долгосрочную заботу о здоровье. Многие из этих подчас больших и обременительных потребностей могут обеспечиваться инвестированием в иные объекты, помимо акций, облигаций или недвижимости, например, всевозможные виды страхования или другие инвестиционные средства.

## Будущее

Я пишу о деньгах, чтобы помочь людям стать более образованными в вопросах обеспечения своего долгосрочного финансового благосостояния. С того самого дня, как были изобретены пенсионные планы информационного века — в Америке это "401К", в Австралии — "План увольнения по возрасту", в Канаде — "План регистрируемых пенсионных сбережений", — меня все больше волнуют люди, не подготовленные к информационному веку. По крайней мере, в индустриальный век компании и правительство предоставляли некоторую финансовую помощь человеку, когда он уходил на пенсию. Сегодня, когда у человека иссякнет его "401К" или "денежный балансовый пенсионный план" (который не является пенсией в традиционном смысле), это будет проблема лично этого человека, а не компании.

В школах необходимо ввести преподавание инвестирования в долгосрочное обеспечение здоровья и финансового благополучия. Если мы не сделаем этого, то получим колоссальную социально-экономическую бомбу замедленного действия.

Я часто говорю на своих занятиях: "Обязательно имейте план. Первым делом спросите себя, планируете ли вы быть богатым. Если вы планируете быть бедным, то чем старше вы будете становиться, тем сложнее вам будет жить в окружающем вас финансовом мире". Мой богатый папа как-то много лет назад сказал мне: "Проблема молодых в том, что они не знают, что чувствует человек, когда становится старым. Если бы ты знал, что чувствует человек, когда он состарился, ты бы иначе планировал свою финансовую жизнь".

## Планировать на старость

Важно начать планирование как можно в более раннем возрасте. Когда я говорю это на моих занятиях, большинство слушателей одобрительно кивают. Никто не оспаривает важность этого планирования. Проблема в том, что очень мало людей реально делают это.

Поняв, что большинство людей согласны, что им необходимо написать финансовый план, но мало кто потратит время -на то, чтобы сделать это, я решил кое-что предпринять в этом направлении. Как-то в одной из моих групп, примерно за час до перерыва на обед, я нашел ленту из хлопчатобумажной ткани, разрезал ее на много отрезков разной длины и попросил слушателей взять по одному отрезку ленты, а концы завязать вокруг щиколоток ног, наподобие того, как спутывают передние ноги лошади. Когда ноги слушателей были связаны примерно на расстоянии фута одна от другой, я дал каждому еще по одному отрезку ленты, заставил перебросить его через шею и оба конца тоже привязать к щиколоткам ног. В результате они были спутаны по ногам и, вместо того чтобы стоять прямо, стояли, сгорбившись под углом 45°. Одна слушательница поинтересовалась:

— Это что — новый вид китайской пытки?

— Нет, — ответил я. — Я просто перенес каждого из вас в ваше будущее, если, конечно, вам повезет прожить так долго. Веревки сейчас демонстрируют то, что чувствует человек в старости.

По классу прошел приглушенный стон. До некоторых стало доходить. Затем служащие отеля привезли обед на длинных столах. Обед состоял из бутербродов, салата и напитков. Сложность заключалась в том, что то, чему следовало лежать на бутербродах, лежало отдельно стопками, хлеб был не нарезан, салат не приготовлен, а напитки были в виде сухих порошков, которые надо было смешать с водой. Слушатели, теперь сгорбленные и "состарившиеся", должны были сами приготовить себе обед. В течение следующих двух часов они с огромным трудом пытались нарезать хлеб, сделать бутерброды, приготовить салат, развести напитки, сесть, поесть, а потом убрать за собой. Естественно, некоторым в течение этих двух часов понадобилось еще сходить в туалет.

Когда эти два часа истекли, я спросил их, хотели бы они* потратить пару минут, чтобы написать финансовый план своей жизни. Все с энтузиазмом закричали: "Да!" Было интересно наблюдать за тем, с каким живым интересом они планировали свои будущие действия, когда освободились от пут. Их интерес к планированию радикально изменился, после того как изменилась их точка зрения на жизнь.

Как говорил богатый папа, "проблема молодых заключается в том, что они не знают, что чувствует человек, когда становится старым. Если бы ты знал это, то иначе планировал бы свою финансовую жизнь". И еще он говорил: "Проблема многих людей в том, что они составляют план только на тот период, пока еще не ушли на пенсию. Этого недостаточно. Нужно планировать намного дальше. Если ты действительно богат, то должен планировать, по меньшей мере, на три последующих поколения. Если ты не будешь этого делать, то деньги могут уйти вслед за тобой. Кстати, если у тебя не будет плана в отношении твоих денег перед уходом в мир иной, то у правительства он есть".

## Тест на ментальную установку

Часто мы не уделяем внимания нашим молчаливым и на первый взгляд несущественным мыслям. Мой богатый папа говорил: "Нашу жизнь определяет не то, что мы говорим вслух. Наибольшей силой обладает то, что мы мысленно нашептываем себе".

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1. Вы планируете быть богатым или бедным?

Богатым___Бедным___

2. Вы хотите уделять больше внимания своим сокровенным, часто невысказанным мыслям?

Да___Нет___

3. Вы хотите потратить время на то, чтобы расширить свой словарный запас в области финансов? Для начала достаточно будет заучивать по одному новому слову в неделю. Найдите в словаре более одного определения какого-нибудь слова, которое вы выбрали, и дайте себе умственную установку использовать его в речи хотя бы один раз в неделю.

Да___Нет___

Богатый папа был большим почитателем слов. Он часто говорил: "Слова формируют мысли, мысли формируют реальность, а реальность становится жизнью. Первоочередное отличие между богатым человеком и бедным состоит в том, какие слова он использует. Если хочешь изменить внешнюю оболочку человека, надо сначала изменить его внутреннюю сущность. А для этого сначала надо изменить, усовершенствовать или обновить слова, которыми он пользуется. Если хочешь изменить жизнь людей, сначала измени их слова. И отрадно сознавать, что за это не надо платить".

# Глава 8 Урок инвестора № 6:

# ВЫ НЕПРЕМЕННО СТАНЕТЕ БОГАТЫМ... ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ХОРОШИЙ ПЛАН, КОТОРОМУ ВЫ СЛЕДУЕТЕ

Мой друг Том — прекрасный биржевой брокер. Он часто говорит: "К сожалению, девять из десяти инвесторов не делают деньги", и поясняет, что, хотя эти девять из десяти и не теряют деньги, им не удается сделать деньги.

Нечто похожее говорил мне богатый папа: "Многие люди, считающие себя инвесторами, делают деньги в один день, а потом, через неделю, теряют их. Так что они не то чтобы теряют деньги, а просто не могут их сделать. И тем не менее они считают себя инвесторами".

Много лет назад богатый папа объяснял мне: то, что многие люди считают инвестированием, в действительности является голливудской версией инвестирования. У среднего человека часто существует стереотип торговцев в биржевом зале, наперебой выкрикивающих: "Покупаю! Продаю!" — в начале торгового дня, или финансовых воротил, делающих миллионы долларов за одну сделку, или обезумевших инвесторов, один за другим выпрыгивающих из окон небоскребов после того, как обрушиваются цены на акции. Для богатого папы это не является инвестированием.

Помню, как-то я смотрел по телевизору интервью с Уорреном Баффетом. В ходе беседы он сказал: "Единственная причина, по которой я хожу на биржу, так это посмотреть, не собирается ли кто-нибудь выкинуть какую-нибудь глупость". Баффет добавил, что не смотрит всяких умников по телевизору или сводки о колебаниях цен на акции, чтобы извлекать из этого рекомендации по инвестированию. В действительности, его инвестирование происходит вдали от всей этой шумихи, раскрутки акций и всех этих людей, которые зарабатывают деньги на так называемых инвестиционных новостях.

## Инвестирование — это совсем не то, что думает большинство

Много лет назад богатый папа объяснял мне, что инвестирование — это вовсе не то, что думает большинство. Он говорил:

— Многие люди думают, что инвестирование — это волнующий, полный драматизма процесс. Многие люди думают, что инвестирование — это большой риск, удача, угадывание момента и ценные подсказки. Некоторые признают, что мало знают об этом загадочном предмете, и поэтому вверяют себя и свои деньги кому-то, кто, как они надеются, знает больше, чем они. Многие из так называемых инвесторов хотят показать, что они знают больше, чем другие люди, и поэтому они инвестируют, в надежде доказать, что могут перехитрить рынок. Но хотя многие люди думают, что это и есть инвестирование, это не то, чем инвестирование является для меня. Для меня инвестирование — это план, часто скучный, удручающий и почти механический процесс обогащения.

Услышав эти слова, я несколько раз повторил их.

— Инвестирование — это план, часто скучный, удручающий и почти механический процесс обогащения? — спросил я. — Что вы имеете в виду, говоря "скучный, удручающий и почти механический процесс обогащения"?

— Это в точности то, что я сказал и что я имею в виду, — сказал богатый папа. — Инвестирование — это просто план, состоящий из формул и стратегий, система для обогащения... практически гарантированного.

— План, который гарантирует, что вы станете богатым? — переспросил я.

— Практически гарантирует, — повторил богатый папа — Какой-то риск всегда есть.

— Вы хотите сказать, что инвестирование не обязательно должно быть рискованным, опасным и волнующим? — неуверенно спросил я.

— Совершенно верно, — ответил богатый папа. — Если, конечно, ты сам не захочешь, чтобы оно таким было, и не убежден, что таким оно должно быть. Но для меня инвестирование — такой же простой и скучный процесс, как и следование рецепту выпекания хлеба. Что до меня, то я ненавижу риск. *Я* просто хочу быть богатым. Поэтому я просто буду следовать плану, рецепту, формуле. В этом для меня заключается все инвестирование.

— Но если инвестирование — просто следование рецепту, тогда почему все люди не следуют этой самой формуле? — спросил я.

— Не знаю, — сказал богатый папа. — Я сам часто задавал себе этот вопрос. *Я* также удивлялся тому, что только трое из сотни американцев являются богатыми людьми. Как это происходит, что так мало людей становятся богатыми в стране, которая была основана на идее, что каждый из нас имеет возможность стать богатым? Я хотел стать богатым. У меня не было денег. Так что сам здравый смысл подсказал мне, что надо найти план или рецепт для того, чтобы разбогатеть, и следовать ему. Зачем стараться и создавать собственный план, если кто-то другой уже указал тебе путь?

— Не знаю, — сказал я. — Наверно, я не знал, что это и есть рецепт.

Богатый папа продолжал:

— Теперь я понимаю, почему большинству людей так трудно следовать простому плану.

— Почему же? — поинтересовался я.

Потому, что следовать простому плану обогащения скучно, — сказал богатый папа. — Человек так создан, что ему быстро все надоедает и он ищет чего-то более захватывающего. Вот почему только трое из ста становятся богатыми людьми. Люди начинают следовать плану, но вскоре это им надоедает. Тогда они начинают искать какие-то эфемерные пути для быстрого обогащения. Они повторяют цикл: скука, веселье и вновь скука всю свою оставшуюся жизнь. Вот почему они так и не становятся богатыми. Они не в состоянии вынести скуку, следуя простому, незатейливому плану обогащения. Большинство людей считают, что есть какая-то тайна в том, чтобы обогатиться за счет инвестирования. А многие полагают, что, коль скоро план несложный, он не может быть хорошим. Поверь мне: когда дело касается инвестирования, простое всегда лучше сложного.

— А как вы нашли свою формулу? — спросил я.

— Играя в "Монополию", — сказал богатый папа. — Большинство из нас играли в нее в детстве. Разница в том, что я не прекратил играть в нее, когда вырос. Помнишь, как много лет назад я часами мог играть в "Монополию" с тобой и Майком?

Я кивнул.

— А ты помнишь ту формулу потрясающего богатства, которой учит эта игра?

Я опять кивнул.

— В чем она заключается? — спросил богатый папа.

— Купи четыре зеленых домика. Потом обменяй их на красный отель, — тихо проговорил я, и на меня нахлынули воспоминания детства. — Вы говорили нам вновь и вновь, когда еще были бедным и только начинали, что то, чем вы занимались, — это игра в "Монополию" в реальной жизни.

— Так и было, — сказал богатый папа. — Помнишь, как я повез вас, чтобы показать мои зеленые домики и красные отели в реальной жизни?

— Да, — ответил я. — Помню, какое это на меня произвело впечатление — то, что вы на самом деле играли в эту игру в жизни. Мне было тогда всего 12 лет, но я понял, что "Монополия" была для вас больше, чем игра. Я только не понял, что она учила вас стратегии, рецепту или формуле, как стать богатым. Я не думал об этом.

— Как только я выучил формулу — процесс покупки четырех зеленых домиков и последующего обмена их на один красный отель, — то сразу стал действовать механически. Я мог делать это во сне, и часто, кажется, так оно и было. Я делал это автоматически, не думая. Я просто следовал плану в течение десяти лет, а однажды проснулся и понял, что я богатый.

— Это была единственная часть вашего плана? — спросил я.

— Нет, не единственная. Но эта стратегия была одной из простых формул, которым я следовал. Для меня, если формула сложная, она не стоит того, чтобы ей следовать. Если ты не можешь выполнять ее автоматически, после того как выучишь ее, ты не должен следовать ей. Вот насколько автоматическими являются инвестирование и обогащение, если у тебя есть простая стратегия и ты следуешь ей.

## Великая книга для людей, которые считают инвестирование сложным

На моих занятиях по инвестированию всегда находится циник или кто-нибудь из сомневающихся в идее, что инвестирование — это простой и скучный процесс следования плану. Человек такого типа всегда требует больше фактов, больше данных, больше доказательств, исходящих от умных людей. Поскольку я не являюсь специалистом в технических вопросах, у меня не было научных доказательств, которых требовал такой человек — но только пока я не прочел великую книгу по инвестированию.

Джеймс П. О'Шонесси написал прекрасную книгу для людей, которые считают, что инвестирование должно быть рискованным, сложным и опасным. Это прекрасная книга также для тех, кто склонен думать, что может перехитрить рынок. В этой книге приводится академическое и аргументированное доказательство того, что пассивная, или механическая, система инвестирования в большем числе случаев побеждает человеческую систему инвестирования... даже профессиональных инвесторов, таких как управляющие фондами. Эта книга также объясняет то, почему девять из десяти инвесторов не делают деньги.

Книга-бестселлер О'Шонесси называется "Что срабатывает на Уолл-стрит: руководство по самым результативным инвестиционным стратегиям всех времен". О'Шонесси выделяет два базовых типа принятия решений:

1. Клинический, или интуитивный, метод. Основан на знаниях, опыте и здравом смысле.

2. Количественный, или актуарный, метод. Основан исключительно на доказанных отношениях, основанных на больших выборках данных.

О'Шонесси установил, что большинство инвесторов предпочитают интуитивный метод принятия инвестиционных решений. В большинстве случаев инвестор, который использовал интуитивный метод, ошибался или его обыгрывал почти механический метод. Он цитирует Давида Фауста, автора книги "Пределы научного мышления", который пишет: "Человеческое суждение намного более ограниченно, чем мы думаем".

О'Шонесси пишет также: "Все (говоря о финансовых менеджерах) они думают, что обладают высшей степенью интуиции, интеллекта и способности выбирать выигрышные акции, однако 80% из них устойчиво проигрывают по сравнению с выбором на основе индекса S&P 500". Другими словами, чисто механический метод выбора акций обыгрывает 80% профессионалов по выбору акций. Это означает, что даже если вы ничего не знаете о выборе акций, то сможете обыграть лучших из так называемых хорошо обученных и образованных профессионалов, если будете следовать чисто механическому, неинтуитивному методу инвестирования. Это в точности то, что сказал богатый папа: "Это происходит автоматически". Говоря иначе, чем меньше вы думаете, тем больше вы делаете денег при меньшем риске и намного меньшем беспокойстве.

Вот еще интересные идеи, высказанные О'Шонесси:

1. Большинство инвесторов предпочитают личный опыт простым основополагающим фактам или базовым ставкам.

2. Большинство инвесторов предпочитают сложные формулы простым. По-видимому, работает идея, что, если формула не сложная и не трудная, она не может быть хорошей.

3. Простота — вот лучшее правило инвестирования. О'Шонесси утверждает, что, вместо того чтобы упрощать, "мы все усложняем, следуем за толпой, увлекаемся всей этой шумихой вокруг акций, позволяем нашим эмоциям диктовать решения, покупаем и продаем, следуя подсказкам и догадкам, и подходим к каждой инвестиции как к отдельно взятой, не основываясь на последовательности или стратегии".

4. Он также утверждает, что профессиональные инвесторы из крупных инвестиционных фондов склонны делать те же ошибки, что и средние. О'Шонесси пишет: "Инвесторы из крупных инвестиционных учреждений говорят, что они принимают решения объективно и неэмоционально, но это не так". Вот цитата из книги "Богатство и глупость": "Хотя столы инвесторов из инвестиционных учреждений завалены подробными аналитическими отчетами, большинство руководителей пенсионных фондов берут на работу новых менеджеров, основываясь на внутренних симпатиях, и держат на работе менеджеров с устойчиво плохими показателями работы просто потому, что у них с ними хорошие личные отношения".

5. "Путь к достижению инвестиционного успеха заключается в изучении долгосрочных результатов и поиске стратегии или стратегий, в которых есть смысл". Он также утверждает: "Мы должны смотреть на то, как хорошо работают стратегии, а не акции".

6. История повторяется. И все же люди хотят верить, что на этот раз все будет иначе. О'Шонесси пишет: "Люди хотят верить, что настоящее отличается от прошлого. Рынки сейчас компьютеризованны, доминируют торговцы крупными пакетами акций, индивидуальных инвесторов больше нет, а на их месте сидят финансовые менеджеры, управляющие огромными инвестиционными фондами, в которые они отдали свои деньги. Некоторые люди думают, что эти хозяева денег принимают решения иначе, и полагают, что стратегия, отработанная в 50-х и 60-х годах, не сработает в будущем".

Но мало что изменилось с того времени, как Исаак Ньютон, воистину великий человек, потерял состояние в афере с "Компанией Южных морей" в 1720 г. Ньютон сокрушался, что может "рассчитать движение небесных тел, но не безумие людей".

7. О'Шонесси не говорит, что нужно инвестировать непременно в компании списка S&P 500. Он просто использовал этот пример для сравнения живых интуитивных инвесторов с механической формулой. Далее он говорит, что инвестирование в S&P 500 не обязательно является формулой, дающей наилучший результат, хотя это и хорошая формула. Он поясняет, что в течение последних пяти—десяти лет акции крупного бизнеса имели самые лучшие показатели. Тем не менее, если взять данные за последние 46 лет, именно акции малого биз-

неса — компании с капитализацией менее 25 миллионов долларов — принесли инвесторам больше всего денег.

Урок состоял в том, что чем дольше период времени, для которого у вас есть данные, тем лучше ваши суждения. Он выбрал формулу, которая дает лучший результат на длинных отрезках времени.

Богатый папа имел схожую точку зрения. Вот почему его формула — строить различного рода бизнес, чтобы он покупал ему недвижимость и бумажные активы. Эта формула была формулой-победительницей для создания богатства по меньшей мере в течение 200 лет. Богатый папа говорил: "Формула, которую я использую и которой обучаю тебя, — это формула, создававшая богатейших людей в течение долгого периода времени".

Многие люди считают, что индейцы, продавшие остров Манхэттен Питеру Минуиту из Голландской Вест-Индской компании за 24 доллара в бусинках и безделушках, заключили плохую сделку. Но если бы индейцы инвестировали эти деньги с 8-процентным годовым доходом, то они стоили бы сегодня более 27 триллионов долларов. Они смогли бы выкупить обратно Манхэттен, и у них еще осталось бы много денег. Проблема была не в количестве денег, а в отсутствии плана. 8. "Существует огромная пропасть между тем, что, по нашему мнению, должно работать, и тем, что на самом деле работает".

## Найдите формулу, которая работает, и следуйте ей

Итак, простой совет, который дал мне богатый папа много лет назад, гласил: "Найди формулу, которая сделает тебя богатым, и следуй ей". Меня часто раздражает, когда люди подходят ко мне и начинают рассказывать, как они купили акции по 5 долларов, которые выросли в цене до 30 долларов, после чего они их продали. Я раздражаюсь потому, что такого рода истории отвлекают их от собственного плана, от успеха.

Подобные истории о ценных подсказках и быстрых деньгах часто напоминают мне рассказ богатого папы: "Многие инвесторы похожи на семью, которая отправилась на машине за город. Внезапно впереди них на дороге появляются несколько крупных оленей со здоровенными рогами. Водитель, обычно отец семейства, кричит: «Смотрите, какие большие олени!»[16] Олени инстинктивно бросаются с дороги на пашню, простирающуюся вдоль дороги. Водитель тут же сворачивает с дороги, и начинается бешеная погоня за оленями по всей пашне, а затем по лесу. Машину бросает из стороны в сторону, подбрасывает на ухабах. Семья кричит, умоляя водителя остановиться. Внезапно впереди появляется канава, и машина летит в воду. Мораль такова: вот что случается, когда отвлекаешься от своего простого плана и начинаешь гнаться за большими деньгами".

## Тест на ментальную установку

Мне не нравятся слова "чтобы делать деньги, нужны деньги". Не нравятся потому, что помню слова богатого папы:

"Не обязательно быть создателем ракет, чтобы быть богатым. Не обязательно иметь высшее образование, высокооплачиваемую работу или вообще сколько-нибудь денег, чтобы положить чему-то начало. Все, что надо, — это знать, чего хочешь, иметь план и следовать ему". Другими словами, все, что нужно, — это немного дисциплины. Однако проблема в том, что, когда дело касается денег, дисциплина становится большим дефицитом.

О'Шонесси приводит одну из моих самых любимых цитат. Она принадлежит известному герою мультфильма по имени Пого, который сказал: "Мы встретили врага, и он — это

---

[16] В оригинале—"big bucks", что можно перевести и как "большие самцы олени", и как "большие деньги".

мы". Это действительно так в отношении меня. *Я* пошел бы значительно дальше в финансовом плане, если бы просто слушал богатого папу и следовал формуле.

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

Вы готовы искать простую формулу, включить ее в ваш план и следовать ей, пока не достигните своей финансовой цели?

Да___Нет___

## Глава 9 Урок инвестора *№ 7:*

## КАК НАЙТИ ПЛАН, КОТОРЫЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАМ ПОДХОДИТ?

"Как найти план, который мне подойдет?" — вот вопрос, который мне задают очень часто.

Обычно я отвечаю, что это процесс, состоящий из нескольких этапов:

1. Не спешите. Спокойно подумайте о своей прошлой жизни. Ничего, если на ваши размышления уйдет несколько дней. Пусть на это уйдут даже недели, если понадобится.

2. Спросите себя в эти минуты: "Чего я хочу от этого дара, имя которому — Моя Жизнь?"

3. В течение какого-то времени ни с кем не говорите, по крайней мере, до тех пор, пока не будете уверены в том, что уже знаете, чего, как вам кажется, вы хотите. Нередко люди, даже подсознательно, хотят навязать вам то, чего *они* хотят для вас, а не то, чего вы хотите сами. Самые большие убийцы наших глубинных внутренних мечтаний — это наши друзья и члены семьи, которые говорят: "Не будь дураком", или "Ты не сможешь этого", или "А как же я?" Вспомните Билла Гейтса. Ему было 20 с небольшим, когда он начал с 50 тысяч долларов и стал самым богатым человеком в мире, имеющим 90 миллиардов долларов. Он был прав, что не спрашивал у людей о том, что они думают относительно его жизненных возможностей.

4. Посоветуйтесь с финансовым консультантом. Все инвестиционные планы начинаются с финансового плана. Если вам не нравится, что говорит финансовый консультант, найдите другого. Вы ведь хотите знать мнение другого человека, когда речь идет о медицинской проблеме, так почему бы не узнать ряд мнений по финансовым проблемам? Финансовые консультанты бывают разных типов. В конце главы приводится такой список. Выберите себе финансового консультанта, способного помочь вам составить письменный финансовый план.

Многие финансовые консультанты продают различные типы финансовых инструментов. Один из таких инструментов — страховка. Это очень важное средство, и она должна быть рассмотрена в качестве составной части вашего финансового плана, особенно если вы только начинаете. Например, если у вас нет денег, но есть трое детей, страховка важна на тот случай, если вы умрете, получите травму или по каким-либо другим причинам не сможете выполнить ваш инвестиционный план. Это страховочная сетка, заграждение от финансовой ответственности и слабых мест. По мере того как вы будете становиться богатым, роль и тип страховки в вашем финансовом плане могут измениться вместе с изменением вашего финансового положения и запросов. Так что постоянно обновляйте эту часть вашего плана.

Два года назад квартиросъемщик в одном из моих многоквартирных домов оставил включенными огни на рождественской елке и пошел гулять. Начался пожар. Тут же приехали пожарные команды, чтобы потушить огонь. Никогда еще я не был так благодарен этой небольшой группе мужчин и женщин. Следующими, кто прибыл на место происшествия, были мой страховой агент и его помощник. Они были вторыми по значимости людьми, которых я был так рад видеть в тот день.

Богатый папа всегда говорил: "Страховка — очень важное средство в жизненном плане любого человека. Проблема со страховкой в том, что ее нельзя купить тогда, когда она нужна. Так что надо предвидеть то, что тебе понадобится, и купить это, надеясь, что это тебе никогда не понадобится. Страховка — это просто часть нашего сознания".

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ. Разные финансовые консультанты специализируются по оказанию помощи людям, находящимся на разных финансовых уровнях. Другими словами, некоторые консультанты работают только с богатыми людьми. Вне зависимости от того, есть у вас деньги или нет, найдите себе консультанта, который вам понравится и который захочет работать с вами. Если ваш консультант хорошо поработает, то вы неожиданно для себя обнаружите, что переросли его. Мы с моей женой Ким часто меняли наших профессиональных консультантов — врачей, адвокатов и бухгалтеров. Если человек — профессионал в своем деле, то он это поймет. Но даже если вы будете менять консультантов, обязательно продолжайте следовать вашему плану.

## Так как же найти свой план?

Я решил стать мультимиллионером до 30 лет. Это было целью моего плана. Проблема была в том, что я этого добился, а затем тут же потерял все свои деньги. Но при всем том, что я обнаружил изъяны в своем плане, он существенно не изменился. После того как я потерял деньги, достигнув поставленной цели, мне просто надо было усовершенствовать мой план с учетом приобретенного опыта. Понадобилось также изменить цель, которая стала заключаться в том, чтобы стать миллионером к 45 годам. Своей новой цели я достиг в 47 лет.

Здесь важно то, что мой план оставался одним и тем же. Он просто совершенствовался по мере того, как я узнавал все больше и больше.

Так как же найти свой план? Ответ: начните с финансового консультанта. Попросите его предъявить свидетельство о его квалификации. Поговорите с несколькими консультантами. Если для вас еще никто никогда не составлял финансового плана, то вы будете поражены, насколько это откроет вам глаза.

Ставьте перед собой реальные цели. Я поставил перед собой цель стать мультимиллионером за пять лет, потому что для меня это было реально, потому что у меня был мой богатый папа, который руководил мной. И тем не менее хоть он и руководил мной, не хочу сказать, что я был гарантирован от ошибок... И я делал их много, почему и потерял деньги так быстро. Как я уже говорил, жизнь была бы намного проще, если бы я просто следовал плану моего богатого папы. Но я был молод и хотел делать все по-своему.

Начните с реальных целей, а затем совершенствуйте их или добавляйте новые по мере приобретения образования и опыта. Всегда помните, что прежде, чем бежать марафон, лучше сначала научиться ходить.

Составляя свой план, начните с действий. Начните со звонка консультанту, поставьте реальные цели, зная, что они будут изменяться вместе с вами... Но придерживайтесь своего плана. Для большинства людей конечная цель состоит в том, чтобы обрести ощущение финансовой свободы — свободы от ежедневной рутинной работы ради денег.

Второй шаг заключается в том, чтобы понять, что инвестирование — это командный вид спорта. В этой книге я буду говорить о важности моей финансовой команды. Я замечал,

что слишком много людей думают, что должны делать все самостоятельно. Что ж, есть вещи, которые следует делать самостоятельно, но иногда вам нужна команда. Ваш финансовый интеллект подскажет вам, когда действовать самостоятельно, а когда обращаться за помощью.

Когда дело касается денег, многие люди часто страдают в одиночестве, молча. Возможно, так же поступали и их родители. По мере развития вашего плана вы будете встречать новых членов вашей команды — команды, которая поможет вам превратить вашу мечту в реальность. Членами вашей команды могут быть:

1. Составитель финансового плана.
2. Банкир.
3. Бухгалтер.
4. Юрист.
5. Брокер.
6. Счетовод.
7. Страховой агент.
8. Опытный наставник.

Может быть, вам будет удобно постоянно встречаться со всеми этими людьми за обедом. Именно так поступал богатый папа, и именно во время таких встреч я научился многому из того, что знаю о бизнесе, инвестировании и о том, как стать очень богатым человеком.

Помните, что найти члена команды, — все равно что найти партнера по бизнесу, потому что во многих отношениях это именно так. Они являются партнерами по самому важному бизнесу из всех — бизнесу вашей жизни. Всегда помните, что говорил богатый папа: "Не имеет значения, работаешь ты на кого-то или сам на себя, если хочешь быть богатым — делай свое дело". А по мере того как вы будете делать свое дело, будет вырисовываться план, который больше всего для вас подходит. Так что не спешите, но при этом обязательно делайте каждый день по одному шагу — и вы сможете добиться всего, чего хотите в своей жизни.

## Тест на ментальную установку

С одной стороны, мой план действительно не менялся, но, с другой, во многих отношениях он претерпел существенные изменения. Что в нем не менялось, так это то, откуда я начал и чего я в конечном счете хочу от своей жизни. Пройдя через многие ошибки, испытания, победы и поражения, взлеты и падения, я вырос, приобрел знания и мудрость. Так что план мой постоянно совершенствуется, поскольку совершенствуюсь я сам.

Кто-то однажды сказал: "Жизнь — жестокий учитель. Она сначала наказывает, а потом дает урок". Нравится вам или нет, но именно в этом и состоит процесс правильного обучения. Многие из нас говорят: "Если бы я тогда знал то, что знаю сегодня, моя жизнь сложилась бы иначе". Именно это произошло со мной, когда я следовал своему плану. Поэтому мой план в основе своей тот же, но в то же время он совсем другой, потому что и я другой. Сегодня я бы не стал делать то, что делал 20 лет назад. В то же время, если бы 20 лет назад я не сделал того, что сделал, я бы не находился там, где нахожусь сейчас, и не знал бы того, что знаю сегодня. Например, я бы не управлял своим бизнесом сегодня так, как 20 лет назад. Вместе с тем, именно потеря моего первого большого бизнеса и то, как я сумел выкарабкаться из-под обломков, помогли мне стать лучше как бизнесмену. Так что, хоть я и достиг своей цели стать миллионером к 30 годам, именно потеря этих денег сделала меня миллионером сегодня — и все это в соответствии с планом. Просто это заняло немного больше времени, чем я хотел.

А что касается инвестирования, то я больше научился на своих плохих инвестициях, где я потерял деньги, чем на хороших. Мой богатый папа говорил, что если у меня десять инвестиций, то три из них пройдут гладко и будут "финансовыми голами". Пять, скорее всего, будут "ни рыба, ни мясо" и пройдут вхолостую, а две окажутся полным провалом. И все же эти два провала научат меня большему, чем три "гола"... На самом деле, именно эти два провала помогут мне забить голы в следующий раз, когда я выйду пробивать штрафной. И все это — часть плана.

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

Вы хотите начать с простого плана, поддерживать его простоту, но все время совершенствоваться по мере того, как этот план будет подсказывать вам, чему вам следует учиться? Другими словами, при том, что сам план в целом изменяться не будет, позволите ли вы ему изменять вас?

Да___Нет___

## Глава 10 Урок инвестора № 8:

## КЕМ ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ, КОГДА ВЫРАСТЕТЕ?

В первом уроке инвестора, который касался важности выбора, приводились три базовые финансовые системы ценностей:

1. Обрести защищенность.
2. Обрести комфорт.
3. Стать богатым.

Это очень важный личный выбор, и к нему не следует относиться легкомысленно.

В 1973 году, когда я вернулся из Вьетнама, передо мной встала проблема такого выбора. Когда мы с богатым папой обсуждали мое мнение относительно устройства на работу в авиакомпанию в качестве пилота, он сказал: "Работа в авиакомпании может оказаться не такой уж надежной. По моим предположениям, через несколько лет у них будут тяжелые времена. Но если стараться оставаться на хорошем счету, можно обрести защищенность... Если это именно то, что тебе нужно".

Затем он спросил меня, хочу ли я вернуться на работу в нефтяную компанию "Standard Oil" в Калифорнии (я работал там всего пять месяцев перед тем, как пошел в летную школу морской пехоты):

— Ты ведь, кажется, получил письмо, где они пишут, что "Standard Oil" примет тебя на работу после окончания военной службы?

— Они пишут, что будут рады, если я снова подам заявление, — ответил я. — Но они ничего мне не обещали.

— Но это ведь неплохое место работы? Зарплата, кажется, была приличная? — спросил богатый папа.

— Очень хорошая, — сказал я. — Мне нравилось работать в этой компании, но возвращаться туда я не хочу. Я хочу двигаться дальше.

— А чего ты хочешь больше всего? — спросил богатый папа, указывая на три вышеуказанных пункта. — Защищенности, комфорта или быть богатым?

Из глубины моей души вырвалось громкое:

— Быть богатым!

Так было все эти годы, хотя это стремление и эта базовая ценность были оттеснены на второй план в моей семье — семье, где работа и финансовая защищенность были наивысшим приоритетом, а богатые люди считались злыми, необразованными и алчными. Я вырос в семье, где о деньгах не принято было говорить за столом, потому что это грязный предмет, не достойный интеллектуальной беседы. Но теперь, когда мне было 25 лет, я мог вслух заявить о своей личной правде. Я знал, что базовые ценности "защищенность" и "комфорт" не значились первыми в моем списке приоритетов. Для меня ценностью номер один было "стать богатым".

Тогда богатый папа попросил меня переписать список базовых финансовых приоритетов в выбранной мною последовательности. Эта последовательность оказалась следующей:

1. Стать богатым.

2. Обрести комфорт.

3. Обрести защищенность.

Богатый папа посмотрел на мой список и сказал:

— Хорошо. Шаг номер один — написать план для финансовой защищенности.

— Что? — удивился я. — Я ведь только что сказал, что хочу быть богатым. Зачем мне заботиться о плане для защищенности?

Богатый папа рассмеялся.

— Так я и думал, — сказал он. — Мир полон ребят вроде тебя, которые хотят только одного — стать богатыми. Проблема в том, что у большинства ничего не выходит, потому что вы не понимаете того, что означают слова "финансовая защищенность" или "комфорт". Хотя небольшое количество людей вроде тебя и достигают чего-то, на самом деле дорога к богатству вымощена разбитыми жизнями... Разбитыми жизнями беспечных людей... Людей вроде тебя.

Я чуть не закричал. Всю свою жизнь я жил со своим бедным папой — человеком, который ставил защищенность превыше всего. И теперь, когда я наконец стал достаточно взрослым, чтобы жить вне системы ценностей моего бедного папы, мой богатый папа говорит в точности то же самое! Но ведь я готовился к обогащению, а не к защищенности.

Три недели я не мог разговаривать с богатым папой. Я был очень расстроен. Он взял и ткнул меня носом туда, откуда я изо всех сил старался убежать. В конце концов я остыл и позвонил ему, чтобы назначить следующий урок.

— Так ты готов слушать? — спросил богатый папа, когда мы встретились.

Я кивнул и сказал:

— Я готов, но, по правде говоря, не хочу.

— Шаг номер один, — начал богатый папа. — Позвони моему финансовому консультанту и скажи, что хочешь иметь письменный план пожизненной финансовой защищенности.

— Ладно, — сказал я.

— Шаг номер два, — продолжал богатый папа. — Когда у тебя будет письменный план базовой финансовой защищенности, позвони мне и мы рассмотрим его. Урок окончен. До свидания.

Прошел месяц, прежде чем я позвонил ему. У меня был план, и я показал его.

— Хорошо, — это было все, что он сказал. — Ты будешь ему следовать?

Не думаю, — сказал я. — Слишком уж он скучный и механический.

— Таким он и должен быть, — сказал богатый папа. — Он должен быть механическим и скучным. Но я не могу тебя заставить следовать ему, хотя и советую.

Я понемногу начал успокаиваться и спросил:

— А что мне делать теперь?

— А теперь найди своего собственного консультанта и сам напиши план того, как обрести финансовый комфорт, — сказал богатый папа.

— Вы имеете в виду долгосрочный финансовый план — немного более амбициозный? — спросил я.

— Верно, — подтвердил богатый папа.

— Что ж, это будет поинтереснее, — сказал я. — Этим я могу заняться.

— Хорошо, — сказал богатый папа. — Позвони, когда план будет готов.

Только через четыре месяца я смог вновь встретиться с богатым папой. С этим планом все обстояло не так просто... Скажем, не так просто, как я рассчитывал. Я часто консультировался по телефону с богатым папой, но составление плана все равно шло медленнее, чем мне этого хотелось. И тем не менее процесс был исключительно полезным, потому что я узнал массу нового, разговаривая с разными финансовыми консультантами. Я стал лучше понимать те вещи, которым богатый папа старался меня научить. Урок, который я получил, заключался в том, что, до тех пор пока во мне самом не будет ясности, консультанту будет трудно помочь мне.

Наконец я смог встретиться с богатым папой и показать ему свой план.

— Хорошо, — опять сказал он. Какое-то время он сидел и смотрел на план, а потом спросил:

— Так что же ты узнал о себе?

— Я понял, что не так-то просто по-настоящему определить, чего я хочу от своей жизни, потому что сегодня у нас такой большой выбор и очень многие возможности кажутся интересными.

— Очень хорошо, — сказал он. — И именно поэтому так много людей сегодня кочуют с одного места работы на другое, от одного бизнеса к другому, но никогда не попадают туда, куда они действительно хотят попасть в финансовом отношении. Поэтому они часто растрачивают свой самый ценный капитал — свое время — и блуждают по жизни без какого-либо плана. Может быть, их и устраивает то, чем они занимаются но они по-настоящему не знают, что они теряют.

— Точно, — согласился я. — На этот раз, вместо того чтобы просто думать о том, как достичь защищенности, мне пришлось задуматься над тем, что я хочу сделать со своей жизнью... И неожиданно стал исследовать возможности, которые до этого никогда не приходили мне в голову.

— Например? — спросил богатый папа.

— Ну, если я действительно хочу чувствовать себя комфортно, тогда надо подумать о том, что я хотел бы иметь в жизни: путешествия в далекие страны, роскошные машины, дорогостоящий отдых, хорошую одежду или большие дома. Надо было мысленно проникнуть в будущее и выяснить, чего я хочу в своей жизни.

— Так что же ты выяснил? — поинтересовался богатый папа.

— Я выяснил, что с защищенностью все было просто, потому что я составлял план только для защищенности. Но что означает истинный комфорт — этого я не знал. Итак, с защищенностью было просто, с комфортом уже сложнее, и теперь я с нетерпением жду того, чтобы определить для себя, что означает богатство и как я планирую достичь большого состояния.

— Это хорошо, — сказал богатый папа. — Очень хорошо, — затем он продолжил: — Очень многие люди следуют понятиям "жить по средствам" или "откладывать на черный день" и не могут даже подумать о других возможностях для себя. Поэтому они пускают пыль в глаза, залезают в долги, уходя в ежегодный отпуск или покупая дорогую машину, а потом испытывают угрызения совести. Они не удосуживаются сесть и спокойно подумать о том, что могло бы быть доступно для них в финансовом смысле, если бы они имели хороший финансовый план. И это большой минус.

— Именно это и произошло со мной, — сказал я. — Встречаясь с консультантами и обсуждая с ними все возможности, я многое понял. Я понял, что я слишком дешево себя продавал. У меня появилось ощущение того, что я долгие годы хожу по дому с очень низкими потолками, скупясь, экономя, заботясь о защищенности, живя по средствам. Теперь, когда у меня есть план того, что является возможным, в сопоставлении с тем, что является комфортом, я горю желанием определить значение слова "богатый".

— Хорошо, — улыбнувшись, сказал богатый папа. — Ключом к тому, чтобы оставаться молодым, является решение, кем ты хочешь стать, когда станешь взрослым, а потом все время расти. Нет ничего более трагического, чем видеть людей, которые продают себя дешевле, чем могли бы. Они стараются жить бережливо, экономя на всем, и думают, что это умно с финансовой точки зрения. Но на самом деле это всего лишь финансовое ограничение, которое проявляется в выражении их лиц и в их отношении к жизни, причем с годами это становится все более заметным. Большинство людей проживают свою жизнь в клетке финансового невежества. Они становятся похожими на диких львов, заключенных в маленькие клетки в зоопарке. Они просто ходят туда-сюда, не понимая, что же случилось с прежней жизнью. Одно из важнейших открытий, которые могли бы сделать люди, уделив время обучению планированию, — это выяснить то, что с финансовой точки зрения возможно для них в жизни... И это действительно бесценно. Непрерывный процесс планирования, к тому же, помогает мне оставаться молодым. Меня часто спрашивают, почему я трачу время на то, чтобы расширять свой бизнес, инвестирую и делаю все больше денег. Причина в том, что мне нравится делать это. Да, я получаю много денег от того, что я делаю. Но я делаю это потому, что, когда я делаю деньги, я чувствую, как становлюсь моложе, как живу. Вы же не говорите великому художнику прекратить писать картины после того, как он достигнет успеха. Так почему же я должен прекращать создавать свой бизнес, инвестировать и делать больше денег? В этом заключается моя деятельность, так же как для художника — писать картины, тем самым поддерживая в себе молодость и жизненный дух, пусть даже тело при этом стареет.

— Значит, причина, по которой вы советовали мне, не торопясь, планировать на разных уровнях, заключалась в том, чтобы я выяснил для себя, что возможно для меня в жизни в финансовом плане? — спросил я.

__Именно так, — подтвердил богатый папа. — Вот почему хочется планировать. Чем больше узнаешь о том, что могло бы быть возможно в отношении этого удивительного дара,

называемого жизнью, тем моложе чувствуешь себя в сердце своем. Люди, которые составляют только план защищенности или которые говорят: "Мои доходы упадут, когда я уйду на пенсию", планируют жизнь по убывающей, а не по возрастающей. Раз наш Создатель создал жизнь неограниченного изобилия, зачем планировать ограничивать себя?

— Может, их научили так думать? — предположил я.

— Вот в этом-то и вся трагедия, — сказал богатый папа — Большая трагедия.

Я сидел и беседовал с богатым папой, а сам думал о моем бедном отце. Я знал, что он отчаянно пытается начать жизнь с начала. Не раз я пытался объяснить ему кое-что из того, что я знал о деньгах. Однако обычно это приводило к спорам. Думаю, существует какой-то барьер во взаимоотношениях, когда стороны общаются с позиций различных базовых ценностей: одна — с позиции защищенности, а другая — с позиции богатства. Несмотря на всю мою любовь к своему отцу, мы не могли обсуждать с ним вопросы денег, богатства и изобилия. В конце концов я решил дать ему возможность жить своей жизнью. Если ему когда-нибудь понадобится узнать что-либо о деньгах, пусть он спросит меня сам, а я не стану навязывать свою помощь там, где ее не просят. Но он так и не спросил. Вместо того чтобы пытаться помочь ему в финансовом плане, я решил просто любить его за его достоинства и не влезать в то, что, как я считал, было его недостатками. В конце концов, любовь и уважение намного важнее денег.

## Тест на ментальную установку

Оглядываясь назад, я вижу, что мой настоящий папа имел план только для финансовой защищенности, обеспечиваемой надежной работой. Проблема в том, что его план закончился неудачей, когда он стал соперником своего собственного начальника во время выборов на государственный пост. Он не скорректировал свой план и по-прежнему продолжал составлять только план защищенности. К счастью, его финансовая защищенность обеспечивалась учительской пенсией, социальной и медицинской страховками. Если бы не это, его финансовое положение было бы весьма плачевным. Дело в том, что он планировал, рассчитывая на мир нужды, мир голого прожиточного минимума, что он и получил. Мой богатый папа, с другой стороны, планировал, рассчитывая на мир финансового изобилия, чего он и достиг.

Оба эти стиля жизни требуют планирования. Но, к сожалению, люди планируют, рассчитывая на мир, где всего в недостатке, хотя наряду с этим возможен параллельный мир финансового достатка. Все дело — в плане.

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

Есть ли у вас письменный финансовый план, чтобы обеспечить:

1. Защищенность? Да___Нет___
2. Комфорт? Да___Нет___
3. Богатство? Да___Нет___

Пожалуйста, запомните урок богатого папы о том, что все эти три плана важны. Но защищенность и комфорт все же должны идти прежде богатства, даже если оно у вас стоит на первом месте. Дело в том, что, если вы хотите стать богатым, вам понадобятся все эти три плана. Чтобы достичь комфорта, вам понадобятся только два плана. А чтобы достичь защищенности, вам понадобится только один план. Помните, что только трое из сотни американцев являются богатыми людьми. Большинству не удается иметь более одного плана. Большинство вообще не имеет написанного на бумаге финансового плана.

# Глава 11 Урок инвестора № 9:

# У КАЖДОГО ПЛАНА ЕСТЬ СВОЯ ЦЕНА

— Так в чем же разница между планом, как стать богатым, и двумя другими базовыми ценностями? — спросил я.

Богатый папа взял свой желтый блокнот и написал следующие слова:

1. Защищенность.
2. Комфорт.
3. Богатство.

— Ты имеешь в виду разницу между богатством, защищенностью и комфортом?

— Да, именно об этом я и спрашиваю, — ответил я.

— Разница в цене, — сказал богатый папа. — Существует огромная разница между финансовым планом достижения богатства и двумя другими планами.

— Вы имеете в виду то, что инвестиции, относящиеся к этому финансовому плану, стоят дороже? — спросил я.

— Что ж, для большинства людей цена измеряется деньгами. Но если посмотреть внимательнее, ты увидишь, что цена это не то. На самом деле она измеряется временем. А если сравнивать время и деньги, то первое имеет большую ценность.

Я нахмурился, пытаясь осознать то, что сказал богатый папа.

— Что вы имеете в виду, говоря, что цена измеряется временем? Приведите пример.

— Хорошо, — сказал богатый папа. — Сколько стоит билет на автобус от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка?

— Не знаю. Наверное, долларов 100, — ответил я. — Я никогда его не покупал.

— И я не покупал, — сказал богатый папа. — А теперь скажи, сколько стоит билет на «Боинг-747» от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка?

— Тоже точно не скажу. Но думаю, около 500 долларов, — ответил я.

— Довольно близко к истине, — заметил богатый папа. — Теперь ответь мне, откуда такая разница в цене? Ведь в обоих случаях ты едешь из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк. Почему ты платишь во много раз больше за билет на реактивный лайнер?

— А-а, понял! — воскликнул я, начиная понимать, к чему клонит мой богатый папа. — Я плачу больше за реактивный лайнер потому, что экономлю время.

— Рассматривай это скорее как покупку, а не экономию времени. С той минуты, когда ты начнешь думать о времени как о чем-то драгоценном, о чем-то имеющем цену, ты начнешь становиться богаче.

Я сидел молча и думал, до конца не улавливая то, что хотел сказать мой богатый папа... Но я понимал, что для него это было очень важно. Я хотел что-нибудь сказать, но не знал что. Я понимал саму идею ценности времени, но никогда не думал о нем как о чем-то таком, что имеет свою цену. И идея, что время покупают, а не экономят, имела важное значение для моего богатого папы, но пока еще ничего не значила для меня.

Наконец, почувствовав происходящую во мне внутреннюю борьбу, богатый папа прервал молчание и сказал:

— Могу поспорить, что в твоей семье часто пользуются словами "экономить" и "экономия". И твоя мама часто говорит, что идет в магазин и старается сэкономить. А твой отец считает важным то, сколько у него сбережений.

— Да, верно, — ответил я. — И что же это означает по-вашему?

— Скажем так: они много сил уделяют тому, чтобы экономить, но при этом тратят много времени. Я видел, как покупатели в овощном магазине часами топчутся, стараясь сэкономить несколько долларов, — сказал богатый папа. — Может, они и сэкономят деньги, но при этом потратят много времени.

— Но разве экономия не важна? — спросил я. — Разве нельзя стать богатым за счет экономии?

— Я не сказал, что экономия не важна, — продолжал богатый папа. — И богатым стать за счет экономии тоже можно. Все, что я хочу сказать, так это то, что цена на самом деле измеряется временем.

И вновь я нахмурился, силясь понять, что он сказал.

— Вот, смотри, — сказал богатый папа. — Можно разбогатеть за счет экономии, можно разбогатеть за счет покупки дешевых товаров, но это займет уйму времени. Все равно что поехать из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк на автобусе, чтобы сэкономить деньги. Но настоящая цена этого будет измеряться временем. Другими словами, это может занять пять часов за 500 долларов или пять дней за 100 долларов. Бедные люди измеряют деньгами, а богатые — временем. Наверное, поэтому на автобусах ездят в основном бедные.

— Потому что у них больше времени, чем денег? — спросил я. — Потому-то они и ездят на автобусе?

— Да, но не только, — сказал богатый папа, качая головой, давая понять, что недоволен тем, как идет наша беседа.

— Потому что они ценят деньги больше, чем время? — спросил я, пробуя угадать вслепую.

— Уже теплее, — отметил богатый папа. — Я замечал, что чем меньше у человека денег, чем крепче он за них держится. Я встречал много бедных людей с большим количеством денег.

Бедных с большим количеством денег? — удивился я.

Да, — сказал богатый папа. — У них много денег потому, что они держатся за них, как будто в них заключен какой-то магический смысл. Поэтому у них много денег, но они так же бедны, как если бы у них не было ни гроша.

— Выходит, бедные люди держатся за деньги больше, чем богатые? — переспросил я.

— Я думаю о деньгах лишь как о средстве обмена. В сущности, деньги сами по себе имеют очень малую ценность. Поэтому, как только у меня появляются деньги, я стараюсь обменять их на что-то ценное. Ирония заключается в том, что многие люди, которые отчаянно цепляются за деньги, тратят их на вещи, в которых очень мало ценности... Именно поэтому они бедны. Они произносят фразы вроде "надежный, как деньги в банке", а когда дело доходит до того, чтобы тратить эти с трудом нажитые деньги, они превращают их в мусор.

— Так они ценят деньги больше, чем вы, — сказал я.

— Да, — сказал богатый папа. — Во многих случаях людям бедным и среднего класса живется трудно, потому что они придают слишком много значения деньгам как таковым. Они держатся за них, работают за них в поте лица своего, изо всех сил стараются жить экономно, покупают все на распродажах, делают все возможное для того, чтобы сэкономить как

можно больше. Многие из этих людей пытаются стать богатыми за счет покупки дешевых вещей. Но часто они приходят к тому, что денег много, а жизнь — дешевка.

— Не понимаю, — сказал я. — Вы говорите о ценностях, которые пытались привить нам мои родители. Вы говорите о том, как я рассуждаю в настоящее время. Я служу в морской пехоте, а там платят мало, поэтому вполне естественно, что я так рассуждаю.

— Знаю, — кивнул богатый папа. — Экономия и бережливость существуют в этом мире. Но сегодня мы говорим о разнице между планом достижения богатства и двумя другими планами.

— И разница в цене, — повторил я.

— Да, — подтвердил богатый папа. — И большинство людей думают, что цена измеряется деньгами.

— А вы считаете, что цена измеряется временем, — продолжил я, начиная понимать, к чему клонит мой богатый папа, — потому что время важнее денег.

Утвердительно кивнув, богатый папа сказал:

— Многие люди хотят стать богатыми и делают такие же

капиталовложения, как и богатые, но большинство не желает инвестировать время. Вот почему только трое из ста американцев богаты — да и из этих троих один получил деньги в наследство.

И мой богатый папа еще раз написал в своем желтом блокноте три базовые ценности, которые мы обсуждали:

1. Защищенность.
2. Комфорт.
3. Богатство.

— Чтобы достичь защищенности и комфорта, можно инвестировать, используя автоматическую систему, или план. Более того, я рекомендую большинству людей так и поступать. Просто надо работать, а деньги передавать профессиональным менеджерам или организациям, инвестируя на долгий срок. Люди, которые инвестируют именно так, скорее достигнут большего, чем те, кто считает себя Тарзаном с Уоллстрит. Стабильная программа, заключающаяся в откладывании денег согласно плану, является лучшим способом инвестирования для большинства людей.

— А если я хочу стать богатым, то должен инвестировать во что-то более ценное, чем деньги, а это — время. Ведь именно это вы хотите мне сказать.

— Я хотел быть уверенным в том, что ты усвоил урок, — сказал богатый папа. — Видишь ли, многие люди хотят быть богатыми, но они не хотят сначала инвестировать время. Они действуют по "ценным подсказкам" или по схеме типа "как быстро стать богатым". Или хотят открыть свой бизнес и бросаются в него сломя голову, не имея базовых навыков в этой области. А потом мы удивляемся, почему 95% всего малого бизнеса терпит неудачу в течение первых пяти—десяти лет.

— Они так торопятся сделать деньги, что в конце концов теряют и время, и деньги, — добавил я. — Они стараются все сделать сами, вместо того чтобы инвестировать в обучение.

Или следовать простому долгосрочному плану, — повторил богатый папа. — Видишь ли, практически каждый человек на Западе может стать миллионером, если будет просто следовать долгосрочному плану. Но опять-таки, большинство людей не хотят инвестировать время. Они хотят стать богатыми сегодня.

— Вместо этого они говорят вещи вроде "инвестирование — вещь рискованная", или "чтобы сделать деньги, необходимы деньги", или "у меня нет времени на то, чтобы учиться инвестированию. Я слишком занят на работе, и мне надо оплачивать счета", — добавил я, начиная понимать основную мысль моего богатого папы.

Он утвердительно кивнул головой:

— И именно эти широко распространенные идеи, или оправдания, служат причиной того, что так мало людей достигают большого богатства в мире, наполненном деньгами. Эти идеи объясняют, почему 90% населения стоят перед проблемой недостатка денег, а не перед проблемой их избытка. Денежные проблемы таких людей вызваны их представлениями о деньгах и инвестировании. Все, что им следует сделать, — это изменить пару слов, пару идей, и их финансовый мир изменится как по мановению волшебной палочки. Но большинство людей слишком заняты на своей работе, и у них нет времени. Многие часто говорят: "Мне не интересно учиться инвестированию. Этот предмет меня не интересует". Они не понимают, что, говоря это, они становятся рабами денег, работая ради них, позволяя им определять финансовые границы их жизни, затягивая потуже пояса и живя по средствам, вместо того чтобы инвестировать немного времени, следовать плану и заставить деньги работать на себя.

— Итак, время важнее денег, — заключил я.

— Для меня это так, — сказал богатый папа. — Так что, если хочешь и дальше двигаться к богатому уровню инвестирования, ты должен инвестировать намного больше времени, чем на двух других уровнях. Большинство людей не идут дальше защищенности и комфорта, потому что они не хотят инвестировать время. Это личное решение, которое каждый из нас должен принять самостоятельно. Человек должен иметь, по меньшей мере, финансовый план для обретения защищенности и комфорта. Нет ничего более рискованного, чем не иметь этих двух базовых планов, сосредоточившись только на том, чтобы стать богатым. Хотя некоторым это и удается, большинству — нет. Мы можем наблюдать таких людей в старости — разоренных, растратившихся, постоянно рассказывающих о какой-нибудь сделке, которую они почти что провернули, или о деньгах, которые у них когда-то были. К концу жизни у них нет ни времени, ни денег.

— Итак, думаю, что мне самое время начать инвестировать побольше времени, особенно потому, что я хочу инвестировать, как богатые, — сказал я, придя в ужас от мысли о том, что могу стать разоренным и сломленным стариком, бормочущим за пивом о сделках, которые случайно не состоялись. Я уже видел и встречал подобных инвесторов. Мало приятного видеть человека, у которого не осталось ни времени, ни денег.

## Тест на ментальную установку

Инвестирования на уровне защищенности и на уровне комфорта должны быть механическими и формализованными, насколько это возможно. Они должны быть "бездумными". Все, что вам нужно, — это передать свои деньги в руки профессиональных менеджеров (желательно, с хорошей репутацией), и все, что они будут делать — это следовать вашему плану. Если начнете пораньше и звезды будут благоприятствовать вам, то "на другом конце" радуги вас будет ждать горшочек с золотом. Инвестирование может — и должно — быть именно таким простым на этих двух базовых уровнях.

Однако следует сделать одно предостережение. Жить без риска невозможно. Но уровень риска в инвестировании низок. Тем не менее, если вы не уверены в прочности финансового мира или не доверяете людям, работающим в этой области, тогда вам следует изучить этот предмет подробнее. Важно доверять своим эмоциям и инстинкту, но в то же время не давать им управлять всей своей жизнью. Так что если вы не можете избавиться от этой нер-

вознести, тогда инвестируйте с большей осторожностью... Но всегда помните о цене: чем надежнее инвестиция, тем больше времени потребуется, чтобы она сделала деньги...

Если вообще сделает. Поэтому всегда существует компромисс. Как говорится, "бесплатный сыр бывает только в мышеловке". У всего есть цена, а в мире инвестирования эта цена измеряется одновременно и временем, и деньгами.

Когда у вас есть планы обеспечения финансовой защищенности и/или комфорта и они работают, тогда вы можете более спокойно спекулировать, используя ЦУ, услышанное от вашего друга. Спекулировать в мире финансовых операций увлекательно, но это следует делать осторожно. На рынке есть много так называемых инвесторов, в действительности являющихся больными людьми с маниакальной тягой к азартным играм.

Когда люди задают мне вопросы вроде: "В какие акции вы инвестируете?" — я вынужден отвечать: "Я не выбираю акции. Профессиональные финансовые менеджеры делают это за меня".

Тогда они обычно говорят: "А я-то думал, что вы профессиональный инвестор".

На что я отвечаю: "Так оно и есть. Но я не инвестирую так, как инвестирует большинство людей. Я инвестирую так, как учил меня инвестировать мой богатый папа".

Лично я активно инвестирую на "богатом" уровне инвестирования. Очень немногие люди инвестируют или играют в инвестирование на этом уровне. Остальная часть этой книги посвящена уровню инвестирования, которому учил меня мой богатый папа. Этот метод годится не для каждого — особенно если у вас еще не работают планы защищенности и комфорта.

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1. Вы хотите иметь работающий инвестиционный план, обеспечивающий ваши финансовые потребности защищенности и/или комфорта?

Да___Нет___

2. Вы хотите инвестировать время, чтобы научиться инвестировать на "богатом" уровне — уровне моего богатого папы?

Да___Нет___

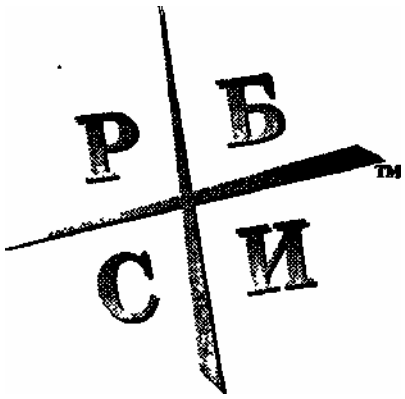
Если вы сомневаетесь в ответе и хотите узнать, в чем состоит обучение, необходимое для инвестирования на уровне моего богатого папы, тогда оставшаяся часть книги даст вам некоторое представление о том, что для этого потребуется.

## Глава 12 Урок инвестора № 10;

## ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАТЬ НЕ РИСКОВАННО

Люди говорят: "Инвестировать рискованно", по следующим трем причинам:

1. Они не прошли обучения инвестированию. Если вы читали "Квадрант денежного потока" — продолжение книги "Богатый папа, бедный папа", — то вы помните, что большинство людей поступают в высшие учебные заведения, чтобы обучиться действовать на левой стороне квадранта, а не на правой.




2. Во-вторых, большинство инвесторов не имеют управления или теряют его. Мой богатый папа приводил следующий пример. Он говорил: "Когда ведешь машину, есть определенный риск. Но вести машину, не держась за руль, — это действительно рискованно, — и продолжал: — Когда дело касается инвестирования, большинство людей водят, не держась за руль". Первая часть книги посвящена управлению собой перед тем, как начать заниматься инвестированием. Если у вас нет плана, элементарной дисциплины и определенной доли решительности, другие рычаги управления инвестора не будут иметь большого значения. В последующей части книги разбираются остальные десять рычагов управления инвестора, предложенных моим богатым папой.

3. В-третьих, люди говорят, что инвестировать рискованно, потому что большинство людей инвестируют внешне, а не внутренне. Большинство из нас интуитивно понимают, что если хочешь совершить хорошую сделку, то должен находиться внутри. Часто мы слышим, как говорят: "У меня есть друг в этом бизнесе". И не имеет значения, что это за бизнес. Это может быть покупка машины, билетов на спектакль или нового платья. Все мы знаем, что настоящие дела делаются изнутри. Мир инвестиций — не исключение. Как сказал Гордон Гекко — злобный персонаж, которого играет Майкл Дуглас в фильме "Уолл-стрит", "если ты не в игре, ты вне игры".

Позже мы еще остановимся на этом соотношении понятий "внутри" и "снаружи". Что интересно отметить сейчас, так это тот факт, что люди из левой стороны квадранта обычно инвестируют снаружи. И наоборот, люди из Б и И могут инвестировать как изнутри, так и снаружи.

## Важное замечание

По ходу изложения будет зарезано много "священных коров". Одна из них — инвестирование изнутри. В реальном мире существуют законное и незаконное инвестирование изнутри. Это важное различие. То, что мы слышим в новостях — это незаконное инвестирование изнутри. В то же

время в мире намного больше законного инвестирование изнутри, о котором не говорится в новостях, и именно о таком инвестировании изнутри я говорю.

ЦУ по инвестированию от водителя такси — тоже в каком-то смысле совет изнутри. Главный вопрос в инвестировании изнутри заключается в том, *насколько глубоко вы находитесь внутри.*

## План моего богатого папы

После того как мой богатый папа перечислил три базовых финансовых приоритета (защищенность, комфорт, богатство), он сказал: "Когда инвестируешь на уровне защищенности или комфорта, вполне разумно инвестировать снаружи. Вот почему ты отдаешь деньги в ру-

ки профессионала, который, как ты надеешься, ближе к внутренней стороне, чем ты. Но если ты хочешь стать богатым, ты должен быть ближе к внутренней стороне, чем профессионал, которому большинство людей доверяют свои деньги".

И это являлось основой плана обогащения богатого папы. Именно этим он занимался, и именно поэтому он был таким богатым. Чтобы следовать этому плану, мне нужны были образование и опыт, расположенные на правой стороне квадранта, а не на левой. А для этого мне нужно было инвестировать намного больше времени, чем среднему инвестору... И именно об этом — остальная часть книги. Эта книга о том, что же требуется для того, чтобы перейти с наружной стороны на внутреннюю.

## Перед тем как решить

Я отдаю себе отчет в том, что многие люди не хотят уделять так много времени предмету инвестирования только для того, чтобы перейти на внутреннюю сторону. Но перед тем, как решить, и перед тем, как немного более углубиться в детали плана моего богатого папы, я подумал, что было бы разумно дать вам очень упрощенный обзор предмета инвестирования. Надеюсь, что после прочтения следующих нескольких глав вы научитесь некоторым новым способам уменьшения инвестиционного риска и научитесь действовать более успешно в качестве инвестора, даже если вы не хотите стать инвестором изнутри. Как я сказал ранее, инвестирование — это очень личный вопрос, и я в полной мере считаюсь с этой реальностью. Я знаю, что многие люди не хотят уделять столько же времени предмету инвестирования, сколько уделяли мой богатый папа и я.

Перед тем как углубиться в образовательный план богатого папы, рассчитанный на то, чтобы обучить меня стать инвестором на "богатом" уровне, в следующих нескольких главах читателю предлагается упрощенный обзор инвестиционного плана богатого папы.

## Тест на ментальную установку

Бизнес инвестирования имеет много параллелей с бизнесом профессионального спорта. Например, возьмем профессиональный футбол. На розыгрыше суперкубка сосредоточено внимание всего мира: игроки на поле, болельщики на стадионе и дома у экранов телевизоров, реклама, дирижеры оваций, продавцы и спортивные комментаторы.

Сегодня для многих вкладчиков мир инвестирования выглядит, как профессиональный футбольный матч. Тот же набор персонажей. Тут и телекомментаторы, освещающие состязание компаний-гигантов — "голубых ярлычков" — на поле битвы. Тут и восхищенные болельщики, покупающие акции вместо билетов на матч, скандирующие в поддержку любимой команды. Тут и дирижеры оваций, говорящие вам, почему растут цены на те или иные акции, а если рынок падает, подбадривающие вас надеждой на то, что скоро цены пойдут вверх. Тут и букмекеры, называемые брокерами, которые сообщают вам по телефону котировки акций и фиксируют ваши ставки. Вместо того, чтобы просматривать в газете раздел "Спорт", вы читаете раздел "Финансы". Есть даже эквивалент спекулирующих билетами, но в финансовом мире они продают не билеты, а финансовые советы — продают людям, которые хотят быть ближе к закулисным ходам игры. Есть также продавцы хот-догов, которые, вдобавок, раздают успокоительное; а также люди, которые убирают помещение после торгов. Ну и, конечно же, телезрители у себя дома. Чего большинство людей не видят на обеих аренах — как в мире спорта, так и в мире инвестиций, — так это того, что происходит за кулисами. А это — бизнес, стоящий за обеими играми. Конечно, вы можете время от времени видеть владельца команды, так же как вы можете видеть руководящего работника или президента компании, но эти фигуры еще не являются участниками настоящего бизнеса. Как говорил мой богатый папа, "бизнес, стоящий за бизнесом, — вот настоящая игра. Именно он делает деньги, независимо от того, кто победил в матче или куда пошел рынок, — вверх или вниз. Это — тот

бизнес, который продает билеты на игру. Он не покупает билеты". Это и есть та инвестиционная игра, которой учил меня богатый папа и о которой далее говорится в книге. Это инвестиционная игра, которая создает богатейших людей мира.

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1. Хотите ли вы начать управлять собой?

Да___Нет___

2. Основываясь на том, что вы уже знаете, хотите ли вы потратить время на получение образования и опыта для того, чтобы стать успешным инвестором изнутри?

Да___Нет___

## Глава 13 Урок инвестора № 11:

## С КАКОЙ СТОРОНЫ СТОЛА ВЫ ХОТИТЕ СИДЕТЬ?

### Почему инвестировать не рискованно

Мой бедный папа всегда говорил: "Много работай и откладывай деньги".

Мой богатый папа говорил: "Много работать и откладывать деньги важно, если ты хочешь добиться защищенности и комфорта. Но если ты хочешь быть богатым, то, много работая и откладывая деньги, скорее всего, этого не достигнешь. В довершение ко всему, люди, которые много работают и откладывают деньги, эта в основном те же люди, которые говорят, что инвестировать рискованно".

По множеству причин богатый папа напоминал Майку и мне, что много работать и откладывать деньги — это не тот путь, которым он шел к богатству. Он знал, что это хорошо для масс, но не для того, кто хочет стать богатым.

Было три причины, по которым он рекомендовал найти Другой план для того, чтобы стать богатым. Вот они:

*Первая причина.* Богатый папа говорил: "Людям, которые много работают и откладывают деньги, трудно стать богатыми, потому что они платят непомерно большие налоги. Правительство взимает самые большие налоги с людей, когда они зарабатывают, откладывают, тратят и умирают. Если хочешь быть богатым, необходимо проявлять больше финансовой искушенности, а не просто много работать и откладывать деньги".

Затем объяснял более подробно: "Чтобы отложить 1 тысячу долларов, надо иметь в виду, что правительство уже позаботилось о том, чтобы изъять свою справедливую долю налогов. Так что потребуется 1300 долларов или больше дохода для того, чтобы только отложить 1 тысячу долларов. Затем эту 1 тысячу долларов незамедлительно начинает съедать инфляция, так что год от года ваши деньги будут стоить все меньше. Скудные проценты, которые вы получите, также будут съедаться инфляцией и налогами. Если, скажем, банк выплачивает вам 5% годовых, инфляция составляет 4%, а налоги составят 30% от вашего банковского процента, то в итоге вы потеряете деньги". Вот почему богатый папа считал, что много работать и откладывать деньги — трудный путь к обогащению.

*Вторая причина.* "Люди, которые много работают и откладывают, часто полагают, что инвестировать рискованно. Человек, который думает, что то или иное предприятие рискованно, чаще всего не стремится научиться чему-то новому".

*Третья причина.* "Люди, которые верят в усердный труд, экономию и в то, что инвестировать рискованно, редко видят другую сторону медали".

В этой главе разъясняются некоторые причины, почему и каким образом инвестирование не обязательно должно быть делом рискованным.

Мой богатый папа обладал способностью объяснять очень сложные вещи настолько просто, что практически каждый мог понять, по меньшей мере, основу того, о чем он говорил. В книге "Богатый папа, бедный папа" я приводил различные диаграммы, которые использовал богатый папа, чтобы научить меня азам бухгалтерии. В книге "Квадрант денежного потока" я приводил его диаграмму, которая объясняет коренные эмоциональные и образовательные различия между людьми из всех четырех квадрантов. Для того чтобы разобраться в инвестировании, мне сначала надо было полностью усвоить уроки тех двух книг.

Когда мне было 12 лет, богатый папа начал время от времени усаживать меня рядом, когда проводил собеседование с нанимающимися на работу людьми. В полпятого вечера я садился за большой стол из коричневого дерева в кресло рядом с креслом богатого папы. С противоположной стороны стола сиротливо стоял деревянный стул для человека, с которым проводилось собеседование. Одного за другим секретарша приглашала в большую комнату нанимающихся на работу, указывая каждому на этот сиротливо стоявший стул.

Я видел взрослых людей, готовых работать за 1 доллар в час с минимальными льготами. Будучи подростком, я уже понимал, как трудно содержать семью на 8 долларов в день, не говоря уже о том, чтобы разбогатеть на эти деньги. Я также видел людей с высшим образованием, даже некоторых докторов наук, которые нанимались у богатого папы на менеджерские и технические должности менее чем за 500 долларов в месяц.

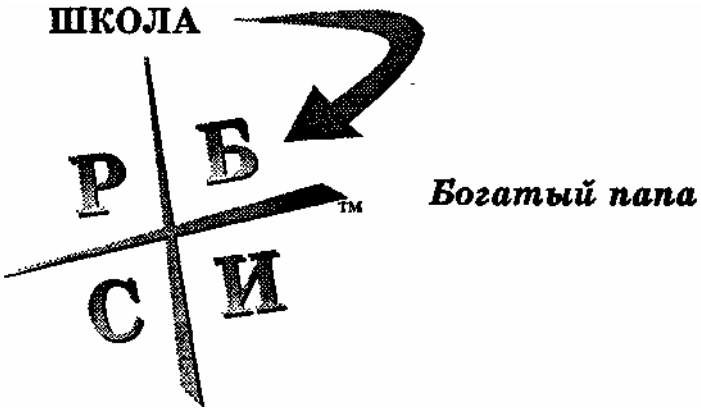
Через некоторое время новизна ощущений от сидения за столом по одну сторону с богатым папой прошла. Богатый папа никогда не говорил мне ничего ни до, ни во время, ни после этих собеседований. В конце концов, когда мне исполнилось 15 лет и я устал сидеть за этим столом, я спросил его:

— Зачем вы хотите, чтобы я сидел здесь и смотрел, как люди ищут работу? Я ничему не учусь, и это становится скучно. Кроме того, больно смотреть на этих взрослых, которые так нуждаются в работе и деньгах. Некоторые из них просто в отчаянии. Они не могут позволить себе уйти с одного места работы, пока у них не будет другого. Сомневаюсь, что кто-либо из них был в состоянии продержаться хотя бы три месяца без зарплаты. А некоторые из них — старше вас, и ясно, что у них нет денег. Что с ними произошло? И почему вы хотите, чтобы я смотрел на все это? Каждый раз, когда я наблюдаю это вместе с вами, мне больно. Меня не смущает то, что они ищут работу, но это отчаяние, которое я вижу в их глазах, — вот что по-настоящему трогает меня.

Богатый папа какое-то время неподвижно сидел за столом, собираясь с мыслями.

— Я ждал, когда ты задашь мне этот вопрос, — сказал он. — Мне тоже больно смотреть на это, и именно поэтому я хотел, чтобы ты увидел это до того, как станешь намного старше, — богатый папа взял свой блокнот, нарисовал квадрант денежного потока и продолжил: — Ты только что перешел в старший класс. Но скоро тебе предстоит принимать очень важные решения относительно того, кем ты будешь, когда вырастешь, если ты их уже не принял. Я знаю: твой отец хочет, чтобы ты поступил в колледж, а потом устроился на высокооплачиваемую работу. Последовав его совету, ты пойдешь в этом направлении, — и богатый папа провел стрелку в направлении стороны Р и С квадранта. — А если будешь слу-

шать меня, то будешь учиться, чтобы стать человеком с этой стороны квадранта, — и он провел стрелку в направлении стороны Б и И квадранта.




— Но вы мне показывали и говорили об этом много раз, — тихо заметил я. — Зачем вы делаете это опять?

— А затем, что если ты будешь слушать своего отца, то скоро окажешься на том сиротливом деревянном стуле с противоположной стороны стола. А если будешь слушать меня, то будешь сидеть в кресле с моей стороны. Именно это решение ты принимаешь, сознательно или неосознанно, когда заканчиваешь школу. Я хотел, чтобы ты посидел с моей стороны стола и понял, какая разница существует в точках зрения. Я не говорю, что одна сторона стола лучше, чем другая. У каждой из них есть свои плюсы и минусы. Я только хочу, чтобы ты уже сейчас начал выбирать, с какой стороны ты хотел бы сидеть, потому что все, чему ты будешь учиться, начиная с сегодняшнего дня, определит то, с какой стороны ты в конечном счете сядешь. Будешь ли ты сидеть со стороны Р и С, или же со стороны Б и И этого стола.

## Деликатное напоминание 10 лет спустя

В 1973 году богатый папа напомнил мне о том нашем разговоре, когда мне было 15 лет.

— Помнишь, как я спросил тебя, с какой стороны стола ты хотел бы сидеть? — спросил он.

Я кивнул и сказал:

— Кто бы тогда мог подумать, что мой отец, поборник надежного места работы и пожизненного труда на одном месте, будет сидеть по ту сторону стола опять в возрасте 50 лет? В 40 лет он был на коне, а через каких-то 10 лет потерял все.

— Что ж, твой отец — очень мужественный человек. К несчастью, он не планировал, что такое может случиться с ним, и теперь у него профессиональные и финансовые трудности. Они могут стать еще тяжелее, если он не предпримет кое-каких быстрых изменений. Ес-

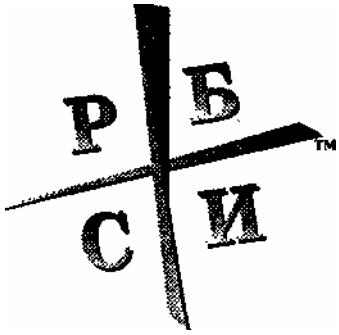
ли он и дальше будет держаться своих убеждений насчет занятости и надежного рабочего места, то, боюсь, загубит оставшиеся годы своей жизни. Я не могу помочь ему, но я могу помочь советом тебе, — сказал богатый папа.

— Так вы предлагаете, чтобы я определил для себя, с какой стороны стола сидеть? — спросил я. — Вы имеете в виду выбор: пойти ли мне пилотом в авиакомпанию или идти собственным путем?

— Не обязательно, — сказал богатый папа. — Все, что я хочу от этого урока, — это обратить кое на что твое внимание.

— На что же? — поинтересовался я.

Богатый папа еще раз нарисовал квадрант денежного потока:




Затем он сказал:

— Слишком многие молодые люди сосредоточивают свое внимание только на одной стороне квадранта. Почти всем в детстве задают вопрос: "Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?" Если ты заметил, большинство отвечают: "Пожарником", "Балериной", "Врачом" или "Учительницей".

— То есть большинство детей выбирают сторону Р и С квадранта, — отметил я.

— Да, — сказал богатый папа. — А о квадранте И — квадранте инвестора — вспоминают только во вторую очередь, если вообще вспоминают. Чаще всего это происходит только тогда, когда родители говорят: "Иди работать только туда, где есть хорошие льготы и сильный пенсионный план". Другими словами, идея заключается в том, чтобы предоставить компании заботиться о своих долгосрочных инвестиционных нуждах. А ситуация здесь очень быстро меняется, даже сейчас, пока мы с тобой разговариваем.

— Что вы имеете в виду? — удивился я. — Почему она быстро меняется?

— Мы вступаем в период глобальной экономики, — сказал богатый папа. — Чтобы компании могли конкурировать в мире, они должны сокращать расходы. А одной из их главных статей расходов является компенсации работникам и финансирование их пенсионного плана. Помяни мое слово: через несколько лет бизнес начнет перекладывать ответственность за пенсионное инвестирование на плечи работающих.

— Вы хотите сказать, что люди должны будут сами заботиться о своей пенсии, вместо того чтобы рассчитывать на своего работодателя и правительство? — спросил я.

— Да. И труднее всего придется бедным людям, — сказал богатый папа. — Вот почему я напомнил тебе о сидении по другую сторону стола от тех людей, чей единственный источник доходов — их место работы. Когда тебе будет столько лет, сколько сейчас мне, вопрос о том, что делать с людьми, у которых нет финансовой и медицинской поддержки в старости, станет массовой проблемой. И твое поколение будет вынуждено решать эту проблему. А особенно остро она встанет приблизительно к 2010 году.

— Так что же мне следует делать? — спросил я.

— Сделай квадрант И самым важным. Реши для себя стать инвестором, когда вырастешь. Пусть твои деньги работают за тебя, чтобы ты не работал, если не захочешь или не сможешь. Ты же не хочешь оказаться в такой же ситуации, как твой отец в его 50 лет, — начинать все с нуля, стараясь определить, в каком из квадрантов он мог бы заработать больше денег, и сознавая, что завяз в квадранте Р, — сказал богатый папа.

— Учись действовать из всех квадрантов. Умение сидеть с обеих сторон стола позволяет тебе видеть обе стороны медали, — подытожил богатый папа, имея в виду историю об обратной стороне медали.

## Самый важный квадрант

Богатый папа объяснял мне, что одно из различий между богатыми и бедными людьми заключается в том, чему родители учат своих детей дома. Он сказал: "У Майка уже был персональный инвестиционный портфель более чем на 200 тысяч долларов к тому времени, как ему исполнилось 5 лет. У тебя не было ничего. Все, что у тебя было, — это идея о том, что надо идти учиться, чтобы потом получить работу с льготами. Это считал важным твой отец".

Богатый папа напомнил мне, что его сын Майк знал, как быть инвестором, еще до окончания школы. "Я никогда не пытался влиять на него в его выборе карьеры, — сказал богатый папа. — Я хотел, чтобы он следовал собственным интересам, даже если бы это означало, что он не будет готов вести мой бизнес. Но независимо от того, кем бы он ни захотел стать — полицейским, политиком или поэтом, — я хотел, чтобы он прежде всего был инвестором. Ты будешь намного богаче, если научишься быть инвестором независимо того, чем будешь зарабатывать себе деньги".

Годы спустя, когда я стал встречать больше и больше людей из благополучных семей, многие из них говорили то же самое. Многие из моих состоятельных друзей говорили, что их родители обеспечили для них инвестиционный портфель, когда они были еще совсем маленькими, а потом руководили ими, обучая быть инвесторами, — еще до того, как они решат, какую профессию для себя избрать.

## Тест на ментальную установку

В индустриальном веке правило работы по найму заключалось в том, что ваша компания нанимала вас на всю жизнь и заботилась о ваших инвестиционных потребностях в отношении предстоящего ухода на заслуженный отдых. В 1980 году средняя продолжительность пребывания на пенсии до смерти в среднем составляла всего лишь один год для мужчин и два года — для женщин. Другими словами, все, что вам было нужно — это сосредоточиться на квадранте Р, а ваш работодатель позаботится о квадранте И. Это обстоятельство было успокаивающим, в особенности для поколения моих родителей, которые пережили ужасную мировую войну и Великую депрессию. Эти события оставили глубокий отпечаток на их взглядах и финансовых приоритетах. Многие по-прежнему продолжают жить с этими финансовыми взглядами и нередко передают их своим детям. Многие люди также продолжают верить, что их дом — это их актив и самая важная инвестиция. Эта идея и есть образ мышления индустриального века. В то время это было все, что требовалось знать человеку об управлении деньгами, потому что компания, профсоюз или правительство заботились об остальном.

Правила изменились. Сегодня, в век информации, большинство из нас нуждаются в большей финансовой искушенности. Мы должны понимать разницу между активами и пассивами. Мы живем значительно дольше, и поэтому нуждаемся в большей финансовой стабильности в пенсионном возрасте. Если ваш дом — ваша самая большая инвестиция, то у

вас, вероятно, будут финансовые проблемы. Ваш финансовый портфель должен быть значительно большей инвестицией, чем ваш дом.

Хорошая новость заключается в том, что квадрант И прекрасно подходит для того, чтобы поставить его на первое место, чтобы научиться отвечать за него, потому что именно из этого квадранта приходит свобода.

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1. Какой квадрант вы бы поставили на первое место?

Р__С__Б___И___

2. С какой стороны стола вы в конечном счете планируете сидеть?

Я задал второй вопрос и оставил его без ответа по следующей причине: вы, возможно, заметили, что, когда большая компания объявляет об увольнении тысяч сотрудников, ее акции часто поднимаются в цене. Это пример двух сторон стола. Когда человек перемещается на другую сторону, его точка зрения на мир тоже изменяется. И когда человек меняет квадрант, пусть даже мысленно или эмоционально, изменяется и его ментальность. Я считаю, что эти изменения вызваны сменой веков — переходом от образа мышления индустриального века к образу мышления информационного века — и в будущем станут крупнейшим вызовом для бизнеса и руководителей бизнеса. Как говорится, "правила только начали изменяться".

## Глава 14 Урок инвестора *№* 12;

## ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Помню, как-то я был в отчаянии от того, как складывалась моя жизнь в финансовом плане. У меня оставалось примерно три месяца до того, как я должен был оставить военную службу и окунуться в гражданский мир. *Я* отказался от попыток устроиться на работу в авиакомпанию. Я решил, что в июне 1974 года вступлю в мир бизнеса и посмотрю, получится ли у меня что-нибудь в квадранте Б. Принять это решение было не трудно, поскольку богатый папа был готов руководить мной, ко во мне росло напряжение от стремления достичь финансового успеха. Я чувствовал, что безнадежно отстал в финансовом отношении, особенно когда сравнивал себя с Майком.

Во время одной из наших встреч я поделился своими мыслями и беспокойством с богатым папой. Я сказал:

— Теперь у меня есть два плана. Один из них должен обеспечить мне финансовую защищенность, другой — более амбициозный инвестиционный план — принести мне финансовый комфорт. Но даже когда эти планы осуществятся — если они осуществятся вообще, — мне все же никогда не стать таким богатым, как вы и Майк.

Услышав это, богатый папа усмехнулся. Улыбаясь и тихо посмеиваясь, он сказал:

— Инвестирование — не гонка. Ты ни с кем не соревнуешься. Людей, которые соревнуются, обычно ждут огромные взлеты и падения в финансовой жизни. Ты здесь не для того, чтобы стараться финишировать первым. Все, что тебе надо для того, чтобы сделать деньги, — это просто сосредоточиться на том, чтобы стать хорошим инвестором. Если ты сосредоточишься на том, чтобы приобрести больше опыта и образования как инвестор, то достигнешь колоссального богатства. Если все, чего ты хочешь, — это быстро разбогатеть или

иметь больше денег, чем Майк, то, вероятнее всего, станешь большим неудачником. Нет ничего плохого в том, чтобы сравнивать и немного соревноваться, но настоящая цель всего процесса — стать лучшим и более образованным инвестором. Все остальное глупо и рискованно.

Я сидел, согласно кивая, и понемногу начиная чувствовать себя лучше. Тогда я решил, что, вместо того чтобы стараться сделать побольше денег и идти на больший риск, мне нужно сосредоточиться на учебе. Я увидел в этом больше смысла, это представлялось мне менее рискованным и, уж конечно, не требовало столько денег... А деньги тогда были не самым сильным моим местом.

Богатый папа продолжал объяснять причины, по которым он дал Майку старт из квадранта И, а не квадрантов Б или Р. Он сказал:

— Так как цель богатых заключается в том, чтобы деньги работали на них, а им самим можно было не работать, то почему бы не начать с того, куда хочешь прийти, — а затем начал говорить о том, почему он поддерживал в нас с Майком желание играть в гольф, когда нам было по 10 лет: — Гольф — это игра, в которую ты можешь играть всю жизнь. Футбол — игра, в которую ты можешь играть всего несколько лет. Так почему же не начать с игры, в которую будешь играть до конца своих дней?

Конечно, я его не послушал. Майк продолжал играть в гольф, а я пошел в бейсбол, футбол и регби. Я не достиг больших успехов ни в одном из этих видов спорта, но мне нравились эти игры, и я рад, что играл в них.

Теперь, когда прошло 15 лет с того времени, как Майк начал играть в гольф и инвестировать, он был уже отличным игроком в гольф, имел значительный инвестиционный портфель и на много лет больше инвестиционного опыта, чем я. Я же в свои 25 лет только учился азам игры в гольф и в инвестирование.

Я говорю об этом потому, что, независимо от того, молоды вы или стары, учиться каким-либо основам, особенно игры, очень важно. Большинство людей, перед тем как начать играть в гольф, берут кое-какие уроки, чтобы научиться основам. Но, к несчастью, большинство людей не учатся простейшим основам инвестирования, перед тем как начать инвестировать свои кровно заработанные деньги.

## Азы инвестирования

— Теперь, когда у тебя есть и работают два твоих плана — план защищенности и план комфорта — я объясню тебе основы инвестирования, — сказал богатый папа. Затем он продолжал, говоря, что слишком много людей начинают инвестировать, не имея этих первых двух работающих планов, а это весьма рискованно: После того как эти два плана будут у тебя четко выполняться, ты сможешь экспериментировать и обучаться более экзотическим приемам с использованием различных инвестиционных средств. Вот почему я ждал, пока ты не спеша запустишь эти два механических инвестиционных плана, перед тем как продолжить наши уроки.

## Основное правило номер один

— Основное правило инвестирования номер один, — сказал богатый папа, — это всегда знать, какой вид дохода ты пытаешься получить.

В течение многих лет богатый папа повторял Майку и мне, что существуют три разных вида дохода:

**1. Заработанный** — доход, обычно получаемый от работы или какого-то вида труда. Самая распространенная форма — зарплата. Это облагаемый самым высоким налогом вид дохода, поэтому с его помощью труднее всего достичь богатства. Когда вы говорите ребенку: "Надо иметь хорошую работу", то тем самым советуете ему трудиться для получения заработанного дохода.

**2. Портфельный** — доход, обычно получаемый от бумажных активов, таких как акции, облигации, инвестиционные фонды и т. п. На сегодняшний день он является наиболее популярным видом инвестиционного дохода просто потому, что бумажными активами намного легче управлять и их легче содержать, чем любые другие.

**3. Пассивный** — доход, обычно получаемый от недвижимости. К нему относятся также доходы в виде роялти[17] по патентам и лицензионным соглашениям. Тем не менее в 80% случаев получается от недвижимости (в этом случае существует много налоговых льгот).

Между моими двумя папами шел непрекращающийся спор по поводу того, что родители должны говорить своим детям. Мой бедный папа всегда говорил мне: "Хорошо учись в школе, чтобы получать хорошие оценки. Если у тебя будут хорошие оценки, ты сможешь получить хорошую работу. Тогда ты станешь честным тружеником". Когда Майк и я ходили в школу, богатый папа тихо посмеивался над такой идеей. Он говорил: "Твой папа — честный труженик, но он никогда не станет богатым, если будет продолжать так думать. Ребята, если вы будете слушать меня и если хотите стать богатыми, то будете стараться иметь большой портфельный и пассивный доходы".

Тогда я еще полностью не понимал того, о чем говорили оба отца и в чем была разница их философии. Теперь, в 25 лет, я начал кое-что понимать. Мой отец в свои 52 года начинал все заново, сосредоточившись исключительно на заработанном доходе, на том, что всю свою жизнь считал единственно правильным. Мой богатый папа был богат и наслаждался жизнью просто потому, что имел большие доходы всех трех видов. И теперь я знал, что вид дохода, ради получения которого я был готов работать не покладая рук, — это не заработанный доход.

## Основное правило номер два

— Базовое правило инвестирования номер два, — сказал

богатый папа, — конвертировать заработанный доход в портфельный или пассивный доход как можно эффективнее.

Затем он начертил в своем желтом блокноте следующую диаграмму:

— И это, в сущности, все, что должен делать инвестор, — с улыбкой суммировал богатый папа. — Это основа основ.

— Но как я буду делать это? — спросил я. — Где мне взять деньги, если у меня их нет? А что случится, если я их потеряю?

---

[17] Лицензионный платеж владельцу патента.

— Как, как, как... Ты как индейский вождь в старом фильме, — сказал богатый папа.

— Но это серьезные вопросы, — пожаловался я.

— Я знаю, что серьезные. Но пока что я просто хочу, чтобы ты понял основы. Позже я перейду к этим "как". Ладно? И гони прочь черные мысли. Видишь ли, риск всегда присутствует в инвестировании, так же как и. в жизни. Люди, которые видят во всем только плохое и избегают риска, лишают себя большинства возможностей. Понял?

Я кивнул:

— Понял. Начинать с основ.

## Основное правило номер три

— Основное правило инвестирования номер три, — сказал богатый папа, кивая в ответ на мое предыдущее замечание, — это сохранить ценность твоего заработанного дохода, купив ценность — акции или недвижимость, — которая, по твоим расчетам, должна конвертировать твой заработанный доход в пассивный или в портфельный доход.

— Ценность в ценность? — переспросил я. — Путаница какая-то. Для полного счастья не хватает только активов и пассивов.

— В самую точку, — сказал богатый папа. — Сейчас я расширяю твой словарный запас. Наконец настало время пойти дальше простого понимания понятий "актив" и "пассив" — понимания, которого, кстати сказать, большинство людей так и не достигают. Но сейчас я хочу отметить то, что не всякая ценная бумага или недвижимость обязательно являются активом, как считают большинство людей.

— Вы хотите сказать, что акции или владение недвижимостью являются ценными бумагами, но при этом могут не являться активами? — спросил я.

— Совершенно верно. Однако многие средние инвесторы не видят разницы между ценной бумагой и активом. Многие люди, включая многих профессионалов, не видят ее. Многие люди называют всякую ценную бумагу активом.

— Так в чем же эта разница? — спросил я.

— Ценная бумага — это то, что, по твоим расчетам, должно обезопасить твои деньги. И обычно эти ценные бумаги находятся в жестких рамках правительственного законодательства. Именно поэтому организация, которая следит за большей частью мира инвестиций, называется Комиссией по ценным бумагам и биржам, сокращенно — КЦББ. Заметь, что она не называется комиссией по активам и биржам.

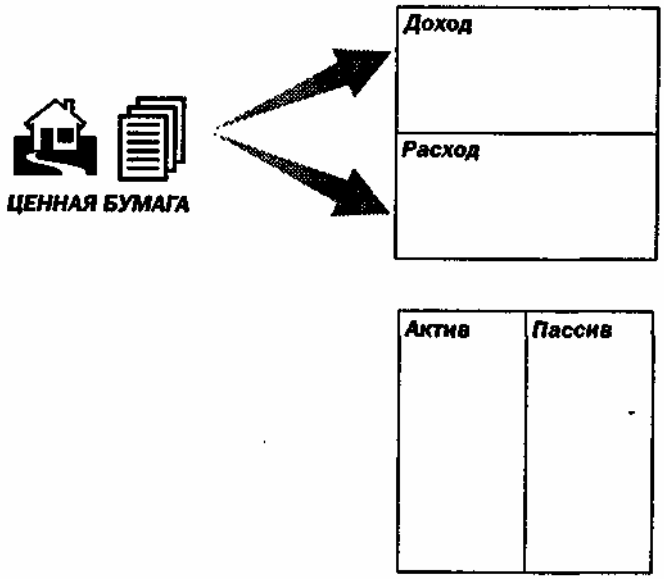
— То есть правительство знает, что ценные бумаги не всегда являются активами, — заключил я.

Богатый папа кивнул и продолжал:

— Она не называется и комиссией по ценным бумагам и гарантиям. Правительство понимает, что все, что оно в состоянии сделать, — это жестко поддерживать набор правил и делать все возможное для поддержания порядка, обеспечивая выполнение этих правил. Оно не гарантирует, что каждый покупающий ценную бумагу сделает деньги. Вот почему ценные бумаги не называются активами. Помнишь основное определение: актив кладет деньги тебе в карман и находится в колонке доходов; пассив вынимает деньги из твоего кармана и находится в колонке расходов? Это просто азы финансовой грамотности. Я кивнул.

— Так что это дело инвестора — знать, какие ценные бумаги являются активами, а какие — пассивами, — подытожил я, начиная понимать, к чему клонит богатый папа.

— Верно, — сказал богатый папа, а затем взял блокнот и нарисовал следующую диаграмму:




— Путаница для многих инвесторов начинается тогда, когда кто-то говорит им, что ценные бумаги являются активами. Средние инвесторы с тревогой относятся к инвестированию, потому что просто купить ценную бумагу еще не означает сделать деньги. Сложность при покупке ценной бумаги заключается в том, что инвестор также может потерять деньги, — сказал богатый папа.

— Значит, если ценная бумага делает деньги, как показано на диаграмме, она кладет деньги в колонку доходов в финансовом отчете и является активом. Но если она теряет деньги, а такое событие отражается в колонке расходов финансового отчета, тогда эта ценная бумага является пассивом. В действительности, одна и та же ценная бумага может превратиться из актива в пассив. Например, в декабре я купил 100 акций компании ABC и заплатил по 20 долларов за акцию. В январе я продал 10 акций по 30 долларов за штуку. Эти 10 акций были активами, потому что принесли мне доход. Однако в марте я продал еще 10 акций всего по 10 долларов за акцию, так что те же самые акции стали пассивом, поскольку принесли убытки (расход), — богатый папа откашлялся и продолжал: — Поэтому я смотрю на это так: есть инструменты, называемые ценными бумагами, в которые я инвестирую. И это исключительно мое дело как инвестора — определить, является ценная бумага активом или пассивом.

— Вот здесь как раз и начинается риск, — заметил я. — И именно инвестор, не знающий разницы между активом и пассивом, делает инвестирование рискованным.

## Основное правило номер четыре

— И именно поэтому я говорю, что основное правило инвестирования номер четыре состоит в определении того, является инвестор активом или пассивом, — сказал богатый папа.

— Что? — удивился я. — Сам инвестор является активом или пассивом, а не инвестиция или ценная бумага?

Богатый папа кивнул:

— Часто слышишь, как люди говорят, что инвестирование — вещь рискованная. Но на самом деле весь риск заключается в инвесторе. Именно он в конечном счете является активом или пассивом. Я видел, как многие так называемые инвесторы теряли деньги в то время, как все остальные их делали. Я часто продавал бизнес так называемым бизнесменам, а потом

видел, как он вскоре лопался. Я видел, как люди приобретают прекрасную недвижимость, которая делает большие деньги, а через несколько лет эта самая недвижимость приносит убытки и разваливается. А потом я слышу, что инвестирование — рискованная вещь. Инвестор — вот в чем здесь заключается риск, а отнюдь не в инвестировании. Более того, хороший инвестор любит следовать за рискованным инвестором, потому что так можно найти себе хорошую инвестиционную сделку.

— И поэтому вы любите слушать инвесторов, поющих блюзы о своих инвестиционных потерях, — заметил я. — Вы хотите выяснить, что они сделали неправильно и попытаться найти для себя хорошую сделку.

— Ты верно уловил, — сказал богатый папа. — Я постоянно ищу капитана «Титаника».

— И поэтому вы не любите слушать истории о том, как кто-то сделал много денег на фондовом рынке или на рынке недвижимости. Вам не нравится, когда кто-то говорит вам, что купил акции по 5 долларов, а они поднялись до 35.

— Ты хорошо наблюдал за мной, — сказал богатый папа. — Слушать сказки о быстрых деньгах и внезапном богатстве — занятие для дураков. Такие истории привлекают только неудачников. Если акции хорошо известны или на них сделано много денег, бал, скорее всего, уже окончен или скоро закончится. Я лучше буду слушать сказки о бедах и нищете, потому что именно там находятся лучшие сделки. Как человек, действующий на стороне Б и И квадранта, я стремлюсь находить ценные бумаги, которые являются пассивами, и превращать их в активы, или ждать, пока кто-то другой начнет превращать их в активы.

— Значит, вы — инвестор "в противофазе", — я рискнул выдвинуть свое предположение. — В том смысле, что идете против общего настроения рынка.

— Это обывательское представление об инвесторе "в противофазе". Большинство людей считают, что такой инвестор — это некий антисоциальный тип, которому не нравится идти вместе с толпой. Но это не правда. Как человек, действующий на стороне Б и И квадранта, я предпочитаю думать о себе как о ремонтнике. Я смотрю на обломки и размышляю, можно ли их отремонтировать. Если их можно отремонтировать, то они станут хорошей инвестицией только в том случае, если другие инвесторы тоже хотели бы видеть их отремонтированными. Если их нельзя отремонтировать или, будучи отремонтированными, они никому не будут нужны, тогда и мне они не нужны. Следовательно, истинный инвестор должен любить то, что любит толпа, и именно поэтому я бы не сказал, что я "в противофазе" в прямом смысле. *Я* не куплю ту или иную вещь только потому, что никому другому она не нужна.

— А основное правило инвестирования номер пять существует? — спросил я.

## Основное правило номер пять

— Да, существует, — сказал богатый папа. — Основное правило инвестирования номер пять заключается в том, что истинный инвестор готов ко всему, что бы ни случилось. А не инвестор пытается предсказать, что и когда случится.

— Что это означает? — поинтересовался я.

— Ты, наверное, слышал такие разглагольствования: "20 лет назад я мог бы купить эту землю по цене 500 долларов за акр. А посмотрите на нее теперь. Кто-то построил торговый центр прямо рядом с ней, и теперь эта самая земля стоит 500 тысяч долларов за акр".

— Да, я слышал подобные истории много раз.

— Мы все слышали, — сказал богатый папа. — Вот пример человека, который был не готов. Большинство инвестиций, которые могут сделать тебя богатым, доступны только в течение определенного интервала времени — на фондовой бирже это несколько мгновений, а

на рынке недвижимости это могут быть годы. Но независимо от того, каков этот интервал времени, если ты не готов к нему, не обладаешь образованием и опытом или избыточными деньгами, то эта возможность — если она благоприятная — не сработает.

— Так как же подготовиться?

— Нужно сосредоточиться и держать на заметке то, что уже ищут другие. Если хочешь купить акции, запишись на занятия, где учат тому, как отслеживать сделки с акциями. То же самое верно и в отношении недвижимости. Все начинается с тренировки твоего мозга, с развития умения определять то, что надо искать, и быть готовым к тому моменту, когда такое инвестирование тебе будет предложено. Это как в футболе. Ты играешь, играешь и вдруг внезапно получаешь голевую передачу. Ты либо готов к ней, либо не готов. Ты либо находишься в хорошей позиции, либо нет. Но даже если ты промахнулся в футболе или инвестировании, всегда будут еще результативные передачи или "единственные в жизни возможности". Хорошая новость состоит в том, что с каждым днем появляется все больше и больше возможностей, но сначала тебе надо выбрать твой вид игры и научиться в нее играть.

— Так вот почему вы посмеиваетесь, когда кто-то жалуется на то, что упустил хорошую сделку, или говорит, что вам надо войти в то или иное дело?

— Именно. Повторяю: очень многие люди вышли из среды, где считается, что мир полон нужды, а не изобилия. Они часто жалеют о том, что упустили сделку или слишком долго держатся за одну сделку, считая, что она единственная в мире, или, покупая, думают, что то, что они видят перед собой, — единственная в мире вещь. Если ты преуспел на стороне Б и И квадранта, тогда у тебя больше времени и больше возможных сделок, больше уверенности, потому что ты знаешь, что можешь взять плохую сделку, от которой большинство людей отказались бы, и превратить ее в хорошую. Именно это я имею в виду, когда говорю, что надо уделить время тому, чтобы быть готовым. Если ты готов, тогда "сделки твоей жизни" будут предлагать тебе каждый день.

— Ведь именно так вы нашли тот большой участок земли — просто идя по улице, — заметил я, вспомнив, как богатый папа нашел один из своих лучших объектов недвижимости. — Вы увидели, что надпись "продается" свалилась и была затоптана, поэтому никто не знал, что земля продается. Вы позвонили владельцу и предложили ему низкую, но разумную Цену на ваших условиях, и он их принял. Он принял ваше предложение, потому что никто не делал ему предложений на протяжении более двух лет. Ведь именно это вы имеете в виду?

Да, это я и имею в виду. Кстати, этот участок земли был лучшей сделкой, чем большинство других. Я это имею в виду, когда говорю, что надо быть готовым. Я знал, чего стоила эта земля, и я также знал, что случится в этом районе через несколько месяцев, поэтому низкий риск здесь сочетался с очень низкой ценой. Я бы очень хотел найти еще с десяток участков земли в этом районе.

— А что вы имели в виду, когда сказали: "Не предсказывай"? — спросил я.

— Ты слышал, как кто-то говорит: "Что, если рынок обвалится? Что тогда случится с моими инвестициями? Лучше я не буду покупать, а подожду и посмотрю, что случится"?

— Да, довольно часто, — сказал я.

— Я слышал, как многие люди, когда им предлагают хорошие инвестиционные возможности, отказываются от таких инвестиций, потому что глубоко укоренившиеся в них страхи предрекают надвигающуюся катастрофу. Они источают негативные флюиды и так и не инвестируют... Или продают, когда продавать не следует, покупают что-то, что покупать не надо, следуя своим оптимистическим или пессимистическим эмоциональным предчувствиям.

— А с этим они бы справились, если бы были немного образованнее, немного опытнее — в общем, были бы подготовленными, — отметил я.

— Совершенно верно, — сказал богатый папа. — Кроме того, одна из основ хорошего инвестирования заключается в том, чтобы быть готовым извлекать прибыль как в случае, когда рынок идет вверх, так и в случае, когда рынок идет вниз. Кстати, богатые инвесторы делают больше денег при движении рынка вниз исключительно в силу того, что рынок падает быстрее, чем поднимается. Как говорится, бык медленно поднимается по лестнице, а медведь стремительно падает из окна. Если ты не готов к обоим направлениям, то весь риск заключается в тебе как в инвесторе. Ты, а не твои инвестиции.

— Это значит, что многие люди из-за своих собственных предсказаний мешают себе стать богатыми инвесторами.

Богатый папа кивнул.

— Я слышал, как многие говорят: "Не хочу покупать недвижимость, потому что не люблю, когда мне звонят ночью, требуя починить унитаз". По правде говоря, я тоже не люблю. Поэтому у меня есть менеджеры. Но я люблю налоговые льготы для денежного потока от недвижимости, которых нет для акций.

— Итак, часто люди предсказаниями лишают себя возможностей, вместо того чтобы быть готовыми, — резюмировал я, начиная понимать, почему так важно быть готовым. — Так как мне научиться быть готовым?

— Я научу тебя некоторым основным приемам торгов, которые должен знать каждый профессиональный инвестор, — таким приемам, как шорт, опцион "колл", опцион "пут", стеллаж[18] и т. п. Но это потом. А пока — хватит о преимуществах готовности перед предсказыванием.

— Но у меня есть еще один вопрос относительно готовности.

— И что же это за вопрос? — поинтересовался богатый папа.

— Что, если я найду сделку, но у меня не будет денег? — спросил я.

## Основное правило номер шесть

— Это основное правило инвестирования номер шесть, — сказал богатый папа. — Если ты готов, а это означает, что у тебя есть образование и опыт, и ты нашел хорошую сделку, тогда деньги найдут тебя или ты найдешь деньги. Хорошие сделки, похоже, пробуждают в людях алчность. Здесь я использую слово "алчность" не в отрицательном смысле. Я говорю об алчности как о естественной человеческой эмоции — эмоции, которая есть у каждого из нас. Так что, когда человек находит хорошую сделку, она привлекает деньги. Но если сделка плохая, тогда деньги действительно трудно собрать.

— А вам попадались хорошие сделки, которые не привлекали деньги? — спросил я.

— Много раз, но при этом не сама сделка не привлекала Деньги. Не привлекал денег человек, который контролировал сделку. Другими словами, сделка была бы хорошей, если бы тот парень, что стоял во главе ее, отошел в сторону. Это то же самое, что гоночная машина мирового класса с посредственным водителем. Как бы хороша ни была машина, никто бы не стал делать на нее ставки, если за рулем — посредственный водитель. Специалисты по недвижимости часто говорят, что ключ к успеху — место, место, место. Я думаю иначе. На самом деле в мире инвестирования (будь то недвижимость, бизнес или бумажные активы)

---

[18] Двойной опцион.

ключ к успеху — это всегда люди, люди, люди. Я видел, как самая лучшая недвижимость приводила к потере денег, потому что ею управляли не те люди.

— Повторяю еще раз: если я готов, сделал домашнее задание, у меня есть некоторый опыт и достижения, я нашел что-то, что является хорошей инвестицией, тогда найти деньги не так уж сложно.

— Таков мой личный опыт. К несчастью, слишком часто худшие сделки, в которые инвесторы вроде меня не стали бы инвестировать, предлагаются неискушенным инвесторам, и они часто теряют свои деньги.

— И именно для этого существует Комиссия по ценным бумагам и биржам, — сказал я. — Ее работа заключается в том, чтобы защитить среднего инвестора от этих плохих сделок.

— Правильно, — сказал богатый папа. — Основная работа инвесторов — обеспечить безопасность своих денег. Следующая ступень — как можно лучше конвертировать их в денежный поток или прирост капитала. Именно здесь ты поймешь, в состоянии ли ты сам или человек, которому ты доверил свои деньги, превратить их в актив, или они станут пассивом. И опять-таки, не инвестиция является безопасной или рискованной, а инвестор.

— Так это последнее правило инвестирования? — поинтересовался я.

— Нет. Не на длинной дистанции, — сказал богатый папа. — Инвестирование — предмет, азам которого можно учиться всю свою жизнь. Утешает то, что чем лучше ты владеешь азами, тем больше денег сделаешь и тем меньше будешь рисковать. Но есть еще одно основное правило инвестирования, с которым я и хочу тебя познакомить. Это правило номер семь.

## Основное правило номер семь

— Что это за номер семь?

— Это способность оценивать риск и выгоду, — сказал богатый папа.

— Например, — спросил я.

— Допустим, твои первые два плана работают. Семена дали всходы, и у тебя есть, скажем, 25 тысяч дополнительных долларов, которые ты можешь потратить на что-то более спекулятивное.

— Я предпочел бы иметь 25 тысяч долларов сейчас, — сухо заметил я. — Но расскажите подробнее, как оценивать риск и выгоду.

— Итак, у тебя есть эти 25 тысяч, которые ты в каком-то смысле можешь позволить себе потерять — что означает: если ты их потеряешь, то поплачешь немножко, но по-прежнему у тебя будет еда на столе, бензин в машине, и ты сможешь отложить еще 25 тысяч. Тогда ты начинаешь оценивать риск и выгоду более спекулятивных инвестиций.

— И как я буду это делать?

— Скажем, у тебя есть племянник, у которого возникла идея открыть палатку для продажи гамбургеров. Чтобы начать, племяннику нужно 25 тысяч долларов. Это было бы хорошей инвестицией?

— С эмоциональной точки зрения — да, но с финансовой — нет, — ответил я.

— Почему? — спросил богатый папа.

— Слишком много риска и мало выгоды, — ответил я. — И, ко всему, как я получу обратно свои деньги? Самое важное здесь — не доход от инвестиции. Самое важное здесь — возвращение самой инвестиции. Как вы сказали, важна сохранность капитала.

— Очень хорошо, — сказал богатый папа. — Но если бы я сказал тебе, что этот племянник проработал в крупной сети закусочных 15 последних лет, что он был вице-президентом по важному аспекту бизнеса и готов открыть собственное дело — создать всемирную сеть бутербродных? И что за каких-то 25 тысяч долларов ты можешь приобрести 5% всей компании? Это бы тебя заинтересовало?

— Да, — сказал я. — Определенно. Потому что здесь больше выгоды при том же риске. И тем не менее это очень рискованная сделка.

— Точно, — сказал богатый папа. — И это пример основ инвестирования — оценки риска и выгоды.

— Так как же проводить оценку таких спекулятивных инвестиций? — спросил я.

— Хороший вопрос, — заметил богатый папа. — Это "богатый" уровень инвестирования, уровень инвестирования, следующий за инвестиционным планом защищенности и комфорта. Теперь ты говоришь о приобретении навыков инвестирования, которые характерны для богатых.

— И здесь мы вновь видим, что риск не в инвестиции, а в инвесторе, который не имеет соответствующих навыков.

## "Три О"

— Верно, — сказал богатый папа. — На уровне, где инвестируют богатые, инвестор должен обладать "тремя О":

1. Образованием.

2. Опытом.

3. Остаточными (избыточными) деньгами.

— Избыточными деньгами? — переспросил я. — А не просто свободными деньгами?

— Нет. Я использую слово "избыточные" не случайно: для того чтобы делать инвестиции для богатых, необходимы избыточные деньги, в том смысле, что ты действительно можешь позволить себе их потерять и все же получить прибыль от подобных убытков.

— Прибыль от убытков? — удивился я. — Как это понимать?

— Об этом мы еще поговорим, — сказал богатый папа. — Ты поймешь, что на "богатом" уровне инвестирования все иначе, что здесь бывают хорошие и плохие убытки, хороший и плохой долг, хорошие и плохие расходы. На "богатом" уровне требования к образованию и опыту должны радикально возрасти. Если этого не произойдет, ты там долго не задержишься. Понял?

— Начинаю понимать, — ответил я.

Богатый папа продолжил, сказав, что если что-то идет не по формуле "все гениальное просто", то, скорее всего, это очень рискованно. Он сказал:

— Если кто-то не в состоянии объяснить тебе инвестицию менее чем за 2 минуты и ты видишь это, то либо ты не понимаешь, либо он не понимает, либо вы оба не понимаете. В любом случае лучше пропустить такую инвестицию, — он заметил также: — Часто люди стараются, чтобы инвестирование казалось сложным, и поэтому используют наукоподобный жаргон. Если кто-то делает это, попросите его говорить попроще. Если он не может объяснить инвестицию так, чтобы 10-летний ребенок понял хотя бы общую концепцию, вероятнее

всего, он сам ее не понимает. Ведь как ни крути, а "ц/д"[19] означает всего-навсего то, насколько дорога данная акция, а "кап-норма" — термин, используемый в недвижимости, — просто мера того, сколько денег данная собственность кладет или не кладет тебе в карман.

— Значит, если это не просто — не делай этого? — спросил я.

— Нет. Так ставить вопрос тоже неправильно, — сказал богатый папа. — Люди, которым не интересно инвестирование или которые смотрят на него с позиции неудачников, часто говорят: "Если это сложно — я не буду этого делать". А я говорю им: "Когда ты родился, думаешь, родителям легко было научить тебя ходить на горшок? Видишь, даже ходить в туалет когда-то было непросто. Сейчас, надеюсь, ты это умеешь. Самостоятельно ходить в туалет для тебя просто один из основных навыков.

## Тест на ментальную установку

Я заметил, что очень многие люди хотят делать инвестиции для богатых, не имея при этом надежного финансового фундамента. Очень часто они хотят инвестировать **на** таком уровне, потому что испытывают финансовые затруднения, а нередко — и острую нехватку денег. Естественно, я не рекомендую заниматься инвестированием на уровне богатого человека, если вы уже не являетесь богатым. Мой богатый папа тоже этого не советовал.

Некоторым людям везет, и их финансовый план, рассчитанный на "комфорт", приносит им достаточно избыточных денег, и тогда они начинают думать, что они богатые. Но если они не научатся думать так, как думают богатые люди, они будут оставаться бедными людьми — бедными людьми с деньгами.

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

Если вы будете или намерены инвестировать в то, во что делают вложения богатые, хотите ли вы приобрести то, что богатый папа называл "три О"? Вот они:

а) образование;

б) опыт;

в) остаточные (избыточные) деньги.

Да___Нет___

Если вы ответили "нет", тогда оставшаяся часть книги вряд ли будет вам полезна, и я не могу с чистой совестью рекомендовать вам ни одну из инвестиций, о которых пишу в дальнейшем и которые являются инвестициями для богатых.

Если вы не уверены или хотели бы узнать о конкретных требованиях к образованию и опыту, которые могут обеспечить избыточные деньги, тогда читайте дальше. К концу книги вы сможете решить, хотите ли вы идти за этими "тремя О" (если вы ими уже не обладаете).

По ходу дела вы можете обнаружить, что ваш план финансовой защищенности и следующий за ним план финансового комфорта позволят вам "поднять планку". Подобно тому как спортсмен, прыгающий в высоту или с шестом, поднимает планку после каждой удачной попытки, вы сможете, достигнув финансового успеха на уровне защищенности и комфорта, "поднять планку" и уделять больше времени тому, чтобы стать богатым.

Как сказал богатый папа, "инвестирование — это предмет, азам которого можно учиться всю жизнь". Он имел в виду, что оно выглядит сложным в начале, а потом становится

---

[19] Отношение цена/доходность акции.

простым. Чем более простым для себя вы сделаете этот предмет, т. е. чем больше вы осваиваете азов, тем богаче вы можете стать, при этом снижая риск. Но для большинства людей самое трудное — это инвестировать свое время.

## Глава 15 Урок инвестора № 13:

## СНИЖЕНИЕ РИСКА ЗА СЧЕТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Была ранняя весна 1974 года. До моего увольнения из вооруженных сил оставалась всего пара месяцев. Я все еще не знал, что буду делать после того, как выеду за ворота базы в последний раз. У президента Никсона были проблемы с Уотергейтом, вот-вот должны были начаться слушания. Я утешал себя тем, что в тот момент его положение было не лучше моего. Все понимали, что война во Вьетнаме закончилась и мы проиграли. У меня все еще была короткая военная стрижка, и я все время выделялся из толпы, потому что тогда в моде были длинные волосы в стиле хиппи. Мне было любопытно, как я буду смотреться с волосами до плеч. Я носил военную стрижку с 1965 года — с момента поступления на учебу в военную академию. Да, это было не совсем подходящее время для короткой стрижки...

Уже четыре дня, как падал фондовый рынок. Люди начали нервничать. Даже на базе в комнате для подготовки пилотов к полетам несколько летчиков, которые играли на бирже, были нервными и раздраженными. Один продал все акции и сейчас стоял и наблюдал со стороны, имея на руках деньги. У меня в то время не было инвестиций в фондовый рынок, поэтому я мог со спокойной душой смотреть, какое действие оказывают на людей взлеты и падения рынка.

Мы с богатым папой встретились, чтобы позавтракать вместе в его любимом отеле на пляже. Его лицо как всегда все светилось от радости. Рынок падал, а он делал еще больше денег. Мне казалось странным, что он мог быть таким спокойным и довольным, в то время как все остальные, даже комментатор по радио, нервничали.

— Как так получается, что вы веселы, тогда как все остальные, кого я встречал из тех, кто участвует в рынке, нервничают?

— Мы ведь уже говорили об этом, — заметил богатый папа. — Мы говорили о том, что одна из основ инвестирования — быть готовым ко всему, что бы ни случилось, вместо того чтобы пытаться предсказать, что может случиться. Сомневаюсь, что кто-нибудь может предсказать поведение рынка, хотя многие утверждают, что могут. Человек может предсказать что-то один раз, ну, может быть, два, но я никогда не видел, чтобы кто-нибудь предсказывал что-нибудь относительно рынка три раза подряд. Если такой человек существует, у него должен быть сверхмощный хрустальный шар.

— Но разве инвестирование — вещь не рискованная? — поинтересовался я.

— Нет, — сказал богатый папа.

— Многие из тех, с кем я говорил, считают инвестирование рискованным и поэтому держат свои деньги в банке, в фондах денежного рынка или на депозитах.

— И правильно делают, — сказал богатый папа, потом помолчал немного и продолжал: — Для большинства людей инвестирование действительно рискованно, но всегда помни, что это не всегда так — риск заключается в инвесторе. Многие люди, которые думают, что являются инвесторами, на самом деле ими не являются. На самом деле они спекулянты, торговцы или, хуже того, — игроки. Между ними и истинными инвесторами есть очень тонкое

различие. Пойми меня правильно: случается, что спекулянты, торговцы и игроки достигают значительных финансовых успехов. Но я не включил бы их в категорию инвесторов.

— Так как же инвестору не быть источником риска? — спросил я.

— Вопрос хороший, — сказал богатый папа. — Но лучше было бы сформулировать его так: как мне стать инвестором, который делает много денег при очень малом риске? А затем удержать деньги, которые я сделаю?

— Да. Это, определенно, более точно сформулированный вопрос, — согласился я.

— Мой ответ все тот же: стремиться к простоте и владеть азами. Для начала надо иметь действующие планы защищенности и комфорта. Этими планами часто занимается кто-то другой, кого вы считаете компетентным и кто следует автоматической бездумной формуле. Затем нужно заплатить определенную цену за то, чтобы стать инвестором, делающим больше денег при меньшем риске.

— А какова эта цена? — спросил я.

— Время, — сказал богатый папа. — Время — вот твой самый важный капитал. Если ты не желаешь инвестировать свое время, тогда оставь свой инвестиционный капитал людям, которые будут следовать выбранному тобой инвестиционному плану. Многие мечтают стать богатыми, но большинство не хотят платить за это инвестированием своего времени.

Я видел, что богатый папа все еще во многом находится относительно меня на стадии моральной подготовки. Но к этому времени я уже морально созрел. Я действительно хотел научиться инвестировать по его инвестиционной формуле. А он все продолжал испытывать мою решимость инвестировать свое время и силы в обучение тому, чему мне следовало научиться. Тогда я повысил голос, чтобы было слышно за соседними столиками, и сказал:

— Я хочу учиться. Я хочу инвестировать свое время. И буду учиться. Я не подведу вас. Вы не тратите время даром, обучая меня. Просто скажите мне, как стать успешным инвестором с низким уровнем риска.

— Хорошо, — сказал богатый папа. — Я ждал, когда в тебе появится немного огня. Сегодня утром меня слегка озадачила твоя взволнованность падением рынка. Если ты позволяешь взлетам и падениям рынка управлять твоей жизнью, то тебе не следует быть инвестором. Рычаг управления номер один, которым ты должен обладать, чтобы стать инвестором, — это управление собой. Если ты не можешь управлять собой, взлеты и падения рынка будут управлять тобой, и ты все потеряешь в один из таких взлетов или падений. Причина номер один, по которой люди не становятся хорошими инвесторами, заключается в том, что они не управляют собой и своими эмоциями. Их страсть к защищенности и комфорту овладевает их сердцем, душой, рассудком, их видением мира и действиями. Как я уже говорил, истинному инвестору все равно, в каком направлении движется рынок. Он будет делать деньги в любом случае. Так что "управляй собой" — это первый и самый важный рычаг управления. Уяснил?

— Уяснил, — сказал я, немного откинувшись назад в моем маленьком кресле. *Я* пришел в тот день слегка взволнованный и озабоченный. Но я учился у богатого папы уже не один год и знал, что его интенсивный натиск означал, что уроки по инвестированию вот-вот должны начаться.

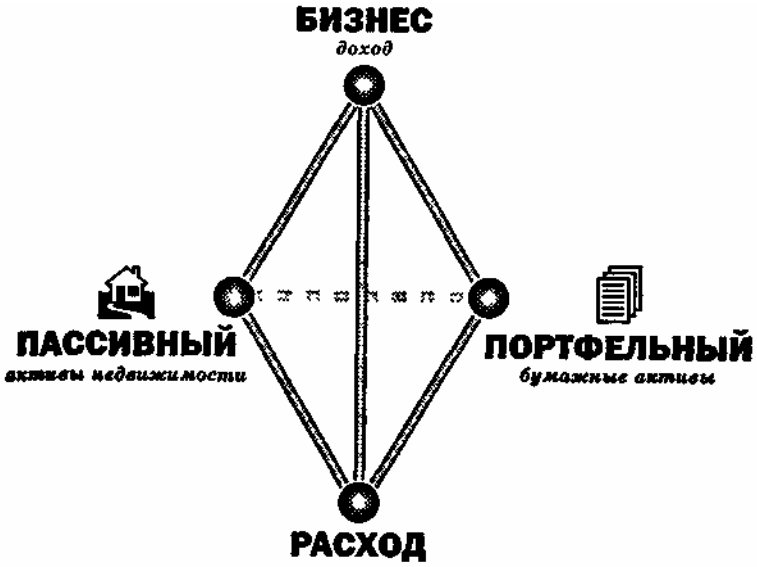
Богатый папа быстро продолжал:

— Так что, если хочешь инвестировать с низким риском и высокими доходами, ты должен заплатить за это определенную цену. А именно — учиться, учиться и учиться. Ты должен учиться азам бизнеса. Чтобы быть богатым инвестором, ты должен также быть либо хорошим владельцем бизнеса, либо знать то, что знает владелец бизнеса. На фондовом рынке инвесторы хотят инвестировать в успешные Б. Если ты обладаешь навыками Б, то сможешь либо создать свой собственный бизнес в качестве Б, либо анализировать другие бизнесы как

потенциальные инвестиции в качестве И. Проблема в том, что большинство людей учатся в учебных заведениях быть Р или С. У них нет навыков, необходимых для Б. Вот почему так мало людей становятся очень богатыми инвесторами.

— Поэтому так много людей говорят или думают, что инвестировать рискованно?

— Совершенно верно, — подтвердил богатый папа, беря в руки свой блокнот. — Вот что такое фундаментальное инвестирование. Это простая иллюстрация основной формулы, которой следую я и многие супербогатые инвесторы. В мире инвестирования имеются три базовых типа активов, в которые можно инвестировать. Мы уже говорили об идее заработанного, пассивного и портфельного доходов. Так вот, разница между по-настоящему богатыми и обычными богатыми — в этом тетраэдре, который я нарисовал.




— Вы хотите сказать, что бизнес — это инвестиция? — спросил я.

— И притом самая лучшая инвестиция, если ты хочешь стать богатым инвестором. Примерно 80% очень богатых людей становятся богатыми путем создания бизнеса. Большинство людей работают на тех, кто создает бизнес или инвестирует в него. А потом удивляются, почему человек, который построил этот бизнес, так богат. Причина в том, что человек, создающий бизнес, всегда меняет деньги на активы.

— Вы имеете в виду, что создатель или владелец бизнеса ценит активы превыше денег? — спросил я.

— Это лишь часть общей картины, поскольку на самом деле вое, что делает инвестор, — это меняет время, знания или деньги на ценность, которая, как он надеется или рассчитывает, станет активом. Так же, как ты вкладываешь деньги, инвестируя в недвижимость, например, многоквартирный дом, или платишь деньги, покупая акции, владелец бизнеса платит деньги людям, чтобы создавать бизнес-актив. Одна из основных причин того, что бедные и люди среднего класса живут в нужде, в том, что они ценят деньги превыше истинных активов.

— Значит, бедные и люди среднего класса ценят деньги, а богатые их не ценят. Так, что ли?

— Частично, — сказал богатый папа. — Всегда помни закон Грешама.

— Закон Грешама? — переспросил я. — Я никогда не слышал о законе Грешама. Что это такое?

— Это экономический закон, который гласит, что плохие деньги всегда вытесняют хорошие деньги.

— Хорошие деньги, плохие деньги? — спросил я, недоуменно качая головой.

— Сейчас поясню, — сказал богатый папа. — Закон Грешама действовал с того момента, как люди начали ценить деньги. Еще в Древнем Риме люди занимались подпиливанием серебряных и золотых монет. Подпиливание монет означало, что люди спиливали немножко металла с монеты, перед тем как передать ее кому-то другому. Так монета начинала терять ценность. Римляне были неглупыми людьми и вскоре заметили, что монеты стали легче. Как только они поняли, что происходит, то стали откладывать полноценные монеты из серебра или золота и использовать только более легкие монеты. Вот пример того, как плохие деньги вытесняют из обращения хорошие.

— Для борьбы с этим подпиливанием денег правительство решило сделать нарезки на монетах. Поэтому монеты высокого достоинства имели маленькие насечки вдоль края. Если насечек не оказывалось, любой человек знал, что с монетой уже поработали. Как ни смешно, но сегодня именно правительство занимается "подпиливанием" наших денег.

— Но это было в Древнем Риме. А как этот закон работает сегодня? — поинтересовался я.

— В 1965 году, меньше 10 лет назад, закон Грешама начал действовать в Соединенных Штатах, когда правительство прекратило чеканить монеты, содержащие серебро. Другими словами, правительство начало чеканить плохие монеты, монеты, не обладающие реальной ценностью. Люди сразу же стали откладывать настоящие серебряные монеты, а тратить новые, не обладавшие большой ценностью.

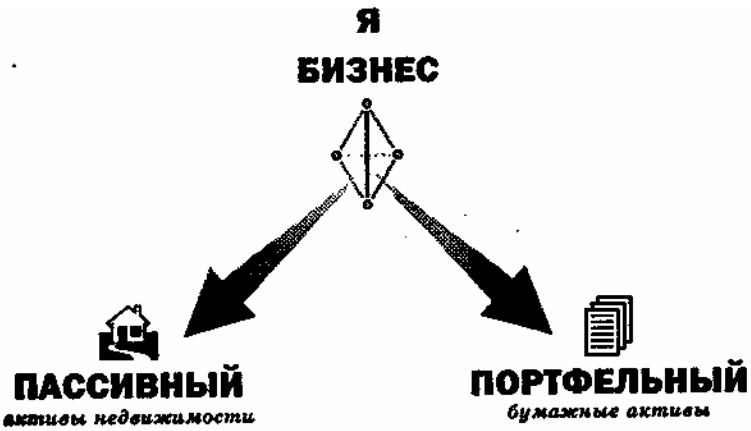
— Другими словами, люди каким-то образом интуитивно чувствуют, что правительственные деньги мало чего стоят, — предположил я.

— Дело выглядит именно так, — сказал богатый папа. — И, возможно, поэтому мне представляется, что люди меньше откладывают и больше тратят. К несчастью, бедные и средний класс покупают вещи, которые обладают даже меньшей ценностью, чем их деньги. Они превращают деньги в мусор, в то время как богатые за свои деньги покупают такие вещи, как бизнес, акции и недвижимость. В наше время, когда деньги постоянно теряют реальную ценность, они ищут надежные ценности. Вот почему я постоянно говорю тебе и Майку: "Богатые не работают за деньги". Если хочешь быть богатым, ты должен знать разницу между хорошими и плохими деньгами, между активами и пассивами.

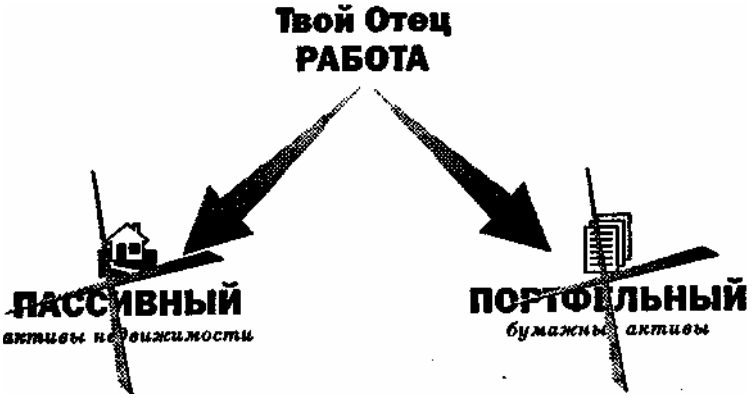
— Хорошими и плохими ценными бумагами, — добавил я. Богатый папа кивнул:

— Вот почему я всегда говорил вам: "Богатые не работают за деньги". Они достаточно умны, чтобы понимать, что деньги стоят все меньше и меньше. Если ты много работаешь за плохие деньги и не понимаешь разницы между активами и пассивами, хорошими и плохими ценными бумагами, то будешь испытывать финансовые трудности всю свою жизнь. Обидно, что те, кто больше всего трудится и кому меньше всего платят, больше всех страдают от этого постоянного падения ценности денег. Люди, выполняющие самую тяжелую работу, в большей степени, чем другие, испытывают на себе действие закона Грешама. Поскольку ценность денег постоянно снижается, разумный в финансовом отношении человек должен постоянно искать вещи, которые имеют ценность и могут наряду с этим создавать больше и больше малоценных денег. Если ты не будешь делать этого, то со временем будешь отставать в финансовом отношении, вместо того чтобы продвигаться вперед.

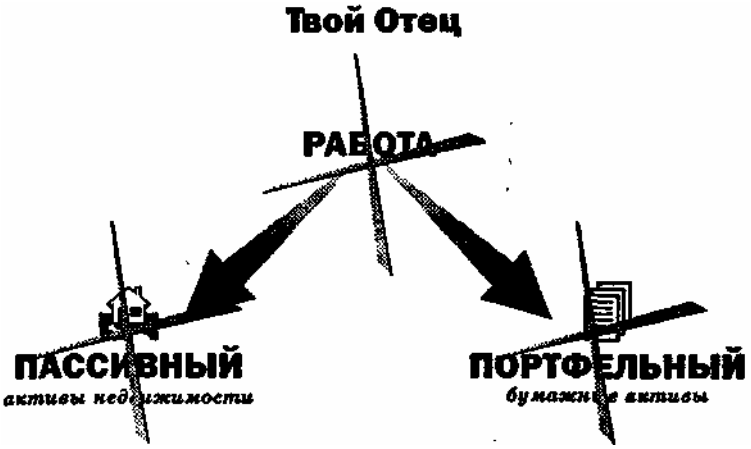
После чего богатый папа показал мне рисунок, который сделал в своем блокноте:




— Мое положение сегодня более надежное, чем положение твоего отца, потому что я много трудился ради того, чтобы приобрести эти три основных актива, или ценности. Твой же отец сделал выбор в пользу того, чтобы много трудиться ради надежной работы. То, ради чего он так много трудился, выглядит следующим образом:




Затем богатый папа зачеркнул надежную работу:




— Итак, потеряв работу, он пришел к пониманию того, что много трудился ни за что. И, что хуже всего, он ведь добился успеха. Он прошел весь путь на самый верх системы образования нашего штата, но затем бросил вызов системе — и плакала его надежная работа в правительстве штата. *Я* сочувствую твоему отцу не меньше, чем ты. Но бесполезно говорить с тем, кто придерживается сложившейся системы базовых ценностей и не хочет изменяться. Он ищет другую работу, вместо того чтобы спросить себя, а даст ли ему эта работа то, чего он действительно хочет.

— Значит, будучи приверженцем надежной работы и ложных активов, он не конвертировал свой заработанный доход в истинные активы, чтобы получать доход богатого человека

— пассивный или портфельный доход, — сказал я. — Ему следовало сделать это — конвертировать свою зарплату в настоящие ценности — прежде чем идти против системы.

— Твой отец — смелый и высокообразованный человек, но недостаточно просвещенный в области финансов. И это его главный недостаток. Если бы он был богатым, то мог бы влиять на систему посредством взносов в выборные кампании, но, поскольку у него не было денег, все, что он мог сделать, — это протестовать и бросать вызов правительству. Протест — вещь эффективная, но, чтобы хоть как-то повлиять на правительство, в нем должна участвовать уйма людей. Посмотри, сколько нужно протестующих людей, чтобы остановить войну во Вьетнаме.

— Вся ирония заключается в том, что протестовал-то он именно против возможности для богатых влиять на правительство посредством взносов в избирательные кампании, — сказал я. — Он был свидетелем власти, которую имеют над политиками люди с деньгами, привилегий, которые получают богатые, законов, которые принимаются в интересах богатых. Мой отец видел, как деньги делают политику, и поэтому выдвинулся на должность вице-губернатора, чтобы попытаться остановить этот финансовый беспредел. А теперь он заплатил за это своей должностью в правительстве. Он знает, что законы написаны в пользу богатых.

— Да, это еще один вопрос из области денег. Но это не тема нашего сегодняшнего урока, — сказал богатый папа.

## Почему инвестирование не является рискованным

— Я уже принял решение, — сказал я. — Я не буду пилотом. Я скоро начну подыскивать себе работу в компании, где есть возможность обучиться искусству продавать, чтобы преодолеть страх перед отказом и научиться общаться с людьми, как вы мне советовали.

— Хорошо, — сказал богатый папа. — Компании "IBM" и "Xerox" имеют отличные программы по обучению продажам. Если ты хочешь быть в квадранте Б, то должен знать, как продавать и как вести маркетинг. Ты должен также уметь быть "толстокожим" и не принимать близко к сердцу, когда люди тебе отказывают. Но ты также должен уметь изменить их точку зрения, если это нужно. Умение продавать — это очень нужный и важный навык для любого, кто хочет стать богатым, особенно в квадранте Б и очень часто — в квадранте И.

— Но у меня есть один наболевший вопрос, — сказал я.

— Спрашивай, — сказал богатый папа.

— Как вы можете говорить, что инвестирование — дело не рискованное, когда большинство людей утверждают, что инвестирование очень рискованно?

— Это просто, — ответил богатый папа. — Я умею читать финансовые отчеты, а большинство людей не умеют этого делать. Ты помнишь, я сказал тебе много лет назад, что твой отец грамотен в словах, но неграмотен в финансах?

Я кивнул:

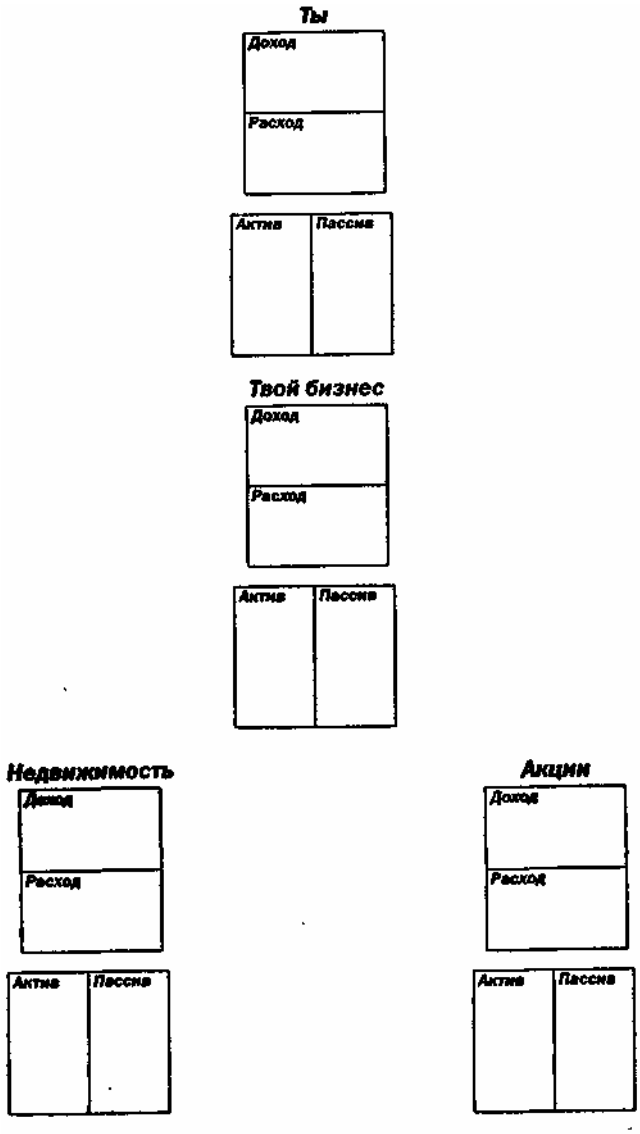
— Помню. Вы говорили это очень часто.

— Финансовая грамотность — это одна из важнейших основ инвестирования, особенно если ты хочешь стать безопасным инвестором, инвестором изнутри и богатым инвестором. Тот, кто не является финансово грамотным, не может заглянуть внутрь инвестиции. Подобно тому как рентгеновский снимок позволяет врачу заглянуть внутрь твоего организма, финансовый отчет позволяет тебе заглянуть внутрь инвестиции и увидеть истину, факты, вымысел, возможности и риск. Читать финансовый отчет бизнеса или человека — это все равно что читать биографию или автобиографию.

— Так значит, одна из причин того, что люди считают инвестирование рискованным, заключается просто в том, что их никогда не учили читать финансовые отчеты? — удивленно спросил я. — Так вот почему вы начали с того, что стали учить Майка и меня читать финансовые отчеты, когда нам было по девять лет?

— Может быть, ты помнишь, как сказал мне, когда тебе было всего 9 лет, что хочешь стать богатым? Когда ты мне это сказал, я начал с азов: никогда не работай ради денег, учись замечать возможности, а не места работы, и учись читать финансовые отчеты. Большинство людей выходят из учебных заведений и ищут работу, а не возможности. Их учили много работать, чтобы получать заработанный, а не пассивный и не портфельный доход. И большинство из них никогда не учились даже тому, как составлять баланс своей чековой книжки, не говоря уже о том, чтобы читать и писать финансовые отчеты. Неудивительно, что они говорят: "Инвестировать рискованно.

Богатый папа вновь взял свой блокнот и нарисовал следующую диаграмму:




— Каждый бизнес имеет финансовый отчет, акции являются отражением финансового отчета, каждый объект недвижимости имеет финансовый отчет, и каждый из нас как индивидуум имеет свой финансовый отчет, — сказал богатый папа.

— Каждая ценная бумага и каждый человек? — удивился я. — Даже мой папа? Даже моя мама?

— Безусловно, — подтвердил богатый папа. — Всё, независимо от того, бизнес это, недвижимость, или человек, — всё, что совершает операции с деньгами, — имеет отчет о доходах и баланс, знают они об этом или нет. Люди, которые не сознают силы финансового отчета, — это часто именно те люди, у которых меньше всего денег и больше всего финансовых проблем.

— Вы имеете в виду проблемы, которые возникли у моего отца сейчас? — спросил я.

— К несчастью, это так, — сказал богатый папа. — Незнание простой разницы между активами и пассивами, заработанным и пассивным или портфельным доходом, незнание того, где они появляются и как текут в финансовом отчете, — все это было большим пробелом в образовании твоего отца, который ему дорого обошелся.

— Так значит, когда вы оцениваете бизнес, вы смотрите на финансовый отчет, а не на цену на его акции в этот день? — спросил я, изо всех сил стараясь увести разговор от моего отца.

— Правильно, — сказал богатый папа. — Такой подход называется фундаментальным инвестированием. Финансовая грамотность имеет фундаментальное значение в фундаментальном инвестировании. Когда я смотрю на финансовую документацию бизнеса, я вижу его нутро и могу сказать, слаб он или силен фундаментально, растет или сокращается. Я могу сказать, насколько хорошо работает руководство бизнеса или тратит слишком много денег инвесторов. То же самое можно сказать о многоквартирном доме или офисном здании.

— Значит, читая финансовые документы, вы сами можете определить, является инвестиция рискованной или безопасной, — добавил я.

— Да, — подтвердил богатый папа. — Финансовые документы человека, бизнеса или объекта недвижимости скажут мне даже намного больше. Но беглый взгляд на финансовый отчет позволяет сделать три еще более важные вещи.

— А именно?

— Во-первых, финансовая грамотность дает мне контрольный список того, что важно. Я могу смотреть на каждую строку и определять, что делается неправильно или что я могу сделать, чтобы улучшить бизнес и исправить положение. Большинство инвесторов смотрят на цену, затем на соотношение цены и дохода для акций. Соотношение цены и дохода является показателем бизнеса для человека со стороны. Человек изнутри нуждается в других показателях, и это то, чему я буду тебя учить. Эти показатели — часть контрольного списка безопасности, необходимого для проверки того, что все системы бизнеса работают нормально. Если ты не являешься финансово грамотным, то не увидишь разницы. В таком случае, разумеется, инвестирование для тебя — вещь рискованная.

— А во-вторых? — спросил я.

— Во-вторых, когда я смотрю на инвестицию, я одновременно как бы накладываю ее на свой собственный финансовый отчет и определяю точки совпадения. Как я сказал, инвестирование — это план. Я хочу видеть, как финансовый отчет данного бизнеса, акции, инвестиционного фонда, облигации или недвижимости будет влиять на мой собственный финансовый отчет. Я хочу быть уверен, что данная инвестиция приведет меня туда, куда я хочу прийти. Я могу также проанализировать, как мне позволить себе данную инвестицию. Зная свои цифры, я знаю, что случится, если я займу деньги на покупку инвестиции, а также могу предсказать долгосрочные последствия с учетом доходов и оттока, вызванного выплатами по долгам.

— А в-третьих?

— Я хочу быть уверен, что данная инвестиция безопасна и принесет мне деньги. Я могу определить, будет ли она приносить деньги, или я буду терять деньги, за очень короткий

промежуток времени. Если она не будет приносить мне денег, и если я не смогу устранить причину, по которой она не может приносить мне деньги, тогда зачем мне ее покупать? Это было бы рискованно.

— Значит, если вы не рассчитываете сделать деньги, вы не инвестируете? — спросил я.

— В большинстве случаев, — сказал богатый папа. — При том, что это звучит так просто, я всегда поражаюсь, когда встречаю людей, которые теряют деньги или не делают деньги и при этом думают, что они инвесторы. Многие люди, инвестирующие в недвижимость, теряют деньги каждый месяц, а потом говорят: "Но правительство дает мне налоговую передышку за мои убытки". Это все равно что сказать: "Если потеряешь доллар, правительство вернет тебе 30 центов". Очень немногие очень искушенные бизнесмены и инвесторы знают, как использовать эту правительственную уловку себе на пользу, и очень мало кто делает это. Почему бы не сделать доллар и вдобавок получить премию в 30 центов от правительства? Вот что делает настоящий инвестор.

— Люди на самом так поступают? Теряют деньги и считают это инвестированием?

— Более того, они считают, что терять деньги ради налоговых послаблений разумно. Знаешь, как легко найти инвестицию, в которой теряешь деньги? — спросил богатый папа.

— Думаю, очень легко, — предположил я. — Мир кишит акциями, инвестиционными фондами, недвижимостью и бизнесом, которые не приносят денег.

— Поэтому настоящий инвестор сначала стремится сделать деньги, а уж потом, когда их сделает, хочет получить дополнительные бонусы от правительства. Так, настоящий инвестор сделает доллар и плюс к тому получит бонус на 30 центов от правительства. Неискушенный же инвестор потеряет доллар и будет вне себя от радости, получив 30 центов от правительства в виде налоговых списаний.

— И только потому, что такой человек не умеет читать финансовые отчеты? — спросил я.

— Это — одна из основ. Финансовая грамотность, без сомнения, важная основа инвестирования на "богатом" уровне. Другая основа — инвестировать, чтобы делать деньги. Никогда не инвестируй с намерением потерять деньги, а потом получить списание налогов. Ты инвестируешь с одной-единственной целью — делать деньги. Инвестирование достаточно рискованно и без того, чтобы инвестировать ради потери денег.

## Ваша зачетка

Когда наш урок подошел к концу, богатый папа спросил:

— Теперь ты понимаешь, почему я так часто заставлял тебя составлять личный финансовый отчет?

Кивнув, я сказал:

— По той же причине, что и анализировать финансовые отчеты бизнесов и инвестиций в недвижимость. Вы все время повторяли, что хотите, чтобы я думал на языке финансовых отчетов. Теперь я понимаю почему.

— Пока ты учишься в школе, в конце каждой четверти ты получаешь зачетный лист. После окончания школы твоей зачеткой становится твой финансовый отчет. Проблема в том, что, поскольку большинство людей не обучены читать финансовые отчеты и вести личный финансовый отчет, они не имеют представления о своей "успеваемости" после того, как окончили школу. Многие люди имеют оценки "неудовлетворительно" в своих финансовых отчетах, а сами при этом полагают, что преуспевают, потому что у них высокооплачиваемая работа и хороший дом. Если бы я выставлял оценки, то ставил бы "неуд" всякому, кто не яв-

ляется финансово независимым к 45 годам. И не потому, что хочу быть строгим. Я просто хочу, чтобы люди проснулись и, может быть, что-то изменили в своей жизни... До того, как у них закончится их самый важный актив — время.

— Значит, вы снижаете риск тем, что умеете читать финансовые отчеты, — подытожил я. — Человек должен иметь контроль над своим финансовым отчетом, перед тем как начать инвестировать.

— Несомненно, — сказал богатый папа. — Весь этот процесс, о котором я тебе говорил, — это процесс обретения контроля над собой, что, в частности, подразумевает контроль над финансовым отчетом. Многие люди хотят инвестировать потому, что они по уши в долгах. Инвестировать в надежде сделать больше денег для того, чтобы оплатить счета, купить дом побольше или новую машину, — это инвестиционный план дурака. Инвестируют по одной причине — приобрести актив, который конвертирует заработанный доход в пассивный или портфельный доход. Это преобразование одной формы дохода в другую и есть основная цель истинного инвестора. А для того, чтобы делать это, требуется более высокая степень финансовой грамотности, чем просто уметь сбалансировать чековую книжку.

— Так что вас не волнует цена акций или объекта недвижимости. Вас больше волнуют фундаментальные аспекты их функционирования — фундаментальные аспекты, которые вы можете увидеть при помощи финансового отчета?

— Правильно, — подтвердил богатый папа. — Именно поэтому меня расстроила твоя озабоченность ценами на фондовом рынке. Хотя цена и важна, она далеко не самое важное в фундаментальном инвестировании. Цена в большей степени относится к техническому инвестированию, но техническому инвестированию будет посвящен другой урок. Теперь ты понимаешь, почему я заставлял тебя составлять так много личных финансовых отчетов и анализировать инвестиции в бизнес и недвижимость?

Я кивнул:

— Тогда я ненавидел это, но сейчас рад, что вы заставляли меня составлять их в таком количестве. Теперь я замечаю, что думаю и анализирую вещи, используя мысленные фотоснимки моего собственного финансового отчета, и вижу, как то, что я делаю со своими деньгами, влияет на мой финансовый отчет. Раньше я не понимал, что большинство людей не думают на языке подобного рода фотоснимков.

## "Ковер-самолет"

— Ты перевыполняешь план, — заметил богатый папа, — план по обогащению. У меня есть термин для обозначения отчета о доходах и баланса — двух основных отчетов, составляющих финансовый отчет — "ковер-самолет".

— Почему "ковер-самолет"? — спросил я.

— Потому, что они, как по волшебству, уносят тебя за кулисы любого бизнеса, любого объекта недвижимости, любой страны мира. Это очень похоже на то, когда берешь маску для подводного плавания и смотришь в нее под водой. Маска, символизирующая финансовый отчет, позволяет четко видеть все, что происходит под водой. А еще финансовый отчет можно сравнить с рентгеновским зрением супермена. Вместо того чтобы пытаться перепрыгнуть через небоскреб, финансово грамотный человек может видеть через его бетонные стены. Еще я называю эти документы "ковром-самолетом" потому, что они дают тебе свободу видеть и делать огромное количество вещей во многих частях света, не вставая из-за своего письменного стола. Ты можешь инвестировать во многих частях мира или в собственном дворике, с гораздо большим знанием и видением. Повышение моей финансовой грамотности в конечном счете снижает разного рода риск и повышает отдачу от моих инвестиций. Финансовый отчет позволяет мне видеть то, что не в состоянии увидеть средний инвестор. Он также обес-

печивает мне контроль над моими собственными финансами и позволяет идти в жизни туда, куда я хочу. Контроль над финансовыми отчетами также позволяет мне управлять сразу многими бизнесами, не находясь при этом в них физически. По-настоящему разбираться в финансовых отчетах — вот один из ключей, необходимых человеку из квадранта С для того, чтобы переместиться в квадрант Б. И поэтому я называю отчет о доходах и баланс "ковром-самолетом".

## Тест на ментальную установку

Если мы хотим купить подержанную машину, то, скорее всего, захотим, чтобы ее посмотрел механик с использованием электронной системы диагностики, перед тем как решим, стоит ли она той цены, которую за нее просят. Если мы хотим купить дом, то попросим инженера-строителя пройтись по списку и проверить такие вещи, как состояние фундамента, сантехники, электрооборудования, крыши и т. п., перед тем как его купить. Если мы собираемся жениться, то, скорее всего, захотим узнать, что на самом деле скрывается за хорошеньким личиком, перед тем как решиться провести с его обладательницей всю свою жизнь.

Но когда дело доходит до инвестирования, большинство инвесторов не читают финансовых отчетов компании, в которую они инвестируют. Большинство инвесторов предпочитают инвестировать, следуя "ценным указаниям", низкой цене или цене, в зависимости от направления рынка. Большинство людей ежегодно проводят техосмотр своей машины, сами проходят ежегодный медосмотр, но при этом большинство не проводят анализа своих финансовых отчетов на предмет ошибок или потенциальных проблем в будущем. Причина в том, что большинство людей оканчивают школу, так и не поняв важности финансового отчета, а уж тем более — не научившись управлять им. Неудивительно, почему так много людей говорят, что инвестирование рискованно. Инвестирование не рискованно. Рискованно быть финансово неграмотным.

## Как увидеть инвестиционные возможности

Если вы планируете стать богатым за счет инвестирования, необходимым минимальным требованием, по моему мнению, является хорошее практическое знание финансовой отчетности. Это не только повысит ваш фактор надежности, но также позволит вам сделать намного больше денег за более короткий промежуток времени. Причина, по которой я это говорю, заключается в том, что способность читать финансовый отчет позволит вам увидеть инвестиционные возможности, которые средний инвестор пропускает. Он смотрит преимущественно на цену как возможность купить или продать. Искушенный же инвестор натренировал свой разум на то, чтобы видеть, помимо цены, и другие возможности. Он знает, что большинство лучших инвестиционных возможностей невидимы нетренированному глазу.

Богатый папа учил меня, что большую часть денег ты, как инвестор, делаешь за счет того, что являешься финансово грамотным, а также за счет знания внутренних сильных и слабых сторон инвестиции. Он говорил: "Лучшие инвестиционные возможности находятся там, где есть понимание бухгалтерского учета, налогового законодательства, законодательства в области бизнеса и корпоративного права. И именно в этих невидимых сферах настоящие инвесторы выбирают себе крупнейшие инвестиционные сделки. Вот почему я называю отчет о доходах и баланс «ковром-самолетом»".

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

Если вы планируете стать богатым за счет инвестирования и инвестировать в то, во что инвестируют богатые, то намерены ли вы вести регулярно обновляемый личный финансовый отчет и регулярно тренироваться в чтении других финансовых отчетов?

Да___Нет___

# Глава 16 Урок инвестора № 14

# ПРОСТО О ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

"Твой отец постоянно испытывает финансовые трудности потому, что он грамотен в словах, но неграмотен в финансах, — часто говорил мне богатый папа. — Если бы он уделил немного времени тому, чтобы научиться разбираться в цифрах и овладеть лексиконом денег, его жизнь изменилась бы коренным образом".

Финансовой грамотности был посвящен один из шести уроков богатого папы в книге "Богатый папа, бедный папа". Богатый папа считал финансовую грамотность решающим фактором для любого, кто искренне хочет стать владельцем бизнеса или профессиональным инвестором. В последующих главах этой книги мы с Шэрон более подробно обсудим важность финансовой грамотности в том, что касается бизнеса и инвестирования, а также то, как найти инвестиционные возможности, которые упускает средний инвестор. Но сейчас, я думаю, лучше всего будет немного поговорить о финансовой грамотности и о том, как сделать ее проще и понятнее.

## Основы

Искушенный инвестор должен уметь читать различные финансовые документы. В центре находятся отчет о доходах и баланс.

Я не бухгалтер, но посещал курсы по бухгалтерскому учету. Там меня поразило, что преподаватели сосредотачивались только на одном из документов, а не на взаимосвязи между ними. Другими словами, преподаватели не объясняли, в чем состоит важность одного документа для другого.

Богатый папа считал, что взаимосвязь между отчетом о доходах и балансом — это всё. Он говорил: "Как можно понять одно без другого? Как можно сказать, что такое актив или пассив без столбца доходов и столбца расходов? — и развивал свою мысль дальше: — Только то, что в столбце активов что-то есть, еще не означает, что это актив". Я думаю, в этом заключалась его главная мысль. Богатый папа говорил: "Причина того, что большинство людей испытывают финансовые трудности, заключается в том, что они покупают пассивы и за-

носят их в колонку активов. Вот почему они называют свой дом активом, в то время как в действительности он является пассивом". Если вы понимаете закон Грешама, то можете понять и то, почему такой, казалось бы, несущественный просчет может вызвать пожизненные финансовые затруднения вместо финансовой свободы. Он также говорил: "Если хочешь сохранить богатство для последующих поколений, ты и те, кого ты любишь, должны знать разницу между активом и пассивом. Ты должен понимать разницу между тем, что имеет ценность, и тем, что ее не имеет".

После опубликования книги "Богатый папа, бедный папа" многие недоумевали: "Он что, хочет сказать, что не надо покупать дом?" Отвечаю: "Нет, он не хочет сказать, что не надо покупать дом". Богатый папа лишь подчеркивал важность финансовой грамотности. Он говорил: "Не называй пассив активом, даже если это твой дом". Другой часто задаваемый вопрос звучит так: "Если я выплачу всю ссуду за свой дом, тогда он станет активом?" Опять-таки, ответом на этот вопрос в большинстве случаев будет: "Нет. Одно только то, что за твоим домом нет долгов, еще не делает его активом". Причина такого ответа вновь кроется в понятии "денежный поток". У большинства личных домов, даже если за ними нет долга, имеются эксплуатационные расходы и налоги на недвижимость. В действительности ваша недвижимость вам по-настоящему не принадлежит. Именно поэтому в словосочетании "real estate" (недвижимость) слово "real" не означает "реальная", а происходит от похожего испанского слова, означающего "королевская" (royal). Собственность всегда принадлежала королям. Теперь она принадлежит правительству. Если вы в этом сомневаетесь, просто попробуйте прекратить платить налоги на имущество — и вы поймете, кто на самом деле владеет вашей собственностью, с долгами или без долгов. Залоговое право на имущество в обеспечение уплаты налога — вот к чему приводит неуплата налогов на имущество. В книге "Богатый папа, бедный папа" я писал о высоких процентах, получаемых инвесторами от выкупа недвижимости, находящейся в залоге за неуплату налогов. Арестами имущества за неуплату налогов правительство хочет сказать: "Вы можете распоряжаться вашей недвижимостью, но владеть ею всегда будем мы".

Богатый папа был всей душой за то, чтобы иметь собственный дом. По его мнению, дом является надежным вложением ваших денег, но это не обязательно актив. Да и сам он, приобретя достаточно истинных активов, стал жить в большом прекрасном доме. Эти истинные активы создали денежный поток, который и позволил ему купить этот замечательный дом. Он имел в виду то, что не следует называть пассив активом, или покупать пассивы, думая, что это активы. Он считал это одной из худших ошибок, которые только может сделать человек. Он говорил: "Если что-то является пассивом, лучше называть это пассивом и пристально за ним следить".

## Волшебные слова: "денежный поток"

Для богатого папы самыми важными словами в бизнесе и инвестировании были "денежный поток". Он говорил: "Так же как рыбак должен следить за приливами и отливами, инвестор и бизнесмен должен тонко чувствовать малейшие изменения денежного потока. Люди и бизнес испытывают финансовые трудности потому, что теряют контроль над своим денежным потоком".

## Финансовая грамотность для ребенка

Богатый папа хоть и не имел соответствующего формального образования, но обладал замечательной способностью брать сложные вещи и делать их настолько простыми, что они становились понятными даже 9-летнему ребенку — именно в этом возрасте я находился, когда он начал давать мне свои уроки. Должен признаться, что хоть я и стал богатым, но не продвинулся намного дальше тех простеньких схематичных рисунков, которые рисовал для

меня богатый папа. И все же эти его простые разъяснения позволили мне лучше понять смысл слов "деньги" и "денежный поток", указав мне путь к надежной в финансовом отношении жизни.

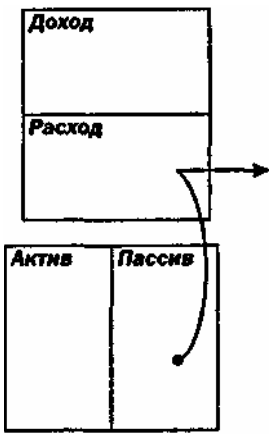
Сегодня всю черную работу выполняют бухгалтеры, а я продолжаю использовать простые диаграммы богатого папы в качестве своих путеводителей. Так что если вы сможете усвоить те, которые предложены ниже, у вас появится больше шансов приобрести огромное богатство. Оставьте техническую работу бухгалтерам, которые специально обучены выполнять важную работу такого рода. Ваша задача — осуществлять управление вашими финансовыми числами, направляя их в сторону увеличения своего состояния.

## Финансовый "ликбез" богатого папы

**Урок грамоты № 1.** Направление денежного потока определяет, чем является данный объект в настоящее время: активом или пассивом. Другими словами, ваш дом не является активом только потому, что так его называет ваш агент по недвижимости.

Это денежный поток актива. Богатый папа давал следующее определение актива: "Актив кладет деньги в твой карман".

А это — денежный поток пассива. Богатый папа давал следующее определение пассива: "Пассив вынимает деньги из твоего кармана".

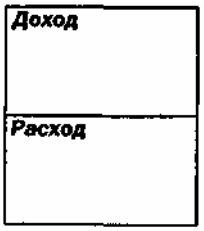


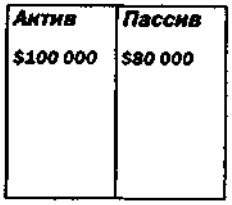

## Источник путаницы

Богатый папа также говорил мне: "Путаница возникает оттого, что принятый метод бухгалтерского учета позволяет нам указывать одновременно и активы, и пассивы в колонке

для активов". Затем для иллюстрации сказанного он рисовал картинку, говоря: "Вот откуда возникает путаница".

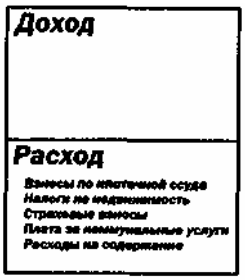
Он говорил: "Вот дом, который стоит 100 тысяч долларов. Кто-то выплатил за него 20 тысяч и на настоящий момент имеет долг в 80 тысяч долларов по ипотечной ссуде[20]. Как определить, является этот дом активом или пассивом? Является ли он активом лишь потому, что указывается в колонке активов?"




Правильный ответ таков: "Нет. Для того чтобы определить, является дом активом или пассивом, следует обратиться к отчету о доходах".

После чего богатый папа нарисовал следующую диаграмму, говоря: "Вот это дом, который является пассивом. Ты можешь определить, что это пассив, исходя из того, что он указывается в колонке расходов".

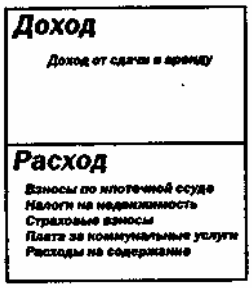


## Превращение актива в пассив

Затем богатый папа добавил к своей диаграмме строки "Доход от сдачи в аренду" и "Чистый доход от сдачи в аренду", при этом ключевым словом являлось "чистый" и сказал: "Это изменение в финансовом отчете превратило дом из пассива в актив".

---

[20] Ссуда под залог недвижимости.




**Чистый доход от сдачи в аренду**

| Актив | Пассив |
|---|---|
| $100 000 | $80 000 |

Когда я понял общую концепцию, богатый папа начал вставлять числа, чтобы она стала еще понятнее. "Допустим, все расходы, связанные с этим домом, в совокупности составляют 1 тысячу долларов. Сюда входят выплаты по ипотечной ссуде, налоги на недвижимость, страховые взносы, плата за коммунальные услуги и расходы на содержание. Но вот появляется жилец, который платит тебе арендную плату 1200 долларов в месяц. Теперь ты имеешь чистый доход от сдачи в аренду 200 долларов в месяц, что делает дом активом, потому что теперь он кладет деньги тебе в карман. А сейчас предположим, что твои расходы остаются теми же, но ты получаешь арендную плату только 800 долларов в месяц. Теперь ты теряешь 200 долларов в месяц и, хотя имеется валовый доход от аренды 800 долларов в месяц, собственность является пассивом. Так что даже при наличии дохода от аренды собственность может являться пассивом, а не активом. Здесь я часто слышу возражения: «Но ведь если я продам дом дороже, чем я его купил, тогда он станет активом». Да, это так, но только в будущем, когда это событие произойдет. И, вопреки распространенному представлению, случается так, что цена на недвижимость падает. Так что мудрое высказывание: «Цыплят по осени считают» имеет еще и финансовое значение".

## Правительство изменяет правила

Буквально миллиарды долларов были потеряны на недвижимости в результате Акта по налоговой реформе 1986 года. Многие спекулянты потеряли деньги, потому что стремились купить дорогостоящую недвижимость, предполагая, что цена на нее всегда будет расти и правительство будет давать им налоговые послабления за их пассивные убытки от недвижимости. Другими словами, правительство субсидировало разницу между арендными доходами и арендными расходами, когда последние были больше. Как они выражались, "кто-то изменил правила". После такого изменения в налоговом законодательстве обрушился фондовый рынок, пропали сбережения, ссуды, и имело место значительное перераспределение богатства в период между 1987 и 1995 годами. Инвестиционная собственность перетекала, в основном, из квадранта С — от профессионалов с высоким доходом, таких как врачи, юристы, бухгалтеры, инженеры и архитекторы, — в квадрант И — к инвесторам. Это единственное изменение в налоговом законодательстве заставило людей переключиться от инвестирования в недвижимость к инвестированию в рынок бумажных активов, известный как фондовый рынок. Можно ли в ближайшем будущем ожидать подобного перетока богатства из одной части квадранта в другую? Может ли случиться так, что на этот раз на месте недвижимости окажутся бумажные активы? Ответить на это может только время, а история, как известно,

имеет тенденцию повторяться. И когда она повторяется, одни теряют, но многие другие выигрывают.

В Австралии на сегодняшний день по-прежнему существует закон, позволяющий инвесторам заставлять свою недвижимость "работать с отрицательной нагрузкой". Другими словами, вас поощряют терять деньги на арендной недвижимости с расчетом получить за это налоговые послабления от правительства. У нас в Соединенных Штатах были такие же налоговые правила до 1986 года. Когда я в Австралии рассказываю про инвестирование, то часто слышу возгласы протеста в ответ на мои предостережения, что правительство может изменить правила так, как это произошло в Соединенных Штатах. Слыша фразы вроде "правительство не пойдет на изменение правил", я только качаю головой. Эти люди просто не представляют, насколько болезненным было изменение законодательства для миллионов инвесторов в Соединенных Штатах. Некоторые из моих друзей вынуждены были объявить о банкротстве и потеряли все то, ради чего трудились долгие годы.

Моя главная мысль заключается в следующем: зачем подвергать себя риску? Почему не найти собственность, которая делает деньги? Любой может найти собственность или инвестицию, которая теряет деньги. Вам не надо быть умным или финансово грамотным, чтобы найти инвестицию, которая теряет деньги. Я и мой богатый папа считали, что самый большой вред идеи о том, что хорошо терять деньги ради налоговых льгот, состоит в том, что такие идеи часто делают людей небрежными. Я часто слышу, как люди даже у нас в Америке говорят: "Ничего страшного, что я теряю деньги. Правительство дает мне налоговые послабления за потерю денег". Это означает, что за каждый потерянный доллар правительство возвращает вам примерно 30 центов (в зависимости от ваших налоговых рамок). Мне кажется, в такой логике чего-то не хватает. Почему не инвестировать так, чтобы получать все — надежность, доход, рост стоимости и налоговые послабления?

Идея, лежащая в основе инвестирования — это делать деньги, а не терять их. Если вы искушенный инвестор, то сможете одновременно и делать деньги, и получать налоговые послабления. Мой друг Майкл Телларико, брокер по недвижимости в Сиднее, говорит: "Каждый день в мою контору приходят люди и говорят: "Мой бухгалтер посоветовал мне зайти сюда и подобрать недвижимость, которая могла бы «работать с отрицательной нагрузкой»". Другими словами, его бухгалтер посоветовал ему купить собственность, чтобы на ней потерять деньги". Майкл им отвечает: "Вам не понадобится моя помощь, чтобы найти собственность, которая теряет деньги. Таких тысячи повсюду вокруг вас. Что я действительно могу помочь вам найти, так это собственность, которая будет делать вам деньги, и одновременно вы будете получать ваши налоговые послабления". В ответ нередко звучит: "Нет! Нет! Я хочу найти собственность, на которой я буду терять деньги!" То же самое происходило в Америке до 1986 года.

Из этого примера можно извлечь несколько важных уроков:

1. Идея о том, что терять деньги — нормально (в силу налоговых послаблений), часто делает людей небрежными при выборе инвестиций.

2. Такие люди тщательно не выбирают настоящие инвестиции. Они не смотрят на финансовую документацию при ее анализе.

3. Потеря денег дестабилизирует ваше финансовое положение. Другими словами, достаточно и того риска, который уже присутствует в инвестировании. Зачем делать его еще более рискованным? Потратьте дополнительное время и поищите надежные инвестиции. Вы найдете их, если умеете читать цифры.

4. Правительство действительно изменяет правила.

5. Что является активом сегодня, может стать пассивом завтра.

6. В то время как миллионы инвесторов, которые не были готовы к переменам, потеряли деньги в 1986 году, были и другие, которые были к ним готовы. Последние и получили те миллионы, которые потеряли первые.

## Самый большой риск из всех

Богатый папа говорил: "Больше всех рискует тот инвестор, который не управляет своим личным финансовым отчетом, у которого нет ничего, кроме пассива, который он считает активом, у которого столько же расходов, сколько доходов, а единственный источник дохода — его труд. Он рискует потому, что он отчаянный инвестор".

На моих занятиях по инвестированию по-прежнему находятся люда, которые подходят ко мне и начинают доказывать, что их дом — это актив. Недавно один мужчина сказал:

— Я купил мой дом за 500 тысяч долларов, а теперь он стоит 750 тысяч долларов.

Тогда я спросил его:

— А откуда вы это знаете? Он ответил:

— Так сказал мне мой брокер по недвижимости. В ответ на что я спросил:

— А ваш брокер может гарантировать вам эту цену в течение 20 лет?

— Да нет, — ответил он. — Он просто сказал, что это средняя цена для домов в нашем районе, выставленных сегодня на продажу.

И это именно то, из-за чего, по мнению моего богатого папы, средний инвестор не делает много денег на рынке. Богатый папа говорил: "Средние инвесторы считают цыплят до осени. Они каждый месяц покупают вещи, которые стоят им денег, и называют их активами, основываясь на чьем-то мнении. Они рассчитывают на то, что их дом будет расти в цене в будущем, или действуют так, будто бы их дом может быть продан немедленно по той цене, которую назвал им их брокер по недвижимости. Разве вам не приходилось продавать ваш дом по цене, меньшей, чем та, в которую его оценивал ваш брокер или банкир? А вот мне приходилось. В результате того что люди принимают финансовые решения на основе подобных мнений и ожиданий, они теряют контроль над своими личными финансами. Я считаю это очень рискованным. Если вы хотите быть богатыми, то должны взять в собственные руки управление своим образованием и своим личным денежным потоком. Нет ничего плохого в том, что вы надеетесь на рост цены в будущем, до тех пор пока вы не теряете управления вашими финансами сегодня". Он также говорил: "Если вы так уверены, что цена будет расти, почему не купить еще 10 таких домов?"

Та же ментальная установка проявляется в следующих словах: "Сегодня мой пенсионный счет составляет 1 миллион долларов. А когда я выйду на пенсию, он будет составлять уже 3 миллиона долларов". И опять я спрашиваю: "Откуда вы это знаете?" От моего богатого папы я знаю, что средний инвестор часто "считает своих цыплят еще до осени". Или он ставит все на одно-единственное событие, то есть буквально ждет, когда придет "его корабль" однажды в будущем. В большинстве случаев цыплята действительно доживают до осени и корабль в конце концов приходит. И все же профессиональный инвестор не будет доверяться случаю. Он знает, что финансовая образованность дает большие возможности для контроля над ситуацией уже сегодня и, если вы будете продолжать учиться, то завтра перед вами откроются еще большие возможности для управления финансовой ситуацией. Искушенный инвестор знает, что иногда яйца съедают или на них наступают, а корабль, которого люди ждут, оказывается "Титаником".

Я встречал много инвесторов, которые пришли на рынок недавно — инвестировали менее 20 лет. Большинство из них не испытали крушения рынка, или владеют недвижимостью, стоящей намного меньше, чем они за нее в свое время заплатили, и за которую они по-

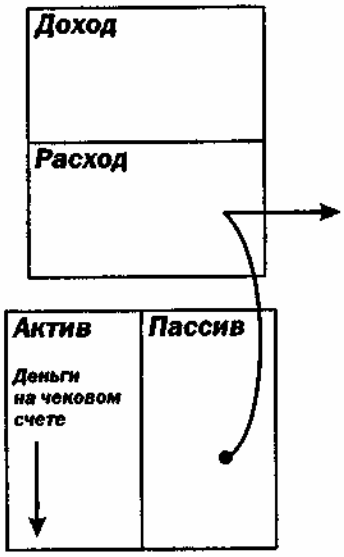
прежнему должны осуществлять ежемесячные платежи. Такие новые инвесторы подходят ко мне и забрасывают средними показателями вроде "рынок в среднем двигался вверх начиная с 1974 года" или "недвижимость в среднем дорожала на 4% в год за последние 20 лет".

Как говорил богатый папа, "средние показатели — для средних инвесторов. Профессиональному инвестору нужны рычаги управления. А управление начинается с самого себя, со своего финансового образования, со своих источников информации и со своего финансового потока". Вот почему совет моего богатого папы среднему инвестору гласил: "Не будь средним". Для него быть средним инвестором означало быть рискующим инвестором.

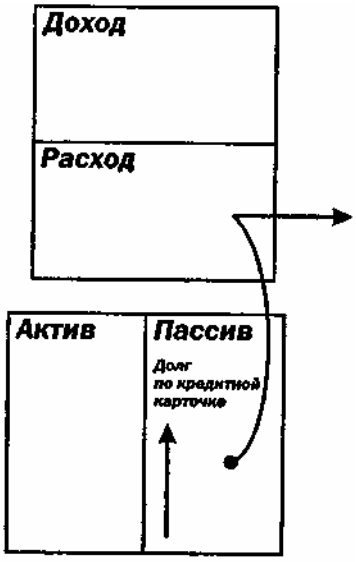
## Почему люди не управляют своими личными финансами

Люди заканчивают учебные заведения, даже не зная, как сбалансировать чековую книжку, не говоря уже о том, как составить финансовый отчет. Они никогда не учились тому, как управлять своими финансами. Единственный способ проверить, управляют ли люди собой, — это посмотреть их финансовый отчет. Лишь то, что у человека высокооплачиваемая работа, большой дом и красивые машины, еще не означает, что он управляет финансовой ситуацией. Если бы люди знали, как работает финансовый отчет, они были бы более грамотными в плане денег и в большей степени управляли бы ими. Понимание финансовых отчетов позволяет человеку лучше видеть, как текут его деньги.

Например, вот так выглядит финансовый поток, когда вы выписываете чек:

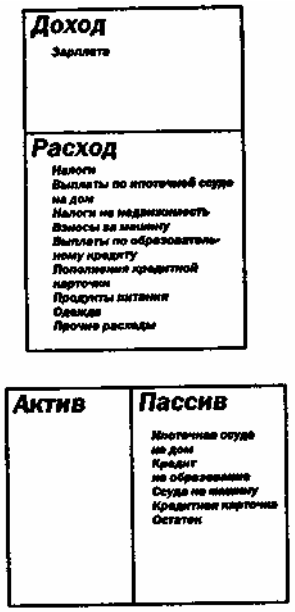



А так выглядит финансовый поток, когда вы пользуетесь кредитной карточкой:




Выписывая чеки, люди сокращают актив, а используя кредитные карточки, они увеличивают пассив. Другими словами, кредитные карточки способствуют тому, что человек все глубже и глубже залезает в долги. Большинство людей не видят, как это с ними происходит, просто потому, что их не учили составлять и анализировать личный финансовый отчет.

Сегодня у многих людей финансовый отчет выглядит так:




Если внутри у такого человека что-то не изменится, то, очень вероятно, всю свою жизнь он проживет в финансовом рабстве. Почему я говорю "в финансовом рабстве"? Потому, что каждый платеж, который осуществляет этот человек, делает какого-то другого, богатого человека, еще богаче.

*ПРИМЕЧАНИЕ АВТОРА. Многие люди спрашивают у меня: "Каким должен быть первый шаг к финансовой свободе?" Мой ответ: "Управляйте вашим финансовым отчетом". Я попросил моего налогового стратега и бухгалтера Диану Кеннеди составить курс в виде аудиокассет и учебника по темам:*

1. *Как работает личный финансовый отчет.*
2. *Управляй своим финансовым отчетом.*
3. *Встань на путь, ведущий к финансовой свободе.*
4. *Научись управлять деньгами, как это делают богатые, платя меньше налогов.*

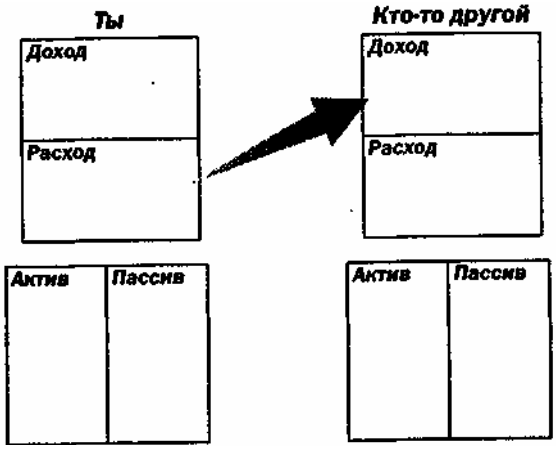
*Диана и я выпустили эти кассеты. В них мы ведем вас через весь процесс освобождения от долгов. И, что более важно, вы научитесь управлять вашими деньгами, как это делают богатые. Это важно потому, что большинство людей считают, что достаточно сделать много денег, чтобы решить свои финансовые проблемы. Однако в большинстве случаев это не так. Научиться управлять теми деньгами, которые у вас уже есть, причем так, как это делает богатый человек, — вот как вы сможете решить ваши краткосрочные денежные проблемы. Возможно, это также позволит вам обрести финансовую свободу. Набор аудиокассет и учебник входят в программу под названием "Твой первый шаг к финансовой свободе". Информация, содержащаяся в этом образовательном пакете, проста, легка для понимания и имеет решающее значение для закладки прочного финансового фундамента. Дополнительную информацию об этом комплекте аудиокассет вы найдете на нашем Интернет-сайте www.rich-dad.com.*

## Кого вы делаете богатым?

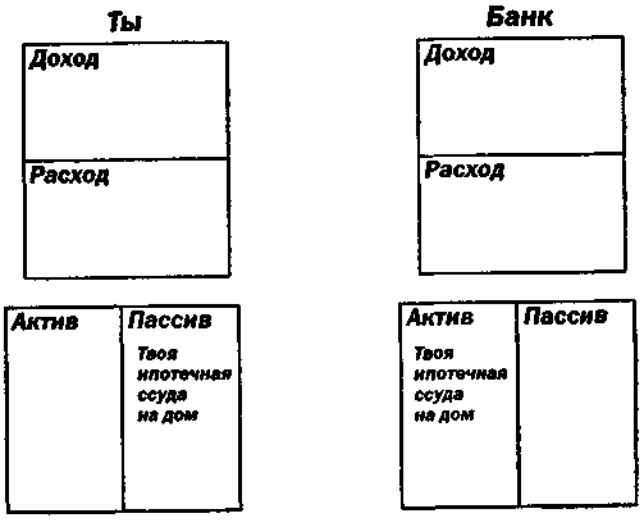
**Урок грамоты № 2.** Нужны минимум два финансовых отчета, чтобы увидеть полную картину.

Богатый папа говорил: "Искушенные инвесторы должны видеть минимум два финансовых отчета одновременно, если они хотят получить истинную картину".

Во время одного из уроков мой богатый папа нарисовал следующую диаграмму:




"Всегда помни, что твой расход — это чей-то доход. Люди, которые не управляют своим финансовым потоком, делают богатыми людей, которые управляют своим финансовым потоком".




**Что делает инвестор**

Затем он нарисовал эту диаграмму, сказав:

— Сейчас я покажу тебе, что делает инвестор, на примере владельца дома и банкира.

Я какое-то время сидел и смотрел на диаграмму, а затем сказал:

— Ипотечная ссуда на дом появляется в обоих финансовых отчетах. Разница в том, что она появляется в разных колонках: в колонке активов и в колонке пассивов.

Богатый папа кивнул:

— Теперь ты видишь истинный финансовый отчет.

— Так вот почему вы говорите, что требуются минимум два финансовых отчета, чтобы увидеть полную картину, — заметил я. — Каждый из твоих расходов является чьим-то доходом, а каждый из твоих пассивов является чьим-то активом.

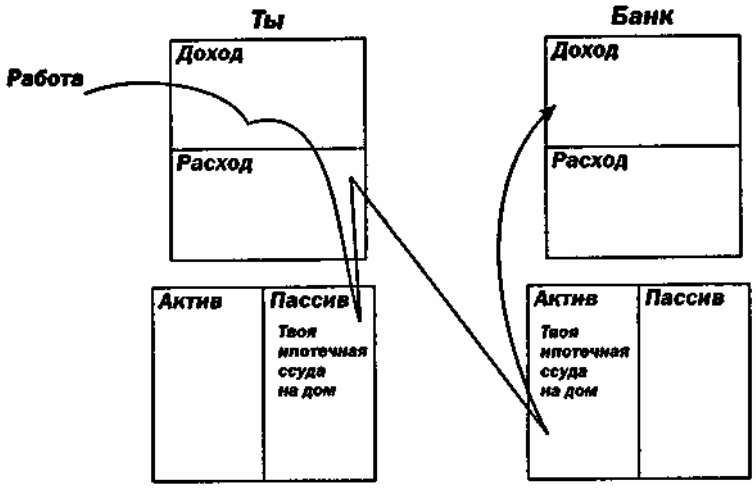
Богатый папа кивнул и сказал:

— И поэтому люди, которые окончили учебные заведения, но так и не научились думать на языке финансовых отчетов, часто становятся добычей тех, кто научился. Вот почему каждый раз, когда человек пользуется кредитной карточкой, он в действительности увеличивает свою колонку пассивов и одновременно увеличивает колонку активов банка.

— А когда банкир говорит тебе: "Твой дом — актив", он не лжет тебе. Он просто не говорит, чей именно это актив. Твоя ссуда на дом — это актив банка и твой пассив, — сказал я, начиная более ясно понимать важность финансовых отчетов и то, почему для того, чтобы увидеть картину целиком, нужно не менее двух финансовых отчетов.

Богатый папа снова кивнул и сказал:

— Теперь давай добавим к этой картинке денежный поток, и тогда мы увидим, как актив — в данном примере ссуда — работает на самом деле.

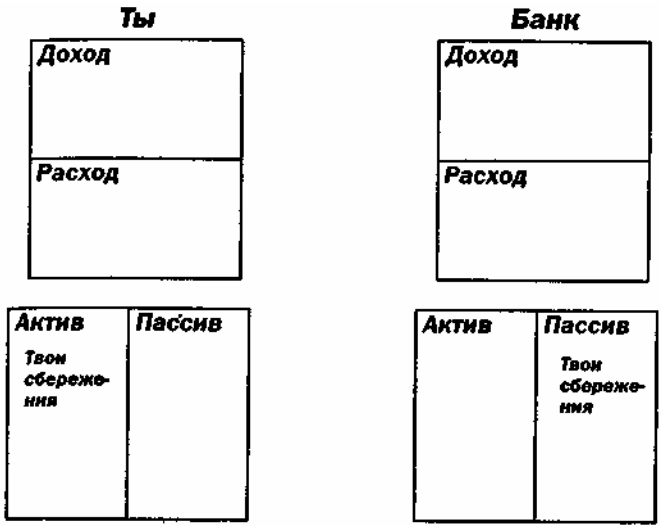



— В этом примере ипотечная ссуда на дом забирает деньги из твоего кармана и кладет их в карман банкира. Вот почему эта ссуда является пассивом для тебя и активом для банка. Здесь я хочу подчеркнуть то, что это один и тот же юридический документ.

— Таким образом, банк создал актив, который для тебя является пассивом, — добавил я. — Инвестор занимается тем, что приобретает актив, за который платит кто-то другой. Именно поэтому инвесторы владеют многоквартирными домами. Каждый месяц денежный поток течет в колонку доходов инвестора за счет ренты, точно так же как взносы по ссуде текут в колонку доходов банка.

Богатый папа опять кивнул и усмехнулся.

— Ты начинаешь понимать. Одна сторона уравнения явно нравится тебе больше, чем другая. Но это улица с двухсторонним движением, — сказал он, нарисовав следующую диаграмму.




— О! — заметил я. — Мои сбережения — это мой актив и пассив банка. И опять нужны минимум два финансовых отчета, чтобы увидеть полную картину.

— Да, — подтвердил богатый папа. — А что еще ты заметил в этих диаграммах?

Какое-то время я смотрел на ту из них, которая представляла пример со ссудой на дом и пример со сбережениями.

— Не знаю, — медленно сказал я. — Я вижу только то, что вы здесь нарисовали.

Богатый папа улыбнулся и сказал:

— Вот почему тебе следует учиться читать финансовые отчеты. Так же как человек больше узнает, читая или слушая что-то во второй и третий раз, ты больше и больше узнаешь, обучаясь финансовой грамоте. В твою голову тогда приходит все больше того, чего порой не замечают твои глаза.

— Так что же я пропустил? Чего не заметил? — спросил я.

— Из моих диаграмм не видно того, что правительство, используя налоги, стимулирует тебя приобретать пассивы. Именно поэтому оно дает тебе налоговые послабления для покупки дома.

— Я забыл об этом, — сказал я.

— А твои сбережения оно облагает налогом, — сказал богатый папа.

— Правительство дает мне налоговые послабления за приобретение пассива и облагает меня налогом за приобретение актива? — спросил я.

Богатый папа кивнул и сказал:

— А теперь подумай о том, как это сказывается на образе мыслей человека и его финансовом будущем. Средний человек начинает стремиться залезать в долги и не стремится приобретать активы.

— Так людям дают налоговые послабления за то, что они теряют деньги? — спросил я с изумлением. — Зачем они это делают?

Богатый папа тихонько засмеялся:

— Как я уже говорил, профессиональный инвестор видит не только рост или падение цены на инвестицию. Он умеет читать цифры и видеть за ними истинное положение вещей. Таким образом искушенный инвестор начинает видеть вещи, которых не видит средний. Искушенный инвестор должен видеть последствия правительственного регулирования, налогового законодательства, корпоративного права, законодательства в области бизнеса и бухгалтерского учета. Одна из причин, почему трудно найти достоверную информацию по инвестированию, заключается в том, что для получения полной картины требуются финансовая грамотность, бухгалтер и юрист. Другими словами, требуются два профессионала в разных областях, чтобы увидеть истинную картину. Хорошая новость заключается в том, что, если ты не поленишься и уделишь время, чтобы обучиться тонкостям того, что происходит за кулисами, то найдешь для себя возможности инвестирования и огромное богатство — богатство, которое находят очень немногие. Ты поймешь, почему богатые становятся еще богаче, а бедные и люди среднего класса вынуждены работать все больше, платить все больше налогов и все глубже залезать в долги. Тогда ты сможешь решить, с какой стороны квадранта ты хотел бы действовать. Это не трудно, но требует некоторого времени, которое не хотят инвестировать те, кто хочет просто получить ЦУ по инвестированию.

Мне не понадобилось долго размышлять о том, с какой стороны квадранта я хочу действовать. Я знал, что хочу инвестировать изнутри, а не извне. Я хотел узнать правду независимо от того, стану я от этого богатым или нет. Я хотел знать, как и почему богатые становятся еще богаче.

## Необходимость финансового образования

В начале 80-х годов я начал обучать взрослых людей предпринимательству и инвестированию. И сразу же возникла проблема, которая заключалась в том, что большинство людей, которые хотели начать бизнес или инвестировать более уверенно, не обладали основами финансовой грамотности. Я считаю, что именно поэтому девять из десяти новых предпри-

ятий терпят неудачу в течение первых пяти лет; большинство инвесторов считают, что инвестировать рискованно, и либо не делают больших денег, либо не в состоянии их удержать.

Когда я советовал людям пойти на занятия по бухучету, финансам и инвестированию перед тем, как начать свой бизнес или начать инвестировать, многие не хотели вновь садиться за парту. И тогда я начал искать способ дать людям базовые знания в этих областях просто и в форме развлечения. В 1996 году я придумал "Денежный поток — Инвестирование 101" — игру, которая учит основам финансовой грамотности, бухгалтерского учета и инвестирования.

## Учить или дать научиться?

"Денежный поток" — это игра, потому что инвестирование и финансовый анализ являются предметами, которые нельзя освоить, читая книги. Мой бедный папа-преподаватель часто говорил: "Учитель должен знать разницу между тем, чему можно научить, и тем, чему надо научиться. Можно заставить ребенка запомнить слово «велосипед», но нельзя заставить ребенка ездить на велосипеде. Ребенок должен научиться ездить на велосипеде на практике".

За последние три года я видел, как тысячи людей научились быть инвесторами, играя в "Денежный поток — Инвестирование 101" и "202". Они учились на практике тому, что никогда не смогли бы освоить по книге или слушая лекции, так же как я не могу научить вас ездить на велосипеде. Эти игры за несколько часов помогают научиться тому, на что мне потребовалось 30 лет. Эта книга называется "Руководство богатого папы по инвестированию", поскольку он руководил мной, и это было все, что он мог сделать. Инвестирование и бухгалтерия — предметы, которым нельзя научить. Я должен был захотеть научиться. Это же верно и в отношении вас.

## Совершенствовать мастерство

Чем больше вы читаете финансовых, годовых отчетов и проспектов, тем больше развивается ваш финансовый интеллект и финансовое видение. Со временем вы начинаете видеть вещи, которых никогда не видит средний инвестор.

Все мы знаем, что повторение — мать учения. Именно за счет повторения мы учимся и закрепляем выученное. Недавно я слушал аудиозапись интервью Питера Линча. До этого я уже раз десять слушал эту пленку. Но, слушая ее, я каждый раз слышу что-то новое. Более 30 лет богатый папа заставлял меня просматривать финансовые отчеты. И сегодня я автоматически думаю на этом языке.

Когда мы учимся ездить на велосипеде, то обучаем езде на велосипеде наше подсознание. Научив его, нам уже не надо думать или помнить, как ездить на велосипеде, когда мы на него садимся. Когда мы учимся водить машину, мы тоже обучаем наше подсознание. Вот почему, когда наше подсознание обучено вождению, мы можем вести машину и одновременно разговаривать, есть гамбургер, думать о проблемах на работе или слушать радио и петь. Вождение при этом (я надеюсь) осуществляется автоматически. Так же обстоит дело и с чтением финансовых отчетов.

Больше всего времени при поиске хорошей инвестиции занимает анализ цифр. Учиться читать финансовые отчеты — утомительный процесс, особенно когда вы только начинаете учиться. Но не стоит расстраиваться: при постоянной практике делать это будет все легче и быстрее. Кроме того, вы сможете также рассматривать большое количество возможностей для инвестирования почти автоматически, не задумываясь, — как будто едете на велосипеде или ведете машину.

## Тест на ментальную установку

Люди учатся делать многие вещи на подсознательном уровне. Если у вас серьезные намерения стать более преуспевающим инвестором — инвестором, который делает больше денег при все меньшем и меньшем риске, — то я рекомендую натренировать ваш мозг анализировать финансовые отчеты. Анализ финансовых отчетов — это основа для лучших фундаментальных инвесторов, таких как Уоррен Баффет.

Способ, которым этого можно достичь, называется "поток сделок". Перед каждым профессиональным инвестором проходит непрерывный поток потенциальных инвестиций в бизнес и в недвижимость, требующих вложения капитала. Богатый папа заставлял Майка и меня читать, изучать и анализировать эти инвестиции независимо от того, интересовали они нас или нет. Хотя поначалу это шло очень медленно и мучительно, с годами процесс пошел быстрее, легче, стал более интересным и увлекательным. Так мы учились при помощи повторения, и это повторение окупилось сторицей, позволив мне рано оставить работу, чувствовать себя финансово защищенным и продолжать делать еще больше денег.

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

Вы хотите научиться составлять личный финансовый отчет, постоянно обновлять его и читать финансовые отчеты различных инвестиций в бизнес и недвижимость?

Да___Нет___

Вы можете заметить, что этот вопрос очень похож на вопрос в конце 15 главы. Он повторяется для того, чтобы подчеркнуть важность финансовой грамотности. Этот вопрос очень важен, потому что основная цена того, чтобы стать богатым инвестором и делать инвестиции для богатых, — это цена времени, выделяемого вами на постоянное совершенствование вашей финансовой грамотности. Если ваш ответ на этот вопрос "нет", то большинство инвестиций, которые делают богатые, являются для вас слишком рискованными. Если вы финансово грамотны, то будете лучше подготовлены к тому, чтобы найти лучшие в мире инвестиции.

# Глава 17 Урок инвестора № 15

# ВОЛШЕБНАЯ СИЛА ОШИБОК

Мой настоящий папа вышел из академической среды, где считается, что ошибки — это плохо и их следует избегать. В мире образования бытует мнение, что чем больше ошибок совершает человек, тем ниже его интеллектуальный уровень.

Мой богатый папа вырос на улице. Его точка зрения на ошибки была иной. Он видел в них возможность научиться чему-то новому, чему-то, чего он раньше не знал. Для него чем больше человек сделал ошибок, тем большему он научился. Богатый папа часто говорил: "В каждой ошибке спрятана частичка волшебства. Так что чем больше ошибок (на которых учусь) я совершаю, тем интереснее становится моя жизнь".

Мой богатый папа все время приводил пример обучения езде на велосипеде, чтобы доказать полезность ошибок. Он говорил: "Вспомни, как ты учился ездить на велосипеде. Все твои друзья катаются, а ты только и делаешь, что залезаешь на велосипед и тут же падаешь. Ты совершаешь ошибку за ошибкой. Потом внезапно перестаешь падать, начинаешь крутить

педали, велосипед начинает катиться, и внезапно, как по волшебству, перед тобой открывается целый новый мир. Это и есть те чудеса, что скрываются в ошибках".

## Ошибка Уоррена Баффета

Уоррен Баффет, самый богатый инвестор Америки, завоевал известность и уважение благодаря своей компании "Berkshire Hathaway". Сегодня цена на ее акции одна из самых высоких в мире. При том, что многие инвесторы высоко ценят акции "Berkshire Hathaway", мало кто знает, что приобретение этой компании было одной из самых больших инвестиционных ошибок Уоррена Баффета.

Когда он приобрел "Berkshire Hathaway", это была компания по пошиву рубашек, которая постепенно шла к разорению. Уоррен Баффет рассчитывал, что его команда сможет поднять ее. Но, как многие из нас знают, текстильное производство в Америке вымирало и перемещалось в другие страны. Это была тенденция, которой не мог противостоять даже Уоррен Баффет, и компания в конце концов потерпела крах как компания-производитель, даже несмотря на то, что за ней стоял Уоррен Баффет. Тем не менее среди ее развалин он нашел жемчужину, которая в конечном итоге сделала его сказочно богатым. Те, кто заинтересовался этой историей, могут прочитать книгу "Путь Уоррена Баффета", написанную Робертом Хагстромом. Это исключительно поучительная книга, открывающая перед читателем секреты одного из величайших инвестиционных умов мира.

## Другие ошибки

Другая компания — "Diamond Fields" — была создана с целью поиска алмазов, которые ей так и не удалось найти. Главный геолог компании совершил ошибку. Но вместо того чтобы обнаружить алмазы, они наткнулись на одно из крупнейших в мире месторождений никеля. После этого открытия цены на их акции тотчас подскочили. Сегодня компания делает большие деньги на никеле, хотя по-прежнему называется "Diamond Fields".

Леви Страусе отправился на золотые прииски Калифорнии с целью разбогатеть на добыче золота. Но хорошего золотоискателя из него не вышло, поэтому он начал шить штаны из брезента для золотоискателей, которые оказались очень удачными. Сегодня, думаю, все слышали о джинсах "Леви".

Говорят, что Томас Эдисон никогда не изобрел бы электрическую лампочку, если бы работал инженером в компании, которую он основал, — "General Electric". Рассказывают, что он 10 тысяч раз терпел неудачу до того, как изобрел электрическую лампочку. Если бы он работал на крупную компанию, его, скорее всего, уволили бы за такое количество ошибок.

Христофор Колумб совершил великую ошибку: он искал торговый путь в Китай, а случайно наткнулся на Америку — теперь самую богатую и сильную страну мира.

## Школа или улица?

Мой богатый папа достиг больших финансовых успехов в силу многих обстоятельств. Но главная причина заключалась в его отношении к совершению ошибок. Как и большинство из нас, он не любил их делать, но он этого не боялся. Он шел на риск только ради того, чтобы сделать ошибку. Он говорил: "Когда ты подходишь к границам того, что знаешь, самое время сделать парочку ошибок".

Случалось, какое-то из его предприятий так и не поднималось на ноги, и он терял деньги. Я также видел, как порой он выпускал новый товар, рынок его не принимал. Каждый раз, когда он совершал ошибку, вместо того чтобы погружаться в депрессию, он часто выглядел

радостнее, мудрее, решительнее и становился богаче в результате подобного опыта. Он говорил своему сыну и мне: "На ошибках мы учимся. Каждый раз, когда я делаю ошибку, я всегда узнаю что-то новое о себе, учусь чему-то новому, и нередко встречаю новых людей, которых иначе я бы не встретил".

Во время одной из его неудач (краха компании по реализации сантехники) он встретил одного их своих будущих партнеров по бизнесу. С этого момента начались их дружба и партнерство, принесшие десятки миллионов долларов. Он говорил: "Если бы я не пошел тогда на риск, создавая этот бизнес, то не встретил бы Джерри. А встреча с ним — одно из самых важных событий в моей жизни".

Мой бедный папа был отличником в школе. Он редко совершал ошибки и поэтому имел такие высокие оценки. Проблема в том, что в 50 лет он сделал одну из самых больших ошибок в своей жизни и не мог от нее оправиться.

Видя то, с какими финансовыми и профессиональными проблемами приходится сталкиваться моему отцу, богатый папа говорил: "Чтобы достичь успеха в реальном мире бизнеса, ты должен постичь как школьную науку, так и уличную. Твой отец пошел в школу в возрасте 5 лет. Имея хорошие оценки, он оставался в школе, в конце концов став самым большим начальником в этой системе. Теперь в возрасте 50 лет он столкнулся с улицей... А улица — очень жестокий учитель. В школе тебе сначала дают урок. На улице же тебе сначала дают сделать ошибку, а потом ты сам должен извлечь из нее урок, если вообще сможешь это сделать. Поскольку большинство людей не учили тому, как совершать ошибки и учиться на них, они вообще избегают ошибок, что само по себе еще хуже; или совершают ошибку, но не извлекают из нее урок. Вот почему многие люди постоянно делают одни и те же ошибки — потому, что их не учили учиться на ошибках. В школе тебя считают умным, если ты не делаешь ошибок. А на улице ты умный, только если совершаешь ошибки и учишься на них".

## Самые большие неудачники

Богатый папа как-то сказал Майку и мне: "Я так богат потому, что делал больше финансовых ошибок, чем большинство других людей. Каждый раз, когда я совершаю ошибку, я учусь чему-то новому. В мире бизнеса это новое часто называют опытом. Но одного только опыта не достаточно. Многие люди говорят, что у них много опыта потому, что они все время повторяют одни и те же ошибки. Если человек по-настоящему учится на ошибке, его жизнь изменяется навсегда, и то, что такой человек приобретает вместо опыта, называется мудростью, — и продолжал: — Люди часто избегают финансовых ошибок, а это — ошибка. Они твердят себе: «Действуй осторожно. Не иди на риск». Люди ведут трудную в финансовом отношении жизнь, потому что совершали ошибки, но они их ничему не научили. Поэтому они встают каждый день, идут на работу, повторяют одни и те же ошибки и избегают новых, но никогда так и не извлекают из этого урок. Такие люди часто говорят себе: «Я ведь все делаю правильно, но почему-то не продвигаюсь вперед в финансовом отношении». Может, они и делают все эти правильные вещи, но вся проблема в том, что они избегают неправильных вещей, таких как взять и пойти на больший риск. Они убегают от собственных недостатков, вместо того чтобы смело взглянуть на них. Они не делают того, что боятся сделать, и сознательно избегают ошибок, вместо того чтобы делать их и исправлять, — и добавлял: — Самые большие неудачники, которых я знаю, — это люди, у которых никогда не было неудач".

## Искусство совершать ошибки

Вместо того чтобы учить своего сына и меня избегать ошибок, богатый папа учил нас искусству совершать ошибки и приобретать от этого мудрость.

Во время одного из таких уроков он сказал:

— Когда ты делаешь ошибку, то расстраиваешься. Все расстраиваются. Это первый признак ошибки. В эти минуты ты и узнаешь, кто ты на самом деле.

— Что ты имеешь в виду, говоря "кто ты есть на самом деле"? — спросил Майк.

— Понимаешь, в тот момент, когда мы расстраиваемся, мы становимся кем-то из следующих персонажей, — сказал богатый папа, переходя к их описанию:

**1. Лжец.** Произносит фразы вроде: "Я не делал этого", "Нет, нет, нет! Это не я", "Не знаю, как это случилось" или "Докажите".

**2. Обвинитель.** Произносит фразы вроде: "Это твоя вина, а не моя", "Если бы моя жена не тратила столько денег, я был бы в гораздо лучшем финансовом положении", "Если бы не твои дети, я был бы богат", "Покупателям просто наплевать на мою продукцию", "Служащие стали менее преданными", "Вы дали нечеткие указания" или "Это вина моего начальника".

**3. Оправдывающийся.** Часто произносит фразы вроде: "Я не продвигаюсь по службе потому, что у меня нет хорошего образования", "Я бы сделал это, если бы у меня было больше времени", "Я все равно не собирался становиться богатым" или "Все так делали".

**4. Уклоняющийся.** Произносит фразы вроде: "Я же говорил, что ничего не получится", "Это слишком сложно и не стоит усилий. Я лучше займусь чем-нибудь попроще" или "Зачем я это делаю? Мне не нужна такая морока".

**5. Отрицающий.** Богатый папа часто называл его "страусом, который прячет голову в песок", а это означает, что такой человек старается зарыть свои ошибки поглубже. Человек, который отрицает, что произошла ошибка, часто говорит вещи вроде: "Нет, ничего не произошло. Все идет нормально", "Ошибка? Какая ошибка?" или "Не волнуйся. Все обойдется".

Богатый папа говорил: "Когда человек расстраивается из-за ошибки или того или иного события, один из этих персонажей в какой-то степени овладевает его разумом и телом. Если ты хочешь научиться на этой бесценной ошибке, ты должен заставить Себя Ответственного взять, наконец, под контроль собственное мышление. И тогда Ты Ответственный скажешь: «Какой же бесценный урок я могу извлечь из этой ошибки?» — и продолжал: Если человек говорит: «Чему я научился, так это тому, что никогда больше так не сделаю», это означает, что он ничему так и не научился. Слишком многие сами сужают свой мир, потому что постоянно говорят: «Я больше никогда так не сделаю», вместо того чтобы говорить: «Я рад, что это случилось, потому что на этом опыте я научился тому-то и тому-то». Кроме того, люди, которые избегают ошибок или не делают из них выводов, никогда не видят обратной стороны медали".

## Я спал, как младенец

Вот пример. После того, как я потерял свой бизнес по выпуску кошельков на "липучках", примерно год я был очень расстроен. В течение этого года я спал, как младенец, — в том смысле, что просыпался и плакал через каждые два часа. Мой мозг твердил мне: "Не надо было начинать этот бизнес. Я знал, что он лопнет. Я никогда больше не начну новый бизнес". И еще я винил других людей, пытаясь найти себе всевозможные оправдания: "Это вина Дэна", "По правде говоря, мне никогда не нравилась эта продукция".

Вместо того чтобы позволить мне убежать от этой ошибки и найти работу, богатый папа заставил меня смело взглянуть на все то безобразие, которое я сделал, и начать выбираться из-под кучи обломков, которые когда-то были моим бизнесом. Теперь я говорю людям: "Неудачи научили меня большему, чем успех. Выбираясь из-под руин и заново строя свою компанию, я стал намного лучшим бизнесменом". Сегодня, вместо того чтобы сказать: "Я

никогда больше не сделаю этого", я говорю: "Я рад, что потерпел неудачу и научился, потому что благодарен за приобретенную мудрость". А потом предлагаю: "Давай-ка начинай новый бизнес". Вместо страха и обиды появляются увлеченность и интерес. Теперь, вместо того чтобы бояться неудачи, я говорю себе, что мы так созданы, чтобы учиться на ошибках. Если мы не совершаем ошибок или совершаем, но не учимся на них, из нашей жизни уходит волшебство. Жизнь поворачивается вспять и становится все меньше, вместо того чтобы становиться все больше и наполняться чудесами.

Я дважды проваливался в школе, потому что не мог писать. То, что мои книги сейчас числятся в списках бестселлеров, публикуемых в "The New York Times", "Sydney Morning Herald" и "The Wall Street Journal", — разве это не чудо? Смешно, что я известен именно в тех областях, которые сначала мне не давались, — писательство, бизнес, ораторство, бухгалтерский учет и инвестирование. Но я не прославился в тех областях, которые мне нравились и давались легко, — серфинг, экономика, регби и живопись.

## Так в чем же урок?

Всегда, когда я слышу, как люди говорят: "Инвестирование слишком рискованно", "Я не люблю рисковать своими деньгами", "А что, если у меня не получится?" или "Что, если я потеряю свои деньги?", я вспоминаю своего бедного папу, потому что все то, что он говорил, можно сформулировать одной фразой: "Я не хочу совершить ошибку". Как я уже говорил, в его мире — мире образования — люди, которые делают ошибки, считаются дураками.

В мире моего богатого папы риск, ошибки и неудачи рассматриваются как неотъемлемая часть человеческого развития. Так что, вместо того чтобы избегать риска и ошибок, он учился ими управлять. Его точка зрения на ошибки заключалась в том, что ошибка — это просто урок, сопровождаемый эмоциями. Он говорил: "Когда мы совершаем ошибку, то всегда расстраиваемся. Расстройство — это то, посредством чего Создатель говорит, что нам следует чему-то научиться. Это хлопок по плечу со словами: "Внимание! Тебе надо научиться чему-то важному. Если ты будешь лгать, обвинять, объясняться, отказываться или отрицать в ответ на расстройство, то впустую будешь мучиться от этого чувства и упустишь бесценную жемчужину мудрости»".

Богатый папа учил меня считать до десяти, когда я разозлюсь, и до ста, когда я сильно разозлюсь. А поостыв, я просто говорю: "Прошу меня простить", и никогда не обвиняю другого человека, как бы зол я не был. Если я стану обвинять человека, то в выигрышном положении окажется он. Если я возьму на себя ответственность за то, что случилось, то получу ценный урок, в котором, безусловно, нуждался. Если же я начну лгать, обвинять, объясняться, изворачиваться или отрицать, тогда я ничему не научусь.

Богатый папа также говорил: "Неудачники обвиняют других людей. Они часто хотят, чтобы другой человек изменился, и именно поэтому так долго помнят обиды. Они обижаются потому, что не извлекают для себя уроков. Вместо того чтобы обижаться, таким людям следует быть благодарными другому человеку за то, что он научил их тому, чему им необходимо было научиться, — и добавлял: — Люди общаются, для того чтобы учить друг друга. Проблема в том, что мы часто не знаем, какой урок преподаем. Обижаться или злиться на кого-нибудь — это все равно что обижаться на свой велосипед за то, что упал с него раз или два, пытаясь научиться чему-то новому".

## Сегодняшние ошибки

В то время как я пишу эти строки, фондовый рынок и рынок недвижимости ползут вверх. Те, кто раньше никогда не занимался инвестированием, выходят на рынок, и при этом большинство говорит одно и то же, что-то вроде: "Я сделал столько-то денег на рынке" или

"Я начал рано, и цена успела вырасти на 20%". Это полные энтузиазма восклицания новых инвесторов, которым не приходилось терять в моменты, когда рынок идет вниз. Боюсь, что в скором времени многие из них (которые сейчас ходят в победителях) узнают, как себя чувствуешь, когда совершаешь ошибку на рынке. Тогда-то мы и увидим, кто настоящий инвестор. Как говорил богатый папа, "важно не то, как высоко поднялись твои инвестиции, а то, как низко они могут упасть. Истинный инвестор должен быть готов к тому, чтобы получать выгоду и учиться тогда, когда ситуация на рынке складывается не так, как ему хотелось бы. Самое лучшее, чему может научить тебя рынок, — это тому, как учиться на своих ошибках".

Для меня учиться управлять своими эмоциями — процесс длиною в жизнь. Так же как готовность идти на риск, совершать ошибки и быть признательным другому человеку, — пусть даже я больше не буду разговаривать или вести с ним дела. Мысленно окидывая взглядом свою жизнь, я могу сказать, что именно такая установка сделала мне больше всего денег, принесла мне больше всего успеха, и в конечном счете привнесла в мою жизнь больше всего чудес.

## Тест на ментальную установку

У обоих своих пап я научился тому, что важны школьная и уличная науки. Быть интеллектуальным — значит понимать разницу между ними. Или, как говорил богатый папа, "школьная наука важна, но уличная наука делает тебя богатым".

**Итак, вот вопросы на ментальную установку:**

1. Как вы относитесь к риску, совершению ошибок и обучению?

2. Каково отношение окружающих вас людей к риску, совершению ошибок и обучению?

3. Расстраиваетесь ли вы по поводу финансов, профессиональной деятельности или бизнеса?

4. Вы все еще злитесь на кого-нибудь из-за денег?

5. Если вы обижаетесь на кого-то или вините в чем-то себя, то извлекаете ли вы из этого какие-нибудь уроки и благодарны ли судьбе за то, что дала вам возможность проявить мужество, пойти на риск и чему-то научиться?

Я всегда помню слова моего богатого папы: "У меня так много денег, потому что я хотел совершать больше ошибок, чем большинство людей, и учиться на них. Большинство людей не сделали достаточно ошибок, или продолжают делать одни и те же ошибки снова и снова. Без ошибок и учебы в жизни нет чудес".

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ:**

Тема чудодействия ошибок является одним из важнейших уроков богатого папы, особенно в отчаянном новом мире. Именно люди, которые боятся ошибок, останутся позади в финансовом и профессиональном плане, по мере того как информационный век будет набирать темп. Недавно я совместно с "Nightingale Conant" разработал образовательный аудиокурс "Богатый папа о секретах денег, бизнеса и инвестирования", который охватывает этот очень важный урок. По моему мнению, он будет полезен для тех, кто хочет больше узнать о том, как преодолеть страх перед неудачами, ошибками или риском.

Если вас заинтересовал этот курс, то можете заказать его у нас или непосредственно в "Nightingale Conant". Как сказал Уинстон Черчилль, "успех — это способность идти от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма".

# Глава 18 Урок инвестора № 16

# СКОЛЬКО СТОИТ СТАТЬ БОГАТЫМ?

Богатый папа говорил мне, что существует много способов стать богатым, но у каждого из них своя цена:

**1. Можно стать богатым, вступив в брак с кем-то из-за его денег.** И все мы знаем, какова эта цена. Богатый папа морщился и говорил: "Как мужчины, так и женщины вступают в брак из-за денег, но ты можешь себе представить, что значит прожить жизнь с нелюбимым человеком! Это очень высокая цена".

**2. Можно стать богатым, став проходимцем, мошенником или преступником.** По этому поводу он говорил: "Ведь так просто стать богатым законным путем. Зачем людям стремиться нарушать закон и рисковать попасть в тюрьму? Разве что их захватывает сам процесс? Лично для меня риск попасть в тюрьму — слишком высокая цена. Я хочу быть богатым ради свободы, так зачем же ею рисковать? Я бы потерял к себе уважение, не смог бы смотреть в глаза своей семье и друзьям, занимаясь чем-то незаконным. Кроме того, я не умею лгать. Я не отличаюсь хорошей памятью и не смог бы держать в уме все те случаи, когда я солгал, поэтому лучше просто говорить правду. По моему мнению, честность — самая лучшая политика".

**3. Можно стать богатым, получив наследство.** Богатый папа говорил: "Майку часто кажется, что то, что он имеет, он заработал не сам. Он сомневается в том, что смог бы стать богатым самостоятельно. Поэтому я дал ему совсем немного. Я вел его так, как веду тебя, но он должен сам создать себе состояние. Важно, чтобы он чувствовал, что сам сколотил его. Не каждый, кому посчастливилось получить богатство в наследство, чувствует себя так".

Когда мы с Майком были детьми, наши семьи были относительно бедными. Однако затем отец Майка стал очень богатым, а мой отец по-прежнему оставался бедным. Майку предстояло унаследовать огромное состояние от своего отца, которого я называю моим богатым папой. Я же начинал с нуля.

**4. Можно стать богатым, выиграв в лотерею.** Все, что мог сказать на это богатый папа: "Можно иногда купить билет, но строить свою финансовую жизнь в расчете на лотерейный выигрыш — это план обогащения для дураков".

К несчастью, многие американцы говорят, что рассчитывают разбогатеть, выиграв в лотерею. Но постоянно жить с вероятностью обогащения один к ста миллионам — очень высокая цена.

А если у вас нет плана, как справиться с проблемой избытка денег, вас ждет бедность. Недавно в газетах писали о человеке, который выиграл в лотерею. Он весело проводил время, но вскоре оказался в таких долгах, что собрался объявить себя банкротом. Причем до того, как он выиграл, с финансами у него все было в порядке. Чтобы решить свою проблему, он опять пошел играть в лотерею — и опять выиграл. Но на этот раз он нанял финансовых консультантов, чтобы они помогли ему управляться с деньгами. Мораль этой истории такова: если вы выиграли в лотерею один раз, имейте план для ваших денег. Не так уж много людей выигрывают дважды.

**5. Можно стать богатым, став кино- или рок-звездой, звездой спорта или выдающимся человеком в какой-либо иной области.** Богатый папа говорил: "Я не обладаю вы-

дающимся умом, талантом, внешностью, не умею развлекать. Так что стать богатым благодаря своим выдающимся способностям для меня нереально".

Голливуд кишит разорившимися актерами. Клубы заполнены рок-группами, мечтающими о том, чтобы записать золотой диск. Поля для гольфа забиты игроками, мечтающими стать такими же, как Тайгер Вудз. Однако, если вы посмотрите на Тайгера Вудза повнимательнее, то увидите, что он заплатил немалую цену, чтобы стать тем, кем он является сегодня. Тайгер начал играть в гольф в возрасте 3 лет и стал профессионалом только в 20. Его цена — 17 лет изнурительных тренировок.

**6. Можно стать богатым за счет жадности.** Мир полон таких людей. Их любимая фраза: "Мое останется при мне". Жадные в отношении собственных денег и активов, они обычно также прижимисты в отношении всего прочего. Когда надо помочь другим людям или научить других, у них часто не бывает времени.

Цена жадности выражается в том, что вам надо работать еще больше, чтобы удержать то, что вы имеете. Закон Ньютона гласит: "Действие равно противодействию". Если вы жадный, то люди будут отвечать вам тем же.

Когда я встречаю людей, у которых трудности с деньгами, то советую им регулярно начать отдавать деньги, жертвуя их церкви или на благотворительность. Согласно законам экономики и физики, давайте то, что хотите получить. Если хотите, чтобы вам улыбнулись, сначала улыбнитесь сами. Если хотите денег, сначала сами дайте немного денег. Для жадных людей открыть кошелек бывает очень нелегким делом.

**7. Можно стать богатым, живя дешево.** Вот тут-то богатому папе просто хотелось рвать и метать. Он говорил: "Становиться богатым, живя дешево, чревато тем, что так дешевкой и останешься. Мир ненавидит богатых, которые живут дешево. Вот почему люди ненавидели Скруджа из известной повести Чарльза Диккенса «Рождественские колокола», — продолжал: — Именно люди, которые богатеют таким способом, как Скрудж, создают всем богатым плохую репутацию. Жить бедным и умереть бедным — это трагедия. Но жить бедным, а умереть богатым — это безумие".

Когда он остывал, то говорил: "Я считаю, что деньги должны приносить радость, поэтому я много работаю, мои деньги много работают и я наслаждаюсь плодами нашего совместного труда".

## Позволить себе хорошую жизнь

Недавно в "Новостях стратегического инвестирования" была опубликована статья, подтверждающая точку зрения моего богатого папы. Она называется "Позволить себе хорошую жизнь в эпоху перемен". Ее авторы, Джеймс Дэйл Дэвидсон и лорд Вильям Рис-Могг, являются также соавторами нескольких бестселлеров: "Кровь на улицах", "Великий расчет" и "Суверенная личность". Эти книги оказали огромное влияние на то, как я инвестирую и как смотрю на будущее. Дэвидсон является основателем Национального союза налогоплательщиков, а Рис-Могг — финансовым консультантом ряда богатейших инвесторов мира, бывшим главным редактором "Times of London" и вице-председателем BBC.

Мой богатый папа говорил: "Есть два пути стать богатым. Один — зарабатывать больше. Другой — хотеть меньше. Проблема в том, что большинство людей не умеют ни того, ни другого". Указанная статья и данная книга о том, как зарабатывать больше, чтобы больше хотеть. Отрывки из этой статьи смотрите в рамке на соседней странице:

В статье "Позволить себе хорошую жизнь в эпоху перемен" объясняется, почему нельзя стать по-настоящему богатым, ведя дешевую жизнь. Основная мысль Дэвидсона заключается в том, что за это надо заплатить огромную цену. На самом деле таких расплат много. Одна цена заключается в том, что на дешевизне и ограничении в деньгах сильно не разбогатеешь.

Дешево жить — еще не значит суметь стать богатым. Все, что вы будете уметь, — это жить дешево, а это дорогая цена.

Мы с Дэвидсоном не согласны с распространенным мнением, что надо закрыть кредитные карточки и жить ниже своих средств. Это, может быть, и хорошая идея для некоторых людей, но только не для меня. Это не мое представление о том, как стать богатым и наслаждаться радостями хорошей жизни.

"Бережливость — краеугольный камень обогащения"

*Томас Дж. Стэнли и Вильям Данко ("Сосед-миллионер ", 1996)*

Это напоминает мне мое недовольство рассуждениями в популярных книгах, таких как "Сосед-миллионер", Стэнли и Данко и "Стать богатым в Америке: 8 простых правил создания состояния и хорошей жизни", моего друга Дуайта Ли. Обе книги определяют успех сверху вниз, высказывая мысль, что каждый, кто ведет воздержанный образ жизни и копит монетки, станет "богатым"...

Да. Если вы никогда не зарабатывали больше 50 тысяч долларов в год, то можете стать миллионером, копя монетки. Но есть предел количеству богатства, которое вы можете приобрести, живя так, как будто вы бедны. Даже употребляя колбасный фарш или баночные спагетти "Chef Boyardee" на завтрак, обед и ужин, вы не сэкономите достаточно денег, чтобы стать мультимиллионером. Это помогает понять, почему только один из 10 миллионеров достигает чистого состояния в 5 миллионов долларов... Просто копить монеты — это только предварительная ступень, которая позволит кому-то, у кого нет унаследованного капитала или значительного годичного денежного потока, осуществить инвестицию такого типа, который приводит к богатству. Для американцев стать "миллионером" — необходимая ступень, которая позволяет участвовать в качестве аккредитованного инвестора в закрытых подписках на акции частных быстрорастущих компаний. Это основной путь к богатству. Я был миллионером, когда мне было 20 с небольшим. Но я быстро понял, что даже эти несколько миллионов не представляют собой большой ценности. Я не мог позволить себе жить так, как хотел.

Мой вывод заключается в том, что лучший способ сделать настоящие деньги — это инвестировать в частные компании до выхода их на фондовый рынок.

## Важность бережливости

Вопреки тому, что говорится в статье Дэвидсона, я с удовольствием прочел книгу "Сосед-миллионер". В ней есть много важных мыслей о бережливости. Между ней и дешевой жизнью есть большая разница. Богатого папу больше интересовала бережливость. Он говорил: "Если ты хочешь быть по-настоящему богатым, то должен знать, когда следует быть бережливым, а когда — расточительным. Проблема в том, что слишком многие люди знают только то, как жить дешево. Это все равно что ходить на одной ноге".

## Миллион долларов — это только начало

Дэвидсон также отмечает, что лучше всего наживать богатство, будучи финансово компетентным. Быть миллионером сегодня означает совсем немного. Сегодня 1 миллион долларов — это только начальная точка для того, чтобы начать инвестировать как богатый. Так что Дэвидсон в действительности рекомендует способ № 8 как стать богатым. Для богатого папы финансовая сообразительность включала в себя знание того, когда быть бережливым, а когда — нет.

**8. Можно стать богатым, став финансово сообразительным.** Только научившись быть финансово сообразительным, я начал чувствовать в себе ту инвестиционную силу, свидетелем которой я стал в возрасте 12 лет, стоя на пляже и видя перед собой новый участок земли богатого папы с видом на океан. Многие люди стали богатыми, став финансово сообразительными, обладая знаниями из квадрантов Б и И. Многие из этих людей действуют за кулисами, управляют и манипулируют крупнейшим бизнесом и финансовыми системами мира.

Миллионы людей честно размещают свои пенсионные сбережения и другие деньги на рынке. Однако огромные суммы денег в действительности делают те, кто принимает решения в системах маркетинга и распределения соответствующих инвестиционных объектов, а не индивидуальный инвестор или пенсионер. Как учил меня богатый папа много лет назад, "есть люди, которые покупают билеты на матч, а есть люди, которые эти билеты продают. Ты должен быть на стороне тех, кто продает".

## Почему богатые становятся еще богаче

Когда я был моложе, богатый папа говорил мне: "Богатые становятся еще богаче, в частности, потому, что они инвестируют не так, как другие, — они делают инвестиции, которые не предлагаются бедным и людям среднего класса. Но важнее всего то, что они имеют другую образовательную базу. Если у тебя есть соответствующее образование, ты всегда будешь иметь много денег".

Дэвидсон отмечает, что за прошедшее столетие доллар потерял 90% своей стоимости. Поэтому быть дешевым миллионером еще недостаточно. Чтобы иметь право делать инвестиции для богатых, необходимо иметь минимум 1 миллион долларов чистого состояния. Но даже тогда вы можете оказаться недостаточно компетентными, чтобы с безопасностью инвестировать в то, во что инвестируют богатые.

Богатый папа говорил: "Если ты хочешь делать такие же инвестиции, как богатые, тебе понадобятся:

1. Образование.

2. Опыт.

3. Остаточные (избыточные) деньги".

На различных уровнях этих "трех О", как называл их богатый папа, вы найдете различные типы инвесторов с различным уровнем образования, опыта и избыточных денег.

Финансовая свобода требует времени и целеустремленности для приобретения образования, опыта и избыточных Денег, необходимых для инвестирования на этих уровнях. Можно сказать, что вы являетесь финансово компетентным и в вашей искушенности наблюдается прогресс, если вы видите разницу между:

1. Хорошим и плохим долгом.

2. Хорошими и плохими убытками.

3. Хорошими и плохими расходами.

4. Налоговыми выплатами и стимулами.

5. Корпорациями, на которых вы работаете, и корпорациями, которыми вы владеете.

6. Тем, как построить бизнес, как его исправить и как вывести компанию на фондовый рынок.

7. Преимуществами и недостатками акций, облигаций, инвестиционных фондов, предприятий, недвижимости, инструментов страхования, а также их юридической структурой, и знаете, когда и какой из них использовать.

Большинство средних инвесторов знают только:

1. Плохой долг — почему и стараются его оплатить.

2. Плохие убытки — почему и думают, что терять деньги плохо.

3. Плохие расходы — почему и не любят платить по счетам.

4. Налоги, которые они платят, — почему и считают налоги несправедливыми.

5. Надежные рабочие места и восхождение по корпоративной служебной лестнице, вместо того чтобы самим владеть этой лестницей.

6. Инвестирование извне и покупку акций компаний, вместо того чтобы продавать акции компании, которой сами владеют.

7. Инвестирование только в инвестиционные фонды или в акции крупнейших компаний — "голубые ярлычки".

**9. Можно стать богатым, став щедрым.** Именно этим способом и разбогател мой богатый папа. Он часто говорил: "Чем большему количеству людей я служу, тем богаче становлюсь. Проблема с нахождением на стороне Р и С квадранта заключается в том, что ты можешь обслуживать только ограниченное число людей. Если же ты создашь большие действующие системы в квадрантах Б и И, то сможешь служить такому количеству людей, какому пожелаешь. А если ты сделаешь это, то обретешь такое богатство, о каком не мог и мечтать".

## Служить все большему и большему числу людей

Богатый папа приводил следующий пример того, как стать богатым, служа все большему и большему числу людей: "Если, скажем, я врач и знаю, как работать одновременно только с одним пациентом, тогда есть только два пути, как мне сделать больше денег. Один путь — продлить рабочий день, другой — повысить расценки за свои услуги. Но если я буду работать как работал, а в свободное время искать лекарство от рака, тогда я стану богатым, служа намного большему числу людей".

## Определение понятия "богатый"

Согласно определению журнала "Forbes", "богатым" считается тот, кто имеет доход в 1 миллион долларов и стоимость имущества за вычетом обязательств — 10 миллионов. У богатого папы было более жесткое определение: устойчивый пассивный доход в 1 миллион долларов, что означает доход, не зависящий от того, работаете вы или нет, и активы в 5 миллионов долларов, а не стоимость имущества за вычетом обязательств, поскольку она может быть иллюзорной и манипулируемой цифрой. Он также считал, что, если вы не можете поддерживать 20% прибыли от инвестированного капитала, вы — не настоящий инвестор.

Цена достижения цели богатого папы в действительности измеряется "тремя О" богатого папы — образованием, опытом и остаточными деньгами.

Когда я вернулся из Вьетнама в 1973 году, у меня не было почти ничего. Передо мной стоял выбор: инвестировать собственное время для овладения "тремя О" или нет? Именно так поступал богатый папа, его сын Майк, да и многие мои друзья по сей день инвестируют свое время для овладения "тремя О". Вот почему они становятся все богаче и богаче.

## Все начинается с плана

Чтобы стать инвестором, у вас должны быть план, сосредоточенность и желание победить. Средний инвестор не имеет плана, следует "ценным указаниям", гонится за модными на данный момент инвестиционными инструментами, отказываясь от акций высоких технологий в пользу товаров, недвижимости, собственного бизнеса. Можно, конечно, время от времени инвестировать, следуя ЦУ, но только, пожалуйста, не тешьте себя надеждой на то, что одно ЦУ сделает вас богатым на всю оставшуюся жизнь.

Кроме "трех О", у богатого папы еще имелся список из пяти пунктов, необходимых для того, чтобы стать очень богатым, особенно если начинаешь с нуля. Вот этот список: 1. Мечта.

2. Самоотдача.

3. Воля.

4. Информация.

5. Деньги.

Большинство людей сосредотачиваются на последних двух пунктах — информации и деньгах. Многие поступают в учебные заведения и полагают, что образование или информация, которую они получат, принесет им деньги. И наоборот, если у них нет формального образования, они говорят: "Я не могу стать богатым, потому что у меня нет высшего образования", "Чтобы делать деньги, нужно иметь деньги" или "Если я буду больше работать и получать больше денег, я стану богатым". Другими словами, большинство людей используют отсутствие образования или денег как оправдание тому, что они не являются богатыми как инвесторы.

Богатый папа завершил свой рассказ о пяти пунктах так: "На самом деле как раз сосредоточенность на первых трех пунктах в конечном счете приносит информацию и деньги, нужные для того, чтобы стать очень-очень богатым". Другими словами, информация и деньги вытекают из мечты, самоотдачи и воли к победе. На моих занятиях часто встречаются люди, которые хотят иметь больше информации, перед тем как начать что-либо делать, или полагают, что если сначала заработать побольше денег, то это сделает их богатыми. В большинстве случаев одно лишь стремление получить больше информации и больше денег не сделает человека богатым. Хотя информация и деньги важны, на самом деле надо просто выйти и начать действовать, особенно если вы начинаете с нуля.

## Конец первой фазы

Итак, первая, самая важная, по моему мнению, фаза завершена. Деньги — это только идея. Если вы думаете, что их достать трудно и вам никогда не стать богатым, — тогда это так и будет. Если же вы думаете, что денег имеется *в* изобилии, то, вполне возможно, так и будет.

Остальные четыре фазы посвящены деталям плана богатого папы и тому, как он перекликается с планами богатейших людей планеты. По мере чтения отмечайте для себя то, в чем план богатого папы расходится с вашим личным финансовым планом, в чем дополняет его, что перечеркивает и в чем совпадает с ним.

Я хотел бы предостеречь вас, чтобы вы использовали предлагаемую информацию как руководство, а не как буквальные инструкции. Большинство данных требуют юридической интерпретации и должны рассматриваться в контексте ваших конкретных обстоятельств. Их применение не всегда однозначно сводится к черному или белому и должно быть тщательно проанализировано. Мы рекомендуем вам посоветоваться со своими юридическими и финан-

совыми консультантами, чтобы обеспечить разработку плана, наиболее удовлетворяющего вашим потребностям и целям.

# Глава 19

# ЗАГАДКА 90/10

В феврале 2000 года я работал с группой очень способных студентов в Американской высшей школе международного менеджмента при университете Тандерберд. Во время одного из трехчасовых занятий я спросил одного молодого студента:

— Каков ваш инвестиционный план? Он ответил без колебаний:

— Когда я получу диплом, то найду себе работу с окладом как минимум 150 тысяч долларов в год и начну откладывать не менее 20 тысяч, чтобы их инвестировать".

Я поблагодарил его за готовность поделиться со мной своим планом, а потом спросил:

— Вы помните, как мы обсуждали принцип денег 90/10 моего богатого папы?

— Да, — улыбаясь, ответил молодой человек, зная, что я собираюсь бросить вызов его способу мышления. Он посещал мои занятия по предпринимательству и уже знал, что мой стиль преподавания состоял в том, чтобы не давать ответов студентам, бросать вызов основным представлениям и просить студентов давать оценку старому образу мышления, и осторожно спросил: — А какое отношение к моему инвестиционному плану имеет принцип денег 90/10?

— Самое прямое, — ответил я. — Как вы думаете, ваш план найти работу и инвестировать по меньшей мере 20 тысяч долларов в год сделает вас одним из 10% инвесторов, на которых приходится 90% всех денег?

— Не знаю, — ответил он. — Я никогда не думал о моем плане с этих позиций.

— Как и большинство людей, — заметил я. — Они составляют свой инвестиционный план и думают, что это единственный наилучший инвестиционный план, но некоторые сопоставляют свой план с другими. И проблема в том, что большинство даже не пытается выяснить, является ли их план подходящим, — пока это еще не поздно.

— Вы хотите сказать, что средний инвестор инвестирует, чтобы обеспечить себе пенсию, но пока не выйдет на пенсию, не может выяснить, будет ли его план работать? — спросил другой студент. — Он узнает об этом только тогда, когда будет уже поздно?

— Для многих людей моего возраста действительно так и будет, — подтвердил я. — Это печально, но факт.

— Но найти высокооплачиваемую работу и откладывать по 20 тысяч долларов в год — разве это плохая идея? — спросил первый студент. — В конце концов, мне всего 26 лет.

— Очень хороший план, — ответил я. — без сомнения. Откладывать больше денег, чем средний человек, и начинать это смолоду, вероятно, поможет вам стать очень богатым человеком. Но мой вопрос таков: приведет ли вас такой план в лигу инвесторов 90/10?

— Не знаю, — сказал молодой человек. — А что вы советуете?

— Помните, я рассказывал вам историю о том, как шел по пляжу с моим богатым папой, когда мне было 12 лет? — спросил я.

— Вы имеете в виду ту историю, когда вы задавали себе вопрос, как он смог позволить себе такую дорогую недвижимость? — спросил другой студент. — Первую большую инвестицию вашего богатого папы и его первый шаг в мир крупных инвестиций?

Я кивнул и сказал:

— Да, именно это историю.

— Так эта история имеет отношение к денежному закону 90/10? — спросил первый студент.

— Да, имеет. Потому, что я всегда удивлялся тому, как мой богатый папа мог приобрести такой значительный актив при том, что так мало имел. И когда я спросил у него, он загадал мне загадку, которую назвал "загадкой 90/10".

— Загадка 90/10? — спросил студент. — Что это за загадка и какое отношение она имеет к моему инвестиционному плану?

Я повернулся, подошел к доске и нарисовал следующую диаграмму.

— Это загадка 90/10, — сказал я.

— Это и есть загадка 90/10? — переспросил студент. — Мне это больше напоминает финансовый отчет, в котором нет активов.

— Так оно и есть. А вот вам и вопрос, который превращает его в эту загадку... — усмехнувшись, сказал я, наблюдая за выражением лиц студентов, желая убедиться, что они все еще следят за ходом моих мыслей.

После долгой паузы с моей стороны, один из студентов в конце концов потребовал: "Так задайте этот вопрос".

— Вопрос таков, — медленно начал я. — Как вы будете заполнять вашу колонку активов, не покупая их?

Не покупая активов? — переспросил один из студентов. — Вы имеете в виду, вообще без денег?

Более или менее, — ответил я. — В соответствии с вашим инвестиционным планом вы собираетесь откладывать по 20 тысяч долларов в год на инвестиции — это хорошая идея. Но я бросаю вам следующий вызов: как вы считаете, является ли идея покупки активов за деньги идеей 90/10 или идеей для среднего инвестора?

— Так вы хотите сказать, что надо создавать активы в их колонке, вместо того чтобы покупать активы за деньги, как это делает большинство людей?

Я кивнул головой.

— Видите ли, с помощью этой диаграммы, которую я называю загадкой 90/10, — мой богатый папа регулярно бросал мне вызов. Он спрашивал меня, какие у меня имеются идеи насчет того, как создать активы в колонке для активов, не покупая их за деньги.

Студенты молчали, глядя на загадку на доске. В конце концов один повернулся и сказал:

— Так вот почему вы часто повторяете: чтобы сделать деньги, не нужно денег?

Я кивнул головой и ответил:

— Вы верно следуете за ходом моих мыслей. Большинство людей из тех 90%, которым принадлежит 10% богатств, часто говорят: "Чтобы сделать деньги, нужны деньги". Многие люди вообще отказываются инвестировать, если у них нет денег.

— Так что загадка 90/10 вашего богатого папы состояла в том, чтобы давать вам пустую колонку активов и спрашивать, как бы вы заполнили ее активами, не покупая их?

— Он делал это постоянно. После моего возвращения из Вьетнама он регулярно завтракал или обедал со мной и просил предлагать новые идеи относительно того, как заполнить колонку активов, создавая их, вместо того чтобы покупать. Он знал, что именно так люди становятся сверхбогатыми. Это и Билл Гейтс, и Майкл Делл, и Ричард Бренсон. Они стали миллиардерами не за счет того, что искали себе работу и откладывали по несколько долларов с зарплаты.

— Так вы говорите, что путь к тому, чтобы стать богатым, — это быть предпринимателем?

— Нет, я так не говорю. Я просто использую эти примеры, поскольку у нас программа по предпринимательству университета Тандерберд. "The Beatles" стали сверхбогатыми, создав активы другого рода, и те приносят им деньги по сей день. Я лишь говорю, что богатый папа регулярно давал мне такой финансовый отчет с пустой колонкой активов и спрашивал меня, как бы я создал в ней активы, не тратя денег на их приобретение. Он начал давать мне эту контрольную на 90/10 с тех пор, как я спросил его, как он смог купить самый дорогой кусок земли с пляжем без каких-либо денег.

— И он сказал, что его бизнес купил ему эту землю, — вклинился в разговор другой студент.

— Как я уже сказал, это лишь один из способов, но существует много вариантов создания, а не покупки активов в их колонке. Изобретатели делают это, придумывая что-то очень ценное. Художники пишут бесценные картины. Писатели пишут книги, за которые получают гонорар в течение многих . лет. А предприниматели делают это, создавая бизнес, но вам не обязательно быть предпринимателями, чтобы создавать активы. Я делал это за счет недвижимости, не используя при этом никаких денег. Все, что вам нужно, — это быть созидательными, и вы сможете стать богатыми на всю жизнь.

— Вы имеете в виду, что я могу изобрести что-нибудь с новыми технологиями и стать богатым? — спросил один из студентов.

— Можно и так, но это не обязательно должно быть изобретение или новые технологии, — ответил я и, немного помолчав, добавил: — Способ мышления — вот что создает активы. Когда у вас будет такой способ мышления, вы станете богаче, чем могли когда-либо мечтать.

— Что же это может быть, если не новое изобретение и не новые технологии?

Стараясь как можно понятнее выразить свою мысль, я сказал:

— А вы помните историю о журналах комиксов из моей книги "Богатый папа, бедный папа"?

— Да, — сказал один из студентов. — Та история, где богатый папа забрал у вас ваши 10 центов в час и предложил работать бесплатно, когда вы попросили его о прибавке. Он забрал ваши 10 центов, потому что не хотел, чтобы вы потратили всю свою жизнь на то, чтобы работать за зарплату.

— Да, это именно та история, — подтвердил я. — Она про то, как заполнять колонку активов, не покупая их.

Какое-то время студенты сидели молча, думая над тем, что я только что сказал. Наконец один из них сказал:

— Тогда вы взяли старые журналы с комиксами и превратили их в активы.

Я кивнул и спросил:

— Но были ли эти комиксы тем самым активом?

— Только когда вы сделали их активами, — ответил другой студент. — Вы взяли то, что кто-то выбросил как мусор, и превратили это в актив.

— Да, но были ли сами эти журналы комиксов активом, или они были лишь частью актива, которая видна?

— А-а, понятно! — воскликнул еще один студент. — Настоящим активом являлся невидимый мыслительный процесс, который превратил журналы комиксов в актив.

— Именно так смотрел на это мой богатый папа. Позже он сказал мне, что сила, которой он обладал, — это его мыслительный процесс. Это был тот мыслительный процесс, который он в шутку называл "превращать мусор в деньги". Еще он говорил: "Большинство людей делают как раз обратное — превращают деньги в мусор. Именно поэтому выполняется правило 90/10".

— Он был, как древние алхимики, — заметил один из студентов. — Алхимики искали формулу превращения свинца в золото.

— Точно, — сказал я. — Единственная разница заключается в том, что они могут создавать активы из ничего. Их сила — в способности брать идеи и превращать их в активы.

— Но, как вы говорите, у многих людей бывают великие идеи. Они просто не могут превратить их в активы, — сказал один студент.

Я кивнул головой:

— В этом и заключалась скрытая сила моего богатого папы, которую я наблюдал в тот день на пляже. Именно его ум и финансовый интеллект позволили ему приобрести такую дорогую недвижимость, в то время как средний инвестор прошел бы мимо со словами: "Я не могу себе этого позволить" или "Нужны деньги, чтобы делать деньги".

— А как часто он давал вам этот тест 90/10? — спросил один из студентов.

— Очень часто, — ответил я. — Это был его способ тренировать мой разум. Богатый папа часто говорил, что разум — это наш самый мощный актив. Но если пользоваться им неправильно, он может стать нашим самым мощным пассивом.

Студенты молчали. Думаю, они обдумывали и оценивали свои мысли. Наконец первый студент, план которого состоял в том, чтобы откладывать по 20 тысяч долларов в год, сказал:

— Так поэтому в вашей книге "Богатый папа, бедный папа" один из уроков богатого папы заключался в том, что богатые изобретают свои деньги.

Я кивнул головой и сказал:

— А урок номер два назывался "Богатые не работают за деньги".

Среди молодых слушателей опять наступила тишина. Затем один сказал:

— Значит, в то время как мы планируем получить работу и откладывать деньги, чтобы покупать активы, вас учили, что ваша работа состоит в том, чтобы создавать активы?

— Хорошо сказано, — ответил я. — Видите ли, понятие "работа" было сформулировано в индустриальном веке, а с 1989 года мы живем в информационном веке.

— Как это так: понятие работы — это понятие индустриального века? — изумленно спросил один из студентов. — Разве люди не всегда работали?

— Нет. Во всяком случае, не в том смысле, в котором мы понимаем работу сегодня. Видите ли, в период охоты и собирательства люди жили племенами, и работа каждого человека заключалась в том, чтобы вносить вклад в общую борьбу за выживание племени. Другими словами, один за всех и все за одного. Затем наступил аграрный век — эпоха королей и королев. Работа человека в то время состояла в том, чтобы быть крепостным крестьянином, который платил королю за то, что работает на его земле. Потом настал индустриальный век, и крепостное право и рабство были отменены, а люди стали продавать свой труд на открытом рынке. Большинство людей стали наемными или самостоятельными работниками, изо всех сил старающимися продать свой труд тому, кто предложит большую цену. Это современное представление о слове "работа".

— Значит, когда я сказал, что собираюсь получить работу и откладывать по 20 тысяч долларов в год, вы увидели в этом мышление индустриального века?

Я кивнул головой.

— Точно так же, как сегодня все еще есть работники аграрного века, известные нам как фермеры и скотоводы. Сегодня по-прежнему имеются охотники-собиратели, например те, кто занимается рыбным промыслом. Большинство же людей имеют мышление индустриального века, и поэтому так много людей имеют работу.

— Так в чем же заключается представление информационного века о работе? — спросил один из студентов.

— В том, что люди не работают, потому что работают их идеи. Сегодня есть ученики и студенты, подобные моему богатому папе, которые, выходя из учебных заведений, становятся богатыми, не устраиваясь на работу. Посмотрите на многих миллиардеров Интернета. Некоторые из них бросили колледж, чтобы стать миллиардерами, при этом они никогда не имели формальной работы.

— Другими словами, они начали с пустой колонки активов и заполнили ее очень большим активом — активом информационного века, — добавил один из студентов.

— Причем создали многомиллиардные активы, — сказал я. — Из студентов они стали миллиардерами, а скоро появятся и ученики средних школ, которые из школьников будут становиться миллиардерами, так никогда и не нанимаясь на работу. Я уже знаю одного миллионера, который никогда не имел работы. Прочитав мою книгу и поиграв в мои игры, он купил большой участок недвижимости, продал пустующую часть, 'оставив себе многоквартирный дом, а ссуду вернул теми деньгами, которые получил от продажи земли. Теперь ему принадлежит этот многоквартирный дом, стоимостью немногим больше миллиона долларов, и он имеет денежный поток в 4 тысячи долларов в месяц доходов, сам причем не работает. Он заканчивает школу примерно через год.

Слушатели сидели молча, думая о том, что я только что сказал. Многие с трудом верили в мою историю про школьника, но они знали, что студенты, бросившие колледж, действительно становятся миллиардерами. Наконец один прервал молчание:

— Так в информационном веке люди становятся богатыми за счет информации?

— Не только в информационном, — ответил я. — Так было во все века. Люди, не имеющие активов, работают на тех или управляются теми, кто создает, приобретает или контролирует активы.

— Так вы говорите, что школьник может дать мне фору в финансовом отношении, хотя у него нет ни блестящего образования, полученного в престижном университете, ни высокооплачиваемой работы? — спросил первый студент.

— Это именно то, что я говорю. То, как вы думаете, значит больше, чем ваше образование. Автор бестселлера "Сосед-миллионер" Томас Стэнли в своей последней книге "Мышление миллионера" утверждает, что его исследования не выявили корреляции между результатами "тестов на способность к обучению", хорошими отметками и деньгами.

Тогда студент с планом 20 тысяч долларовых инвестиций сказал:

— Значит, если я хочу войти в клуб 90/10, мне лучше упражняться в создании активов, чем покупать их. Я должен быть изобретательным, а не делать то, что делают другие, когда дело касается приобретения активов.

— Именно поэтому миллиардер Генри Форд сказал: "Думать — вот самая тяжелая работа. Вот почему мало кто за нее берется", — ответил я. — Это также объясняет то, почему, если вы делаете то, что делают 90% инвесторов, вы присоединитесь к ним и будете делить с ними лишь 10% всех богатств.

— И поэтому Эйнштейн сказал: "Воображение важнее .знаний", — добавил другой студент.

— И поэтому мой богатый папа дал мне следующий совет о том, как нанимать бухгалтера. Он сказал, что во время собеседования надо спросить его: "Сколько будет 1+1?" Если бухгалтер ответит: "3", не нанимай его — он не сообразительный. Если бухгалтер ответит: "2", тоже на нанимай его — он недостаточно сообразительный. Но если бухгалтер ответит:

А сколько вы хотите?" — тогда нанимай его немедленно!

Студенты засмеялись, и мы начали собирать свои вещи, чтобы уйти.

— Так вы создаете активы, которые покупают другие активы и пассивы. Верно? — спросил студент.

Я кивнул.

— А вы когда-нибудь используете деньги для покупки других активов? — спросил он.

— Да, но я люблю использовать деньги, генерируемые активом, который я создал, чтобы покупать другие активы, — ответил я, беря свой портфель. — Помните: я не люблю работать за деньги. Я предпочитаю создавать активы, которые покупают другие активы и пассивы.

Молодой студент из Китая вызвался помочь мне с моими сумками, говоря:

— Так вот почему вы так упорно рекомендуете сетевой маркетинг? За очень небольшие деньги и риск человек может создать себе актив в свободное от работы время.

Я кивнул, говоря:

— Всемирный актив, который он сможет передать своим детям, если они этого захотят. Я что-то не слышал о компаниях, которые позволят вам передать ваше место работы своим детям. Это еще один экзамен для актива: можно ли передать его людям, которые вам дороги. Мой родной отец много трудился ради того, чтобы продвинуться по государственной службе. Даже если бы его не уволили, он не смог бы передать результат своего многолетнего упорного труда своим детям, не говоря уже о том, что никто из нас не хотел этого и не обладал достаточной квалификацией.

Студенты помогли мне донести вещи до машины.

— Значит, нужно думать о том, как создавать активы, вместо того чтобы много работать и покупать их, — сказал студент с 20-тысячным планом.

— Если хотите вступить в клуб 90/10, — ответил я. — Поэтому мой богатый папа постоянно бросал вызов моим созидательным способностям, предлагая придумывать разные виды активов в колонке активов, которые не надо покупать. Он говорил, что лучше годами работать над созданием актива, чем потратить всю жизнь, в поте лица своего работая за деньги, чтобы создать актив для кого-то другого.

Когда я садился в машину, слушатель с 20-тысячным планом сказал:

— Значит, все, что я должен сделать, — это взять идею и создать актив, большой актив, который сделает меня богатым. Если я сделаю это, то решу загадку 90/10 и войду в 10% инвесторов, контролирующих 90% всех богатств?

Рассмеявшись, я захлопнул дверцу и ответил на его последнее замечание:

— Если вы разгадаете загадку 90/10 в реальной жизни, у вас будет большой шанс попасть в 10%, которые контролируют 90% всех денег. Если вы не разгадаете загадку 90/10 в реальной жизни, то, вероятнее всего, вольетесь в 90%, которые контролируют 10% всех денег.

Я поблагодарил слушателей и тронулся с места.

## Тест на ментальную установку

Как сказал Генри Форд, "думать — вот самая тяжелая работа. Поэтому мало кто за нее берется". Или, как говорил мой богатый папа, "твой мозг может стать твоим самым мощным активом. Но если пользоваться им неправильно, он может стать твоим самым мощным пассивом".

Мой богатый папа, не переставая, заставлял меня предлагать все новые активы для пустой колонки активов. Он садился со мной и Майком и спрашивал нас, как бы мы могли создать новый актив, отличающийся от предыдущих. Он не обращал внимания на то, что идея иногда оказывалась невероятной или смешной. Богатый папа просто хотел, чтобы мы могли обосновать то, что ее можно превратить в актив. Он призывал нас защищать свои мысли и отвечать на его вызовы. В конечном счете это оказалось намного лучше, чем если бы он советовал нам много работать, экономить деньги и жить бережливо, как советовал мой бедный папа.

**Итак, вот вопрос на ментальную установку:**

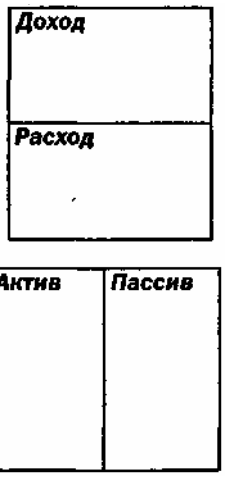
Хотели бы вы попробовать создавать свои собственные активы, вместо того чтобы покупать их?

Да___Нет___

Существует много книг и образовательных программ о том, как разумно покупать активы. Для большинства людей это наилучший выход. Я также рекомендую, чтобы на уровне защищенности и на уровне комфорта вашего плана вы делали инвестиции в такие активы, как акции крупнейших компаний — так называемые "голубые ярлычки", — и в инвестиционные фонды, находящиеся в руках умелых руководителей. Но если у вас есть мечта стать очень богатым инвестором, вопрос заключается в том, хотели бы вы создавать свои активы, вместо того чтобы покупать чьи-то? Если нет, то, как я уже сказал, существует много книг и образовательных программ на эту тему.

Если же вы хотите выяснить, как создавать активы, тогда оставшаяся часть книги будет для вас ценной, а может быть, даже бесценной. Она о том, как превратить идею в актив, который будет приобретать другие активы. Вы узнаете как многие из 10% достигли того, что получают 90% всех денег; не только о том, как сделать много денег в колонке активов, но и о том, как сохранить их и заставить приобретать еще больше активов и жизненных удовольствий. Так что если это вас интересует, продолжайте читать.

И вновь перед нами загадка 90/10:




Загадка такая: "Как создать актив в колонке для активов, не тратя денег на его приобретение?"

### Примечание Роберта

Моим первым бизнесом было производство нейлоновых кошельков на "липучках". Он был создан в 1977 году как очень большой актив в колонке активов. Проблема, однако, была в том, что размер созданного актива был велик, а вот мои навыки в бизнесе были незначительны. Так что, хотя я формально и стал миллионером в свои двадцать с лишним лет, в двадцать с лишним я все и потерял. То же самое повторилось со мной тремя годами позже в рок-н-ролльном бизнесе. С приходом MTV наша маленькая компания оказалась в благоприятной позиции, чтобы сделать капитал на этой волне. Но опять-таки созданный актив оказался более тяжелым, чем люди, которые его создали. Мы взлетели, как ракета, а потом упали, как ракета без горючего. Остальная часть книги посвящена тому, как создать актив, как овладеть профессиональными навыками, соответствующими размеру актива, и как сохранить приобретенные инвестированием деньги в других, более стабильных активах. Как говорил мой богатый папа, "что толку делать много денег, если не можешь их удержать?" Инвестирование — это способ, при помощи которого умные люди удерживают свои деньги.

## *Вторая фаза*

## *КАКИМ ИНВЕСТОРОМ ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ?*

# Глава 20

# В ЧЕМ СЕКРЕТ ЗАГАДКИ 90/10

Мой богатый папа говорил: "Есть инвесторы, которые покупают активы, и есть инвесторы, которые создают активы. Если хочешь решить загадку 90/10, ты должен быть и тем, и другим".

Во введении я рассказал историю о том, как мой богатый папа, Майк и я гуляли по пляжу, любуясь очень дорогим участком земли с пляжем, который богатый папа только что купил. Когда я спросил его, как он смог позволить себе такой дорогой участок, богатый папа ответил: "Я тоже не могу позволить себе купить эту землю, зато мой бизнес может". Все, что я там видел — это кусок земли со старыми брошенными машинами, наполовину разрушенный дом, заросший кустами и заваленный строительным мусором, а также большую надпись "Продается" в самом центре участка. В свои 12 лет я не мог увидеть на этой земле никакого бизнеса, а мой богатый папа мог. Бизнес создавался у него в голове, и эта способность сделала его одним из самых богатых людей на Гавайских островах. Другими словами, богатый папа решил загадку 90/10, создавая активы, которые, в свою очередь, покупали другие активы. Этот инвестиционный план принадлежал не только богатому папе, но и большинству из 10% людей, делающих 90% всех денег в прошлом, настоящем и будущем.

Те из вас, кто читал книгу "Богатый папа, бедный папа", возможно, помнят, как Рэй Крок рассказывал студентам факультета управления бизнесом, что компания "McDonald's", которую он основал, занимается не гамбургерами. Ее основной бизнес — недвижимость. И здесь формула заключается в создании актива, который покупает другие активы, и именно благодаря этой формуле "McDonald's" сегодня владеет самой дорогой недвижимостью в мире. Все это было частью плана. И именно поэтому богатый папа все время повторял мне, с тех пор как узнал, что я всерьез намерен стать богатым: "Если хочешь решить для себя загадку 90/10, ты должен быть инвестором обоих типов. Ты должен быть человеком, который знает, как создавать активы, и одновременно — человеком, который знает, как их покупать. Средний инвестор обычно не отдает себе отчета в том, что есть два различных процесса инвестирования, и ни одним из них не владеет в достаточной степени. Средний инвестор обычно не имеет даже формально написанного на бумаге плана.

## Делать миллионы, а может, и миллиарды, на идеях

Большая часть второй половины этой книги посвящена тому, как люди создают активы. Богатый папа провел много часов, обучая меня процессу превращения идеи в бизнес, создающий активы, которые затем покупают другие активы. Во время одного из таких уроков богатый папа сказал: "Многие люди имеют идеи, которые могли бы принести им такое богатство, какое им и не снилось. Проблема в том, что большинство из них никогда не учились тому, как встраивать в свои идеи бизнес-структуру, и поэтому многие их идеи никогда не обретают форму и не могут стоять на ногах самостоятельно. Если ты хочешь стать одним из 10% людей, делающих 90% всех денег, то должен знать, как встраивать бизнес-структуру в свои созидательные идеи". Значительная часть второй половины этой книги рассказывает о том, что мой богатый папа называл "треугольником Б—И" — воображаемой структурой, способной вдохнуть жизнь в ваши финансовые идеи, который берет идею и превращает ее в актив.

Богатый папа часто говорил: "Одна из основных причин, по которой богатые инвесторы становятся еще богаче, помимо способности создавать активы, покупающие другие активы, — это умение превращать свои идеи в миллионы или даже миллиарды долларов. Сред-

ний инвестор может иметь превосходные идеи, но обычно он не обладает такими навыками". Остальная часть книги посвящена тому, как обыкновенные люди могут превращать свои идеи в активы, покупающие другие активы.

## "У тебя не получится"

Обучая меня тому, как превращать идеи в активы, богатый папа часто говорил: "Когда ты возьмешься превращать свои идеи в личное богатство, многие будут говорить: «Ты не сможешь этого сделать». Всегда помни, что ничто не убивает великие идеи так, как люди с мелкими идеями и ограниченным воображением". Богатый папа указывал мне на две причины, по которым люди склонны говорить: "Ты не сможешь этого сделать".

1. Они говорят: "Ты не сможешь этого сделать", — даже если ты делаешь это, — не потому, что *ты* не можешь этого сделать, а потому, что *они* не могут этого сделать.

2. Они говорят: "Ты не сможешь этого сделать", потому что неспособны увидеть то, что ты делаешь.

Богатый папа объяснял, что делать много денег — в большей степени умственный процесс, чем физический.

Одно из любимых изречений богатого папы принадлежит Эйнштейну: "Великие духом часто встречали ожесточенное сопротивление со стороны посредственных умов". Комментируя это высказывание Эйнштейна, богатый папа говорил: "Во всех нас живет и великий дух, и посредственный ум. Превращать наши идеи в активы на миллионы или даже миллиарды долларов часто приходится с боем — боем, который наш великий дух ведет с нашим собственным, часто посредственным, умом".

Когда я рассказываю о треугольнике Б—И, представляющем собой бизнес-структуру, дающую жизнь бизнес-идеям, некоторых людей пугает объем знаний, необходимый для того, чтобы заставить его работать на них. В таком случае я часто напоминаю им о борьбе между их великим духом и посредственным умом. В минуты, когда посредственность в человеке начинает восставать против его великого духа, я всегда напоминаю ему о том, что сказал мне мой богатый папа: "Есть много людей с великими идеями, но очень мало людей с большими деньгами. Правило 90/10 выполняется, так как, чтобы разбогатеть, нужна не великая идея, а великий человек, стоящий за этой идеей". Нужно быть сильным духом и сильным в намерении превратить свои идеи в богатство. Даже если вы поймете этот процесс, всегда помните, что великие идеи становятся великими богатствами только в том случае, когда человек, стоящий за этими идеями, также желает стать великим. Часто трудно продолжать идти вперед, когда все вокруг твердят: "У тебя не получится". Надо обладать очень большой силой духа, чтобы противостоять сомнениям тех, кто вас окружает. Но ваш дух должен быть еще сильнее, когда вы сами себе говорите: "У тебя не получится". Это не значит, что надо упрямо тащить плуг, зашторив глаза и не слушая ни хороших, ни плохих идей со стороны своих друзей и ни о чем не думая. К чужим идеям следует прислушиваться и использовать тогда, когда они лучше ваших. Но сейчас я не говорю исключительно об идеях и советах.

Сейчас я веду речь о чем-то большем, чем просто идеи. Я говорю о вашей силе духа и воли, призывающей вас идти вперед даже тогда, когда вас терзают сомнения и все хорошие идеи иссякли. Никто не вправе говорить вам, что вы можете и чего не можете делать в своей жизни. Только вы можете это определить. Источник вашей силы часто находится в конце пути, а когда дело касается превращения ваших идей в деньги, конца пути вы достигаете не один раз. Конец пути — это когда у вас иссякли идеи, кончились деньги и вы полны сомнений. Если вы сможете найти в себе силы идти дальше, то поймете, что же на самом деле требуется для того, чтобы превращать ваши идеи в огромные активы. Превратить идею в огромное состояние — это в большей степени вопрос силы человеческого духа, чем силы челове-

ческого разума. В конце каждого пути предприниматель находит свой вдохновляющий дух. Найти свой предпринимательский дух и сделать его сильным важнее, чем развивать идею или предприятие. Однажды обретя свой предпринимательский дух, вы навсегда получите способность брать даже самые обыкновенные идеи и превращать их в необыкновенные богатства. Всегда помните: в мире полно людей с великими идеями, но очень мало тех, кто владеет огромным состоянием.

Оставшаяся часть книги посвящена выработке у вас предпринимательского духа и развитию способности превращать обыкновенные идеи в необыкновенные богатства. Вторая фаза дает представление о различных типах инвесторов, согласно классификации богатого папы и позволяет выбрать тот путь, который больше всего для вас подходит. В третьей фазе анализируется треугольник Б—И богатого папы, и дается объяснение того, как с его помощью построить структуру, которая позволит вам превратить свою хорошую идею в актив. В четвертой фазе показан ход мыслей искушенного инвестора и то, как он анализирует инвестиции, а также путь высшего инвестора, который с помощью идей и треугольника Б—И создает богатство. Последняя, пятая, фаза — "Отдавать" — самая важная фаза.

## Глава 21

## КАТЕГОРИИ ИНВЕСТОРОВ ПО КЛАССИФИКАЦИИ БОГАТОГО ПАПЫ

Эта книга представляет собой поучительную историю о том, как богатый папа вел меня, начиная с момента, когда у меня не было ни денег, ни работы после ухода из морской пехоты, вплоть до того момента, когда я стал высшим инвестором, — человеком, который является продающим, а не покупающим акционером, человеком, находящимся с внутренней, а не с внешней стороны инвестиций Инвестиционные средства, в которые вкладывают богатые и не вкладывают бедные и люди среднего класса, включают первоначальные публичные предложения акций (IPO), частные размещения ценных бумаг и другие корпоративные ценные бумаги. Независимо от того, находитесь ли вы с внутренней или внешней стороны инвестиций, важно разбираться в основах законодательства в области ценных бумаг.

Читая книгу "Богатый папа, бедный папа", вы научились финансовой грамотности, которая является обязательным условием успешного инвестирования. Читая книгу "Квадрант денежного потока", вы узнали о четырех различных квадрантах и о том, как в каждом из них люди делают деньги и как в них применяются различные налоговые законы Просто прочитав эти первые две книги и, возможно, поиграв в нашу образовательную игру "Денежный поток", вы уже знаете об основах инвестирования больше, чем многие люди, активно занимающиеся инвестированием.

А разобравшись в основах инвестирования, вы можете лучше понять категории инвесторов в соответствии с классификацией моего богатого папы, а также десять рычагов управления инвестора, которые, по его словам, важны для всех инвесторов.

### Десять рычагов управления инвестора:

1. Управление собой.
2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.
3. Управление руководством инвестицией.
4. Управление налогами.

5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.

6. Управление брокерскими операциями.

7. Управление Ф-С-Д (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода).

8. Управление условиями контрактов.

9. Управление доступом к информации.

10. Управление возможностью отдавать, филантропией, перераспределением богатства.

Мой богатый папа часто говорил: "Риск не в инвестировании. Риск — в отсутствии управления". Многие люди считают, что инвестировать рискованно, потому что не имеют одного или нескольких из этих десяти рычагов управления инвестора. В данной книге не будут объясняться все эти рычаги. В то же время, по мере чтения книги у вас появится некоторое понимание того, как, будучи инвестором, заполучить в свои руки большую власть над управлением (особенно это касается рычага управления № 7) юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода. Именно здесь у многих инвесторов отсутствует управление, имеется недостаточно управления или попросту отсутствует понимание основ инвестирования.

Первая фаза этой книги была посвящена самому важному из всех рычагов управления моего богатого папы — УПРАВЛЕНИЮ СОБОЙ. Если вы морально не готовы и не настроены стать преуспевающим инвестором, то вам лучше доверить свои деньги профессиональному финансовому консультанту или команде, специально подготовленной для того, чтобы оказать вам помощь в выборе инвестиций.

## Я был более чем готов

На этом этапе моего финансового образования богатый папа знал, что я сделал свой выбор:

*Я был морально готов стать инвестором. Я хотел стать очень преуспевающим инвестором.*

Я знал, что я морально готов и что я хотел быть богатым. Богатый папа спросил меня:

— А каким инвестором ты хочешь стать?

— Богатым инвестором, — ответил я.

Тогда богатый папа вновь достал свой желтый блокнот и написал в нем следующие категории инвесторов:

1. Аккредитованный инвестор.

2. Квалифицированный инвестор.

3. Искушенный инвестор.

4. Инвестор изнутри.

5. Высший инвестор.

— А в чем различие? — спросил я.

Тогда богатый папа дописал к каждому типу инвесторов пояснения:

1. Аккредитованный инвестор делает много денег и/или имеет большое чистое состояние.

2. Квалифицированный инвестор разбирается в фундаментальном и техническом инвестировании.

3. Искушенный инвестор знает инвестирование и законы.

4. Инвестор изнутри создает инвестиции.

5. Высший инвестор становится продающим акционером.

Когда я прочел определение аккредитованного инвестора, то почувствовал себя совершенно беспомощным. У меня не было денег и не было работы.

Богатый папа, увидев мою реакцию, вновь взял желтый блокнот и обвел кружком пункт "Инвестор изнутри".

## Начни как инвестор изнутри

— Вот откуда ты начнешь, Роберт, — сказал богатый папа, указывая на пункт "Инвестор изнутри", и продолжил: — Даже если у тебя очень мало денег и очень мало опыта, можно начать с уровня инвестирования изнутри. Надо начинать с малого и все время учиться. Не нужно денег для того, чтобы делать деньги.

Сказав это, он написал свои "три О" на страничке блокнота:

1. Образование.

2. Опыт.

3. Остаточные (избыточные) деньги.

— Как только у тебя в наличии будут все "три О", ты станешь преуспевающим инвестором, — сказал богатый папа. — У тебя есть неплохое финансовое образование, но сейчас тебе нужен опыт. Когда у тебя будет необходимый опыт в сочетании с хорошей финансовой грамотностью, избыточные деньги придут к тебе сами.

— Но в вашем списке инвестор изнутри идет четвертым. Как же я могу начать с инвестора изнутри? — спросил я, все еще пребывая в растерянности.

Богатый папа хотел, чтобы я начал как инвестор изнутри, потому что, по его мнению, я должен стать человеком, создающим активы, которые в дальнейшем будут покупать другие активы.

## Начни с создания бизнеса

— Я научу тебя основам построения успешного бизнеса, — продолжал богатый папа. — Если ты научишься создавать успешный бизнес из квадранта Б, он будет генерировать избыточные деньги. Тогда ты сможешь использовать навыки, приобретенные в квадранте Б, для анализа инвестиций в качестве И.

— Это все равно, что войти через черный ход? — спросил я.

— Я предпочел бы назвать это величайшей возможностью в жизни! — ответил богатый папа. — Когда научишься делать свой первый миллион, следующие десять пойдут легко!

— Согласен! Так как мне начинать? — с нетерпением спросил я.

— Сначала дай мне рассказать тебе о различных категориях инвесторов, — сказал в ответ богатый папа, — чтобы ты мог понимать, о чем я говорю.

## Обзор: Выбор за вами

На данной фазе "Руководства богатого папы по инвестированию" я привожу описания, которые мой богатый папа дал каждой категории инвесторов. В следующих мини-главах объясняются отличия (преимущества и недостатки) каждой из этих категорий, поскольку та, которую выбрал для себя я, вам может не подойти.

## Аккредитованный инвестор

Аккредитованный инвестор — это человек с высоким доходом или большим имуществом, свободным от обязательств. Я знал, что не могу быть аккредитованным инвестором.

Инвестор, инвестирующий на долгий срок с целью обретения защищенности и комфорта, нередко является аккредитованным. Есть много людей из квадрантов Р и С, которые вполне довольны своим финансовым положением. Они рано осознали важность обеспечения своего финансового будущего за счет квадранта И и приняли для себя план инвестирования своих доходов, получаемых в качестве Р или С. Их финансовые планы защищенности и комфорта с успехом выполнены.

В книге "Квадрант денежного потока" мы обсуждали такой "двуногий" подход к достижению финансовой защищенности. Я восхищаюсь этими людьми за их предвидение и дисциплину при разработке финансового плана и обеспечения своего финансового будущего. Для них выбранный мною путь выглядел бы как невыполнимая миссия и непомерный труд.

Есть немало высокооплачиваемых людей из квадрантов Р и С, которые могут считаться аккредитованными инвесторами на основании одного лишь дохода.

Если вы удовлетворяете требованиям, предъявляемым к аккредитованному инвестору, то можете иметь доступ к инвестициям, к которым большинство людей доступа не имеет. Но для того, чтобы успешно выбирать инвестиции, вам все-таки потребуется финансовое образование. Если вы решите не вкладывать свое время в финансовое обучение, вам следует доверить свои деньги компетентным финансовым консультантам, которые помогут вам принимать инвестиционные решения.

Для интереса приведу такую статистику. В Америке на сегодняшний день только 6 миллионов человек удовлетворяют требованиям аккредитованного инвестора. В стране с населением приблизительно 250 миллионов это составляет лишь 2,4% населения. Если эта статистика верна, то еще меньшее количество людей попадают в следующие категории инвесторов. А это означает, что большое количество неквалифицированных инвесторов вкладывают деньги в очень рискованные спекулятивные инвестиции, в которые им не следовало бы инвестировать.

Повторю, что на сегодняшний день "аккредитованным инвестором" КЦББ считает человека, у которого:

1) годовой доход на человека 200 тысяч долларов или более; либо

2) годовой доход на одну супружескую пару составляет 300 тысяч долларов или более; либо

3) стоимость имущества за вычетом обязательств 1 миллион долларов или более.

Тот факт, что только 6 миллионов человек подходят под определение аккредитованного инвестора, по моему мнению, говорит о том, что, работая за деньги, очень трудно получить право инвестировать в инвестиции для богатых. Думая о необходимости иметь доход не менее 200 тысяч долларов в год, я вспоминаю моего родного отца и понимаю, что он никогда

не смог бы и близко подойти к этому порогу, как бы упорно не работал и как бы часто правительство не повышало ему зарплату.

Если вы играли в игру "Денежный поток 101", то могли заметить, что "скоростная дорожка" в игре соответствует минимальным требованиям к аккредитованному инвестору. Другими словами, менее 2,4% населения США имеют право делать инвестиции, расположенные на "скоростной дорожке" игры. Это значит, что 97% населения инвестируют в "крысиные бега".

## Квалифицированный инвестор

Квалифицированный инвестор умеет анализировать акции, находящиеся в открытой продаже. Этот тип инвестора можно назвать "инвестором извне" (в отличие от "инвестора изнутри"). Обычно к квалифицированным инвесторам относятся биржевые трейдеры и аналитики.

## Искушенный инвестор

Искушенный инвестор обычно обладает всеми "тремя О". Вдобавок он понимает мир инвестирования и применяет налоговые, корпоративные законы и законодательство в области ценных бумаг с целью получения максимальных доходов и защиты основного капитала.

Если вы хотите стать преуспевающим инвестором, но не желаете ради этого начинать свой собственный бизнес, то ваша цель должна состоять в том, чтобы стать искушенным инвестором.

Начиная с искушенного инвестора и далее, все инвесторы знают, что есть две стороны медали, с одной стороны которой мир черно-белый, а с другой — со множеством оттенков серого. Это мир, где вы явно не хотите делать все сами. На черно-белой стороне медали некоторые инвесторы могут инвестировать самостоятельно. На серую сторону инвестор должен выходить со своей командой.

## Инвестор изнутри

Цель инвестора изнутри — построить успешный бизнес. Это может быть один-единственный объект недвижимости для сдачи в аренду или сеть розничной торговли стоимостью в многие миллионы долларов.

Преуспевающий человек из квадранта Б знает, как создавать и строить активы. Мой богатый папа любил говорить: "Богатые люди деньги изобретают. Когда научишься делать свой первый миллион, следующие десять пойдут легко".

Преуспевающий человек из квадранта Б также владеет навыками, необходимыми для анализа компаний на предмет инвестирования извне. Поэтому преуспевающий инвестор изнутри может научиться быть преуспевающим искушенным инвестором.

## Высший инвестор

Цель высшего инвестора — стать продающим акционером. Высший инвестор владеет успешным бизнесом, определенный процент прав на владение которым он продает на открытом рынке, т. е. является продающим акционером. Это и есть моя цель. Я еще не достиг ее, поэтому продолжаю учиться, набираться опыта и твердо намерен это делать, пока не стану продающим акционером.

В следующих нескольких главах каждый тип инвестора будет рассматриваться более детально. Изучив каждый тип, вы будете лучше подготовлены для того, чтобы выбрать собственную цель для инвестирования.

## Глава 22

## АККРЕДИТОВАННЫЙ ИНВЕСТОР

Кто же такой аккредитованный инвестор?

В большинстве развитых стран существуют законы для защиты среднего гражданина от плохих и рискованных инвестиций. Проблема в том, что эти же самые законы, вместе с тем, могут не позволять массам инвестировать в некоторые из самых лучших инвестиций.

У нас в Америке существуют Акт о ценных бумагах 1933 года, Акт о биржах 1934 года, соответствующие подзаконные инструкции КЦББ и сама Комиссия по ценным бумагам и биржам. Эти законы и инструкции предназначены для защиты общества от введения людей в заблуждение, махинаций и прочей незаконной практики при покупке и продаже ценных бумаг. В соответствии с ними, определенные инвестиции могут быть доступны только для аккредитованных и искушенных инвесторов и должны быть максимально прозрачны. КЦББ была создана, чтобы стоять на страже этих законов.

Выполняя свою роль стража ценных бумаг, КЦББ определила аккредитованного инвестора как человека, который получил доход 200 тысяч долларов или более (или 300 тысяч долларов или более совместно с супругом или супругой) в каждом из двух последних лет и который рассчитывает получить такую же сумму в текущем году. Человек или супружеская пара могут быть также отнесены к данной категории на основании того, что стоимость их имущества, за вычетом обязательств, составляет не менее 1 миллиона долларов.

Богатый папа говорил: "Аккредитованный инвестор — это просто человек, который получает значительно больше денег, чем человек среднего достатка. Но это не обязательно означает, что этот человек богат или знает что-то об инвестировании".

Проблема с этими правилами заключается в том, что Менее 3% всех американцев могут быть отнесены к данной категории, исходя из уровня годового дохода в 200 или 300 тысяч долларов. Это значит, что только 3% могут инвестировать в эти выпуски акций, регулируемые КЦББ. Остальным 97% не разрешено делать такие инвестиции, потому что они не являются аккредитованными инвесторами. Тест КЦББ на искушенного инвестора определяет уровень его финансовой образованности.

Помню, как богатому папе предложили инвестировать в компанию "Texas Instruments" до ее выхода на фондовый рынок. У него не было времени, чтобы изучить компанию и провести свой анализ, и он отклонил предложение. Это было решение, о котором он потом жалел многие годы. Но он не упускал других возможностей инвестировать в компании до их выхода на фондовый рынок. Он становился еще богаче в результате таких инвестиций — инвестиций, недоступных для обычных людей. Мой богатый папа имел статус аккредитованного инвестора.

Когда я захотел поучаствовать в очередной такой закрытой подписке на акции компании до ее выхода на фондовый рынок, богатый папа проинформировал меня, что я еще недостаточно богат и мудр, чтобы таким образом инвестировать вместе с ним. Я до сих пор

помню его слова: "Подожди, пока станешь богатым, и тогда сможешь делать лучшие инвестиции. Богатые всегда снимают сливки с лучших инвестиций. К тому же, богатые могут покупать по очень низкой цене и в малом объеме. Это еще одна причина, почему богатые становятся еще богаче".

Мой богатый папа соглашался с КЦББ. Он считал разумным защищать среднего инвестора от риска, присущего подобным типам инвестиций, хотя сам сделал много денег инвестируя как аккредитованный инвестор.

В то же время богатый папа предостерегал меня: "Даже если ты аккредитованный инвестор, ты можешь по-прежнему не иметь возможности инвестировать в лучшие инвестиции. Чтобы делать это, нужен совершенно другой тип инвестора с правильными знаниями и с доступом к информации о новых инвестиционных возможностях".

## Рычаги управления аккредитованного инвестора

Никаких.

Богатый папа считал, что аккредитованный инвестор без финансового образования не имеет ни одного из десяти рычагов управления инвестора. У аккредитованного инвестора может быть много денег, но обычно он не знает, что с ними делать.

## "Три О" аккредитованного инвестора

Остаточные (избыточные) деньги — это возможно.

Мой богатый папа пояснял, что, хотя вы можете иметь статус аккредитованного инвестора, в дополнение к этому вам необходимы образование и опыт, чтобы двигаться дальше в направлении квалифицированного инвестора, искушенного инвестора, инвестора изнутри и высшего инвестора. Он знал многих аккредитованных инвесторов, у которых не было избыточных денег. Они проходили порог по доходам, но не знали, как правильно управляться со своими деньгами.

## Примечание Шэрон

Практически каждый может открыть брокерский счет, чтобы покупать и продавать акции компаний, которые считаются "публичными". Акции публичной компании свободно поступают в продажу, а также покупаются и продаются людьми, обычно через биржу. Фондовый рынок поистине свободный в действии. Без участия правительства и вмешательства извне люди могут сами решать для себя, является ли цена на акцию справедливой. Они могут решить купить ее и тем самым приобрести долю во владении компанией.

В последнее десятилетие особой популярностью стали пользоваться инвестиционные фонды. Это профессионально управляемые портфели, в которых каждая акция инвестиционного фонда представляет собой владение частичками многих разных ценных бумаг. Многие люди делают вложения в инвестиционные фонды именно в силу этого фактора, а также из-за привлекательности владения малыми частями многих разных ценных бумаг вместо доли в одной компании. Если у вас нет времени изучать инвестирование (чтобы принимать информированные инвестиционные решения), наиболее разумное решение — выбрать инвестиционный фонд или нанять консультанта по инвестированию.

Одним из путей к настоящему богатству при помощи ценных бумаг является участие в первоначальном публичном предложении (IPO) акций компаний. Обычно основатели компании и первоначальные инвесторы уже владеют пакетами акций. Для привлечения дополнительного финансирования компания может выступить с IPO. Именно на этом этапе на сцену выходит КЦББ с требованиями регистрации и предоставления детальной информации в целях предотвращения подделок и защиты инвестора от введения его в заблуждение. Это, однако, не означает, что КЦББ исключает возможность того, что данное IPO будет невыгодной сделкой. IPO может быть законным, но при этом неудачной инвестицией или попросту пассивом (если его цена идет вниз).

Акт о ценных бумагах 1933 года и Акт о биржах 1934 года были приняты в целях регулирования этого типа инвестиций и защиты инвестора от фальшивых или очень рискованных инвестиций, а также от брокерских ошибок. Была сформирована КЦББ для надзора за выпуском акций и индустрией ценных бумаг.

Законодательство, регулирующее выпуск акций, применяется к публичным выпускам, а также к некоторым акциям частной подписки. Имеются определенные исключения в законодательстве, которых мы не касались. Сейчас важно понять определение понятия "аккредитованный инвестор". Аккредитованный инвестор может делать вложения в определенные типы ценных бумаг, а неаккредитованный или неискушенный не может, потому что "аккредитованный" подразумевает, что такой инвестор может выдержать более высокий уровень денежного риска, чем неаккредитованный.

Роберт говорил о требованиях к доходу или чистой стоимости имущества отдельного человека или супружеской пары, необходимых для получения статуса аккредитованного инвестора. Но любой директор, руководящий сотрудник или главный партнер эмитента акций[21] также считается аккредитованным инвестором, даже если этот человек не соответствует требованиям дохода или чистой стоимости имущества. Это станет очень важной деталью, когда мы будем обсуждать "инвестора изнутри". Именно такой путь часто избирают инвесторы изнутри и высшие инвесторы.

## Глава 23

## КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ИНВЕСТОР

Богатый папа определял квалифицированного инвестора как человека, который имеет деньги плюс некоторые познания в области инвестирования. Обычно это аккредитованный инвестор, который также инвестировал в собственное финансовое образование. Например, в случае фондового рынка к квалифицированным инвесторам, по его словам, можно было бы отнести большинство профессиональных трейдеров. Благодаря своему образованию, они понимают разницу между фундаментальным и техническим инвестированием.

**1. Фундаментальное инвестирование.** Богатый папа говорил: "Фундаментальный инвестор уменьшает риск, определяя стоимость и потенциал роста путем изучения финансовых документов компании". Самым важным соображением при выборе хороших акций для инвестирования является потенциал доходности компании в будущем. Фундаментальный инвестор аккуратно изучает финансовые отчеты любой компании, прежде чем вкладывать в нее. Фундаментальный инвестор также принимает во внимание тенденции экономики в целом, а

[21] Тот, кто выпускает акции.

также конкретной отрасли, к которой относится данная компания. Очень важным фактором в фундаментальном анализе является направление движения процентных ставок.

*Уоррен Баффет признан одним из лучших фундаментальных инвесторов.*

**2. Техническое инвестирование.** Богатый папа говорил: "Хорошо подготовленный технический инвестор инвестирует, ориентируясь на эмоции рынка и с гарантией от катастрофических потерь". Самым важным соображением при выборе хороших акций для инвестирования является соотношение спроса и предложения на акции компании. Технический инвестор изучает поведение продажной цены акций компании. Будет ли количество акций, предложенных к продаже, достаточным для удовлетворения ожидаемого спроса на эти акции?

Технический инвестор склонен покупать, основываясь на цене и настроениях рынка, подобно человеку, который ходит по магазинам и ищет места распродажи и уцененные товары. По правде говоря, многие технические инвесторы похожи на мою тетю Дорис, которая ходит по магазинам со своими подругами в поисках удачных покупок и мест распродаж, покупая товары потому, что они дешевые, уцененные, или потому, что их покупают ее подруги. Потом она приходит домой и удивляется, зачем она их купила, примеряет и несет обратно в магазин сдавать, а затем опять идет по магазинам покупать на те деньги, которые ей вернули за сданные вещи.

Технический инвестор изучает историю развития цен на акции данной компании. Он не обращает внимания на внутреннее функционирование компании, как это делал бы фундаментальный инвестор. Основные показатели, на которые обращает внимание технический инвестор, — это настроение рынка и цена на акции.

Одна из причин, почему так много людей считают инвестирование рискованным, заключается в том, что большинство людей технически действуют как "технические инвесторы", но при этом не понимают разницы между техническим инвестором и фундаментальным. Причина, по которой инвестирование кажется рискованным с технической стороны, заключается в том, что цены на акции колеблются вместе с настроением рынка. Вот только некоторые причины того, что может привести к колебаниям цен на акции:

*Сегодня эти акции популярны, и о них говорят в новостях, а на следующей неделе — уже нет, или компания манипулирует спросом и предложением, дробя акции, расщепляя акционерный капитал созданием добавочных акций посредством таких приемов, как вторичное предложение или сокращение количества акций за счет их обратного выкупа; либо*

*Организация-покупатель (такая как инвестиционный или пенсионный фонд) покупает или продает акции определенной компании в таких объемах, что это нарушает равновесие рынка.*

Инвестирование кажется среднему инвестору рискованным потому, что у него нет базового финансового образования и навыков, чтобы быть фундаментальным инвестором, и нет необходимых навыков технического инвестирования. Если они не входят в правление компании, оказывая влияние на предложение акций, то не имеют возможности управлять колебаниями спроса и предложения акций на рынке. Они всецело во' власти произвола рыночных настроений.

Часто фундаментальный инвестор находит отличную компанию с огромными прибылями, но по какой-то причине технического инвестора она не интересует, и в результате цена на акции этой компании не растет, несмотря на то, что это прибыльная и хорошо управляемая компания. С другой стороны, сегодня на рынке многие люди инвестируют в IPO Интернет-компаний, у которых нет ни продаж, ни прибылей. Это пример того, как технические инвесторы определяют цену на акции компаний.

Начиная с 1995 года, людям, действующим исключительно в качестве фундаментальных инвесторов, не так сопутствовал успех, как тем, которые учитывали также и техническую сторону рынка. На этом сумасшедшем рынке, где побеждают идущие на самый большой риск, люди с более осторожными, ориентированными на ценности взглядами теряются во всеобщей рынкомании. Кстати, подобные любители риска распугали также и многих технических инвесторов своими раздутыми, не имеющими под собой реальных оснований ценами на акции. Но в случае обвала лучше всего чувствуют себя инвесторы с сильными фундаментальными инвестициями и навыками технической торговли. Спекулянты-любители, хлынувшие на рынок, а также новые IPO вновь создаваемых компаний, переполненные деньгами, первыми пострадают в случае падения рынка. Богатый папа говорил: "Быстрое обогащение без парашюта чревато тем, что падать придется с большей высоты и быстрее. Большое количество легко добытых денег способствует тому, что люди считают себя финансовыми гениями, тогда как в действительности они становятся финансовыми олухами". Он считал, что, для того чтобы выжить в случае взлетов и падений, царящих в мире инвестирования, важно владеть как фундаментальными, так и техническими навыками.

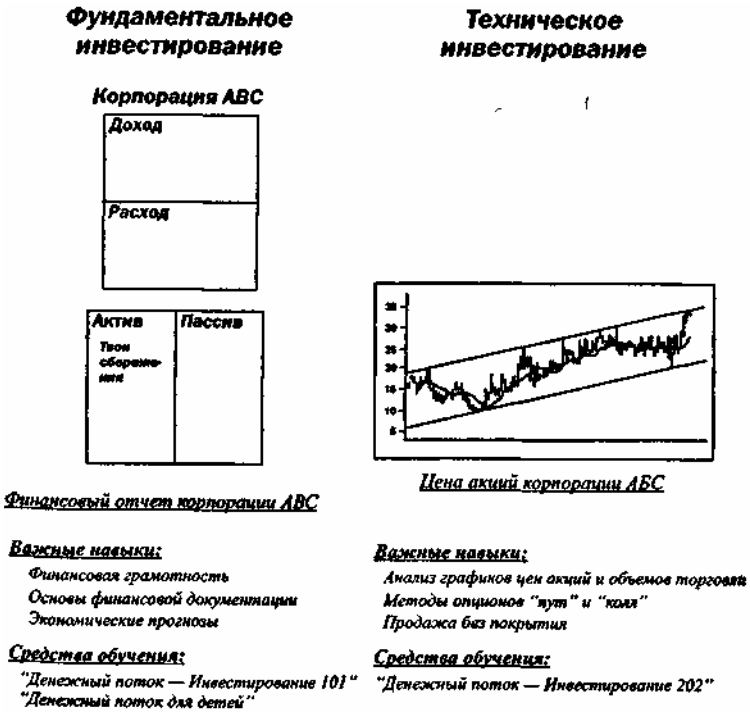
*Чарльз Доу, имя которого носит прославленный индекс Доу-Джонса, был техническим инвестором. Вот почему "The Wall Street Journal" — газета, которую он основал, — предназначена в первую очередь для технических и в меньшей степени для фундаментальных инвесторов.*

*Джорджа Сороса часто считают одним из лучших технических инвесторов.*

Различие между этими двумя стилями инвестирования поразительное. Фундаментальный инвестор анализирует компанию, используя финансовые отчеты для оценки ее сильных сторон и потенциала для будущего успеха. Кроме того, фундаментальный инвестор отслеживает тенденции экономики в целом и той отрасли, к которой относится компания.

Технический инвестор инвестирует на основе графиков ("чартов") цен и объемов торговли для акций компании, выделяя в них тенденции ("тренды") и характерные "фигуры". Технический инвестор может исследовать отношение "пут/колл" (продажи/покупки) для акций, а также короткие позиции, занятые на акциях. Оба типа инвесторов делают вложения на основе фактов, но берут эти факты из разных источников данных. Кроме того, эти типы инвестирования требуют различных навыков и характеризуются различной лексикой. Но пугает то, что большинство делает вложения, не обладая навыками ни в области технического, ни в области фундаментального инвестирования. Я готов поспорить, что большинство новоявленных инвесторов сегодня даже не знают разницы между фундаментальным и техническим инвестированием.

Богатый папа говорил: "Квалифицированный инвестор должен быть хорошо сведущим как в фундаментальном, так и в техническом анализе". Он рисовал мне диаграммы, которые объясняют, почему мы разработали наши учебные программы именно так. Мы хотим, чтобы люди могли учиться быть финансово грамотными и учить быть финансово грамотными своих детей с раннего возраста, как учил меня богатый папа.




Меня часто спрашивают: "Зачем квалифицированному инвестору разбираться и в фундаментальном, и в техническом инвестировании?" Я отвечаю одним словом: "Уверенность". Средние инвесторы считают инвестирование рискованным по следующим причинам:

1. Они находятся снаружи, пытаясь заглянуть внутрь компании или собственности, в которую они инвестируют. Не умея читать финансовые отчеты, они всецело зависят от мнения других людей. Пусть даже на интуитивном уровне, но все понимают, что те, кто находятся внутри, имеют больше информации и поэтому меньше рискуют.

2. Если люди не умеют читать финансовые отчеты, то в их собственных часто творится полная неразбериха. Кроме того, как говорил богатый папа, "если человек не уверен в своем финансовом отчете, он не уверен в себе". Мой друг Кейт Каннингхам любит повторять: "Люди стараются не смотреть в свои финансовые отчеты, потому что боятся обнаружить, что у них финансовый рак". Утешает то, что, как только они вылечат финансовую болезнь, все остальное в их жизни тоже улучшится — иногда даже их физическое здоровье.

3. Большинство людей знают, как делать деньги только в ситуации, когда рынок движется вверх, и живут в страхе, что рынок пойдет вниз. Если человек разбирается в техническом инвестировании, то он обладает навыками, как делать деньги в любой ситуации. Средний инвестор без технических навыков делает деньги только при восходящем рынке, часто теряя все, что приобрел, когда рынок падает. Богатый папа говорил: "Технический инвестор инвестирует с гарантией от значительных убытков. Средний инвестор подобен человеку, летящему на самолете без парашюта".

Богатый папа часто говорил о технических инвесторах: "Бык медленно взбирается вверх по лестнице, а медведь стремительно падает из окна". Растущий (так называемый "бычий") рынок растет медленно, но когда он обрушивается, падает, как медведь, решивший выйти через окно (падающий, или "медвежий", рынок). Технические инвесторы любят, когда происходит обвал рынка, потому что они готовятся к тому, чтобы быстро сделать деньги в то время, как средние инвесторы будут терять свои деньги — деньги, которые нарастали очень медленно.

Итак, вот так выглядят различные инвесторы и их результаты:

Создай свой бизнес - www.lambre-online.com

| | Рынок | |
|---|---|---|
| | ВВЕРХ | ВНИЗ |
| Инвестор-неудачник | проигрывает | проигрывает |
| Средний инвестор | выигрывает | проигрывает |
| Квалифицированный инвестор | выигрывает | выигрывает |

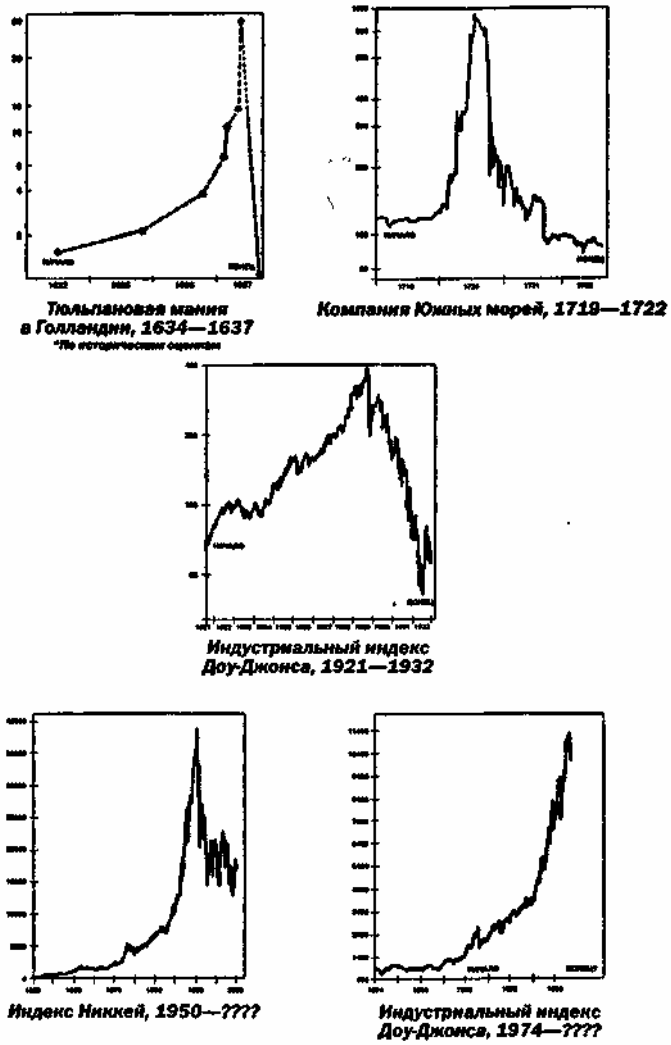
Многие инвесторы часто проигрывают из-за того, что слишком долго выжидают, прежде чем выйти на рынок. Они очень боятся проиграть, поэтому долго ждут доказательств того, что рынок действительно идет вверх. Но, как только они выходят, рынок достигает высшей точки, обрушивается, и они терпят убытки.

Квалифицированных инвесторов мало волнует, куда рынок движется: вверх или вниз. Они выходят на рынок уверенно, с торговой системой для восходящего рынка. Когда же рынок меняет направление, они часто меняют торговую систему, выходя из своих предыдущих сделок и продавая без покрытия, используя опционы "пут" (на продажу) с целью получения прибыли в то время, когда рынок движется вниз. Наличие большого количества систем и стратегий торговли придает им больше уверенности как инвесторам.

## Когда лучше стать квалифицированным инвестором

Средний инвестор живет в страхе ожидания возможного обвала рынка или понижения цен. Часто можно слышать, как такие инвесторы говорят: "Что, если я куплю акции, а цена упадет?" Поэтому многие средние инвесторы не используют возможности получать прибыль как при растущем, так и при падающем рынке. Квалифицированный инвестор готов и к повышению, и к понижению цен на рынке. Когда цены идут вверх, он обладает необходимыми навыками для минимизации риска и получения прибыли, независимо от того, будет цена расти дальше или начнет падать. Квалифицированный инвестор часто "хеджирует"[22] свои позиции, что означает, что они защищены от резких понижений и повышений цен. Другими словами, он имеет хорошие шансы сделать деньги при обоих направлениях рынка, при этом защищая себя от убытков.

[22] Страхует, ограждает.




**Источник: Роберт Проктор-мл.**

## Проблема с новыми инвесторами

Сегодня, когда рынок на подъеме, я часто слышу, как новые инвесторы говорят с уверенностью: "Мне незачем волноваться об обвале рынка, потому что на этот раз все по-другому". Бывалый же инвестор знает, что все, что летит вверх, должно в конечном счете упасть вниз. Сегодня мы наблюдаем один из величайших "бычьих" рынков в истории планеты. Наступит ли час, когда обрушится и он? Если история чему-то учит, то нас ожидает одно из величайших крушений, которые когда-либо видел мир. Сегодня люди инвестируют в компании, не имеющие прибылей. Это означает, что мания налицо. Приведенные диаграммы — это примеры мыльных пузырей, маний, бумов и взлетов, которые пережил мир.

Сэр Исаак Ньютон, потерявший большую часть своего состояния в мыльном пузыре "Компании Южных морей", сказал: "Я могу рассчитать движение небесных тел, но не безумие людей". Сегодня, по моему мнению, имеет место безумие. Все думают о том, как быстро разбогатеть на рынке. Боюсь, что скоро мы увидим, как миллионы людей потеряют все просто потому, что они инвестировали в рынок, причем некоторые для этого залезли в долги, вместо того чтобы сначала инвестировать в собственное образование и опыт. Но в то же время я с нетерпением жду этого, потому что многие люди скоро начнут в панике продавать, и вот тогда-то квалифицированные инвесторы разбогатеют по-настоящему.

Страшен не сам обвал, а эмоциональная паника, которая случается в моменты подобных финансовых катастроф-возможностей. Проблема большинства новых инвесторов в том, что они никогда не проходили через настоящий "медвежий" рынок, поскольку существующий ныне "бычий" рынок начался в 1974 году. Многие менеджеры инвестиционных фондов в то время еще не родились или только что родились. Откуда же они могут знать, что такое крушение рынка и "медвежий" рынок, особенно когда он длится многие годы, как это происходило с японским рынком.

Мой богатый папа на это просто говорил: "Невозможно предсказать рынок. Но важно быть готовым, в каком бы направлении он не двинулся, — и добавлял: — Кажется, что "бычьи" рынки будут длиться вечно. И это делает людей небрежными, глупыми и самодовольными. "Медвежьи" рынки тоже кажутся бесконечными, и поэтому люди забывают, что это время — лучшее для того, чтобы стать очень-очень богатым. Вот почему хорошо быть квалифицированным инвестором".

## Почему в век информации рынки будут обрушиваться быстрее?

В своей книге "Лексус и оливковое дерево", которую я очень советую прочитать всем, кто хочет понять новую эру глобального бизнеса, в которую мы вошли, Томас Л. Фридман часто упоминает "электронное стадо". Это группа из нескольких тысяч часто очень молодых людей, которые контролируют огромные суммы электронных денег. Это люди, работающие в крупных банках, инвестиционных фондах, фондах хеджирования, страховых компаниях и т. п. Они имеют возможность одним щелчком мыши перевести триллионы долларов из одной страны в другую за какие-то доли секунды. Благодаря этой возможности "электронное стадо" обладает большей властью, чем политики.

Именно это произошло в Юго-Восточной Азии в 1997 году, когда "электронное стадо" вывело деньги из таких стран, как Таиланд, Индонезия, Малайзия и Корея, в одночасье практически потопив их экономику. Это было малоприятное зрелище, и физическое присутствие тогда в этих странах также было малоприятным.

Те из вас, кто инвестирует глобально, должны помнить, как весь мир, даже Уолл-стрит, пел дифирамбы новым экономикам "Азиатских тигров". Все хотели делать инвестиции в этих странах. Затем внезапно, буквально в одну ночь, их мир изменился. Всюду происходили убийства, самоубийства, бунты, грабежи, царило общее ощущение финансового неблагополучия. "Электронному стаду" что-то не понравилось в этих странах, и они вывели свои деньги за считанные секунды.

Вот цитата из книги Томаса Фридмана:

"Электронное стадо можно сравнить со стадом диких травоядных животных, пасущихся на широких просторах Африки. Когда одно животное замечает, как что-то шевелится в высоком густом кустарнике неподалеку от места, где оно пасется, оно не говорит рядом стоящему животному: «Послушай, не лев ли крадется там, в кустах?» Ничего подобного. Эта особь просто обращается в бегство. А эти животные на каких-то сто ярдов не бегают — стадо несется в соседнюю страну, сметая все на своем пути".

Именно это случилось с "Азиатскими тиграми" в 1997 году. "Электронное стадо" переместилось оттуда буквально в одночасье. За считанные дни на смену оптимизму пришли бунты и убийства.

Вот почему я предсказываю, что обвалы рынка в информационном веке будут более стремительными и разрушительными.

## Как защитить себя от обвалов?

Некоторые из вышеупомянутых стран защищают себя от мощи "электронного стада", приводя в порядок и ужесточая свои общенациональные финансовые отчеты и вводя более строгие финансовые требования и стандарты. В своей книге Томас Фридман пишет:

"Стандарты: «Если бы вы писали историю американских рынков капитала, — однажды заметил заместитель министра финансов США Лэрри Саммерс, — то я бы отметил следующее. Самым важным нововведением, оформившим этот рынок капитала, была идея общепринятых принципов бухгалтерского учета. Нам это нужно и в международном масштабе. Это второстепенная, но немаловажная победа МВФ, когда в Корее некто, ведущий вечерние занятия по бухгалтерскому учету, говорит мне, что обычно у него обучались 22 человека в зимний семестр, а в этом году (1998) у него учатся 385. В Корее нам это нужно на корпоративном уровне. Нам это нужно на государственном уровне»".

Много лет назад мой богатый папа говорил подобные слова, только он имел в виду не целую страну, а любого отдельно взятого человека, который хочет преуспеть в финансовом отношении. Богатый папа говорил: "Разница между богатым и бедным человеком включает в себя нечто гораздо большее, чем количество денег, которые они делают. Разница заключается в их финансовой грамотности и в том значении, которое они ей придают. Попросту говоря, бедные люди имеют очень низкие стандарты финансовой грамотности, независимо от того, сколько денег они делают, — и добавлял: — Люди с низкими стандартами финансовой грамотности часто не способны создавать активы из своих идей. Вместо этого они создают из них пассивы — причем исключительно в силу низких стандартов финансовой грамотности".

## Выйти важнее, чем войти

Богатый папа часто говорил: "Причина того, что большинство средних инвесторов теряют деньги, заключается в том, что часто легче инвестировать в актив, чем выйти из него. Если ты хочешь быть сообразительным инвестором, то должен знать, как войти в инвестицию и как из нее выйти". Сегодня, когда я инвестирую, одна из важнейших стратегий, которые я должен учитывать, — это "стратегия выхода". Богатый папа говорил о стратегии выхода, подчеркивая всю ее важность, следующим образом: "Инвестировать — это все равно что жениться. Вначале все захватывающе и весело. Но если жизнь не складывается, развод может оказаться значительно более болезненной процедурой, чем все это захватывающее веселье. Поэтому надо думать об инвестиции как о женитьбе — часто войти намного легче, чем выйти".

Оба папы были очень счастливы в браке. Поэтому, когда богатый папа говорил это, у него и в мыслях не было поощрять разводы. Он просто советовал мне развивать перспективное мышление. И говорил: "С вероятностью 50% браки заканчиваются разводами, при этом практически 100% новобрачных верят, что эта участь их минует". Возможно, поэтому так много новых инвесторов покупают IPO и акции у более опытных инвесторов. Лучше всего сказал об этом богатый папа: "Когда ты с радостью покупаешь актив, всегда помни, что есть кто-то, кто знает об этом активе больше и с огромной радостью тебе его продает!"

Когда люди учатся инвестировать, играя в игру "Денежный поток", одним из технических навыков, который они приобретают, является знание, когда покупать и когда продавать. Богатый папа говорил: "Когда покупаешь инвестицию, ты должен также четко представлять себе, когда ее надо продавать. Особенно это касается инвестиций, предлагаемых аккредитованным инвесторам и выше. В более сложного типа инвестициях стратегия выхода часто является более важной, чем стратегия входа. Когда входишь в такие инвестиции, ты должен знать, что случится, если инвестиция будет развиваться успешно, и что — если неудачно".

## Финансовые навыки квалифицированного инвестора

Для людей, которые хотят научиться базовым финансовым навыкам, мы разработали игру "Денежный поток 101". Мы рекомендуем играть в нее, по меньшей мере, от 6 до 12 раз. Многократно играя, вы начинаете понимать основы фундаментального инвестиционного анализа и овладевать финансовыми навыками, которым учит эта игра. Тогда вы, возможно, захотите идти дальше и играть в "Денежный поток 202". Эта усовершенствованная игра использует ту же игровую доску, что и "101", но на более высоком уровне и с использованием другого набора карт и таблиц очков. В "202" вы начинаете постигать сложные навыки и терминологию технического анализа. Вы учитесь использовать такие приемы, как продажа без покрытия (когда вы продаете акции, которыми не владеете, в ожидании понижения цены), а также применять опционы "колл", "пут" и стеллажи. Все это исключительно сложные приемы торгов, которыми должен владеть каждый квалифицированный инвестор. В этих играх самое лучшее то, что вы учитесь, играя и используя игрушечные деньги. В реальном мире это же самое образование стоит намного дороже.

## Почему игра — лучший учитель

В 1950 году мать Тереза, монахиня и учительница истории и географии из Калькутты, была призвана помогать бедным, живя в их среде. Вместо разговоров о заботе она приняла решение говорить очень мало и помогать бедным своими делами, а не словами. Ее дела были таковы, что, когда она все-таки говорила, люди ее слушали. Вот что она сказала о разнице между словами и делами: "Разговоров должно быть меньше. Место для проповеди — это не место для собраний. Нужно больше действовать".

Я выбрал игру как форму обучения навыкам инвестирования, которым учил меня мой богатый папа, потому что в процессе преподавания и обучения игры требуют больше действий, чем лекции. Как сказала мать Тереза, "место для проповеди — это не место для собраний". А наши игры — это место для собраний, поскольку обеспечивают социальное взаимодействие, через которое происходит обучение. Когда дело касается инвестирования, слишком многие пытаются учить инвестированию, проповедуя. Все мы знаем, что есть вещи, которым не обучишься, просто читая и слушая. Чтобы обучиться определенным вещам, необходимо действовать, и как раз игры обеспечивают такое действие как основной шаг в обучении.

Есть старый афоризм: "Я слышу — и забываю. Я вижу — и запоминаю. Я делаю — и понимаю".

Когда я не просто пишу книги о деньгах и инвестировании, а создаю игры как инструмент обучения, моей целью является достижение большего понимания. Чем больше у людей понимания, тем лучше они могут видеть другую сторону медали. Вместо того чтобы видеть лишь страх и сомнения, игроки начинают видеть возможности, которых до этого они никогда не замечали, потому что каждый раз, когда они играют в игру, к ним приходит все больше понимания.

Наш Интернет-сайт полон историй о том, как у людей, игравших в наши игры, жизнь резко переменилась. К ним пришло новое понимание денег и инвестирования, которое вытеснило некоторые старые мысли и открыло для них новые возможности в жизни.

В конце книги имеется обзор игр, откуда вы можете почерпнуть дополнительную информацию о том, как эти учебные средства могут помочь вам расширить свое понимание денег, бизнеса и инвестирования.

Богатый папа учил меня быть владельцем бизнеса и инвестором, играя в "Монополию". Но гораздо больше мы с Майком узнали после игры, когда богатый папа брал нас с собой,

чтобы показать свой бизнес и недвижимость. Я хотел создать учебные игры, обучающие тем навыкам фундаментального и технического инвестирования, которым учил меня богатый папа, и что значительно превосходит то, чему учит игра "Монополия". Как говорил богатый папа, "умение управлять денежным потоком и читать финансовые отчеты является основой успеха на стороне Б и И квадранта денежного потока".

## Рычаги управления квалифицированного инвестора:

1. Управление собой.
2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.

5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.

## "Три О" квалифицированного инвестора:

1. Образование.

3. Остаточные (избыточные) деньги — возможно.

## Примечание Шэрон

Квалифицированные инвесторы — как фундаментальные, так и технические — анализируют компанию извне. Они решают, становиться ли им "покупающими акционерами". Многие очень преуспевающие инвесторы довольствуются тем, что действуют как квалифицированные. При соответствующем образовании и наличии опытных консультантов по вопросам финансов многие квалифицированные инвесторы могут стать миллионерами. Они инвестируют в бизнес, создаваемый и управляемый другими людьми. Они учились и получили финансовое образование, поэтому в состоянии анализировать компанию по ее финансовым отчетам.

## Что означает ц/д?

Квалифицированный инвестор знаком с понятием "отношение цена/доходность (ц/д) акции", которое еще называют рыночным множителем. Ц/д вычисляется путем деления текущей рыночной цены одной акции на доход от нее за предыдущий год. Обычно низкое ц/д означает, что акция продается дешево по сравнению с ее доходностью. Высокое ц/д указывает на то, что цена на акцию завышена и покупать ее, скорее всего, не выгодно.

$$\text{Отношение ц/д} = \frac{\text{Рыночная цена (одной акции)}}{\text{Чистый доход (от одной акции)}}$$

Ц/Д двух преуспевающих компаний могут сильно отличаться друг от друга, если эти компании принадлежат к разным отраслям экономики. Например, компании из сферы высоких технологий с быстрыми темпами роста и высокими доходами обычно продаются со значительно более высокими ц/д, чем компании из традиционных отраслей, или "зрелые" компании, где рост стабилизировался. Посмотрите на акции Интернет-компаний сегодня: многие из них продаются по очень высоким ценам, даже когда у компании нет доходов. Высокая цена в этом случае отражает ожидания рынка в отношении вероятных высоких доходов в будущем.

## Ключ — это будущее ц/Д

Квалифицированный инвестор понимает, что текущее ц/д не так важно, как будущее. Инвестор хочет делать вложения в компанию, у которой сильное финансовое будущее. Для

того чтобы ц/д было полезным для инвестора, он должен получить как можно больше информации о компании. Обычно инвестор сравнивает ц/д за текущий и предшествующие годы, с тем чтобы оценить темпы роста компании, а также ц/д данной компании с ц/д других компаний из той же отрасли.

### Не все однодневные трейдеры являются квалифицированными

Сегодня многие участвуют в "однодневной торговле", которая стала особенно популярной из-за удобства и доступности торгов в реальном времени через компьютер. Однодневный трейдер надеется получить прибыль, покупая и продавая ценные бумаги в течение одного дня. Однодневный трейдер хорошо знаком с отношениями ц/д. Преуспевающий однодневный трейдер отличается от не преуспевающего способностью видеть дальше, чем только отношение ц/д. В большинстве своем преуспевающие однодневные трейдеры потратили определенное время на то, чтобы обучиться основам технической или фундаментальной торговли. Однодневные трейдеры без надлежащего финансового образования и навыков финансового анализа действуют больше как игроки, чем трейдеры. Только самые образованные и преуспевающие однодневные трейдеры могут считаться квалифицированными инвесторами.

Говорят, что большинство вновь пришедших на рынок однодневных трейдеров теряют часть (или даже весь свой) капитал и бросают торги в течение первых двух лет. Однодневная торговля — исключительно конкурентный вид деятельности, относящийся к квадранту С, в котором наиболее знающие и подготовленные пользуются деньгами всех остальных.

Не забудьте получить бесплатный аудиодоклад "Богатый папа сказал: «Не паникуй. Богатей»" на сайте www.rich-dadbook3.com. Уметь сохранить холодный рассудок и инвестировать с умом в период обвала — очень важный навык квалифицированного инвестора. Кстати, именно в это время многие люди становятся очень богатыми.

## Глава 24

## ИСКУШЕННЫЙ ИНВЕСТОР

Искушенный инвестор знает столько же, сколько и квалифицированный, но дополнительно к этому он изучил преимущества, предоставляемые законодательством, и знаком со следующими областями права:

1. Налоговое законодательство.
2. Корпоративное законодательство.
3. Законодательство о ценных бумагах.

Не будучи юристом, искушенный инвестор может основывать свою инвестиционную стратегию как на инвестиционном инструменте и его потенциальной доходности, так и на знании законов. Часто он достигает высоких доходов при очень низком риске за счет использования различных правовых дисциплин.

### Знание ФСД

Разбираясь в основах законодательства, искушенный инвестор может использовать в своих интересах форму организации бизнеса, сроки отчетности, характер дохода (сокращенно ФСД).

Богатый папа так описывал ФСД: "Первое Ф означает управление формой организации, т. е. возможность выбирать юридическую форму организации предприятия".

Если вы наемный служащий, это обычно не в вашей власти. Человек из квадранта С обычно может выбирать из следующих правовых форм: физическое лицо, товарищество (самая худшая форма, поскольку вы имеете право только на свою долю дохода, при этом отвечая за возможности риска всего товарищества), S-корпорация, КОО (компания с ограниченной ответственностью), ТОО (товарищество с ограниченной ответственностью), С-корпорация.

Сегодня ситуация в Соединенных Штатах такова, что если вы адвокат, врач, архитектор, дантист и т. п. и выбираете для себя в качестве юридической формы организации С-корпорацию, ваш налог составит минимум 35% против 15% для таких, как я, поскольку мой бизнес — нелицензируемые профессиональные услуги.

Эта налоговая разница в 20% выливается в немалые деньги, особенно по прошествии многих лет. Это означает, что непрофессионал в начале каждого года получает на старте 20-процентное финансовое преимущество по сравнению с профессионалом в случае С-корпорации.

Богатый папа говорил мне: "А теперь подумай о людях в квадранте Р, которые не могут выбирать для себя форму организации. Независимо от того, как усердно они трудятся и как много зарабатывают, правительство всегда получает деньги первым через систему удержания подоходного налога. И чем больше ты трудишься, чтобы заработать больше денег, тем больше забирает себе государство. Это происходит потому, что люди в квадранте Р практически не имеют контроля над формой организации, расходами и налогами. Повторяю, они не могут получить свои деньги первыми в силу Акта о текущих выплатах налогов от 1943 года, с которого началась практика удержания подоходного налога с работающих. После принятия этого акта правительство всегда получает деньги в первую очередь".

## Примечание Шэрон

В Америке товарищества, S-корпорации, ТОО и КОО часто называют "сквозными" формами, потому что подоходный налог проходит сквозь налоговые декларации предприятия и появляется в налоговой декларации собственника. Посоветуйтесь с налоговым консультантом, чтобы решить, какая форма организации больше всего подходит для вас.

## С-корпорации

— И вы всегда стараетесь действовать через С-корпорацию, не так ли? — спрашивал я богатого папу.

— В основном да, — отвечал он. — Помни: сначала — план, потом — средство, в данном случае — форма организации. Главное заключается в том, что действующие из квадранта Б имеют больший контроль в вопросе выбора лучшей формы организации для воплощения своего плана. Повторяю: эти тонкие моменты необходимо обсуждать с твоими налоговым юристом и налоговым бухгалтером.

— Но почему С-корпорация? — спросил я. — Что в ней такого особенного, что так важно для вас?

— Есть одна очень важная особенность, — сказал он, затем какое-то время молчал, прежде чем дать объяснение. — Физическое лицо, товарищество и S-корпорация — все они являются частью тебя. Они, как бы попроще выразиться, твое продолжение.

— А что же тогда такое С-корпорация? — поинтересовался я.

— С-корпорация — это еще один ты. Это не продолжение тебя. С-корпорация обладает свойством быть твоим клоном. Если ты всерьез собрался заниматься бизнесом, тебе не следует делать это как частное лицо, поскольку в наше время бесконечных исков это слишком рискованно. Если хочешь занимаешься бизнесом, лучше пусть реально им занимается твоя копия. Тебе не следует заниматься бизнесом или владеть чем-либо как частное лицо, — продолжал наставлять меня богатый папа. — Если ты хочешь быть богатым частным лицом, то должен быть как можно более бедным на бумаге. Бедные и люди среднего класса, наоборот, хотят владеть всем от своего имени. "Гордость собственника", — говорят они. Я же называю все, на чем написано твое имя, "мишенью для хищников и юристов".

Основная мысль, которую богатый папа пытался довести до меня, состояла в следующем: "Богатые не хотят владеть ничем, но хотят всем управлять. И они управляют посредством корпораций и товариществ с ограниченной ответственностью". Вот почему для богатых так важно управлять Ф в ФСД.

В течение последних двух лет я мог наблюдать наглядный пример того, как правильный выбор юридической формы организации мог бы уберечь от финансового краха весьма преуспевающую семью.

Эта семья владела местным хозяйственным магазином в форме семейного товарищества. Они жили в этом городке испокон веков и знали всех, а разбогатев, принимали активное участие в общественных и благотворительных организациях. Но однажды ночью их несовершеннолетняя дочь села за руль в нетрезвом состоянии, произошла авария, в результате которой погиб человек, ехавший в другой машине. В одно мгновение жизнь семьи стала совсем другой. Их 17-летнюю дочь посадили в тюрьму для взрослых на семь лет, а семья потеряла все, чем они владели, включая бизнес. Я привел этот пример не для того, чтобы читать нравоучения или увещевать родителей. Я просто хочу показать, что правильное финансовое планирование как для семьи, так и для бизнеса могло бы — за счет использования страхования, опеки, товариществ с ограниченной ответственностью или корпораций — спасти семью от потери средств к существованию.

## Как насчет двойного налогообложения?

Меня часто спрашивают: "Почему вы рекомендуете С-корпорации вместо S-корпораций или КОО? Почему вы хотите подвергаться двойному налогообложению?"

Двойное налогообложение возникает в том случае, когда платится налог с дохода корпорации, а потом объявляются дивиденды акционерам, и они платят налог с этих дивидендов. Это имеет место и в том случае, когда происходит неправильно структурированная продажа корпорации и объявляется выплата ликвидного дивиденда. Для корпорации такой дивиденд не считается расходом, уменьшающим облагаемый доход, а для акционера он является облагаемым доходом. Таким образом, этот доход облагается налогом как на корпоративном, так и на индивидуальном уровне.

Владельцы бизнеса часто увеличивают собственную зарплату, чтобы уменьшить или полностью обнулить прибыль корпорации, таким образом исключив возможность двойного налогообложения этой прибыли. Или наоборот, по мере роста компании удержанная прибыль используется для расширения бизнеса и поддержания его роста. (В Соединенных Штатах С-корпорация обязана обосновать накопление прибыли, иначе она будет уплачивать налог на накопленную прибыль.) Двойного налогообложения не возникает, если не объявляются дивиденды.

Лично мне нравятся С-корпорации, потому что они обеспечивают максимальную гибкость. Я всегда смотрю на перспективу. Начиная бизнес, я рассчитываю на то, что он станет большим. А большой бизнес сегодня — это в основном С-корпорации (или их эквиваленты в

других странах). Я "выращиваю" бизнес, потому что хочу потом продать его или вывести на фондовый рынок, а не получать дивиденды.

Иногда я выбираю другие формы организации бизнеса. Например, недавно я создал КОО с партнерами, чтобы купить" здание.

Вам следует обращаться за советом к вашим финансовым и налоговым консультантам, чтобы определить структуру, являющуюся в вашей ситуации наилучшей.

## Сроки уплаты налогов

Богатый папа расшифровывал С как сроки уплаты налогов. "Сроки важны потому, что все мы в конечном счете должны платить налоги. Налоги — это плата за право жить в цивилизованном обществе. Богатые стремятся управлять размерами своих налогов, а также тем, когда они должны их платить".

Знание законов позволяет управлять сроками уплаты налогов. Например, статья 1031 Налогового кодекса США позволяет вам "реинвестировать с отсрочкой налога" доход от ваших инвестиций в недвижимость, если вы купите еще недвижимость на сумму, превышающую этот доход. Это позволяет вам отложить уплату налога до момента, когда вторая собственность будет продана (или же вы можете "реинвестировать с отсрочкой налога" непрерывно — хоть вечно!).

Статус С-корпорации предоставляет также еще одну возможность управлять сроками. Такая корпорация может избрать для себя произвольный конец отчетного года для целей налогообложения и бухгалтерского учета, например, 30 июня, а не обязательно 31 декабря, как для большинства физических лиц, товариществ, S-корпораций и КОО. Это дает простор для стратегического налогового планирования с учетом сроков расчетов с другими корпорациями и физическими лицами.

## Примечание Шэрон

Хотя Роберт рассматривает форму организации и сроки уплаты налогов как простые средства налогового планирования, важно понимать, что все решения, относящиеся к выбору формы организации и сроков получения доходов, должны иметь законные деловые цели и детально обсуждаться с вашими юридическими и налоговыми консультантами. Хотя Роберт лично пользуется этими возможностями налогового планирования, он делает это под строгим наблюдением и по плану своих юридических и налоговых консультантов.

В таблице на следующей странице приводятся различные формы организации бизнеса и их характеристики, которые вы должны учитывать при выборе формы организации, подходящей для ваших конкретных нужд. Абсолютно необходимо детально изучить вашу личную ситуацию с финансами и налогами с вашими юридическими и налоговыми консультантами при выборе правильной юридической формы организации для вашего бизнеса.

## Характер дохода

Что касается третьей составляющей ФСД, то богатый папа говорил:

— Инвестор управляет. Все остальные играют. Богатые богаты потому, что имеют больше возможностей управлять своими деньгами, чем бедные и люди среднего класса. Как только ты поймешь, что игра в деньги — это игра в управление, то сможешь сосредоточиться на самом важном, а именно: не делать больше денег, а приобретать больше возможностей для финансового управления.

Взяв в руки свою желтую записную книжку, богатый папа написал:

1. Заработанный доход.

2. Пассивный доход.

3. Портфельный доход.

— Это три разных типа дохода, — богатый папа подчеркивал важность понимания разницы между ними (Д в ФСД расшифровывается как "характер дохода").

— А разница между ними большая? — поинтересовался я.

— Очень даже большая, — ответил он. — Особенно в сочетании с Ф (формой организации) и С (сроками уплаты налогов) из ФСД. Управление характеристиками дохода — самый важный рычаг финансового управления. Но сначала надо научиться управлять Ф и С.

Мне понадобилось немало времени, чтобы в полной мере понять и оценить важность управления характеристиками этих трех разных типов дохода.

— Это важно потому, что характер дохода — это как раз то, что отличает богатых от рабочего класса, — продолжал свой анализ богатый папа. — Бедные и люди среднего класса сосредоточивают внимание на заработанном доходе, также называемом заработной платой. Богатые же — на пассивном и портфельном доходе. В этом и состоит основное различие между богатыми и рабочим классом, что и объясняет то, что управление Д (характером дохода) является основным рычагом управления, особенно если ты планируешь стать богатым.

***ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА***

| ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ | УПРАВЛЕНИЕ | ОТВЕТСТВЕННОСТЬ | НАЛОГИ | КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ГОДА | ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ |
|---|---|---|---|---|---|
| ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО | В ваших руках все управление. | Вы несете всю ответственность. | Вы указываете все доходы и расходы в вашей личной налоговой декларации. | Конец календарного года. | Бизнес заканчивается с вашей смертью. |
| ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО | Каждый партнер, включая вас, может заключать контракты и другие деловые соглашения | Вы полностью отвечаете по всем долгам товарищества, включая долю своих партнеров. | Вы указываете свою долю в доходе товарищества в своей личной налоговой декларации. | Должен совпадать с концом отчетного года партнеров, владеющих большей долей в товариществе, или с концом отчетного года главных партнеров. Если ни то, ни другое, то конец календарного года | Товарищество заканчивает существование со смертью или выходом из товарищества любого из партнеров. |
| ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ | Главные партнеры управляют всем бизнесом. | Полные партнеры несут полную ответственность; пассивные партнеры с ограниченной ответственностью несут ответственность в пределах своих инвестиций. | Товарищество представляет ежегодные налоговые отчеты, полные и пассивные партнеры с ограниченной ответственностью указывают свои доходы или убытки в своих личных налоговых декларациях. Для убытков могут быть установлены ограничения | Должен совпадать с концом отчетного года партнеров, владеющих большей долей в товариществе, или с концом отчетного года главных партнеров. Если ни то, ни другое, то конец календарного года. | Товарищество не ликвидируется со смертью пассивного партнера с ограниченной ответственностью, но может быть ликвидировано со смертью главного партнера, если иное не установлено в партнерском соглашении |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| КОМПАНИЯ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ | Собственники или члены обладают всеми полномочиями. | Собственники или члены не отвечают по долгам компании. | Правила различаются в зависимости от штата — возможны разные схемы. | Правила различаются в зависимости от штата — возможны разные схемы. | Правила различаются в зависимости от штата; в некоторых штатах компания ликвидируется в случае смерти одного из собственников или членов. |
| С-КОРПОРАЦИЯ | Акционеры назначают совет директоров, который назначает управляющих, обладающих основными полномочиями. | Акционеры рискуют только своими инвестициями в капитал корпорации. | Корпорация платит свои собственные налоги; акционеры платят налоги с полученных дивидендов. | Конец любого месяца; в случае корпораций, предоставляющих услуги частным лицам, — конец календарного года. | Корпорация является самостоятельным юридическим лицом, она не прекращает свое существование со смертью владельца, управляющего или акционера. |
| S-КОРПОРАЦИЯ | Акционеры назначают совет директоров, который назначает управляющих, обладающих основными полномочиями. | Акционеры рискуют только своими инвестициями в капитал корпорации. | Акционеры указывают свою долю в прибыли или убытках корпорации в своих личных налоговых декларациях. | Календарный год. | Корпорация является самостоятельным юридическим лицом, она не прекращает свое существование со смертью владельца, управляющего или акционера. |

**ВНИМАНИЕ: Обратитесь к своим финансовым и налоговым консультантам для определения наиболее подходящего для вас юридического статуса.**

— В Америке и других развитых странах даже первый доллар заработанного дохода облагается налогом по более высокой ставке, чем пассивный и портфельный доход. Это необходимо для того, чтобы обеспечить различные формы "социального страхования", — продолжал объяснять богатый папа. — Социальное страхование означает выплаты, которые правительство осуществляет различным людям. (В Соединенных Штатах они включают социальную защиту, бесплатную медицинскую помощь и пособия по безработице, и это лишь малая часть перечня.) После вычета этих социальных налогов оставшаяся сумма облагается еще и подоходным налогом. А пассивный и портфельный доходы социальными налогами не облагаются.

— Так, значит, каждый день, когда я встаю рано утром и настраиваю себя на усердный труд, чтобы заработать деньги, я настраиваю себя на получение заработанного дохода, а это означает, что я буду платить больше налогов, — резюмировал я. — Теперь понятно, почему вы всегда хотели, чтобы я перенастроился на выбор того типа дохода, который хотел бы получать.

Я понял, что богатый папа вернулся к первому уроку из книги "Богатый папа, бедный папа": "Богатые не работают в поте лица за деньги. Они заставляют деньги в поте лица работать на них". Все вдруг встало на свои места. Мне просто надо научиться конвертировать заработанный доход в пассивный и портфельный, чтобы мои деньги могли начать работать на меня.

## Рычаги управления искушенного инвестора:

1. Управление собой.
2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.
4. Управление налогами.
5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.
6. Управление брокерскими операциями.
7. Управление ФСД (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода).

## "Три О" искушенного инвестора:

1. Образование.

2. Опыт.
3. Остаточные (избыточные) деньги.

## Примечание Шэрон

Согласно критериям КЦББ, "искушенный инвестор" — это неаккредитованный инвестор, который сам по себе или вместе со своим покупающим представителем имеет достаточно знаний и опыта в финансовых и вопросах бизнеса, чтобы оценивать достоинства и недостатки предполагаемых инвестиций. КЦББ предполагает, что аккредитованные инвесторы (определяемые как состоятельные, то есть которые могут позволить себе нанять консультантов) способны позаботиться о своих интересах. Мы же считаем, что многие аккредитованные и квалифицированные инвесторы не являются искушенными. Многие состоятельные люди не владеют азами инвестирования и права и рассчитывают на консультантов по инвестированию, которые, как они надеются, являются искушенными инвесторами и в состоянии осуществлять инвестирование за них. Наш искушенный инвестор понимает степень воздействия закона и предоставляемые им преимущества, и формирует свой инвестиционный портфель с учетом максимальных преимуществ, получаемых от выбора формы организации бизнеса, сроков уплаты налогов и характера доходов. Искушенный инвестор делает это с учетом рекомендаций своего юридического и налогового совета. Многие искушенные инвесторы довольствуются вложениями в другие экономические единицы в качестве внешних инвесторов. При этом они не управляют своими инвестициями, что отличает их от инвесторов изнутри. Они могут инвестировать в команды менеджеров, не владея при этом контрольным пакетом компании. Или же инвестировать в качестве партнеров в синдикаты недвижимости, или в качестве акционеров в крупные корпорации. Они анализируют и инвестируют аккуратно, но не имеют контроля над управлением соответствующими активами и поэтому имеют доступ лишь к открытой информации об операциях компании. Такое отсутствие контроля над управлением является определяющим различием между искушенным инвестором и инвестором изнутри.

И тем не менее искушенный инвестор использует преимущества, предоставляемые ФСД-анализом при формировании своего финансового портфеля. В четвертой фазе мы рассматриваем, как искушенный инвестор использует эти принципы для получения максимальных преимуществ, предоставляемых законодательством.

## Что такое хорошо и что такое плохо

Помимо трех характеристик дохода, которые мы уже обсуждали, искушенного и среднего инвесторов отличают и три других общих принципа. Искушенный инвестор знает разницу между:

*хорошим и плохим долгом;*

*хорошими и плохими расходами;*

*хорошими и плохими убытками.*

Общее правило заключается в том, что хороший долг, хорошие расходы и хорошие убытки создают дополнительный денежный поток в ваш карман. Например, долг, взятый с целью приобретения арендной недвижимости, которая приносит положительный денежный поток ежемесячно, является хорошим. Аналогично, плата за юридические и налоговые консультации является хорошим расходом, если это сэкономит для вас тысячи долларов за счет сокращения налогов в результате налогового планирования. Пример хороших убытков — убытки в результате переоценки недвижимости. Их также называют фантомными убытками, потому что они существуют только на бумаге и не требуют реальной выплаты денег. Конеч-

ный результат — экономия за счет снижения налога на доход, уменьшившийся в результате таких убытков.

Знание различий между хорошим и плохим долгом, расходами и убытками отличает искушенного инвестора от среднего. Слова "долг", "расходы", "убытки" у среднего инвестора обычно вызывают негативную реакцию. И не мудрено — их личный опыт с долгами, расходами и убытками заключается в "утекании", а не в притоке денег в их карманы.

Искушенный инвестор следует советам бухгалтеров, налоговых стратегов и финансовых консультантов в формировании наиболее подходящей финансовой организации для своих инвестиций. Он ищет и инвестирует в такие сделки, которые обладают ФСД-свойствами, способствующими реализации его финансового плана — карты, по которой он движется к богатству.

## Как распознать искушенного инвестора?

Я вспоминаю одну историю, которую как-то рассказал мне богатый папа. Это история про риск. Отрывки из нее приводятся и в других местах книги, но повторить ее здесь не лишне. Средний инвестор видит риск совершенно с другой стороны, чем искушенный. Вот этот-то взгляд на риск и отличает искушенного инвестора.

## Почему надежность — вещь рискованная

Однажды я пришел к богатому папе и сказал:

— Мой отец считает, что то, что вы делаете, слишком рискованно. Он полагает, что одного финансового отчета достаточно, чтобы обеспечить надежность, а вы говорите, что управлять только одним финансовым отчетом рискованно. По-моему, ваши точки зрения в корне противоположны.

Богатый папа только усмехнулся в ответ.

— Так оно и есть, — наконец сказал он, продолжая посмеиваться. — Полностью противоположны.

Богатый папа на какое-то время замолчал, чтобы собраться с мыслями.

— Если хочешь стать по-настоящему богатым, — сказал он, — то, помимо всего прочего, ты должен изменить свою точку зрения на то, что ты считаешь рискованным, а что — надежным. То, что бедные и средний класс считают надежным, я считаю рискованным.

Какое-то время я думал над этим заявлением, давая возможность идее о том, что мой отец считал надежным, а мой богатый папа считал рискованным, уложиться у меня в голове.

— Я не вполне понимаю, — в конце концов произнес я. — Не могли бы вы привести пример?

— Конечно, — сказал богатый папа. — Просто прислушайся к нашим словам. Твой отец постоянно говорит: "Найди хорошую, надежную работу". Так?

Я кивнул:

— Да. Он считает, что так жить надежно.

— Но надежно ли это на самом деле? — задал вопрос богатый папа.

— Для него, думаю, да, — ответил я. — А вы смотрите на это иначе?

Богатый папа кивнул головой, а потом спросил:

— Что происходит, когда крупная компания, акции которой обращаются на фондовом рынке, объявляет о большом сокращении рабочих мест?

— Не знаю, — ответил я. — Вы имеете в виду, когда компания увольняет много сотрудников?

— Да, — сказал богатый папа. — Что при этом часто случается с ценой ее акций?

— Не знаю, — ответил я. — Цена на акции падает? Богатый папа покачал головой. Потом тихо сказал:

— Нет. К сожалению, когда компания, акции которой зарегистрированы на фондовой бирже, объявляет о большом сокращении штата, цена на ее акции часто возрастает.

Я немного подумал над этим заявлением, а затем сказал:

— Так вот почему вы часто говорите, что существует большая разница между людьми на левой и правой сторонах квадранта денежного потока.

Богатый папа утвердительно кивнул головой.

— Большая разница. Что надежно с одной стороны, то рискованно с другой.

— И поэтому так мало людей становятся по-настоящему богатыми? — спросил я.

И опять богатый папа кивнул головой, повторив:

— Что кажется надежным с одной стороны, то кажется рискованным с другой. Если ты хочешь стать богатым и сохранить свое богатство для многих поколений, то должен уметь видеть обе стороны риска и надежности. Средний инвестор видит только одну сторону.

## Что кажется надежным, на самом деле рискованно

Теперь, будучи взрослым, я вижу то, что видел мой богатый папа. Сегодня то, что я считаю надежным, большинство людей считают рискованным. Ниже приводятся некоторые из различий.

| СРЕДНИЙ ИНВЕСТОР | ИСКУШЕННЫЙ ИНВЕСТОР |
|---|---|
| Только один финансовый отчет. | Много финансовых отчетов. |
| Хочет, чтобы все было записано на его имя. | Не хочет ничего записывать на свое имя. Использует корпоративные формы организации. Часто дом и машина записаны не на его имя. |
| Не считает страховку инвестицией. Использует слова вроде "диверсифицировать". | Использует страховку как инвестиционный инструмент для защиты от риска потенциальных убытков. Использует слова вроде "покрытие", "подверженность" и "хеджирование". |
| Владеет только бумажными активами, включающими деньги и сбережения. | Имеет как бумажные, так и твердые активы, такие как недвижимость и драгоценные металлы. Драгоценные металлы являются защитой от возможных правительственных манипуляций с денежной эмиссией (выпуском в обращение необеспеченных денег). |
| Ценит надежную работу. | Ценит финансовую свободу. |
| Ценит профессиональное образование. Избегает ошибок. | Ценит профессиональное образование. Смотрит на ошибки как на часть обучения. |
| Не ищет финансовой информации, а если ищет, то хочет иметь ее бесплатно. | Готов платить за финансовую информацию. |
| Думает на языке понятий "хорошо" или "плохо", "черное" или "белое", "правильно" или "неправильно". | Думает на языке оттенков финансово-серого. |
| Смотрит на прошлые показатели, такие как цена/доход и доход/капитальные затраты. | Смотрит на будущие показатели: тенденции, ориентиры, изменения в управлении и продукции. |
| Связывается с брокерами в самом начале и спрашивает советов по инвестированию или инвестирует в одиночку, не спрашивая ни у кого совета. | Связывается с брокерами в самом конце. Сверяется с планом, советуется со своей командой финансовых и юридических консультантов и только потом связывается с соответствующим брокером. Их брокеры часто являются частью команды. |
| Стремится к внешней надежности, такой как работа, компания, правительство. | Ценит уверенность в себе и независимость. |

Итак, то, что кажется надежным одним инвесторам, другим представляется рискованным.

## Глава 25

## ИНВЕСТОР ИЗНУТРИ

Инвестор изнутри — это тот, кто находится с внутренней стороны инвестиции и обладает определенной степенью контроля над управлением.

Хотя важной чертой инвестора изнутри является контроль над управлением, самым главным его отличием является то, что ему не требуется иметь большого дохода или много имущества. Любой управляющий, директор или собственник 10% или более выпущенных в обращение акций корпорации является инвестором изнутри.

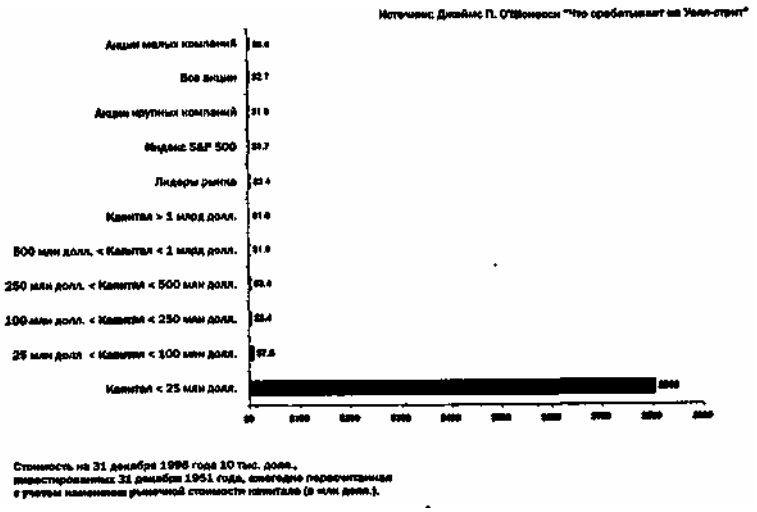
Большинство книг по инвестированию написаны для людей, которые находятся снаружи мира инвестирования. Эта же книга написана для тех, кто хочет инвестировать изнутри.

В реальном мире существует легальное и нелегальное инвестирование изнутри. Богатый папа всегда хотел, чтобы его сын и я были инвесторами изнутри, а не снаружи. Это очень важный способ снизить риск и увеличить прибыль.

Тот, у которого есть финансовое образование, но нет финансовых ресурсов аккредитованного инвестора, может стать инвестором изнутри. Именно так сегодня многие люди входят в мир инвестиций. Создавая собственные компании, инвесторы изнутри создают себе ак-

тивы, которыми они могут управлять, которые могут продать или предложить на фондовый рынок.

В своей книге "Что срабатывает на Уолл-стрит" Джеймс П. О'Шонесси анализирует зависимость прибыльности инвестиций от общего размера капитала компании. Оказалось, что акции малых компаний намного опережают все остальные. Для справки на следующей странице приводится график из этой книги.




Практически все высокие доходы приходятся на акции микрокапитала с рыночной стоимостью капитала компании менее 25 миллионов долларов. Плохо то, что эти акции предлагаются в слишком малых объемах, чтобы инвестиционные фонды могли делать в них вложения, и их слишком трудно найти среднему инвестору. Как отмечает О'Шонесси, они "дразняще недоступны практически ни для кого". Объемы торговли этими акциями очень малы, поэтому спрос и предложение на них обычно сильно отличаются. Это пример того, как 10% инвесторов получают контроль над 90% всех акций.

Если вы не можете найти такие акции, чтобы инвестировать в них, подумайте еще над одной прекрасной возможностью — создать собственную компанию с малым капиталом — и получайте большую прибыль как инвестор изнутри.

## Как делал я

Я обрел финансовую свободу благодаря тому, что был инвестором изнутри. Вы ведь помните: я начал с малого, покупая недвижимость в качестве искушенного инвестора. Я научился использовать товарищества с ограниченной ответственностью и корпорации, чтобы максимально сэкономить на налогах и обеспечить наилучшую защиту активов. Затем я открыл несколько компаний, чтобы набраться дополнительного опыта. С финансовым образованием, полученным от богатого папы, я создавал свой бизнес как инвестор изнутри. Я не стал аккредитованным инвестором, пока не добился успеха как искушенный инвестор. Я никогда не считал себя квалифицированным инвестором, потому что не знаю, как выбирать акции, и не покупаю акции, как человек со стороны. (Зачем мне это? Быть человеком изнутри значительно менее рискованно, к тому же, намного более выгодно!)

Я делюсь этим, чтобы обнадежить вас. Раз я смог научиться стать инвестором изнутри путем создания компании, значит, сможете и вы. Помните: чем больше в ваших руках рычагов управления вашими инвестициями, тем меньше в них риска.

## Рычаги управления инвестора изнутри:

1. Управление собой.

2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.

3. Управление руководством инвестицией.

4. Управление налогами.

5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.

6. Управление брокерскими операциями.

7. Управление ФСД (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода).

8. Управление условиями контрактов.

9. Управление доступом к информации.

## "Три О" инвестора изнутри:

1. Образование.

2. Опыт.

3. Остаточные (избыточные) деньги.

## Примечание Шэрон

Согласно определению КЦББ, человек изнутри — это любой человек, обладающий информацией о компании, которую еще не сделали общедоступной. Согласно Акту о фондовых биржах от 1934 года, противозаконно, имея не общедоступную информацию о компании, извлекать доход на ее основе. Это относится как к человеку изнутри, так и к любому, кому он дает "подсказку" и кто затем извлекает выгоду из этой информации. То, как Роберт использует слово "человек изнутри", означает, что это инвестор, который имеет контроль над управлением деятельностью компании. Инвестор изнутри имеет возможность выбирать направление развития компании. Инвестор извне не имеет такой возможности. Роберт проводит грань между законной и незаконной деятельностью изнутри, решительно осуждая незаконную деятельность изнутри. Ведь так просто делать деньги законным путем!

### Создавать рычаги управления

Деньги, которые вы инвестируете и которыми рискуете как владелец частного бизнеса, — это ваши деньги. Если у вас есть еще и внешние инвесторы, вы, как их доверенное лицо, должны наилучшим образом распоряжаться их инвестициями, но при этом вы сами управляете инвестициями, а также имеете доступ к внутренней информации.

### Покупать рычаги управления

Кроме создания собственного бизнеса, вы можете стать инвестором изнутри, купив контрольный пакет акций в уже существующей компании. Купив большинство акций компании, вы приобретаете контрольный пакет. Помните о том, что, увеличивая количество рычагов управления инвестора, которые находятся в ваших руках, вы уменьшаете риск инвестиции — разумеется, при условии, что вы обладаете навыками управления инвестиционной собственностью.

Если вы уже владеете бизнесом и хотите расширить его, то можете приобрести другой бизнес путем слияния или поглощения. Слияние и поглощение заключают в себе слишком много важных вопросов, чтобы их здесь обсуждать. Отмечу лишь, что для того чтобы эти

операции были осуществлены правильно, очень важно получить компетентную консультацию в области права, налогообложения и бухгалтерского учета, прежде чем осуществлять приобретение, слияние или поглощение.

Если, будучи инвестором изнутри, вы хотите стать высшим инвестором, то должны принять решение о продаже части или всего своего бизнеса. Следующие вопросы могут помочь вам в принятии решения:

1. Вы по-прежнему увлечены своим бизнесом?

2. Хотите ли вы начать другой бизнес?

3. Хотите ли вы уйти на отдых?

4. Является ли ваш бизнес доходным?

5. В состоянии ли вы справиться с темпами роста вашего бизнеса?

6. Требует ли ваша компания больших вливаний капитала, которые лучше всего могут быть обеспечены путем продажи акций или слияния с другим бизнесом?

7. Имеется ли в распоряжении вашей компании достаточно денег и времени, чтобы вывести компанию на фондовый рынок?

8. Можете ли вы лично оставить в стороне ежедневные дела компании, чтобы заняться переговорами о продаже или открытом акционировании, при этом не нанеся ущерба деятельности компании?

9. Расширяется или сокращается отрасль экономики, к которой принадлежит ваш бизнес?

10. Как могут повлиять ваши конкуренты на продажу или открытое акционирование?

11. Если ваш бизнес силен, можете ли вы передать его своим детям или другим членам семьи?

12. Имеются ли среди членов вашей семьи хорошо подготовленные и сильные менеджеры, которым можно было бы передать бизнес?

13. Требует ли ваш бизнес менеджерских навыков, которых у вас не хватает?

Многие инвесторы изнутри вполне довольны тем, что управляют своим бизнесом и портфелями инвестиций. Они не намерены продавать ни часть своего дела посредством открытого или закрытого акционирования, ни весь бизнес целиком. Именно такого рода инвестором стал лучший друг Роберта Майк. Его вполне устраивает то, что он управляет финансовой империей, которую построили он и его отец.

## Глава 26

## ВЫСШИЙ ИНВЕСТОР

Высший инвестор — это такой человек, как Билл Гейтс или Уоррен Баффет. Такой инвестор создает гигантские компании, в которые стремятся инвестировать другие инвесторы. Высший инвестор — это человек, создающий актив, который становится настолько ценным, что для миллионов людей он стоит в буквальном смысле миллиарды долларов.

И Гейтс, и Баффет стали богатыми не потому, что получали высокие зарплаты, и не благодаря своей продукции, а потому, что построили огромные компании и вывели их на фондовый рынок.

Пусть лишь немногие из нас когда-либо создадут свой "Microsoft" или "Berkshire Hathaway", но возможность создать небольшой бизнес и стать богатыми, проведя частную или публичную подписку на акции, есть у всех.

Богатый папа любил говорить: "Некоторые строят дома, чтобы продавать. Другие делают машины. Но самая высшая цель — создать бизнес, частичками которого захотят владеть миллионы людей".

## Рычаги управления высшего инвестора:

1. Управление собой.
2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.
3. Управление руководством инвестицией.
4. Управление налогами.
5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.
6. Управление брокерскими операциями.
7. Управление ФСД (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода).
8. Управление условиями контрактов.
9. Управление доступом к информации.
10. Управление возможностью отдавать, филантропией,

перераспределением богатства.

## "Три О" высшего инвестора:

1. Образование.
2. Опыт.
3. Остаточные (избыточные) деньги.

## Примечание Шэрон

В выходе на фондовый рынок есть свои достоинства и недостатки, которые мы детально обсудим в дальнейшем. Сейчас я приведу основные плюсы и минусы первоначального публичного предложения (IPO).

**Плюсы:**

1. Позволяет владельцам бизнеса "обналичить" какую-то часть бизнеса. Например, Пол Аллен, первый партнер Билла Гейтса, продал часть своих акций компании "Microsoft", чтобы купить компании кабельного телевидения.
2. Позволяет привлечь капитал для расширения бизнеса.
3. Позволяет оплатить долги компании.
4. Позволяет повысить чистую стоимость компании.
5. Позволяет компании предложить своим сотрудникам в качестве поощрения опционы на покупку акций компании.

**Минусы:**

1. Ваши операции становятся открытыми. Вы вынуждены предоставлять общественности информацию, которая ранее была закрыта.

2. IPO обходится очень дорого.

3. Ваше внимание отвлекается от управления текущими делами бизнеса на обеспечение всего того, что является необходимыми атрибутами открытой компании.

4. Большой объем формальностей, связанных с самим IPO и текущей квартальной и годовой отчетностью.

5. Вы рискуете потерять управление компанией.

6. Если ваши акции не будут иметь успеха на рынке, ваши акционеры могут подать на вас в суд.

Для многих инвесторов потенциальные финансовые выгоды от вывода компании на фондовый рынок существенно перевешивают любые потенциальные минусы IPO.

### Отправляясь в путь

Оставшаяся часть этой книги повествует о том, как богатый папа вел меня как инвестора изнутри и искушенного инвестора по пути к тому, чтобы стать высшим инвестором. Ему больше не надо было вести своего сына Майка: тот прекрасно себя чувствовал в роли инвестора изнутри. Вы получите представление о том, что богатый папа считал важным и чему мне следовало научиться, а также о некоторых ошибках, которые я совершил на этом пути. Я надеюсь, что на вашем собственном пути к тому, чтобы стать высшим инвестором, вы сможете учиться на моих удачах и моих ошибках.

## Глава 27

## КАК БЫСТРО РАЗБОГАТЕТЬ

Богатый папа регулярно обсуждал со мной отличия между разными уровнями инвесторов. Он хотел, чтобы я понял те характерные способы, которыми инвесторы создают свои состояния. Мой богатый папа стал богатым, инвестируя сначала как инвестор изнутри. Он начал с малого и научился разбираться в налоговых льготах, которыми мог воспользоваться. Он быстро обрел уверенность и стал по-настоящему искушенным инвестором в раннем возрасте. Он построил потрясающую финансовую империю. А мой настоящий отец честно трудился всю свою жизнь в качестве государственного служащего и мало чем мог похвастаться.

По мере того как я взрослел, разница между моим богатым и моим бедным папами становилась все более явной. В конце концов я спросил моего богатого папу, почему он становится все богаче и богаче, а мой родной папа только работает все больше и больше.

Во введении я рассказывал о том, как шел по пляжу с богатым папой и смотрел на большой участок земли, который он недавно купил. Во время той прогулки я понял, что это мог сделать только богатый человек. Удивляло то, что мой богатый папа не был богатым человеком. Еще не был. Именно поэтому я спросил его тогда, как он смог позволить себе такую дорогую инвестицию, в то время как мой настоящий папа — человек, зарабатывавший больше, чем богатый папа, — не мог.

Именно во время той прогулки по пляжу богатый папа поделился со мной основой своего инвестиционного плана. Он сказал: "Я тоже не могу позволить себе эту землю. Но мой бизнес может". Как я говорил во введении, тогда-то во мне и проснулся интерес к силе, таящейся в инвестировании, и именно с того момента я начал учиться этой профессии. Во время той прогулки по пляжу я начал познавать секреты того, как многие из богатейших людей мира инвестируют и почему они входят в 10%, которые контролируют 90% всех денег.

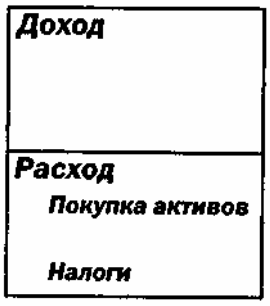
Еще раз возвращаюсь к словам Рея Крока, основателя фирмы "McDonald's", который говорил практически то же самое студентам факультета управления бизнесом: "Мой бизнес — не гамбургеры. Мой бизнес — недвижимость". Вот почему "McDonald's" владеет самой дорогой недвижимостью в мире. Рэй Крок и мой богатый папа понимали, что задача бизнеса — покупать активы.

## Инвестиционный план богатого папы

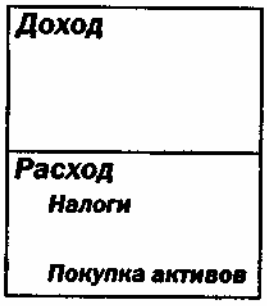
Когда я был маленьким мальчиком и еще учился в младшей школе, богатый папа уже тогда начал вкладывать в мою голову идеи о разнице между богатыми, бедными и средним классом. Во время одного из наших субботних уроков он сказал: "Если ты хочешь получить надежную работу, то следуй советам своего папы. Если же ты хочешь быть богатым, то должен следовать моим советам. Вероятность того, что твой папа одновременно будет иметь надежную работу и будет богатым, ничтожно малы. Законы написаны не в его пользу".

Одним из шести уроков богатого папы, описанных в книге "Богатый папа, бедный папа", был урок о силе корпораций. В книге "Квадрант денежного потока" я писал о том, как в разных квадрантах действуют разные налоговые законы. Богатый папа в этих уроках хотел показать мне разницу между его инвестиционным планом и инвестиционным планом моего настоящего папы. Эти различия во многом изменили мою жизнь после того, как я завершил свое формальное образование и выполнил свой воинский долг.

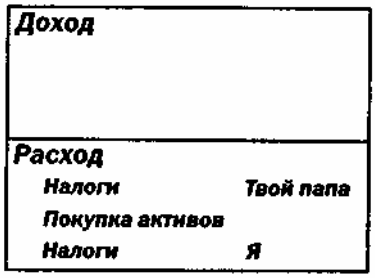
— Мой бизнес покупает активы до уплаты налогов, — сказал богатый папа, начертив следующую диаграмму:




— Твой папа старается покупать активы после уплаты налогов. Его финансовый отчет выглядит так, — сказал богатый папа:



Будучи маленьким мальчиком, я еще не до конца понимал, чему хочет научить меня богатый папа, но разницу заметить мог. Я растерялся и долго вытягивал из него, что же это все-таки означает. Чтобы помочь мне получше понять, он нарисовал следующую диаграмму:




— Почему? — спросил я богатого папу. — Почему вы платите ваши налоги в конце, а мой папа платит свои налоги в начале?

— Потому, что твой папа — служащий, а я — владелец бизнеса, — сказал богатый папа. — Всегда помни, что мы живем в свободной стране, но не все живут по одним и тем же законам. Если хочешь быть богатым или быстро разбогатеть, живи по тем законам, по которым живут богатые.

— А сколько у моего папы уходит на налоги? — поинтересовался я.

— Ну, твой папа — высокооплачиваемый государственный служащий. Значит, по моим оценкам, он отдает от 50% до 60% всего своего дохода на налоги в той или иной форме, — сказал богатый папа.

— А сколько на налоги уходит у вас? — спросил я.

— Так ставить вопрос было бы не совсем правильно, — сказал богатый папа. — Правильный вопрос звучит так: "Какой у меня облагаемый доход?"

Я растерялся и спросил:

— А какая разница?

— Видишь ли, — сказал богатый папа, — я плачу налоги с чистого дохода, а налоги твоего папы удерживаются из всего его дохода. Это одно из самых больших различий между твоим папой и мной. Я иду вперед быстрее, потому что покупаю свои активы на валовый доход, а налоги плачу с чистого дохода. А твой папа платит налоги с валового дохода, а потом пытается покупать активы на чистый доход. Вот почему ему очень, очень трудно достичь какого-либо богатства. Он первым делом отдает очень много денег правительству, а мог бы использовать их для покупки активов. Я плачу свои налоги с чистых денег, то есть с того, что осталось после покупки активов. Я первым делом покупаю активы, а в последнюю очередь плачу налоги. Твой же папа сначала платит налоги, после чего у него остается очень мало денег на покупку активов. В свои 10 или 11 лет я не мог понять, что именно имел в виду богатый папа. Я понимал только, что это звучит несправедливо, и поэтому так и сказал:

— Это несправедливо.

— Согласен, — кивнув, сказал богатый папа. — Это несправедливо, но таков закон.

## Законы всюду одинаковы

Обсуждая эту тему на своих семинарах, я часто слышу: "Может, в Соединенных Штатах и есть такие законы, но в моей стране их нет".

Поскольку я преподаю во многих англоязычных странах, то часто отвечаю: "А откуда вы знаете? Что заставляет вас так думать?" В действительности же многие люди не знают,

какие законы одинаковы, а какие — нет, поэтому я предлагаю короткий экскурс в историю экономики и права.

Я обращаю внимание своих слушателей на то, что в большинстве англоязычных стран законы основаны на английском общем праве — праве, распространенном по всему миру британской Ост-Индской компанией. Я также называю им точную дату, начиная с которой богатые начали создавать законы. "В 1215 году была подписана Великая хартия вольностей — самый известный документ в истории британского конституционного строя. Подписав ее, король Джон передал часть своей власти богатым баронам Англии. Сегодня общепризнанным является тот факт, что Великая хартия вольностей доказала жизнеспособность противодействия чрезмерному использованию королевской власти".

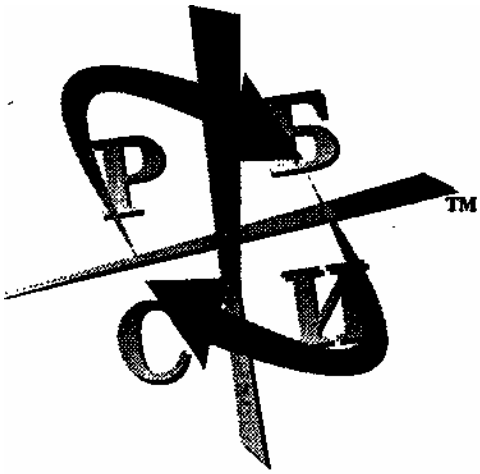
Затем я объясняю важность Великой хартии вольностей так, как объяснял ее мне мой богатый папа. "С момента подписания Великой хартии вольностей богатые все время создавали законы". Еще он говорил: "Духовное золотое правило гласит: «Поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы они поступали с тобой». Другие говорят, что финансовое золотое правило гласит: «У кого золото — тот создает законы». Я же считаю, что настоящее финансовое золотое правило гласит: «Кто создает законы, тот получает золото»".

В номере "The Wall Street Journal" от 13 сентября 1999 года, упоминавшемся во введении, приводятся аргументы в пользу точки зрения богатого папы на финансовое золотое правило. В статье пишется: "Вопреки всем разговорам об инвестиционных фондах для масс, о парикмахерах и чистильщиках обуви, дающих "ценные указания" по инвестированию, фондовый рынок остается привилегией относительно немногочисленной элиты. По данным экономиста из Нью-Йоркского университета Эдварда Вольфа, лишь 43,3% всех семей владели какими-либо акциями в 1997 году — это самый последний год, по которому имеются данные. Из них многие портфели были относительно небольшими. Держателями почти 90% всех акций были наиболее богатые 10% семей. В итоге эти 10% владели 73% чистого имущества страны в 1997 году, что больше в сравнении с 68% в 1983 году".

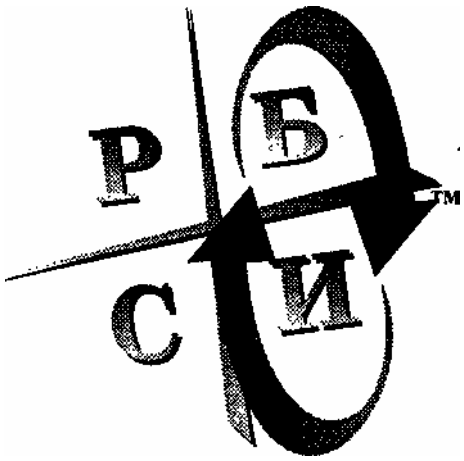
## Бизнес покупает вам активы

Когда мне было 25 лет и я уже практически уволился из морской пехоты, богатый папа напомнил мне о разнице между двумя жизненными путями.

Он сказал: "Вот так твой отец пытается инвестировать и приобретать активы":




Потом добавил: "А вот так инвестирую я":




"Всегда помни, что правила для разных квадрантов разные. Поэтому серьезно подумай о выборе карьеры. Эта работа в авиакомпании на первых порах может показаться интересной, но в будущем ты можешь и не стать таким богатым, каким хотел бы".

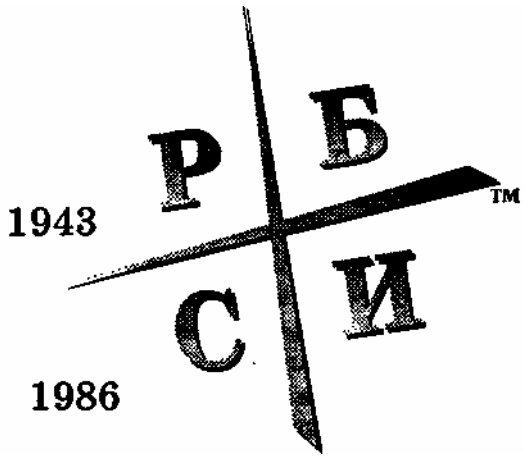
## Как изменилось налоговое законодательство

Хотя богатый папа не имел высшего образования, он с жадностью изучал экономику, всемирную историю и право. Когда я учился в Академии торгового флота США (с 1965 по 1969 годы) в Кинге-Пойнте, штат Нью-Йорк, где изучал международную торговлю, богатый папа был безумно рад тому, что среди изучаемых мною предметов были морское право, бизнес-право, экономика и корпоративное право. Благодаря тому, что я изучал эти дисциплины, мне было намного легче решиться на то, чтобы отказаться от работы пилота в авиакомпании.

## Причина уходит корнями в историю

Одно из отличий Америки от остального мира, колонизованного англичанами, восходит к Бостонскому чаепитию, когда Америка выступила против избыточных налогов. Быстрый рост Америки с 1800 по 1900 годы объясняется просто тем, что мы были страной низких налогов. Будучи налоговым раем, Соединенные Штаты привлекали предпринимателей со всего света, мечтавших быстро разбогатеть. Однако в 1913 году была принята 16-я поправка, которая сделала возможным налогообложение богатых, и это стало концом страны низких налогов. Тем не менее богатые всегда находили выход из ловушки, и именно поэтому законы в разных квадрантах разные, причем в самом благоприятном положении находится квадрант Б — квадрант ультрабогатых людей Америки,

Богатые взяли реванш за изменение налогового законодательства, предусмотренное 16-й поправкой, постепенно изменяя законы и перекладывая основное бремя на другие квадранты. Медленное "расползание" налогообложения выглядело так:




В 1943 году был принят Акт о выплате текущих налогов. Теперь, вместо того чтобы облагать налогом только богатых, правительство получило право облагать налогами всех в квадранте Р. Если вы наемный работник — находитесь в квадранте Р, то больше не можете получать деньги первым, потому что первым за деньгами приходит правительство. Люди всегда приходят в шок, видя, сколько у них вычитают из заработной платы в виде двух прямых налогов, а также скрытых налогов.

В 1986 году был принят Акт о налоговой реформе, который ударил по самостоятельным профессионалам — врачам, юристам, бухгалтерам, архитекторам, инженерам и т. д. Это изменение в законодательстве лишило людей из квадранта С возможности пользоваться теми же налоговыми законами, которыми пользуются люди из квадранта Б. К примеру, если у человека из квадранта С такой же доход, как у человека из квадранта Б, то труженик из квадранта С должен платить налог 35% (50% с учетом социальных налогов). С другой стороны, человек из квадранта Б, возможно, будет платить 0% с такого же дохода. ,

Другими словами, вновь работает золотое правило: "Кто создает законы, тот владеет золотом". Законы делаются в квадранте Б, и делались там всегда, начиная с 1215 года, когда бароны вынудили короля подписать Великую хартию вольностей. Возможно, Б расшифровывается как "барон".

Некоторые из этих изменений в законодательстве более детально рассмотрены в книгах "Богатый папа, бедный папа" и "Квадрант денежного потока".

## Решение принято

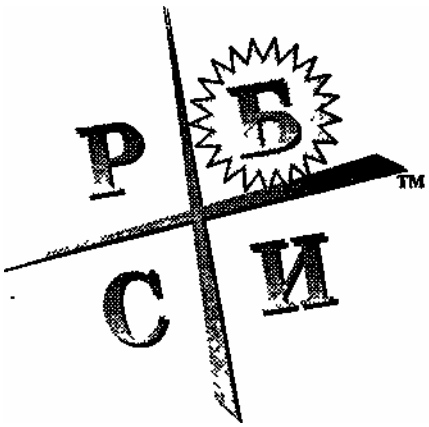
Даже после того, как я принял решение следовать инвестиционному плану моего богатого, а не бедного папы, богатый папа делился со мной простым анализом моих шансов на успех в жизни, который еще более укрепил меня в моем решении. Нарисовав квадрант денежного потока, он сказал: "Прежде всего ты должен выяснить, в каком квадранте у тебя больше шансов добиться долгосрочного финансового успеха".

Указывая на квадрант Р, он сказал: "У тебя нет той квалификации, за которую работодатели будут платить большие деньги, так что, скорее всего, ты не сможешь заработать достаточно денег как наемный работник, чтобы инвестировать. К тому же, ты небрежен, тебе быстро все надоедает, ты не можешь долго концентрировать свое внимание, ты склонен спорить и недостаточно четко выполняешь инструкции. Поэтому твои шансы на финансовый успех в квадранте Р выглядят сомнительно".

Затем, указав на квадрант С, он сказал: "Можно расшифровать С как «сообразительный». Вот почему в квадранте С так много врачей, адвокатов, бухгалтеров и инженеров. У тебя светлая голова, но у тебя не тот ум. Ты никогда не блистал в учебе. С можно расшифро-

вать и как «суперзвезда». Ты, вероятнее всего, никогда не станешь великим спортсменом или рок- или кинозвездой, поэтому твои шансы сделать большие деньги в квадранте С невелики".

"Остается квадрант Б, — продолжал богатый папа. — Он для тебя, как раз то, что надо. Поскольку ты не блещешь особенными талантами и квалификацией, твои шансы обрести большое богатство находятся именно в этом квадранте".




Когда я это услышал, все мои сомнения разом улетучились. Я твердо решил, что наилучшей возможностью для меня достичь больших богатств и финансового успеха будет создание бизнеса. Налоговые законы были в мою пользу, а отсутствие "звездности" в остальных квадрантах только облегчало для меня принятие решения.

## Повторим урок

Я стараюсь передать крупицы мудрости, унаследованные от богатого папы, слушателям моих семинаров сегодня. Когда меня спрашивают, как я инвестирую, то обычно я рассказываю об инвестировании через бизнес; как говорил богатый папа, "мой бизнес покупает мне активы".

**Кто-то неизменно поднимает руку и говорит что-нибудь вроде:**

1. "Но у меня работа, и я не хочу начинать собственный - бизнес".
2. "Не всякий может иметь свой бизнес".
3. "Начинать бизнес рискованно".
4. "У меня нет денег, чтобы вкладывать".

В ответ на эти возражения на инвестиционный план богатого папы я предлагаю следующие соображения.

В ответ на утверждение, что не каждый может владеть бизнесом, я напоминаю, что менее 100 лет тому назад большинство людей владели собственным бизнесом. Всего 100 лет назад примерно 85% населения США являлись либо независимыми фермерами, либо владельцами маленьких магазинчиков. Мне известно, что мои деды с обеих сторон были владельцами малого бизнеса. Наемные работники составляли лишь малую часть населения. Далее я говорю: "Похоже, индустриальный век со своими высокооплачиваемыми рабочими местами, пожизненной занятостью и пенсиями отучил нас он этой независимости". К этому я добавляю, что наша образовательная система рассчитана на то, чтобы готовить наемных работников и профессионалов, а не предпринимателей, так что вполне естественно, что люди считают рискованным начинать свой бизнес.

**Мои основные соображения:**

1. Скорее всего, все вы потенциально можете стать отличными владельцами бизнеса, если у вас есть желание овладеть соответствующими навыками. Наши предки всецело полагались на свои предпринимательские навыки и развивали их в себе. Если на сегодняшний день у вас нет своего бизнеса, вопрос стоит так: хотите ли вы научиться тому, как построить свой бизнес? Только вы сами можете ответить на этот вопрос.

2. Когда мне говорят: "У меня нет денег, чтобы их вкладывать" или "Мне нужна недвижимость, которую я могу купить без денежного залога", я отвечаю: "Может быть, вам следует сменить квадрант и инвестировать из того квадранта, который позволит вам инвестировать с использованием долларов до вычета налогов. Тогда, возможно, у вас появится намного больше денег для инвестирования".

Одно из первостепенных соображений при составлении вашего инвестиционного плана должно состоять в выборе квадранта, обеспечивающего для вас наилучшие возможности быстро сделать деньги. Таким образом вы сможете начать инвестировать с наибольшей отдачей и с наименьшим риском, и у вас будет больше шансов стать очень, очень богатыми.

## Глава 28

## СТАТЬ БОГАТЫМ, НЕ БРОСАЯ РАБОТУ

Как только я решил создать свой бизнес, то встал перед проблемой отсутствия денег. Во-первых, я не знал, как создавать бизнес. Во-вторых, у меня не было денег, чтобы его создавать. И в-третьих, у меня не было денег, чтобы жить. Чувствуя слабость по всему телу и неуверенность в себе, я позвонил богатому папе и спросил, что мне делать.

Он тотчас ответил:

— Найди себе работу.

Его ответ поверг меня в шок.

— Я думал, вы хотите, чтобы я начал свой бизнес...

— Да, хочу. Но ты должен еще и есть, и иметь крышу над головой, — сказал он.

То, что он сказал дальше, я повторяю бесчисленному множеству людей. Итак, он сказал:

— Правило номер один для того, кто хочет стать предпринимателем: никогда не устраивайся на работу ради денег. Устраивайся на работу только ради долгосрочных навыков, которым ты сможешь научиться.

Моим первым и единственным местом работы после увольнения из рядов морской пехоты была работа в корпорации "Xerox". Я выбрал ее, потому что там была самая лучшая программа по обучению продажам. Богатый папа знал, что я был очень стеснительным и боялся получать от людей отказ. Он посоветовал мне научиться продавать — не ради денег, а Для того, чтобы побороть собственные страхи. Каждый день я должен был ходить из одного офисного здания в другое, стуча в двери и стараясь продать людям ксерокс. Это был очень болезненный процесс обучения, но именно он с годами принес мне миллионы долларов.

Богатый папа говорил: "Если ты не сможешь продавать, то не сможешь стать предпринимателем".

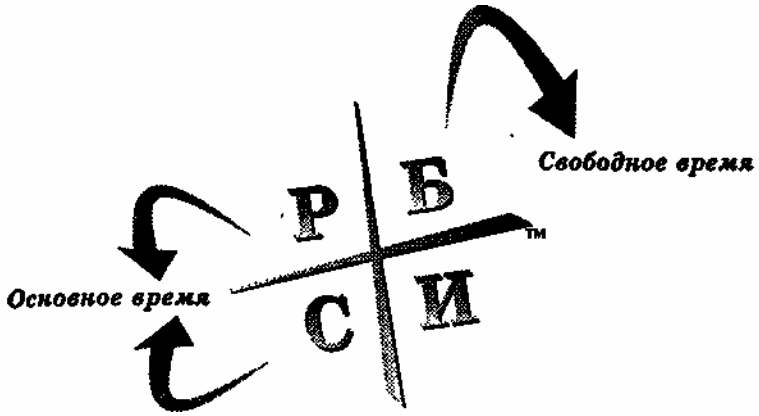
В течение двух лет я был худшим коммивояжером в отделении "Xerox" в Гонолулу. Я брал дополнительные занятия, покупал аудиокурсы и слушал их. Наконец, после того как я много раз был на грани увольнения, я начал кое-что продавать. Хотя я и был ужасно стеснительным, это обучение продажам помогло мне выработать навыки, которые были мне необходимы для того, чтобы стать богатым.

Проблема заключалась в том, что, как бы много я не работал и как бы много аппаратов я не продал, у меня всегда не хватало денег. У меня не было денег, которые я мог бы инвестировать или на которые я мог бы начать бизнес. Однажды я сказал богатому папе, что намерен устроиться еще на одну работу на неполную ставку, чтобы увеличить свой заработок и позволить себе инвестировать. Этой минуты он ждал долго.

Он говорил: "Самая большая ошибка людей в том, что они слишком много работают ради денег. Большинство людей не продвигаются вперед в финансовом плане, потому что, когда им нужно больше денег, они устраиваются еще куда-нибудь на неполную ставку. Если они хотят по-настоящему идти вперед, им нужно, не бросая основную работу, начинать заниматься бизнесом в свободное от основной работы время".

"Ты можешь начать свой бизнес в свободное от работы время, — сказал он. — Не трать свое время на работу на полставки. Работая на полставки, ты остаешься в квадранте Р, в то время как занятие бизнесом переместит тебя в квадрант Б. Большинство больших компаний начинались как бизнес в свободное время".

И он нарисовал мне следующую диаграмму, зная, что я приобретал ценные навыки на работе и имел серьезные намерения стать владельцем бизнеса и инвестором:




В 1977 году я начал свой бизнес по выпуску нейлоновых кошельков на "липучках", занимаясь им в свободное от работы время. Сегодня многие из вас знакомы с этой продукцией. С 1977 по 1978 я очень усердно трудился в компании "Xerox", в конце концов став одним из лучших торговых представителей в нашем отделении. А в свободное время я создавал бизнес, который вскоре стал всемирным и многомиллионным.

Когда меня спрашивают, нравилась ли мне моя продукция — яркие кошельки на "липучках", ремешки для часов на "липучках", а также маленькие карманчики, которые прикрепляются к шнуркам беговой обуви и в которые можно положить ключи, деньги или кредитки, — я отвечаю: "Нет, я не был влюблен в свою продукцию. Но мне нравился процесс создания бизнеса".

Я останавливаюсь на этом особо, потому что очень многие сегодня говорят мне следующее:

1. "У меня есть потрясающая идея нового вида продукции".
2. "Нужно быть увлеченным своей продукцией".
3. "Я ищу подходящий вид продукции, прежде чем начать свой бизнес".

Таким людям я обычно говорю: "Мир полон потрясающих идей относительно новых видов продукции. Мир также полон потрясающей продукции. Но в нем не хватает потрясающих бизнесменов. Основная цель занятия бизнесом в свободное время заключается не только в том, чтобы сделать продукцию знаменитой. Настоящая цель — сделать вас знаменитым бизнесменом. Знаменитой продукции — грош цена. А знаменитые бизнесмены — большая редкость и они очень богаты".

Посмотрите на Билла Гейтса, основателя фирмы "Microsoft". Он не изобретал свои программы. Он купил их у группы программистов, а потом создал на их основе одну из самых мощных и влиятельных компаний в мировой истории. Гейтс создал не великий товар — он создал великий бизнес, который помог ему стать самым богатым человеком на планете. Вывод такой: не старайтесь создать великий товар. Сосредоточьтесь на создании бизнеса, чтобы самому стать великим владельцем бизнеса.

Майкл Делл из "Dell Computers" начал свой бизнес в свободное время в своей комнате в общежитии Техасского университета. Ему пришлось оставить учебу, потому что его бизнес "на полставки" делал его несопоставимо более богатым, чем могла сделать любая работа, ради которой он учился.

"Amazon.com" также начинался в гараже как бизнес в свободное время. Его владелец сегодня миллиардер.

## Повторим урок

Многие люди мечтают начать свой бизнес, но так и не начинают, боясь потерпеть неудачу. Другие мечтают стать богатыми, но не становятся, потому что не имеют необходимых навыков и опыта. Навыки бизнеса и опыт бизнеса — вот откуда на самом деле берутся деньги.

Богатый папа говорил мне: "Образование, которое получаешь в школе, — хорошо. Но образование, которое получаешь на улице, — лучше".

Начиная бизнес дома, в свободное время, вы учитесь бесценным навыкам и дисциплинам, таким как:

1. Навыки общения.
2. Навыки лидерства.
3. Навыки создания команды.
4. Налоговое право.
5. Корпоративное право.
6. Законодательство в области ценных бумаг.

Эти навыки и дисциплины невозможно выучить на воскресных курсах или по одной книжке. Я продолжаю учиться им и сегодня — и чем больше учусь, тем лучше становится мой бизнес.

Одна из причин, почему люди столь многому учатся, начиная бизнес в свободное время, заключается в том, что они начинают как люди изнутри, изнутри своего собственного бизнеса. Когда человек овладевает способностью создавать бизнес, перед ним открывается совершенно новый мир, практически с неограниченными финансовыми возможностями. Проблема людей из квадрантов Р и С заключается в том, что их возможности часто ограничены тем, как интенсивно человек может работать, и тем, сколько в сутках часов.

# Глава 29

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДУХ

Люди инвестируют по двум причинам:

1. Чтобы отложить на старость.

2. Чтобы сделать много денег.

При том, что многие из нас инвестируют по обеим причинам (они обе важны), большинство все же склоняется к первой. Люди откладывают деньги и надеются, что со временем их стоимость возрастет. Они инвестируют, но больше думают о возможной неудаче, чем о выигрыше. Я встречал много людей, которым страх мешает действовать. Люди должны быть искренними по отношению к своим эмоциям, когда инвестируют. Если боль и страх перед поражением слишком велики, такому инвестору лучше инвестировать очень консервативно.

И все-таки, если вы посмотрите на огромные богатства этого мира, то увидите, что они созданы не осторожными инвесторами. Все великие перемены в этом мире произошли благодаря инвесторам, обладающим тем, что мой богатый папа называл предпринимательским духом.

Одна из моих самых любимых историй — про Христофора Колумба, бесстрашного первооткрывателя, который верил, что земля круглая, и у которого был дерзкий план найти более короткий путь к богатствам Азии. Однако в то время считалось, что земля была плоской. Все полагали, что Колумб сорвется с края земли, если попытается осуществить свой план. Чтобы проверить свою теорию, Колумб, итальянец по происхождению, вынужден был поехать в Испанию и там убедить людей проинвестировать его предприятие. Король Фердинанд и королева Изабелла собрали то, что называется "начальным капиталом", и вложили его в предприятие Колумба.

Мой школьный учитель истории пытался убедить меня, что эти деньги были собраны с целью расширения знаний посредством исследования. Мой богатый папа говорил мне, что это было чисто деловое предприятие, которое нуждалось в капитале. Король и королева знали, что, если этому предпринимателю по имени Колумб удастся доплыть через Запад на Восток, они получат высокий доход от их инвестиции. Колумб и король с королевой, которые его поддержали, обладали истинным духом предпринимательства. Король и королева инвестировали не для того, чтобы потерять деньги. Они инвестировали потому, что хотели сделать еще большие деньги. Это был дух предпринимательства или риск с возможностью огромной выгоды. Они инвестировали в этот дух.

### Зачем начинать бизнес

Когда я начал формулировать мои планы начать свой бизнес в свободное от работы время, богатый папа был непреклонен в отношении важности того духа, с каким я начинал это новое для меня дело — дело создания всемирного бизнеса. Он говорил: "Ты создаешь бизнес, чтобы бросить вызов. Ты создаешь бизнес, потому что это тебя захватывает, и ты должен отдать всего себя, чтобы сделать его успешным".

Богатый папа хотел, чтобы я начал бизнес ради того, чтобы обрести свой предпринимательский дух. Он часто говорил: "Мир полон людей с великими идеями, но лишь немногие делают из них состояния". Поэтому он хотел, чтобы я начал свой бизнес — любой бизнес. Ему было все равно, какая это будет продукция и будет ли она мне нравиться. Его не беспокоило то, что я могу потерпеть неудачу. Он просто хотел, чтобы я начал. Сегодня я вижу так

много людей с отличными идеями, которые боятся начать, или же они начинают, терпят неудачу и все бросают. Вот почему богатый папа часто приводил высказывание Эйнштейна: "Великие духом часто встречали ожесточенное сопротивление посредственных умов". Он хотел, чтобы я начал любой бизнес, просто чтобы бросить вызов своему собственному посредственному уму и в процессе этого выработал в себе предпринимательский дух. Богатый папа также говорил: "Основная причина, по которой так много людей покупают активы, вместо того чтобы создавать их, кроется в том, что они не пробудили в себе этот предпринимательский дух, необходимый для того, чтобы брать свои идеи и превращать их в огромные состояния".

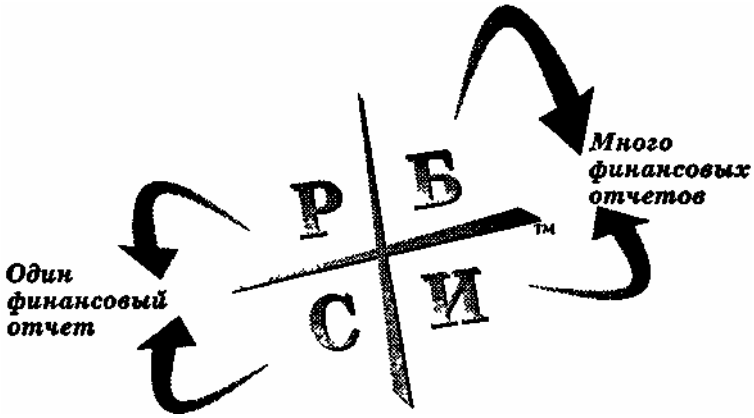
## Не делай это ради каких-то 200 тысяч долларов

Возвращаясь к определению аккредитованного инвестора, богатый папа сказал: "Все, что надо человеку, чтобы стать аккредитованным инвестором, это иметь зарплату в 200 тысяч долларов в год. Для некоторых людей это большие деньги, но это недостаточная причина для того, чтобы начинать бизнес. Если все, о чем ты мечтаешь, — это зарплата в 200 тысяч долларов в год, тогда оставайся в квадрантах Р или С. Для такой малой суммы риск в квадрантах Б и И слишком велик. Если ты решил создавать бизнес, не делай этого ради каких-то 200 тысяч. Слишком велик риск по сравнению с такой маленькой отдачей. Делай это ради значительно большей платы. Делай это ради миллионов, может, даже миллиардов, или вообще не делай. Но если ты решишь идти по пути создания бизнеса, то должен призвать на помощь свой предпринимательский дух".

И еще богатый папа говорил: "Не бывает хорошего бедного предпринимателя или бизнесмена. Ты можешь быть хорошим, но бедным врачом, или хорошим, но бедным бухгалтером. Но ты не можешь быть хорошим, но бедным владельцем бизнеса. Хороший бизнесмен бывает только одного вида — это богатый бизнесмен".

## Повторим уроки

Меня часто спрашивают: "Слишком много — это сколько?" или "Достаточно — это сколько?" Человек, задающий подобные вопросы, — это чаще всего тот, кто никогда не создавал преуспевающего бизнеса, приносящего большие деньги. Я также заметил, что многие люди, задающие эти вопросы, — это люди со сторон Р и С квадранта. Другое большое различие между людьми с левой стороны квадранта и людьми, действующими с его правой стороны, состоит в следующем:




Люди с левой стороны обычно имеют только один финансовый отчет, потому что они чаще всего имеют только один источник дохода. Те же, кто находится с правой стороны, имеют много финансовых отчетов и много источников дохода. Мы с женой являемся сотрудниками ряда корпораций, в которых у нас также имеется доля. Поэтому у нас есть наши

финансовые отчеты как частных лиц, а также наши финансовые отчеты как владельцев предприятий. По мере того как наши предприятия становятся все более процветающими и создают для нас денежный поток, мы все меньше нуждаемся в доходе как работающие люди. Многие люди с левой стороны не знают, что чувствуешь, когда к тебе притекает все больше и больше денег, ради которых приходится все меньше и меньше работать.

Хотя деньги и важны, они не являются основным побудительным фактором при создании бизнеса. Думаю, на этот вопрос лучше всего отвечать тем же вопросом, только иначе сформулированным. Это все равно что спрашивать у играющего в гольф: "Почему ты не прекращаешь играть?" Ответ заключается в духе игры.

Несмотря на боль и страдания, через которые мне пришлось пройти за все эти годы, вызов и боевой дух всегда были для меня основными движущими факторами, пробуждавшими во мне желание создавать бизнес. Сегодня у меня есть друзья, которые продали свой бизнес за миллионы долларов. Многие из них, отдохнув несколько месяцев, вновь возвращались в игру. Увлеченность, вызов, боевой дух, возможность получения большого вознаграждения в конце — вот что движет предпринимателем. Перед тем как я начал создавать свой бизнес по производству нейлоновых кошельков на "липучках", мой богатый папа хотел, чтобы я убедился в том, что делаю это именно с таким настроением.

Предпринимательский дух — ценнейший актив при создании успешного бизнеса в квадранте Б. Многие из сегодняшних капиталистов по-прежнему остаются в глубине души предпринимателями.

# *Третья фаза*

# *КАК СОЗДАТЬ КРЕПКИЙ БИЗНЕС?*

## Глава 30

## ЗАЧЕМ СОЗДАВАТЬ БИЗНЕС?

Богатый папа говорил: "Есть три причины, чтобы создавать не просто актив, а бизнес".

1. "Чтобы обеспечить себе поток избыточных денег". В своей книге "Как стать богатым" Дж. Пол Гетти пишет, что первое правило: ты должен быть в бизнесе сам. Он показывает, что никогда не станешь богатым, работая на кого-то другого.

Одна из основных причин, по которым богатый папа начинал так много предприятий, заключается в том, что каждый его новый бизнес создавался за счет потока избыточных денег от другого. У него также было достаточно времени, потому что его бизнесы требовали минимальных усилий с его стороны. Это обеспечивало ему свободное время и дополнительные деньги, чтобы продолжать инвестировать во все большее и большее количество активов без уплаты налогов. Вот почему он разбогател так быстро и любил говорить: "Занимайся своим бизнесом".

2. "Чтобы продать его". Богатый папа объяснял, что недостаток рабочего места заключается в том, что ты не можешь его продать, независимо от того, как хорошо ты работаешь. Проблема создания бизнеса в квадранте С состоит в том, что рынок желающих купить его обычно ограничен. Например, если зубной врач создал практику, то захотеть купить ее мо-

жет только другой зубной врач. Для богатого папы это был слишком узкий рынок. Он говорил: "Для того чтобы что-то было ценным, нужно, чтобы его хотели иметь помимо тебя и другие люди. Сложность с бизнесом квадранта С в том, что часто его хочешь иметь только ты один".

Богатый папа говорил: "Актив — это то, что кладет деньги тебе в карман или может быть продано кому-то другому дороже, чем ты заплатил за него или инвестировал в него. Если ты сможешь создать успешный бизнес, у тебя всегда будет много денег. Если ты научишься создавать успешный бизнес, то овладеешь профессией, которой владеют очень немногие".

В 1975 году, когда я учился продавать ксероксы, я встретил одного молодого человека, который владел четырьмя копировальными пунктами в Гонолулу. Причина, по которой он занимался копировальным бизнесом, была довольно интересной. Во время учебы в университете он работал в университетском копировальном бюро и освоил организационную сторону этого дела. Когда он закончил университет, рабочих мест не было, поэтому он открыл копировальный пункт в деловой части Гонолулу, занимаясь тем, что он умел делать лучше всего. Вскоре он уже владел четырьмя такими копировальными центрами в крупнейших офисных зданиях в центре города, причем снимал все помещения на условиях долгосрочной аренды. Потом в город пришла крупная компания, владевшая сетью копировальных центров, и сделала ему предложение, от которого он не смог отказаться. Он взял их 750 тысяч долларов, огромную по тем временам сумму, купил яхту, отдал 500 тысяч долларов профессиональному финансисту и отправился в кругосветное путешествие. Когда через полгода он вернулся, финансист приумножил его инвестицию почти до 900 тысяч долларов, поэтому молодой человек снова сел на свою яхту и уплыл к себе на острова на юге Тихого океана.

Я был тем, кто продал ему копировальную технику, и все, что я от этого получил, — это мои ничтожные комиссионные. Он был тем, кто создал бизнес, продал его и уплыл. Я ни разу не видел его с 1987 года, но говорят, он время от времени наведывается в город, проверяет свой портфель и снова уплывает.

Как говорил мой богатый папа, "как владелец бизнеса, ты не обязан быть прав в 51% случаев. Ты должен быть прав только один раз". Еще он говорил: "Создавать бизнес — самый рискованный путь для большинства людей. Но если ты пройдешь через это и будешь постоянно совершенствовать свои навыки, твой потенциал к обогащению будет безграничен. Если же ты будешь избегать риска и осторожно действовать на стороне Р и С, то, возможно, будешь в большей безопасности, но одновременно установишь предел для того, что мог бы заработать на самом деле".

3. "Чтобы создать бизнес и вывести его на фондовый рынок". Стать высшим инвестором — так называл это мой богатый папа. Именно создание бизнеса и его открытое акционирование сделали Билла Гейтса, Генри Форда, Уоррена Баффета, Теда Тернера и Аниту Роддик очень, очень богатыми. Они были продающими акционерами, в то время как все мы были покупающими. Они были внутри, а мы находились снаружи и пытались заглянуть внутрь.

## Никогда не поздно и никогда не рано

Если кто-то говорит вам, что вы не сможете создать бизнес, который другие захотят купить, пусть следующая нехитрая мысль подбодрит вас. Билл Гейтс был очень молод, когда основал "Microsoft", а полковнику Сандерсу было 66, когда он основал всемирную сеть закусочных "Kentucky Fried Chicken".

В следующих нескольких главах я расскажу о том, что богатый папа называл треугольником Б—И. Я использую этот треугольник как руководство для создания бизнеса. Он систематизирует основные необходимые для этого технические навыки. Богатый папа также

считал, что, для того чтобы стать преуспевающим предпринимателем, необходимо обладать определенными личными качествами:

1. **Видением** — способностью видеть то, чего не видят другие.
2. **Мужеством** — способностью действовать в минуты сильнейших сомнений.
3. **Созидательностью** — способностью мыслить неординарно.
4. **Способностью выдерживать критику.** Ни один преуспевающий человек не избежал критики.
5. **Способностью не почивать на лаврах.** Бывает очень трудно научиться отказывать себе в удовольствии наслаждаться плодами промежуточных побед во имя достижения более значительных долгосрочных целей.

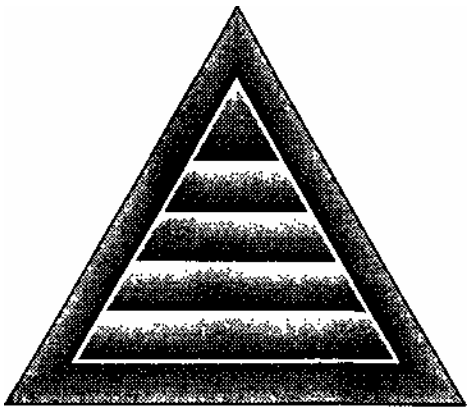
# Глава 31

# ТРЕУГОЛЬНИК Б—И

## Ключ к несметным богатствам

Ниже приводится диаграмма, которую богатый папа называл "треугольником Б—И" — ключом к огромным богатствам.

Треугольник Б—И был очень важен для богатого папы, поскольку он облекал в форму его идеи. Как он любил говорить, "есть много людей с великими идеями, но мало людей с великим состоянием. Треугольник Б—И обладает силой, способной превращать обыкновенные идеи в великие богатства. Треугольник Б—И — это руководство по превращению идеи в актив". Он олицетворяет знания, необходимые для успеха на сторонах Б и И квадранта денежного потока. С годами я несколько модифицировал его.



Мне было 16 лет, когда я впервые увидел эту диаграмму. Богатый папа нарисовал ее для меня, когда я начал задавать ему следующие вопросы:

1. "Как вам удается иметь столько предприятий, в то время как другие люди едва справляются с одним?"

2. "Почему у вас бизнес растет, а у других людей — нет?"

3. "Откуда у вас столько свободного времени — ведь другие владельцы бизнеса постоянно работают?"

4. "Почему так часто бизнес, едва начавшись, быстро разваливается?"

Эти вопросы я задал ему не все сразу — они приходили мне в голову, когда я изучал его бизнес. Богатому папе было около 40 лет, и я недоумевал, как ему удавалось управлять сразу многими компаниями в различных отраслях. Например, у него был ресторанный бизнес, закусочные быстрого питания, сеть магазинов по продаже товаров повседневного спроса, компания грузовых автомобильных перевозок, строительный и бизнес по управлению недвижимостью. Я знал, что он следовал своему плану, согласно которому его бизнес покупает ему истинные инвестиции, т. е. недвижимость, но поразительным было то, каким количеством предприятий он мог управлять одновременно. Когда я спросил его, как ему это удается, он нарисовал треугольник Б—И.

Сегодня я владею долей в нескольких разных компаниях в совершенно разных отраслях, потому что использую треугольник Б—И в качестве ориентира. Я не владею таким количеством компаний, как мой богатый папа, но, следуя той же формуле, заключенной в треугольнике Б—И, мог бы владеть и большим количеством, если бы захотел.

## Объясняя треугольник Б—И

Совершенно очевидно, что количество материала, необходимое для того, чтобы осветить информацию, заключенную в треугольнике Б—И, превышает объем данной книги. Но основное мы все же изложим.

## Миссия

Богатый папа говорил: "Для того чтобы бизнес стал успешным, особенно на начальном этапе ему требуются духовная и деловая миссии". Когда он объяснял своему сыну и -мне эту диаграмму, он всегда начинал с миссии, поскольку считал ее самым важным аспектом треугольника, почему и расположил ее в его основании. "Если миссия ясная и сильная, бизнес выдержит все испытания, через которые проходит каждый в течение первых десяти лет. Если бизнес становится большим и забывает свою миссию, или миссия, ради которой он создавался, больше не нужна, бизнес начинает умирать".

Богатый папа выбрал слова "духовная" и "деловая". Он говорил: "Многие начинают бизнес с единственной целью — сделать деньги. Только делать деньги — недостаточно сильная миссия. Одни лишь деньги не порождают достаточно огня, энергии и страсти. Миссия бизнеса должна давать потребителям то, в чем они нуждаются, и если она дает это, и делает это хорошо, тогда бизнес начинает делать деньги".

Когда речь заходила о духовной миссии, богатый папа говорил: "Генри Форд был человеком, которым двигала, в первую очередь, духовная миссия, а во вторую очередь, — деловая миссия. Он хотел сделать автомобиль доступным для масс, а не только для богатых. Вот почему лозунгом его миссии стала «демократизация автомобиля». Когда духовная и деловая миссии обе сильны и согласуются, их совокупная сила создает огромный бизнес".

У богатого папы духовная миссия и миссия были хорошо согласованы. Его духовная миссия состояла в том, чтобы обеспечить рабочими местами и возможностями многих бедных людей, обслуживанием которых занимались его закусочные. Богатый папа считал, что миссия бизнеса очень важна, хотя ее трудно увидеть и измерить. Он говорил: "Без сильной миссии маловероятно, что бизнес продержится в течение первых пяти—десяти лет. На начальном этапе бизнеса миссия и предпринимательский дух имеют решающее значение для выживания бизнеса. Необходимо сохранить дух и миссию и после того, как уйдет сам предприниматель, иначе бизнес умрет. Миссия бизнеса — это отражение духа предпринимателя. "General Electric" была основана блестящим талантом Томаса Эдисона и с тех пор растет, сохраняя дух великого изобретателя, продолжая создавать все новые продукты. "Ford Motor Company" существует столько лет благодаря продолжению традиций Форда".

Сегодня я считаю, что дух, привносимый Биллом Гейтсом, продолжает обеспечивать фирме "Microsoft" ведущее положение в мире программной продукции. С другой стороны, когда Стивен Джобе был вытеснен из фирмы "Apple", а его заменила команда менеджеров из традиционного корпоративного сообщества, дела компании стали ухудшаться. А когда Джобе вернулся, с ним возвратился и дух компании, вышли новые продукты, выросли прибыли, и цены на акции вновь пошли вверх.

.Хотя миссию бизнеса трудно измерить, невозможно увидеть, и с практической точки зрения она является чем-то неосязаемым, большинству из нас приходилось ее ощущать. Мы

чувствуем миссию того, кто пытается продать нам что-то ради своих комиссионных, и миссию того, кто при этом старается помочь нам лучше удовлетворить наши запросы. По мере того как мир наводняется все большим и большим количеством разнообразной продукции, выживать и добиваться финансового успеха будет тот бизнес, который нацелен на претворение в жизнь миссии компании и удовлетворение запросов потребителей, а не просто на увеличение ее доходов.

"CASHFLOW Technologies, Inc." — компания, которую создали Ким, Шэрон и я, чтобы представить вам эту книгу, а также другие наши финансово-образовательные продукты, — имеет следующую миссию: "Поднять финансовое благосостояние человечества". Благодаря верности духовной и деловой миссии нашей компании, мы имеем успех, который нельзя объяснить одной лишь удачей. Ясно формулируя свою миссию, мы привлекаем отдельных людей и коллективы, имеющие аналогичные стремления. Некоторые называют это везением. Я называю это верностью миссии. Теперь, спустя годы, я начинаю понимать, что мой богатый папа был прав насчет важности того, чтобы духовная и деловая миссии были сильными и согласованными.

Если быть до конца честным, не во всех моих предприятиях духовная и деловая миссии были так же сбалансированы, как у "CASHFLOW Technologies, Inc.". Чаще деловая миссия доминирует над духовной.

Теперь я понимаю, что у моего бизнеса по выпуску кошельков на "липучках" была совершенно иная миссия, чем я изначально считал. На самом деле она заключалась в том, чтобы быстро дать мне образование в области создания всемирного бизнеса. И эта миссия была выполнена, пусть и очень болезненно для меня. Другими словами, я получил то, что хотел. Бизнес вырос очень быстро, успех был бурным и стремительным. Таким же был и крах. И тем не менее, при всей болезненности происшедшего, теперь я понимаю, что миссия достигнута. Выбравшись из-под обломков и восстановив бизнес, я научился тому, чему хотел научиться. Как говорил богатый папа, "многие предприниматели не становятся настоящими бизнесменами до тех пор, пока не потеряют свой первый бизнес". Другими словами, потеря и восстановление бизнеса научили меня большему, чем преуспевание. Как сказал богатый папа, "школа важна, но улица — самый лучший учитель". Так, мой первый большой бизнес после увольнения из морской пехоты обошелся мне дорого и принес много страданий, но уроки, которые я вынес, были бесценны. И бизнес этот выполнил свою миссию.

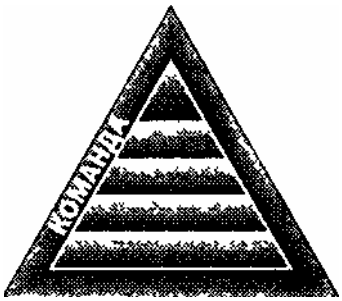
## Примечание Шэрон

Миссия помогает компании сохранять свою направленность. На ранних стадиях развития бывает много отвлекающих факторов. Лучший способ вернуться в основное русло — вспомнить о миссии. Мешает ли данный уход в сторону осуществлению вашей миссии? Если да, то вам следует как можно быстрее разобраться с отвлекающими обстоятельствами, чтобы можно было вновь сосредоточить усилия на главной миссии.

Сегодня я наблюдаю, как многие люди мгновенно становятся миллионерами, даже миллиардерами, просто за счет вывода компании на фондовый рынок посредством IPO. Я часто задаю себе вопрос, состояла ли миссия такой компании только в том, чтобы собрать деньги для владельцев и инвесторов, или все-таки компания была сформирована для выполнения какой-то настоящей миссии, предоставления каких-то услуг? Боюсь, что многие их этих новоявленных IPO закончатся крахом, потому что единственной их миссией было быстрое обогащение. Кстати, именно в миссии компании находит отражение дух предпринимателя.

## Команда

Богатый папа всегда повторял: "Бизнес — командный вид спорта, — и продолжал развивать свою мысль: И инвестирование — командный вид спорта. Проблема находящихся в квадрантах Р и С заключается в том, что ты один выходить на поле играть против команды".




Чтобы проиллюстрировать свою мысль, богатый папа рисовал квадрант денежного потока:

Больше всего богатый папа критиковал образовательную систему за то, что "в школе учеников приучают сдавать экзамены самостоятельно". Если ребенок пытается взаимодействовать с другими во время экзамена, это называется "подсказывать" или "списывать". Богатый папа еще говорил: "В реальном мире бизнеса предприниматели взаимодействуют друг с другом во время экзамена. А в мире бизнеса каждый день — это экзамен".

## Очень важный урок

Я считаю, что этот урок о действии командой имеет решающее значение для тех, кто думает о создании мощного и успешного бизнеса. Это один из главных ключей к моему финансовому успеху. Бизнес и инвестирование — командные виды спорта. И помните, что каждый день в бизнесе — это экзамен. Чтобы достичь успеха в школе, вы должны были сдавать экзамены самостоятельно. В бизнесе успех приходит тогда, когда экзамены сдаешь командой, а не в одиночку.

Люди из квадрантов Р и С часто делают меньше денег, чем могли или хотели бы, потому что они пытаются делать все в одиночку. Если они и действуют как группа, то образуют союз, а не команду. Именно это происходит сегодня с врачами в Америке. Они создают профессиональный союз, чтобы противостоять мощи команды — команды бизнесменов, известной как Организация медицинского обеспечения.

Сегодня многие инвесторы пытаются инвестировать индивидуально. Я вижу и читаю о тысячах людей, занимающихся однодневной торговлей через компьютеры. Это яркий пример того, как одиночка пытается торговать с хорошо организованными командами. Потому-то мало кто из них добивается успеха, и очень многие теряют свои деньги. Меня учили, что,

когда дело касается инвестирования, нужно инвестировать в качестве члена команды. Богатый папа говорил: "Если кто-то хочет стать искушенным инвестором или инвестором еще более высокого уровня, он должен инвестировать в команде". В команду богатого папы входили его бухгалтеры, его юристы, его брокеры, его финансовые консультанты, его страховые агенты, его банкиры. Я говорю в множественном числе, потому что он всегда имел более одного консультанта. Принимая решения, он опирался на свою команду. Сегодня я делаю то же самое.

## Не большая яхта, а большая команда

Сегодня по телевизору все время показывают рекламу, в которой богатая пара плывет на своей яхте по какому-то теплому тропическому морю. Реклама как будто рассчитана на тех, кто старается разбогатеть в одиночку. Каждый раз, когда я вижу эту рекламу, я вспоминаю слова богатого папы: "Большинство людей из малого бизнеса мечтают когда-нибудь купить собственную яхту или самолет. Именно поэтому у них никогда не будет этой яхты и этого самолета. Когда я начинал, то мечтал иметь собственную команду бухгалтеров и юристов, а не яхту".

Богатый папа хотел, чтобы моей целью тоже было иметь команду бухгалтеров и юристов, которые занимались бы только моим бизнесом, — до того, как я стану мечтать о яхте. Поэтому он заставил меня пойти в город к бухгалтеру с моей жалкой налоговой декларацией. Сидя перед столом напротив Рона — дипломированного бухгалтера-аудитора, — первое, что я заметил, была огромная стопка папок на его столе. Я моментально понял, в чем состоял урок богатого папы. Этот дипломированный бухгалтер-аудитор занимался в тот день еще примерно 30 другими делами. Разве он мог уделить все свое внимание моему делу?

Вернувшись в тот день в офис богатого папы, я увидел кое-что, чего раньше не замечал. Сидя в приемной в ожидании того, когда личная секретарша богатого папы пустит меня к нему, я мог видеть, как целая команда людей работала исключительно над делами богатого папы. В рабочей части офиса стоял ряд книжных шкафов с полками — всего четырнадцать. Там работали пять штатных бухгалтеров и финансовый директор. Еще у него в головном офисе работали два штатных юриста. Когда я сел за стол напротив богатого папы, единственное, что я сказал ему:

— Так значит, все они занимаются только вашим бизнесом — и ничьим больше.

Богатый папа кивнул.

— Как я уже говорил, большинство людей много трудятся и мечтают уплыть далеко-далеко на собственной яхте. Я прежде всего мечтал о собственной команде штатных бухгалтеров и юристов. Вот почему сейчас я могу иметь большую яхту и много свободного времени. Это вопрос приоритетов.

## Как содержать команду?

На моих семинарах меня часто спрашивают: "Как вы можете себе позволить оплачивать всю эту команду?" Вопрос обычно задает кто-то из квадрантов Р или С. И опять-таки, разница уходит корнями в различия в законах и правилах, действующих в разных квадрантах. Например, когда человек из квадранта Р платит за профессиональные услуги, проводка выглядит следующим образом:

Для людей в квадрантах Б и С проводка выглядит так:

Есть также различие между владельцем бизнеса из квадранта Б и владельцем бизнеса из квадранта С. Владелец бизнеса из первого квадранта без колебаний платит за такие услуги потому, что система бизнеса в целом — весь треугольник Б—И — платит за них. Владельцы бизнеса из квадранта С часто оплачивают эти услуги своими кровью и потом, поэтому большинство из них не могут позволить себе содержать постоянный штат — того, что они зарабатывают, им часто не хватает даже на собственные финансовые нужды.

## Лучшее образование

У меня один ответ на все вопросы типа:

1. "Где вы столько узнали об инвестировании и бизнесе?"

2. "Как вам удается получать такие большие доходы при таком малом риске?"

3. "Что дает вам уверенность, чтобы инвестировать в то, что другие считают рискованным?"

4. "Как вам удается находить самые лучшие сделки?" Я отвечаю:

— У меня есть команда. Она состоит из бухгалтеров, юристов, банкиров, брокеров и т. д.

Когда люди говорят: "Создавать бизнес рискованно", они часто говорят с точки зрения создания его в одиночку — привычка, выработанная ими еще в школе. В моем представлении рискованно не создавать бизнес. Не создавая бизнес, вы упускаете возможность приобрести бесценный опыт реального мира и получить самое лучшее образование в мире — образование, идущее от вашей команды советников. Как говорил богатый папа, "люди, которые всего опасаются, теряют лучшее в мире образование и тратят уйму драгоценного времени". Еще он говорил: "Время — вот наш самый ценный актив. Особенно в пожилом возрасте".

Толстой сказал об этом так: "Самое неожиданное в нашей жизни — это старость".

## Тетраэдр и команда

Меня часто спрашивают: "В чем разница между бизнесом квадранта Б и бизнесом квадранта С?" Я отвечаю: "В команде".

Большинство бизнесов в квадранте С по своей форме организации представляют собой либо единоличного собственника (физическое лицо), либо товарищество. Они могут быть командами, но не такими, о которых я говорю. Аналогично тому, как люди в квадранте Р часто объединяются в союзы, люди в квадранте С часто организуются в товарищества. Когда я говорю о команде, то имею в виду людей разных профессий с различными навыками, объединяющихся для совместной работы. Что же касается союзов или товариществ (таких как профсоюз учителей, юридическая партнерская фирма), то это — объединение людей одной профессии.

Одним из моих лучших учителей был профессор Букминстер Фюллер. Много лет назад он начал поиск того, что называл "кирпичиками Вселенной". В ходе своих исследований он выяснил, что квадратов и кубов в природе не существует. Он говорил: "Тетраэдры являются основными кирпичиками природы".

Когда я смотрю на великие египетские пирамиды, то начинаю лучше понимать то, что имел в виду профессор Фюллер. Высокие небоскребы приходят и уходят, а пирамиды простояли тысячелетия. Небоскреб можно снести при помощи нескольких правильно установленных трубок динамита, а пирамиды даже не дрогнут от подобного взрыва.

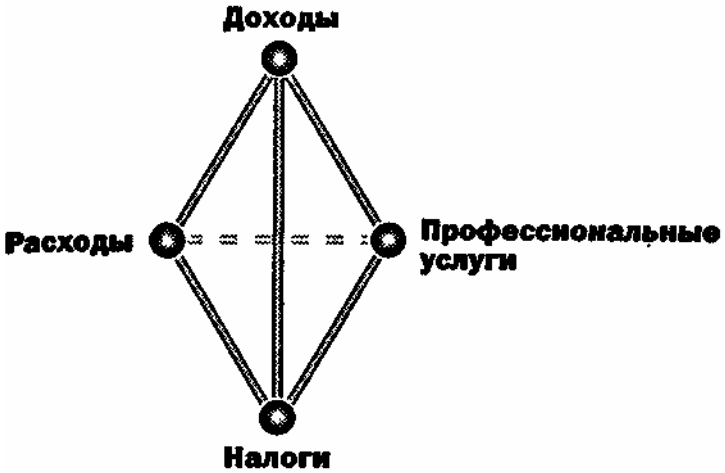
Профессор Фюллер искал во Вселенной устойчивую структуру и нашел, что это тетраэдр.

## Различные модели

Вот графическое представление различных структур бизнеса:

1. Это физическое лицо: o
2. Это товарищество:
3. Это бизнес квадранта Б:

"Тетра" в слове "тетраэдр" означает "четыре". Другими словами, у него четыре вершины. После занятий с профессором Фюллером я начал понимать важность того, что структура должна включать в себя минимум четыре компонента. Например, если вы посмотрите на квадрант денежного потока, вы увидите, что он состоит из четырех частей. Следовательно, стабильная бизнес-структура должна выглядеть следующим образом:

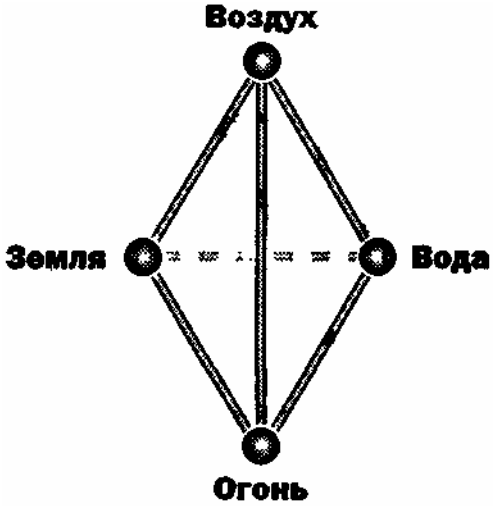


У хорошо управляемого бизнеса всегда есть отличные наемные работники. В данном случае можно сказать, что Р расшифровывается как "радеющий" или "решающий", поскольку именно наемные работники отвечают за текущую деятельность предприятия. Р также расшифровывается как "расширение", поскольку сотрудники являются как бы расширением, продолжением владельца бизнеса, представляют бизнес перед клиентами.

Специалисты обычно относятся к квадранту С. С здесь может быть расшифровано как "специализация", поскольку каждый специалист инструктирует вас в своей области специализации. Хотя специалисты могут участвовать в процессе и не каждый день, их советы бесценны для того, чтобы ваш бизнес двигался в правильном направлении.

У структуры больше шансов быть устойчивой и неуязвимой, когда эти четыре вершины работают согласованно. Инвесторы обеспечивают финансирование, а владельцы бизнеса должны работать со специалистами и наемными работниками, развивая бизнес и обеспечивая его рост, чтобы первоначальные инвестиции приносили прибыль.

Еще один интересный пример тетраэдра, который мне попался, — четыре основных элемента, из которых, по представлениям древних, состоит мир — земля, воздух, огонь и вода. В случае физического лица или товарищества, чтобы добиться успеха, человеку приходится быть одновременно всеми четырьмя элементами, а это нелегко.




Хотя в большинстве из нас присутствуют все четыре элемента, у каждого человека перевешивает какой-то один из них. Например, моя стихия — огонь, я рожден под знаком Овна и моя планета Марс. Это означает, что я хорошо начинаю дела, но мне трудно доводить их до конца. Имея тетраэдр, мне легче добиться успеха, чем если бы я был один. У моей жены Ким стихия — земля. У нас хороший брак, потому что она оказывает "заземляющее" влияние на меня и окружающих меня люде», которых я огорчаю. Она часто шутит: "Говорить с тобой — все равно что говорить с паяльной лампой". Без нее меня бы окружали лишь разозленные и обиженные мною люди. Шэрон, с другой стороны, выполняет в нашей компании роль воздуха. Она питает огонь, движет компанию в нужном направлении и следит, чтобы все системы работали гладко. Как финансовый директор нашей компании, Шэрон обеспечивает то, чтобы мы, все четверо, держали строй и работали на достижение нашей миссии. Когда к нам присоединилась Мэри — наш директор-распорядитель, —-компания внезапно сдвинулась с места, Мэри сделала нашу компанию завершенной, обеспечивая поставки того, что мы обещали. Важно отметить то, что для создания этой команды потребовалось два года. Люди приходили и уходили, пока наконец не сложился правильный тетраэдр. И, как только модель приобрела устойчивость, компания начала излучать энергию, разрастаясь быстро и стабильно.

Л не говорю, что это правило — гарантия успешного бизнеса. Однако достаточно просто взглянуть на египетские пирамиды — и приходит сознание мощи, устойчивости и долговечности.

## Только два элемента

Я часто шучу, что, если взять и соединить только два элемента — как это имеет место в случае товарищества, получаются довольно странные явления. Например:

1. Воздух + Вода = Аэрозоль
2. Воздух + Земля = Пыль
3. Вода + Земля = Грязь
4. Земля + Огонь = Лава или пепел
5. Огонь + Вода = Пар
6. Огонь + Воздух = Пламя

## Команды бывают разные

Из того, что интересует меня как инвестора, важное место занимает команда, стоящая за бизнесом. Если у команды нет опыта и достижений в прошлом, я редко инвестирую. Я встречаю много людей, которые бегают вокруг, пытаясь собрать деньги на свою новую продукцию или бизнес. Самая большая их проблема в том, что они лично не обладают опытом и за ними нет команды — команды, которая бы вызывала доверие.

Многие просят меня инвестировать в их бизнес-план. При этом они часто говорят: "Когда эта компания встанет на ноги и заработает, мы выведем ее на фондовый рынок". Такое заявление всегда интригует меня, поэтому я спрашиваю то, что каждый из вас должен спрашивать в таком случае: "Кто в вашей команде имеет опыт вывода компаний на фондовый рынок и сколько компаний этот человек зарегистрировал на бирже?" Если ответ на этот вопрос звучит неубедительно, я знаю, что слышу скорее призывы уличного зазывалы, чем бизнес-план.

Следующая строчка в бизнес-плане, на которую я смотрю, это позиция, именуемая "зарплаты". Если зарплаты высокие, я знаю, что передо мной люди, которые собирают деньги для того, чтобы назначить себе большие оклады. Я спрашиваю их, готовы ли они работать бесплатно или сократить зарплаты вдвое. Если ответ неубедительный или убедительное "нет", я знаю истинную миссию их бизнеса. Миссия их бизнеса, скорее всего, заключается в том, чтобы обеспечить себе рабочие места с хорошими окладами.

Инвесторы вкладывают в команду управления. Они хотят видеть опыт, увлеченность и преданность делу. Мне трудно поверить в высокую преданность делу людей, которые стараются собрать деньги на собственные оклады.

## Пару слов о наших играх

Многие спрашивают, почему наши образовательные игры задуманы как настольные, а не электронные. Одна из главных причин заключается в том, что мы хотим стимулировать групповое обучение. В реальном мире очень важными человеческими навыками являются способность взаимодействовать с как можно большим количеством людей и умение помогать людям, не ущемляя их.

Возможно, в будущем мы и выпустим электронную версию игры "Денежный поток", но на сегодняшний день хотим побудить людей обучаться совместно — учить друг друга, потому, что чем больше мы учим других, тем больше учимся сами. И без того слишком много времени наши дети проводят в изоляции. Часами они сидят в одиночестве перед компьютером, в одиночестве — перед телевизором, в одиночестве — на экзаменах. А потом мы удивляемся, почему так много некоммуникабельных детей. Чтобы добиваться успеха, мы все

должны учиться находить общий язык с разными типами людей. По этой причине "Денежный поток" по-прежнему является настольной игрой, предназначенной для игры с другими живыми людьми. Мы должны учиться действовать как самостоятельно, так и в составе команды — и мы всегда можем совершенствоваться в этих навыках.

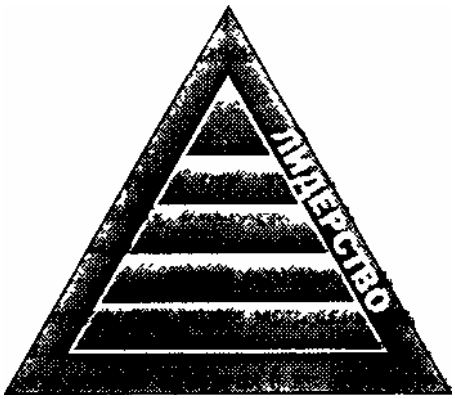
## Примечание Шэрон

Роберт часто отмечает, что в мире делового капитала "деньги следуют за хорошим управлением". Чтобы добиться успеха, у бизнеса в ключевых областях должны быть квалифицированные люди.

Если у вас на начальном этапе недостаточно денег, чтобы нанять тех талантливых людей, которые вам нужны, попробуйте привлечь их в качестве членов консультативного совета, дав им понять, что, как только будет привлечен достаточный капитал, эта команда "взойдет на борт". Ваши шансы на успех будут значительно выше, если на счету у вашей управленческой команды имеются успехи в той отрасли, к которой относится предлагаемый вами бизнес.

Частью вашей команды должны быть также консультанты, привлекаемые со стороны. Правильные советы ваших бухгалтеров, налоговых консультантов, финансовых консультантов, а также юридические консультации необходимы для создания сильного, успешного бизнеса. Если ваш бизнес — недвижимость, важной частью вашей команды становятся брокеры по недвижимости. Хотя эти консультанты могут быть "дорогими", их советы могут обеспечить вам огромную отдачу от ваших инвестиций, помогая создать сильную бизнес-структуру и по пути не попасть впросак.

Это приводит нас к следующей стороне треугольника Б—И — лидерству, поскольку каждой команде нужен лидер.




## Лидерство

Богатый папа считал, что для того, чтобы стать предпринимателем, мне необходимо выработать в себе навыки лидера. Эта была одна из причин, почему я пошел учиться в Федеральную военную академию, а не в обычный университет. После ее окончания я записался в морскую пехоту США и стал летчиком, чтобы проверить свои навыки в настоящей жизни — в месте, которое называется Вьетнам. Как говорил богатый папа, "школа важна, но улица — учитель получше".

Я до сих пор помню, как наш ротный говорил: "Господа, ваша главная задача — воодушевить своих солдат рисковать жизнью за вас, за вашу команду и за вашу страну. Если вы не сделаете этого, они, скорее всего, выстрелят вам в спину. Войска не слушаются командира, который не является лидером". То же самое происходит и в бизнесе — сегодня и всегда. Большинство бизнесов рушатся изнутри, а не снаружи.

Во Вьетнаме я понял, что самое главное качество лидера — доверие. Как командир вертолета с экипажем из четырех человек, я должен был доверять свою жизнь команде, а они должны были доверять свои жизни мне. Если бы это доверие пошатнулась, я знаю: мы бы не вернулись живыми. Богатый папа говорил: "Задача лидера — пробудить в людях лучшее, а не быть лучшим, — и добавлял: — Если в твоей бизнес-команде ты самый умный, то у твоего бизнеса большие проблемы".

Когда люди спрашивают, так им приобрести лидерские навыки, я всегда говорю одно и то же: "Чаще сами предлагайте себя". В большинстве организаций трудно найти людей, которые в действительности хотят руководить. Большинство людей просто прячутся в углу, надеясь, что о них не вспомнят. Я говорю: "Предлагайте себя в своей церкви — беритесь за проекты. Предлагайте себя на работе — вызывайтесь руководить проектами". Предложение себя в качестве лидера само но себе не сделает из вас великого лидера, но если вы будете принимать обратную связь от подчиненных и корректировать свое поведение, то сможете вырасти в отличного лидера.

Предлагая себя, вы сможете получить обратную связь для совершенствования своих лидерских качеств по жизни. Если вы вызвались в лидеры, а за вами никто не идет, значит, вам следует чему-то научиться в жизненном плане и что-то в себе скорректировать. Если вы вызвались в лидеры, а за вами никто не идет, попросите об обратной связи — попросите, чтобы вам помогли исправиться. Способность делать это — одна из величайших черт лидера. Я знаю много предприятий, которые топчутся на месте или терпят крах из-за того, что лидер не желает принимать обратной связи от равных себе или подчиненных. Мой ротный часто говорил: "Истинными лидерами не рождаются. Истинные лидеры хотят быть лидерами и хотят учиться быть лидерами. А учиться — значит быть достаточно сильным, чтобы принять поучительную обратную связь".

Истинный лидер также знает, когда слушать других. Я уже говорил: я не самый хороший бизнесмен или инвестор — я средний. Я полагаюсь на советы моих консультантов и членов команды и от этого становлюсь лучше как лидер.

### Примечание Шэрон

Лидер — это одновременно мечтатель, вдохновитель и надсмотрщик

Как мечтатель, лидер должен быть увлечен миссией корпорации. Как вдохновитель, он должен вдохновлять команду на совместную работу ради реализации этой миссии, а по ходу дела подбадривать, настраивая на успех. Как надсмотрщик, он должен уметь жестко одергивать команду, если она отвлекается от осуществления данной миссии. Уникальная способность предпринимать решительные действия и при этом быть сосредоточенным на конечной миссии — вот что отличает истинного лидера. С правильной миссией, командой и лидером вы — на пути к созданию крепкого бизнеса. Как я уже говорила, деньги следуют за хорошим управлением. На этом этапе вы уже можете начинать привлекать деньги внешних инвесторов. Для построения крепкого бизнеса необходимы пять строительных блоков. Каждый обсуждается отдельно в следующих главах.

## Глава 32

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ

Богатый папа говорил: "Управление денежным потоком является основным и обязательным навыком, если человек на самом деле хочет, добиться успеха в квадрантах Б и И". Вот почему он настаивал, чтобы Майк и я читали финансовые отчеты других компаний и таким образом учились лучше разбираться в управлении денежным потоком. По правде говоря, он проводил большую часть своего времени, обучая нас быть финансово грамотными. Он говорил: "Финансовая грамотность позволяет читать цифры, а цифры рассказывают историю бизнеса, основанную на фактах".

Если вы спросите банкиров, бухгалтеров, специалистов по кредитованию, то они скажут вам, что многие люди слабы в финансовых вопросах, просто потому, что финансово неграмотны. У меня есть друг, который является уважаемым бухгалтером в Австралии. Однажды он сказал мне: "Порой поражаешься, глядя на то, как безупречный, казалось бы, бизнес разваливается только потому, что его владельцы финансово неграмотны". И продолжал: "Многие владельцы малого бизнеса терпят неудачу потому, что не понимают разницы между прибылью и денежным потоком. В результате многие прибыльные предприятия разоряются. Они не могут понять, что прибыль и денежный поток — это не одно и то же".

Богатый папа вбивал мне в голову важность управления денежным потоком. Он говорил: "Владельцы бизнеса, если они хотят иметь успех, должны видеть два типа денежного потока. Существуют действительный и фантомный денежные потоки. От того, знаешь ты об этих двух денежных потоках или нет, зависит, богатый ты или бедный".

Один из навыков, которым учит игра "Денежный поток — Инвестирование 101", заключается в умении различать эти два типа. Многократно играя в эту игру, многие начинают чувствовать разницу. Вот почему основной лозунг игры — "Чем чаще играешь, тем богаче становишься". Вы становитесь богаче, потому что ваш разум начинает чувствовать часто невидимый фантомный денежный поток.

Богатый папа также говорил: "Способность управлять компанией через финансовые отчеты — одно из главных отличий владельца большого бизнеса от владельца малого бизнеса".

## Примечание Шэрон

Денежный поток для бизнеса — то же самое, что кров для человеческого тела. Ничто не может так пагубно отразиться на бизнесе, чем неспособность однажды в пятницу выплатить заработную плату. Правильное управление денежным потоком начинается с первого же дня, когда вы начинаете ваш бизнес. Когда Роберт, Ким и я начинали "CASHFLOW Technologies, Inc.", мы решили, что ни одна покупка не будет осуществлена, если она не будет оправдана увеличением продажи. Мы даже» часто смеялись над тем, как в начале 1998 года разработали план по увеличению продаж только для того, чтобы позволить себе купить копировальный аппарат за 300 долларов. Наш план сработал, и к декабрю 1998 года мы уже

смогли заменить этот к тому времени уже износившийся аппарат за 300 долларов новым, и уже за 3000 долларов. Именно такое внимание к деталям на ранних стадиях вашего бизнеса задаст тон для вашего успеха.

Хороший управляющий денежным потоком ежедневно анализирует ситуацию с деньгами, изучая их источники и потребность в них на следующую неделю, месяц и квартал. Это позволяет ему распланировать любые денежные нужды, пока они не превратились в денежный кризис. Такой анализ обязателен для компании, которая быстро растет.

Ниже я привожу некоторые советы, касающиеся денежного потока, которые могут помочь вам при структурировании вашего бизнеса. Каждый применим к вашему бизнесу независимо от того, является ли он международным бизнесом, одиночным, сдаваемым в аренду, объектом недвижимости или всего лишь киоском хот-догов.

## Начальная фаза деятельности корпорации:

• Откажитесь на время от своей зарплаты, пока ваш бизнес не начнет генерировать денежный поток от продаж. В некоторых случаях это бывает невозможно из-за затянувшегося периода становления. Тем не менее ваши инвесторы будут больше вас поддерживать, если будут видеть, что и вы вносите свою долю в процесс становления, "инвестируя свое время". Мы даже советуем вам не уходить с основного места работы и начинать ваш бизнес в свободное время. Отказываясь от зарплаты, вы сможете реинвестировать в продажи, способствуя росту вашего бизнеса.

## Продажи и счета к получению:

• Выставляйте счета своим клиентам сразу же после отгрузки товара или оказания услуг.

• Требуйте немедленной оплаты, пока не будет оформлен кредит. Требуйте, чтобы заявления на предоставление кредита были оформлены до открытия кредита, и всегда проверяйте поручительства. Стандартные формы для оформления кредита можно приобрести в магазинах, торгующих принадлежностями для бизнеса.

• Установите минимальный объем заказов, после которого можно предоставлять кредит.

• Включите в условия ваших контрактов штрафы за просрочку оплаты — и обеспечивайте их уплату.

• По мере роста вашего бизнеса, для ускорения получения денег можете ввести систему, когда клиенты оплачивают счета непосредственно в вашу кассу или в вашем банке.

## Расходы и счета к оплате:

• Часто в бизнесе забывают, что важнейшей частью денежного потока является оплата получаемых счетов. Своевременно оплачивайте счета. С самого начала попросите об условиях оплаты, предусматривающих отсрочку. После аккуратной оплаты счетов в течение двух-трех месяцев, попросите о дополнительных отсрочках в условиях оплаты. Обычно поставщики открывают кредит на сроки от 30 до 90 дней для хороших клиентов.

• Сведите ваши накладные расходы к минимуму. Перед тем как что-либо купить, поставьте перед собой задачу увеличить продажи, чтобы окупить этот расход. Сохраняйте фонды ваших инвесторов для расходов, непосредственно связанных с операциями бизнеса, а не пускайте их на накладные расходы, если это возможно. По мере увеличения объема ваших

продаж вы сможете оплачивать накладные расходы из денежного потока — но только если вы поставили перед собой новые цели по расширению продаж и достигли их.

### Общее управление деньгами:

• Имейте инвестиционный план для ваших наличных денег, чтобы максимизировать их зарабатывающий потенциал.

• Откройте кредитную линию в вашем банке до того, как она может вам понадобиться.

• Чтобы обеспечить для себя возможность при необходимости быстро перейти к заимствованию, следите за вашим коэффициентом ликвидности (отношением активы—пассивы: по меньшей мере, 2/1 будет хорошо) и коэффициентом наличности (отношением ликвидные активы / краткосрочные пассивы — оно должно превышать 1/1).

• Установите хороший внутренний контроль за денежными операциями.

— Люди, записывающие поступающие деньги на банковские счета, и люди, заносящие их на счета к получению и в главную книгу, должны быть разными.

— Чеки должны немедленно подписываться "Только на счет".

— Люди, имеющие право подписывать чеки, не должны готовить расходные ордера, вести запись расходов, осуществлять их разноску по счетам к оплате или заносить в главную книгу.

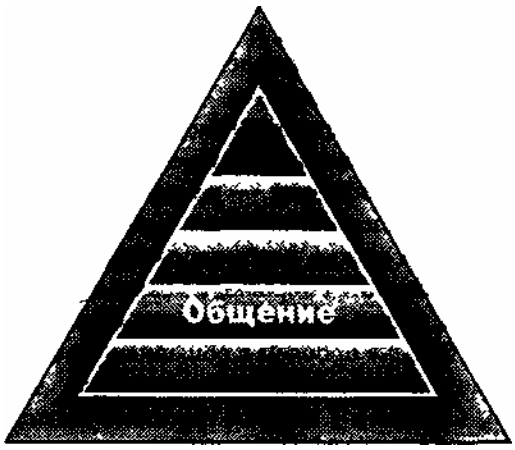
— Человек, который сверяет выписки из банковских счетов, не должен регулярно выполнять функции, относящиеся к поступлению и расходованию денег. (У нас этим занимается независимый бухгалтер.)

Хотя все это может звучать очень запутанно, каждый из пунктов управления деньгами важен. Пригласите своего бухгалтера, банкира и личного финансового консультанта, посоветуйтесь с ними, чтобы определить структуру вашей системы денежного управления. Создав систему по управлению вашими деньгами, необходимо постоянно следить за ней. Ежедневно проверяйте состояние ваших денег и финансовые потребности, заранее готовьтесь к тому, что для расширения вашего бизнеса может потребоваться дополнительное финансирование. Многие люди перестают следить за управлением деньгами, когда их бизнес становится успешным. Это основная причина крушения бизнеса. Правильное управление деньгами (в частности, расходами) имеет решающее значение для устойчивого успеха любого бизнеса.

Дня тех из вас, кто захочет купить франшизу или заняться сетевым маркетингом, значительная часть системы управления деньгами будет предоставляться в готовом виде. В случае франшизы систему все же надо будет создать и постоянно ее контролировать. Что же касается организаций сетевого маркетинга, то часто они сами осуществляют управление деньгами от вашего имени. В обоих этих случаях головной офис основной компании занимается бухгалтерским учетом вашей организации и периодически высылает вам отчет о ваших доходах вместе с оплатой. Но и в этих случаях все равно важно иметь своих консультантов, которые помогут вам организовать управление вашими личными деньгами.

## Глава 33

# УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕНИЕМ




Богатый папа говорил: "Чем с большим количеством людей ты общаешься и чем лучше ты умеешь делать это, тем лучше будет твой денежный поток". Вот почему управление общением является следующей ступенькой в треугольнике Б—И.

Он также говорил: "Чтобы умело общаться, ты должен хорошо разбираться в человеческой психологии. Никогда не знаешь, что движет людьми. Если тебе что-то интересно, это еще не значит, что это будет интересно другим. Чтобы умело общаться, нужно знать, на какие кнопки нажимать. У разных людей разные кнопки". Еще он говорил: "Многие говорят, но немногие слушают" или "Мир полон замечательной продукцией, а деньги идут к тем, кто лучше всех умеет поддерживать общение".

Меня всегда поражало то, как мало времени бизнесмены уделяют совершенствованию своих навыков общения. Когда в 1974 году я противился тому, чтобы учиться продавать ксероксы, ходя от двери к двери, богатый папа только произнес: "Бедные люди не умеют общаться". Я повторяю здесь это негативное высказывание, стремясь пробудить желание изучать этот необъятный предмет, упражняться в нем.

Еще богатый папа говорил: "Поток денег в твой бизнес прямо пропорционален потоку общения из него". Всегда, когда я вижу, как бизнес терпит крушение, я знаю, что это часто является отражением плохого или недостаточного потока общения из него или и того, и другого. Я заметил, что обычно через шесть недель после появления проблем с общением появляются проблемы с деньгами. Прекратите общение сегодня — и через шесть недель вы будете наблюдать последствия этого на вашем денежном потоке.

Однако внешнее общение — не единственный вид общения. Внутреннее общение не менее важно. По финансовым отчетам компании можно легко определить, какие подразделения бизнеса общаются хорошо, а какие — нет.

У компании, акции которой свободно обращаются на фондовой бирже, больше проблем с общением. Это все равно что две компании в одной: одна — для клиентов, другая — для акционеров. Общение с обеими группами жизненно важно. Когда я слышу, как люди говорят: "Зря я вывел свою компанию на открытый фондовый рынок", это обычно означает, что у них проблемы в общении с акционерами.

Богатый папа взял себе за правило посещать один семинар по общению в год. Я продолжаю эту традицию. И заметил, что каждый раз после того, как я посещаю такой семинар, мои доходы возрастают. За эти годы я прошел курсы по:

1. Продажам.
2. Системам маркетинга.
3. Рекламе, заголовкам и написанию текстовой рекламы.

4. Переговорам.
5. Публичным выступлениям.
6. Прямой рекламе по почте.
7. Ведению семинаров.
8. Привлечению капитала.

Из всех этих тем начинающих предпринимателей больше всего интересует привлечение капитала. Когда меня спрашивают, как научиться привлекать капитал, я отсылаю их к пунктам с первого по седьмой, объясняя, что привлечение капитала требует каждого из них в той или иной форме. Большинство бизнесов так и не встают на ноги, потому что предприниматель не знает, как привлекать капитал, а богатый папа говорил, что "привлекать капитал — самая важная задача предпринимателя". Он имел в виду не то, что предприниматель должен постоянно клянчить деньги у инвесторов, а то, что он всегда поддерживает приток капитала, будь то через продажи, через прямой маркетинг, частные подписки на акции, публичные подписки на акции, через инвесторов и т. п. Богатый папа говорил: "Пока не будет создана система бизнеса, сам предприниматель — система, целью которой является приток денег. В начале любого бизнеса поддержание притока денег является самой важной задачей предпринимателя".

Еще помню случай, как ко мне подошел молодой человек и сказал: "Я хочу начать собственный бизнес. Что вы мне порекомендуете сделать прежде, чем я начну?" Я дал ему мой стандартный ответ: "Устройтесь на работу в такую компанию, где вы сможете научиться продавать". На что он ответил: "Я терпеть не могу продавать. Не люблю продавать и не люблю коммивояжеров. Я хочу быть президентом и нанимать коммивояжеров". Как только он это сказал, я просто пожал ему руку и пожелал удачи. Бесценный урок, которому научил меня богатый папа, состоял в следующем: "Никогда не спорь с людьми, которые спрашивают у тебя совета, но не удовлетворены тем советом, который ты им даешь. Прекращай разговор тотчас же и иди по своим делам".

Способность эффективно общаться с как можно большим количеством людей — очень важный навык в жизни. Это мастерство стоит того, чтобы ежегодно его оттачивать, что я делаю, посещая семинары. Как говорил мне богатый папа, "если хочешь быть человеком из квадранта Б, твоим первым навыком должно быть умение общаться и говорить на языке трех других квадрантов. Люди из тех квадрантов могут обойтись умением говорить лишь на языке своего квадранта, но люди из квадранта Б не могут. Говоря проще, основная (и, возможно, единственная) задача человека из квадранта Б — это общаться с людьми из других квадрантов".

Я рекомендую людям заниматься сетевым маркетингом, чтобы приобрести опыт продаж. Некоторые организации сетевого маркетинга имеют великолепные программы по обучению общению и продажам. Я видел, как стеснительные интроверты становились людьми, которые могли общаться легко, эффективно и больше не бояться, что им откажут или что их засмеют. Такая "толстокожая" установка жизненно важна для любого человека в квадранте Б, особенно если ваши собственные навыки общения еще не отшлифованы.

## Мой первый визит в качестве торгового агента

Я до сих пор помню свой первый визит в качестве торгового агента. Это было на улице, которая тянется вдоль пляжа Вайкики. Почтя час я ходил взад-вперед по тротуару, набираясь мужества, чтобы подойти и постучаться в дверь. Наконец я зашел в маленький магазинчик безделушек для туристов и увидел перед собой хозяина. Это *был* пожилой человек, за свои годы повидавший немало начинающих коммивояжеров вроде меня. Когда я, весь в поту, запинаясь, пробормотал заученные фразы о достоинствах копировального аппарата "Xerox", он

лишь расхохотался. Вволю посмеявшись, он сказал: "Сынок, ты худший из всех, кого я видел. Но послушай меня: продолжай, несмотря ни на что, потому что, если сумеешь преодолеть свой страх, мир вокруг тебя станет очень ярким. А если сдашься, то закончишь так же, как я, сидя за таким вот прилавком четырнадцать часов в день, семь дней в неделю, триста шестьдесят пять дней в году, ожидая, когда зайдет какой-нибудь турист. Я сижу и жду здесь потому, что боюсь выйти на улицу и делать то, что делаешь ты. Поборешь свой страх — и мир раскроется перед тобой. Уступишь страху — и твой мир будет становиться все меньше и меньше с каждым днем". По сей день я с благодарностью вспоминаю этого старого мудрого человека.

Когда *я* начал преодолевать свой страх перед продажами, богатый папа заставил меня вступить в "Тост-клуб", чтобы я научился преодолевать страх, выступая перед большой аудиторией. Когда я начал жаловаться, он сказал: "Все великие лидеры — великие ораторы. Лидеры великого бизнеса должны быть великими ораторами. Если ты хочешь стать лидером, ты должен стать оратором". Сегодня я могу спокойно выступать перед десятками тысяч людей в залах для конвенций благодаря моему обучению продажам и занятиям в "Тост-клубе".

Если вы думаете начать свой собственный бизнес в квадранте Б, я советую вам приобрести эти два навыка. Во-первых, выработайте способность справляться со страхом и умение убеждать людей в достоинствах вашей продукции или услуг. Во-вторых, научитесь выступать перед большой аудиторией, поддерживать интерес к тому, о чем вы говорите. Как говорил мне богатый папа, "есть ораторы, которых никто не слушает, есть продавцы, которые не могут ничего продать, есть создатели рекламы, которую никто не смотрит, есть предприниматели, которые не могут привлечь капитал, и есть бизнес-лидеры, за которыми никто не идет. Если хочешь достичь успеха в квадранте Б, не будь ни одним из них".

Моя первая книга из серии "Богатый папа" — "Богатый папа, бедный папа" — находилась в списке бестселлеров престижной австралийской газеты "Sidney Morning Herald" более двух лет. В Соединенных Штатах она держалась в списке бестселлеров "The Wall Street Journal" почти девять месяцев, а в сентябре 1999 года попала в список бестселлеров "The New York Times". Когда другие авторы спрашивают меня, в чем секрет того, как я попал в эти списки, я просто повторяю слова из книги "Богатый папа, бедный папа": "Я пишу не лучше всех. Я лучше всех продаюсь". И добавляю при этом, что меня дважды отчисляли из школы, потому что я не мог писать, и что я ни разу не поцеловал девочку в школе, потому что был слишком застенчивым. А в конце говорю то, что однажды сказал мне мой богатый папа: "Неудачники находят свои сильные стороны и всю свою жизнь стараются сделать их еще сильнее, часто при этом игнорируя свои слабые стороны, пока в один прекрасный день их уже невозможно будет больше игнорировать. А преуспевающие люди находят свои слабые стороны и превращают их в сильные".

Часто внешний вид человека говорит значительно больше, чем слова. Порой люди, которые приходят ко мне со своим бизнес-планом или просят вложить деньги, похожи на мышей, которых пожевал кот. И каким бы хорошим не был при этом их план, их внешний вид служит тормозящим фактором. Считается, что при выступлении перед публикой на внешний вид приходится 55% убеждающей силы, на тон голоса — 35%, а на слова — 10%. Если вы помните президента Джона Кеннеди, все 100% работали на него, и это давало ему очень мощную убеждающую силу. Хотя не все из нас столь же физически привлекательны, каким был он, все мы можем постараться быть как можно лучше одетыми и ухоженными, чтобы наши мысли звучали более убедительно.

Недавно одна телевизионная программа провела исследование, отправив устраиваться на одни и те же рабочие места внешне очень привлекательных и непривлекательных претендентов с абсолютно одинаковыми анкетами. Было очень интересно наблюдать, что привлекательные претенденты получили больше предложений, чем непривлекательные.

Мой друг входит в совет директоров банка. Он как-то сказал мне, что нового президента они назначили за его внешний вид — он выглядит, как президент. Когда я спросил о его квалификации, мой друг только махнул рукой: "Его вид — его квалификация. У него вид, как у президента банка, и говорит он, как президент банка. Вести дела будет совет директоров. Пусть он просто привлекает новых клиентов". Я привожу этот пример для тех, кто говорит: "Да ну, моя внешность роли не играет". В мире бизнеса внешность — мощный фактор убеждения. Повторяя старое клише, "у вас есть только один шанс произвести первое впечатление".

## Разница между продажами и маркетингом

Обучая нас общению, богатый папа требовал, чтобы мы с Майком знали разницу между понятиями "продажи" и "маркетинг". Он говорил: "Люди делают большую ошибку, когда, говоря об общении, они произносят «продажи и маркетинг». Поэтому они страдают от низкого уровня продаж или плохого контакта с персоналом и инвесторами". Богатый папа продолжил свои объяснения, сказав, что правильно говорить так:

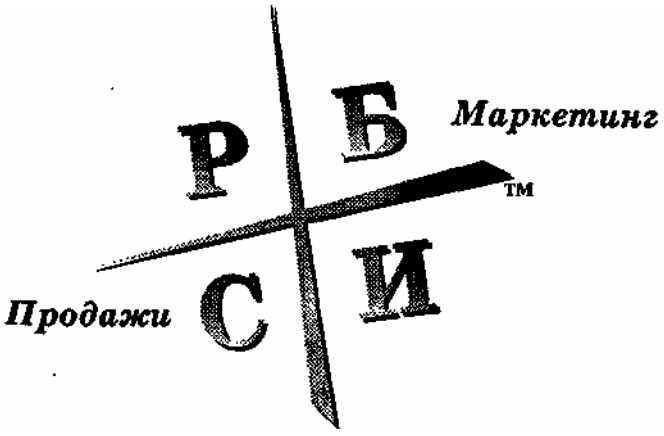
ПРОДАЖИ

МАРКЕТИНГ

Он добавлял при этом: "Основная хитрость в деле общения — это знать, что на самом деле это «продажи над маркетингом», а не «продажи и маркетинг». Если у бизнеса сильный и убедительный маркетинг, то продажи пойдут легко. Если у бизнеса слабый маркетинг, компании придется потратить много времени, сил и денег, чтобы осуществлять продажи".

Он также говорил Майку и мне: "Когда вы научитесь про-. давать, вам надо будет научиться маркетингу. Часто владелец бизнеса в С силен в продажах, но, чтобы быть преуспевающим владельцем бизнеса в квадранте Б, надо быть сильным и в продажах, и в маркетинге".

После чего он нарисовал следующую диаграмму:




Затем он сказал: "Продажи — это то, что ты делаешь лично, один на один. Маркетинг — это продажи, осуществляемые через систему". Большинство бизнесменов квадранта С очень хороши в продажах один на один. Чтобы совершить переход в квадрант Б, им надо научиться продавать через систему, что и является маркетингом".

Итак, общение — это область, стоящая того, чтобы изучать ее всю жизнь, потому что общение — это больше чем просто говорить, писать, одеваться и демонстрировать. Как сказал мне богатый папа, "если ты говоришь, то это еще не значит, что тебя кто-то слушает". Когда люди спрашивают меня, с чего начать строить мощный фундамент умения общаться, я советую им начать с двух фундаментальных навыков — продаж один на один и выступления перед аудиторией. *Я* также советую им внимательно следить за своими результатами и при-

слушиваться к обратной связи. В процессе своего превращения — благодаря этим двум навыкам — из человека, который не умеет общаться, в человека, который умеет прекрасно общаться, вы увидите, как одновременно будут улучшаться и ваши навыки повседневного общения. И когда все эти три навыка улучшатся, вы увидите, как в результате увеличится ваш денежный поток.

## Примечание Шэрон

Хорошее первое впечатление часто имеет решающее значение. Ваши усилия, направленные на маркетинг и продажи, часто будут являться первым впечатлением, которое ваш бизнес будет оказывать на потенциальных клиентов. Каждый раз, когда вы будете говорить, ваша увлеченность своим делом и ваш внешний вид будут производить впечатление на аудиторию. Важны также все опубликованные и напечатанные материалы, выпускаемые и распространяемые вами. Это — лицо вашего бизнеса.

Как упомянул Роберт, маркетинг — это продажи через систему. Вы должны быть уверены, что знаете свою аудиторию и что выбранное средство маркетинга подходит для нее. Осуществляя маркетинг или продажи, всегда включайте следующие три компонента: определите потребность, предложите решение, а на вопрос клиента: "Зачем мне это?" — отвечайте специальным предложением. Также бывает полезно создать у клиента ощущение безотлагательности, требующей от него немедленной реакции. Внешнее общение играет в бизнесе огромную роль, но внутреннее также жизненно важно. Вот некоторые примеры:

**Внешнее общение:**

- продажи;
- маркетинг;
- работа с клиентами;
- общение с инвесторами;
- связи с общественностью.

**Внутреннее общение:**

- делить победы и успехи со всей командой;
- регулярные совещания с сотрудниками;
- регулярные контакты с консультантами;
- политика в области человеческих ресурсов.

Одна из мощнейших форм общения, которая оказывает воздействие на бизнес и на которую вы мало можете влиять, — это информация, идущая от ваших существующих клиентов к вашим потенциальным клиентам. В "CASHFLOW Technologies, Inc." мы относим большую часть наших успехов за счет того, что наши клиенты говорят о нас другим людям. В этой рекламе "из уст в уста" заключена великая сила. Она может очень быстро принести компании успех или неудачу. По этой причине работа с клиентами — жизненно важная функция для каждой компании.

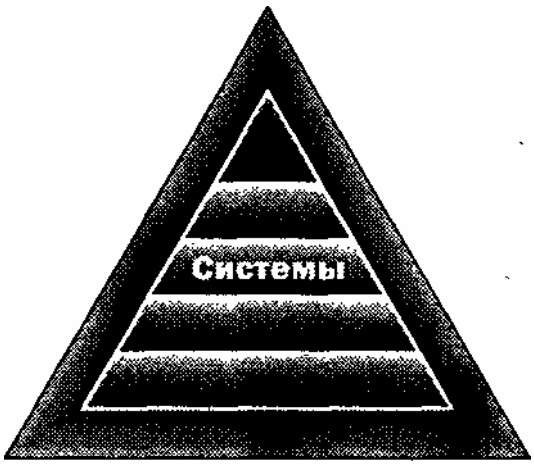
Когда вы покупаете франшизу или начинаете заниматься сетевым маркетингом, системы общения часто предоставляются вам в уже готовом виде. Кроме того, их средства общения уже апробированы другими работавшими по франшизе или членами маркетинговой сети. Поэтому у вас есть огромное преимущество перед теми, кто старается самостоятельно

разработать свои материалы. Эти люди не знают, будут ли они успешными, пока не опробуют их и не оценят полученный эффект.

Как отмечает Роберт, способность говорить имеет решающее значение для построения успешного бизнеса. Программы обучения и самообучения, предлагаемые отдельными компаниями, использующими систему франшизы, и организациями сетевого маркетинга, предоставляют прекрасные возможности для личного роста.

## Глава 34

## УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМАМИ




Человеческий организм — это система систем. То же можно сказать и о бизнесе. Человеческий организм состоит из кровеносной, дыхательной, пищеварительной и других систем. Если одна из них выйдет из строя, есть большая вероятность того, что человек станет калекой или умрет. То же самое относится и к бизнесу. Бизнес — это сложный комплекс взаимосвязанных систем. В сущности, каждая часть треугольника Б—И является отдельной системой, входящей в весь бизнес в целом. Сложно выделить отдельные системы, поскольку все они взаимозависимы. Трудно также сказать, какая из них более важная, а какая — менее.

Для того чтобы бизнес рос, за каждую систему должны отвечать люди, а генеральный директор должен отвечать за то, чтобы все системы работали с наибольшей отдачей. Читая финансовый отчет, я подобен пилоту, который сидит в кабине самолета и по приборам следит, как работают все его системы. Если в какой-то из систем начинаются неполадки, требуется предпринять аварийные действия. Очень много вновь создаваемых малых бнзнесов или бизнесов квадранта С терпят крах, потому что оператору системы приходится следить за слишком большим количеством систем и заниматься ими. Когда одна из них отказывает, скажем, иссякает денежный поток, все остальные системы начинают давать сбой практически одновременно. Это все равно что человек, который простудился и не лечится. Вскоре начинается пневмония, а если и ее не лечить, начинает отключаться иммунная система человека.

Я считаю, что недвижимость — прекрасный вид инвестиции, чтобы с него начинать, поскольку средний инвестор обычно едва-едва управляется со всеми системами. Здание на куске земли и есть бизнес — система, за которую жилец платит вам арендную плату. Недвижимость достаточно устойчива и инертна, поэтому у начинающего бизнесмена больше времени, чтобы поправить ситуацию, если где-то начнутся неполадки. Опыт управления собственностью в течение года или двух даст вам отличные навыки управления бизнесом. Когда

люди спрашивают меня, где найти лучшие инвестиции в недвижимость, я отвечаю: "Просто найдите того, кто плохо руководит бизнесом, — и вы сделаете хорошую сделку с недвижимостью". Но никогда не покупайте собственность только потому, что это выгодная сделка, потому что некоторые сделки — это хорошо замаскированный кошмар.

Банки охотно ссужают деньги под недвижимость, потому что обычно это стабильная система, сохраняющая свою ценность. Бизнес иного рода бывает сложно профинансировать, потому что он может считаться нестабильной системой. Я часто слышу следующее: "Единственный случай, когда банк дает вам деньги, — это когда они вам не нужны", Я смотрю на это по-другому. По моим наблюдениям, банк ссужает вам деньги в том случае, когда у вас есть стабильная система, обладающая ценностью, и когда вы можете доказать, что деньги будут возвращены.

Хороший бизнесмен может управлять многими системами эффективно, не становясь частью системы. Истинную бизнес-систему можно сравнить с машиной, которой не нужен какой-то конкретный человек, чтобы управлять ею. Это может сделать любой, кто знает, как управлять машиной. То же самое верно и в отношении бизнеса квадранта Б, но не всегда верно в отношении бизнеса квадранта С. В большинстве случаев человек из квадранта С и есть система.

Однажды я хотел открыть небольшой магазин, специализирующийся на редких коллекционных монетах, и богатый папа сказал мне: "Всегда помни, что квадрант Б получает больше денег от инвесторов, потому что они вкладывают в хорошие системы и в людей, которые могут создавать хорошие системы. Инвесторы не любят делать вложения в бизнес, где система вечером уходит домой спать".

## Примечание Шэрон

Любой бизнес, большой или малый, нуждается в том, чтобы все его системы были на месте и работали, осуществляя свою ежедневную деятельность. Даже индивидуальный предприниматель в форме физического лица должен одевать разные шляпы, когда идет заниматься своими делами. В сущности, индивидуальный предприниматель — это все системы в нем самом.

Чем лучше система, тем меньше вы зависите от других. Роберт так описывает "McDonald's": "Повсюду в мире он одинаковый, и работают в нем подростки". Это возможно потому, что работает хорошо отлаженная система. "McDonald's" зависит от систем, а не от людей.

### Роль управляющего

Работа, управляющего состоит в том, чтобы следить за функционированием всех систем и выявлять слабые места, прежде чем они приведут к сбоям в системе. Это может проявляться по-разному, но бывает особенно болезненно тогда, когда ваша компания быстро растет. Ваш объем продаж растет, продукция или услуги пользуются вниманием средств массовой информации, но вдруг вы начинаете не справляться с поставками. В чем дело? Обычно это случается потому, что ваши системы не выдерживают возросшего спроса. У вас не было достаточно телефонных линий, или операторов, отвечающих на звонки, или у вас были слишком малые производственные мощности, или не хватило рабочего времени, чтобы удовлетворить спрос, или у вас не хватило денег, чтобы выпустить товар или нанять дополнительную рабочую силу. Какой бы не была причина, вы упустили возможность поднять ваш бизнес на следующую ступень успеха, поскольку отказала одна из ваших систем.

На каждой новой ступени роста управляющий должен планировать системы, необходимые для выхода на следующую ступень, от телефонных до кредитных линий и потребно-

стей производства. Системы лежат в основе управления денежным потоком и общением. По мере того как ваши системы будут становиться все более отлаженными, вам и вашим сотрудникам придется прилагать все меньше и меньше усилий. Без хорошо спроектированных и успешно функционирующих систем ваш бизнес будет трудоемким. Когда у вас будут хорошо спроектированные и успешно функционирующие системы, появится и актив в форме бизнеса, который все захотят купить.

**Типичные системы**

В следующем разделе приводится список типичных систем, которые должен иметь успешный бизнес. В некоторых случаях некоторые из них могут быть определены иначе, чем в списке, но, в том или ином виде, они необходимы для функционирования бизнеса. (Например, если - организация специализируется на услугах, "система по разработке продукции" называется "процедуры предоставления услуг". Детали могут быть разными, но основные элементы остаются теми же. Обе системы обеспечивают разработку продукции [или услуг], которые в конечном итоге будут предложены потребителям.)

В случае франшизы и организаций сетевого маркетинга многие из этих систем предоставляются автоматически. За стоимость франшизы или плату за членство в организации сетевого маркетинга вы получаете инструкции с описанием систем, предоставляемых для вашего бизнеса. Именно это делает такого рода "готовые" бизнесы столь привлекательными для многих людей.

Если вы хотите создавать свой бизнес, ознакомьтесь с этим списком систем. Хотя вы уже выполняете многие из этих функций, но, возможно, не рассматривали их как отдельные системы. Чем больше вы формализуете вашу деятельность, тем более эффективным будет становиться ваш бизнес.

## Системы, необходимые каждому бизнесу для максимальной эффективности

**Системы ежедневной деятельности офиса:**

- ответы на телефонные звонки;
- получение и просмотр почты;
- покупка и обслуживание офисного оборудования и расходных материалов;
- работа факса и электронной почты;
- входящая/исходящая корреспонденция;
- защита информации и архивирование данных.

**Системы разработки продукции:**

- разработка продукции и ее правовая защита;
- разработка упаковки и сопроводительных материалов (каталогов и т. п.);
- разработка производственных методов и процессов;
- разработка методов расчета производственных расходов и цен.

**Системы производства и запасов:**

- выбор поставщиков;
- определение предлагаемых гарантий на продукцию или услуги;
- определение цен на продукцию или услуги (оптовых и розничных);
- процесс повторных заказов для создания запасов;
- получение и складирование продукции в качестве запасов;
- согласование физических запасов с бухгалтерскими записями.

**Системы обработки заказов:**

- получение и регистрация заказов — по почте, факсу, телефону, компьютеру;
- выполнение и упаковка заказов;
- отправка заказов.

**Системы выставления счетов к получению:**

- выставление счетов клиентам за заказы;
- получение оплаты за заказы и предоставление клиентам кредитов на оплату заказов (наличными, чеками или кредитными карточками);
- взимание неоплаченных и просроченных платежей.

**Системы по работе с клиентами:**

- процедура приема возвращаемой продукции и возврата денег клиентам;
- реагирование на жалобы клиентов;
- замена неисправной продукции или выполнение других гарантийных услуг.

**Системы счетов к оплате:**

- процедуры закупок и требуемые подтверждения;
- процесс оплаты за материалы и запасы;
- мелкие расходы.

**Системы маркетинга:**

- разработка общего плана маркетинга;
- разработка и выпуск рекламных материалов;
- разработка общих и перспективных направлений;
- разработка плана рекламы;
- разработка плана по связям с общественностью;
- разработка плана прямой рекламы по почте;
- разработка и ведение базы данных;

- разработка и ведение сайта в Интернете;
- анализ и отслеживание статистики продаж.

**Системы человеческих ресурсов:**

- процедуры приема на работу и трудовые договоры; обучение персонала;
- процесс выплаты заработной платы и система поощрений.

**Системы общего бухгалтерского учета:**

- управление процессом бухгалтерского учета посредством ежедневных, недельных, месячных, квартальных и годовых отчетов;
- управление деньгами с надежным обеспечением будущих потребностей в кредите;
- составление бюджета и прогнозирование;
- декларирование и удержание налогов с заработной платы.

**Общие корпоративные системы:**

- переговоры по контрактам, составление и выполнение контрактов;
- разработка и защита интеллектуальной собственности;
- обеспечение необходимой страховки и покрытия;
- декларирование и уплата федеральных налогов, налогов штата и других;
- планирование федеральных налогов, налогов штата и других;
- ведение и хранение отчетности;
- поддержание отношений с инвесторами/акционерами;
- обеспечение правовой защиты;
- планирование и поддержание роста.

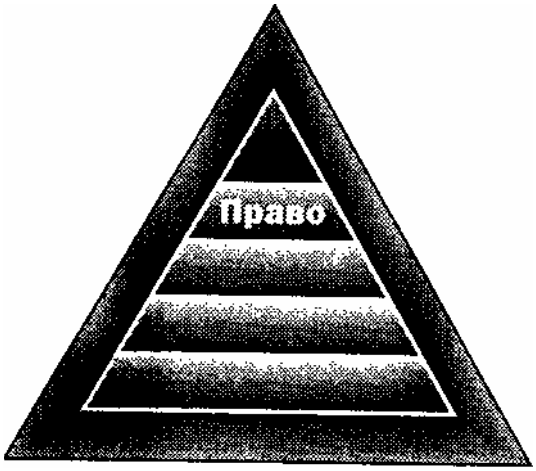
**Системы управления рабочим пространством:**

- планирование и содержание телефонных и электрических систем;
- планирование автостояночной системы;
- планирование пропускной системы;
- планирование охранной системы.

Вы можете систематизировать свою деятельность, издав служебные инструкции. Они могут быть большим подспорьем для вашего персонала. Создавая эти инструкции, вы сможете оптимизировать свои операции и повысить прибыльность. Этим вы сделаете еще один шаг в сторону владения бизнесом квадранта Б.

# Глава 35

# УПРАВЛЕНИЕ ПРАВОВЫМИ ВОПРОСАМИ




Эта ступенька треугольника Б—И — управление правовыми вопросами — стала для меня самым тяжелым уроком, который я когда-либо получал. Мой богатый папа выявил серьезный изъян в моем бизнесе: я не оформил юридические права на изделия на "липучках", которые я разработал до того, как начал их выпускать. А именно, я так и не запатентовал некоторые из моих изделий (я не сделал этого, потому что считал, что платить 10 тысяч долларов юристам-патентоведам за такую, как я полагал, мелочь, слишком дорого). Вскоре появилась другая компания и скопировала мою идею, а я не мог ничего поделать.

Сегодня я проповедую противоположную точку зрения. В наш информационный век ваши юристы по вопросам интеллектуальной собственности и контрактного права — одни из самых важных советников, потому что помогают вам создать самый важный актив. Эти юристы, если они хорошие, защитят ваши идеи и ваши соглашения от "интеллектуальных бандитов" — людей, которые воруют ваши идеи, а следовательно, и ваши прибыли.

Мир бизнеса полон историями о том, как разумные предприниматели с потрясающими идеями начинали продавать свои продукты или идеи до того, как защитили их. В мире интеллектуальной собственности, как только вашу идею увидят, ее практически невозможно защитить. Не так давно вышла на рынок компания с предложением компьютерной программы для малого бизнеса на основе электронных таблиц. Я приобрел этот великолепный продукт для своей компании. А через несколько лет компания прогорела. Почему? Потому, что они не запатентовали свою идею, и другая компания, которую я называть не стану, тут же позаимствовала ее и вытеснила их с рынка. И сегодня эта компания, которая позаимствовала идею, является видным лидером в области программного обеспечения.

Говорят, что Билл Гейтс стал самым богатым человеком планеты, имея одну лишь идею. Другими словами, он разбогател не за счет инвестиций в недвижимость или в заводы. Он просто взял информацию, защитил ее и стал богатейшим человеком мира всего в тридцать с чем-то лет. Ирония в том, что он даже не разрабатывал операционных систем "Microsoft". Он купил их у других программистов, продал их "IBM", а остальное принадлежит истории.

Аристотель Онассис стал гигантом-кораблевладельцем, имея всего лишь один простой юридический документ. Это был контракт с большой производственной компанией, гарантирующий ему эксклюзивное право на транспортировку их грузов по всему миру. Все, что у него было, — этот документ. У него не было кораблей. И тем не менее с одним этим юридическим документом он сумел убедить банки ссудить ему деньги на покупку кораблей. А где

он взял корабли? У правительства США после второй мировой войны, поскольку у них был избыток кораблей класса Liberty и Victory, которые в годы войны использовались для перевозки военных грузов из Америки в Европу. Была единственная загвоздка: чтобы купить корабли, человек должен был являться гражданином США, а Онассис был гражданином Греции. Остановило ли это его? Конечно нет. Зная законы квадранта Б, он купил корабли, используя американскую корпорацию, которую он контролировал. Это еще один пример того, что законы в разных квадрантах разные.

## Защищайте свои идеи

Мой юрист по вопросам защиты интеллектуальной собственности Майкл Лектер — один из ведущих юристов на сегодняшний день. Он отвечает за защиту международных патентов и торговых марок нашей компании "CASHFLOW Technologies, Inc.". Он муж моего партнера по бизнесу и соавтора Шэрон Лектер. Хотя он женат на Шэрон, мы платим ему по тем же почасовым расценкам, что и все другие клиенты Майкла. Сколько бы мы ему не платили, ценность того, что он взамен дает нашей компании, неизмерима. Он сделал нам большие деньги и защищает наши права, чтобы мы могли продолжать делать деньги. Он защищает то, что мы делаем, и руководит нами в ходе ряда деликатных переговоров. Майкл написал книгу "Справочник по интеллектуальной собственности", которая прекрасно объясняет различные доступные механизмы защиты. Он обсуждает каждый из них в отдельности (патенты, торговые марки, авторские права, патенты в микроэлектронике), а также то, как их комбинировать, чтобы обеспечить для вас самую широкую защиту. Эту книгу можно получить через наш Интернет-сайт.

## Суммируя сказанное

Есть много примеров, когда бизнес начинался и выстоял благодаря простому листку бумаги. Один юридический документ может быть зерном, из которого вырастет огромный всемирный бизнес.

## Примечание Шэрон

Одними из самых ценных для вас могут стать неосязаемые активы, называемые патентами, торговыми марками и авторскими правами. Эти юридические документы предоставляют вам особую защиту и право владения вашей интеллектуальной собственностью. Как понял Роберт на примере своего бизнеса по выпуску кошельков на "липучках", без этого вида защиты вы рискуете потерять все. Обеспечив защиту ваших прав, вы сможете не только не допустить использования вашей собственности другими, но также и продавать эти права или лицензии на их использование и получать от этого доход в виде роялти. Продажа лицензий третьей стороне является прекрасным примером того, как ваши активы работают на вас!

Правовые вопросы могут всплыть практически в любом аспекте бизнеса. Компетентное юридическое консультирование очень важно не только при формировании вашего бизнеса, но и как постоянная составная часть вашей команды советников. Расценки на услуги юристов могут поначалу показаться слишком высокими. Однако, когда вы сопоставите их с оплатой юристов в случае потери прав и последующих разбирательств, вы поймете, что значительно дешевле будет с самого начала правильно составить ваши соглашения. В дополнение к денежным расходам вы также должны принять во внимание цену потерянного времени. Вместо того чтобы сосредоточиться на бизнесе, может оказаться так, что вы будете вынуждены заниматься правовыми вопросами.

Это еще одна область, где франшиза или сетевой маркетинг могут помочь вам начать бизнес. Обычно, когда вы покупаете франшизу или начинаете заниматься сетевым маркетин-

гом, большая часть правовой документации для начала и развития вашего бизнеса предоставляется вам в готовом виде. Это сэкономит для вас не только много денег, но и огромное количество времени, позволяя сосредоточить усилия на развитии бизнеса. Но и в этом случае рекомендуется, чтобы ваши собственные консультанты изучали ваши документы.

Вот некоторые области, в которых правильный юридический совет может помочь избежать потенциальных проблем в правовых аспектах бизнеса.

**Общее корпоративное право:**

- выбор юридической формы организации бизнеса;
- договоры купли-продажи;
- лицензии;
- соблюдение законодательства;
- договоры об аренде или покупке офисных помещений.

**Права потребителей:**

- условия договоров продажи;
- прямая реклама по почте;
- законы об ответственности за качество продукции и причиненный вред от ее использования;
- законы о правдивости рекламы;
- законы о защите окружающей среды.

**Контракты:**

- с поставщиками;
- с оптовыми покупателями;
- с сотрудниками;
- унифицированный кодекс законов о торговле;
- гарантии;
- юрисдикция.

**Интеллектуальная собственность:**

- договоры о работе по найму;
- договоры о неразглашении;
- авторские права;
- патенты в микроэлектронике;
- патентное право;
- торговые марки;
- лицензирование интеллектуальной собственности.

**Трудовое законодательство:**

- вопросы человеческих ресурсов;
- договоры с сотрудниками;
- трудовые конфликты;
- администрация профессиональной безопасности и здоровья США;
- компенсации работающим.

**Ценные бумаги и долговые инструменты:**

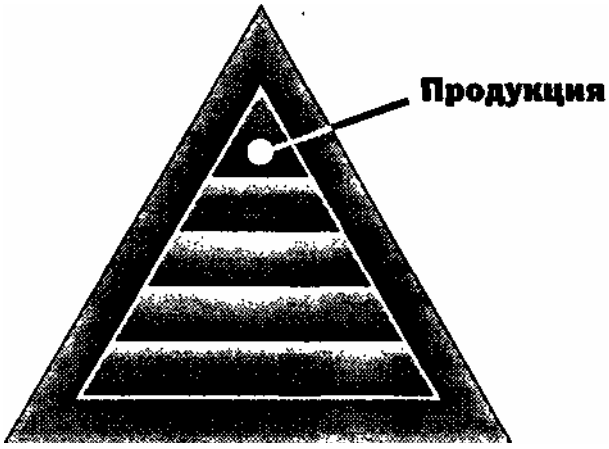
- покупка или аренда оборудования;
- долговые документы;
- частные размещения ценных бумаг;
- первоначальные публичные предложения акций (IPO).

**Вопросы, касающиеся акционеров:**

- устав корпорации;
- полномочия правления;
- выпуск акций;
- слияние компаний и поглощение одних компаний другими;
- создание новых компаний путем отделения от существующих.

## Глава 36

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКЦИЕЙ




Продукция компании — то, что в конечном счете клиент покупает у бизнеса, — является последним важным аспектом треугольника Б—И. Это может быть вполне осязаемый продукт, вроде гамбургера, или неосязаемый, такой как консультационные услуги. Интересно отметить, что при оценке бизнеса многие средние инвесторы обращают внимание прежде

всего на продукцию. Богатый папа считал, что она является наименее существенным фактором при оценке бизнеса.

Многие люди приходят ко мне с идеями о новых видах продукции. Я отвечаю им, что мир полон замечательных продуктов. Люди также говорят мне, что их новая идея или продукт лучше существующего. Представление о том, что самое важное — иметь лучший продукт или лучшую услугу, обычно характерно для квадрантов Р и С, где быть лучшим или самого высокого качества является решающим фактором успеха. В квадрантах Б и И, наоборот, самым важным в новом бизнесе является система, стоящая за продуктом или идеей, то есть остальная часть треугольника Б—И. Потом я говорю, что большинство из нас может приготовить гамбургер лучше, чем в "McDonald's", однако мало кто из нас может создать лучшую систему бизнеса.

## Следуя за богатым папой

В 1974 году я решил, что буду учиться строить бизнес, следуя модели треугольника Б—И. Богатый папа предостерег меня, сказав: "Учиться строить бизнес по этой модели — большой риск. Многие люди пытаются, но удается это немногим. Но хотя в начале риск велик, если ты научишься строить бизнес, то твои возможности заработка будут неограниченными. Для людей, которые не хотят идти на риск и не желают следовать такой крутой дорогой обучения, риск, может, и будет меньше, но меньше окажется и их награда в жизни".

Я по сей день помню свои самые высокие взлеты и самые низкие падения на пути обучения созданию прочного бизнеса. Помню написанные мной рекламные тексты, с помощью которых ничего не было продано. Помню написанные мной брошюры, где никто так и не смог понять, что же я хотел сказать. И я помню, с каким трудом я учился привлекать капитал и с умом тратить деньги инвесторов в надежде построить мощный бизнес. Я также помню, как потом вернулся к инвесторам, чтобы сказать, что потерял их деньги. Я бесконечно благодарен тем из них, которые поняли меня и сказали, чтобы я опять приходил, когда у меня появится для них новое предложение. И при всем этом, каждая моя ошибка была бесценным опытом как в плане обучения, так и в плане формирования характера. Как сказал богатый папа, поначалу риск очень велик, зато, если выстоять и продолжать учиться, награда будет безгранична.

В 1974 году я был очень слаб на всех уровнях треугольника Б—И. Тяжелее всего мне давалось управление денежным потоком и общением. Сегодня, хоть я и не достиг совершенства ни в одном из секторов треугольника, но могу сказать, что я сильнее всего в управлении денежным потоком и общении. Благодаря тому, что я могу добиться синергетики всех уровней, мои компании имеют успех. Я имею в виду, что хоть я и не был силен в начале и все еще не достиг совершенства на теперешней стадии моего развития, я продолжаю процесс обучения. Тем, кто хочет построить большое состояние таким путем, я советую начинать, практиковаться, совершать ошибки, исправляться, учиться и совершенствоваться.

Когда я смотрю на 10% американцев, контролирующих 90% всех акций в Америке и 73% всех богатств, то ясно вижу, откуда происходит их богатство. Многие обрели его тем же путем, что Генри Форд и Томас Эдисон (который тогда был намного богаче, чем Билл Гейтс). Сюда же относятся Билл Гейтс, Майкл Делл, Уоррен Баффет, Руперт Мардок, Анита Роддик, Ричард Брэнсон и другие, кто приобрел свои богатства тем же путем. Они открыли в себе предпринимательский дух и нашли свою миссию, построили бизнес и позволили другим разделить с ними их мечту, их риск, а также их прибыль. Вы можете сделать то же самое, если захотите. Просто следуйте той же диаграмме, которой следовал я под руководством богатого папы — треугольнику Б—И.

Хелен Келлер сказала: "Истинное счастье достигается не самоудовлетворением, а служением стоящей цели".

Как поется в песне из известного кинофильма, "отдайся своей страсти и сделай это".

## Примечание Шэрон

Продукция стоит на самом верху треугольника Б—И, потому что это — выражение миссии бизнеса. Это то, что вы предлагаете вашим клиентам. Остальная часть треугольника Б—И закладывает фундамент долгосрочного успеха вашего бизнеса. Если у вас хорошо налажено общение с рынком, ваши системы будут настроены на обеспечение производства, принятие заказов и их выполнение. Если ваши деньги управляются хорошо, то вы сможете продавать свою продукцию успешно и поддерживать устойчивый график роста вашего бизнеса.

## Треугольник Б—И и ваши идеи

Богатый папа говорил: "Именно треугольник Б—И придает форму твоим идеям. Именно знание этого треугольника позволяет человеку создать актив, который будет покупать другие активы". Богатый папа помогал мне научиться создавать и строить многие треугольники Б—И. Некоторые из этих предприятий потерпели неудачу, потому что я не смог гармонично связать воедино все части. Когда люди спрашивают меня, что явилось причиной неудачи каких-то из моих бизнесов, часто это была неудача какого-то из секторов треугольника Б—И. Вместо того чтобы навсегда потерять интерес, как это бывает со многими людьми, которые терпят неудачу, я следовал совету богатого папы продолжать практиковаться — строить эти треугольники. Богатый папа не записал меня в неудачники после того, как мое первое большое предприятие потерпело крах, а призывал меня продолжать учиться строить! все новые треугольники. Он говорил: "Чем больше ты практикуешься строить эти треугольники, тем проще тебе будет! создавать активы, которые покупают другие активы. Если ты будешь усердно практиковаться, тебе будет все легче и легче делать все больше и больше денег. Когда ты научишься брать идею и строить вокруг нее треугольник Б—И, люди будут идти к тебе и инвестировать деньги, и тогда про тебя можно будет сказать, что не нужно денег, чтобы делать деньги. Люди будут сами давать тебе деньги, чтобы ты делал еще больше денег для себя и для них. Вместо того чтобы тратить свою жизнь на то, чтобы работать за деньги, ты будешь совершенствоваться в умении создавать активы, которые делают все больше и больше денег".

## Треугольник Б—И и правило 90/10 идут рука об руку

Однажды, когда богатый папа учил меня тонкостям треугольника Б—И, он сделал одно замечание, которое показалось мне интересным. Он сказал: "В каждом из нас есть такой треугольник". Не поняв, что он имеет в виду, я попросил его объяснить. Хотя его объяснение было хорошим, я не сразу понял всю истину, заключенную в его замечании. Сегодня, когда я вижу человека, семью, бизнес, город или страну, которая испытывает финансовые трудности, для меня это означает, что один или несколько сегментов треугольника Б—И отсутствуют или утратили согласованность с остальными частями. Когда одна или несколько его частей не функционируют, велика вероятность того, что этот человек, или семья, или страна окажутся в 90%, которые делят 10% всех денег. Так что, если вы, ваша семья или ваш бизнес сегодня испытываете трудности, посмотрите на модель треугольника Б—И и проанализируйте, что может быть изменено или улучшено.

## Решить загадку треугольника Б—И

Богатый папа назвал мне еще одну уникальную причину, чтобы начать овладевать треугольником Б—И. Он сказал: "Твой отец верит в упорный труд как источник денег. Когда ты

овладеешь искусством строить треугольники Б—И, ты поймешь, что чем меньше ты работаешь, тем больше денег ты делаешь и тем более ценным становится то, что ты строишь". Поначалу я не понял, о чем говорил богатый папа. Сегодня, после многих лет практики, я встречаю людей, которые упорно трудятся, делая карьеру, с трудом продвигаясь вверх по служебной лестнице или создавая практику на основе собственной репутации. Эти люди обычно относятся к квадрантам Р и С. Мне, чтобы стать богатым, надо было научиться строить и сводить воедино системы, которые могут работать без меня. Построив и продав свой первый треугольник Б—И, я понял, что имел в виду богатый папа, когда говорил, что чем меньше я буду работать, тем больше денег буду получать. Он называл такой образ мышления "решением загадки треугольника Б—И". Если вы трудоголик или, как говорил богатый папа, "упорно занимаетесь своим делом и не делаете ничего", тогда мой вам совет — сядьте вместе с другими, упорно занимающимися своим делом, и обсудите, как, работая меньше, можно получать больше денег. Я обнаружил, что разница между людьми из квадрантов Р и С и людьми из квадрантов Б и И заключается том, что со сторон Р и С люди часто слишком трудолюбивы. Богатый папа любил говорить: "Ключ к успеху — лень. Чем ты трудолюбивее, тем меньше денег сможешь заработать". Одна из причин того, что многие люди так и не вступают в клуб 90/10, заключается в том, что они слишком трудолюбивы, в то время как им следовало бы искать новые пути делать больше, при этом затрачивая все меньше и меньше усилий. Если вы собираетесь стать человеком, который создает активы, покупающие другие активы, вам придется искать способы делать меньше и меньше, чтобы вы могли получать все больше и больше. Как говорил богатый папа, "ключ к успеху — лень". Вот почему он мог создавать так много активов, которые покупали другие активы. Он не смог бы этого сделать, если бы был похож на моего настоящего папу, который был очень трудолюбивым человеком.

## Суммируя треугольник Б—И

Треугольник Б—И как целое представляет собой систему систем — поддерживаемую командой с лидером, — где всё работает на выполнение общей миссии. Если один из членов команды слаб или колеблется, общий успех бизнеса может оказаться под угрозой. Я хочу отметить три важных момента, суммируя сказанное про треугольник Б—И:

1. Деньги всегда следуют за управлением. Если любая из функций управления на любом из пяти уровней слаба, слабой будет и вся компания. Если вы лично имеете финансовые проблемы или не имеете избыточного денежного потока, который хотели бы иметь, то часто можете обнаружить слабое место (места), анализируя каждый уровень. Определив свою слабую сторону, вы можете попробовать превратить ее в сильную или же нанять кого-то, у кого это сторона сильная.

2. Иногда лучший бизнес или инвестиция — те, от которых вы уходите. Если любой из пяти уровней слаб, а команда не готова их усиливать, лучше всего просто уйти от такой инвестиции. Слишком часто мне приходилось обсуждать пять уровней треугольника Б—И с командами, в которые я собирался инвестировать, и вместо обсуждения слышал возражения. Когда владельцы бизнеса или бизнес-команды слабы в любом из пяти уровней, они становятся в защитную позу вместо того, чтобы воспринимать вопросы. Если у них не возникает желания выявить и исправить слабое место, я обычно ухожу от такой инвестиции. У меня дома на стене висит фотография свиньи, которую я сделал на Фиджи. Под ней надпись: "Не учите свинью петь. Вы тратите время и раздражаете свинью". Слишком много вокруг отличных инвестиций, чтобы тратить время на то, чтобы учить свиней петь.

3. Персональный компьютер и Интернет делают треугольник Б—И более доступным, дешевым и простым для всех. В своих беседах я говорю, что никогда еще не было так легко достичь огромных богатств. В индустриальный век вам надо было иметь миллионы долларов, чтобы построить автомобильный завод. Сегодня с подержанным компьютером за тыся-

чу долларов, кое-каким умом, телефонной линией и определенными познаниями в каждом из пяти аспектов треугольника Б—И, вы можете завоевать мир.

Если вы все еще желаете самостоятельно создать бизнес, то знайте, что еще никогда не было таких прекрасных возможностей для успеха. Недавно я встретил молодого человека, который продал свою небольшую Интернет-компанию крупной компании в области программного обеспечения за 28 миллионов долларов. Он сказал мне: "Я заработал 28 миллионов, когда мне было 28 лет. Сколько же я заработаю, когда мне будет 48?"

## Примечание Шэрон

Если вы хотите стать предпринимателем, который создает успешные предприятия или инвестирует в них, тогда весь треугольник Б—И должен быть сильным и независимым. Если он будет таким, то бизнес будет расти и процветать. Хорошо то, что если вы "командный игрок", то не обязаны быть экспертом на каждом уровне треугольника Просто станьте частью команды с ясным видением, сильной миссией и железной волей.

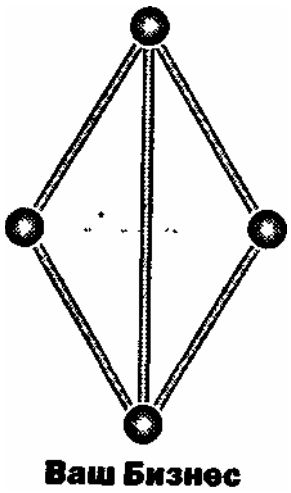
треугольник Б—И

## От треугольника Б—И к бизнес-тетраэдру

Бизнес со сформулированной миссией, решительным лидером, квалифицированной и спаянной командой начинает приобретать форму по мере того, как сходятся воедино составные части треугольника Б—И. Именно тогда этот треугольник становится трехмерным и превращается в тетраэдр.

Завершающей точкой является цельность. Она определяется как завершенность, полнота, а также как отличное состояние и надежность. В более обыденном смысле цельность понимается как честность или откровенность. Хотя эти определения звучат по разному, на самом деле это одно и то же.

Бизнес, осуществляемый с честностью и откровенностью, если он построен на принципах треугольника Б—И, становится завершенным, цельным и надежным.




## *Четвертая фаза*

# *КТО ТАКОЙ ИСКУШЕННЫЙ ИНВЕСТОР?*

## Глава 37

## КАК МЫСЛИТ ИСКУШЕННЫЙ ИНВЕСТОР?

— Теперь, когда ты понимаешь треугольник Б—И, готов ли ты строить бизнес? — спросил меня богатый папа.

— Да, вполне. Хотя это немножко страшновато, — ответил я. — Так много всего надо держать в голове.

— В этом все дело, Роберт. Как только ты построишь успешный бизнес, у тебя появятся навыки для того, чтобы создавать столько предприятий, сколько ты захочешь. Ты также будешь обладать навыками, чтобы анализировать другие предприятия извне, перед тем как инвестировать в них.

— Выглядит как невыполнимая миссия, — заметил я.

— Может быть, потому, что ты имеешь в виду создание огромного бизнеса, — продолжал богатый папа.

— Ну конечно же. Ведь я собираюсь стать богатым! — с энтузиазмом воскликнул я.

— Чтобы овладеть навыками, необходимыми для треугольника Б—И, надо начинать с малого. Даже маленький домик, сдаваемый в аренду, требует своего треугольника Б—И. Каждая составная этого треугольника применима даже к самому маленькому бизнесу. Ты будешь совершать ошибки. Если ты будешь на них учиться, то сможешь создавать все большие и большие предприятия. В процессе этого ты станешь искушенным инвестором.

— Значит, научившись создавать бизнес, я стану искушенным инвестором? — спросил я. — И это все, что для этого нужно?

— Если по ходу создания успешного бизнеса ты будешь извлекать для себя уроки, тогда ты сможешь стать искушенным инвестором, — продолжал богатый папа, доставая свой знаменитый блокнот. — Трудно сделать первый миллион. Когда сделаешь один, остальные пойдут как по маслу. Теперь давай разберемся, за счет чего преуспевающий бизнесмен и инвестор может стать искушенным.

## Кто такой искушенный инвестор?

"Искушенный инвестор — это инвестор, который разбирается в каждом из десяти рычагов управления инвестора. Он понимает и извлекает выгоды из преимуществ правой стороны квадранта. Давай пройдемся по всем рычагам управления инвестора, чтобы ты смог лучше понять то, как думает искушенный инвестор", — начал объяснять мой богатый папа.

**Десять рычагов управления инвестора:**

1. Управление собой.
2. Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы.
3. Управление руководством инвестицией.
4. Управление налогами.
5. Управление тем, когда покупать и когда продавать.
6. Управление брокерскими операциями.
7. Управление ФСД (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода).
8. Управление условиями контрактов.
9. Управление доступом к информации.
10. Управление возможностью отдавать, филантропией, перераспределением богатства.

"Важно понимать, что искушенный инвестор может при этом не захотеть быть инвестором изнутри или высшим инвестором. Просто он понимает преимущества каждого рычага управления, — продолжал богатый папа. — Чем больше у инвестора рычагов управления, тем меньше риска несет с собой инвестиция".

## Рычаг управления инвестора № 1

**Управление собой**

"Самый важный рычаг управления для тебя как для инвестора — это управление собой". Он может являться определяющим для вашего успеха в качестве инвестора, и именно поэтому вся первая фаза этой книги посвящена навыку управления собой. Богатый папа также часто говорил: "Риск не в инвестиции. Риск в инвесторе!"

Большинство из нас в школе учили быть работниками по найму. На все есть только один ответ, а ошибаться недопустимо. В школе нас не учили финансовой грамотности. Нужно потратить много сил и времени, чтобы изменить свое мышление и стать финансово грамотным.

Искушенный инвестор знает, что есть множество правильных ответов, что лучший способ обучения — это учиться на ошибках и что финансовая грамотность имеет решающее

значение для успеха. Он знает свой финансовый отчет и понимает, как каждое принимаемое им финансовое решение в конечном счете отразится на его финансовом отчете.

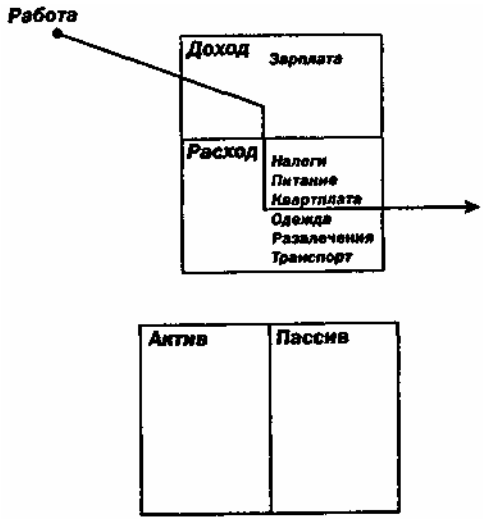
Чтобы стать богатым, вы должны научиться думать как богатый.

## Рычаг управления инвестора № 2

### Управление отношениями доходы—расходы и активы—пассивы

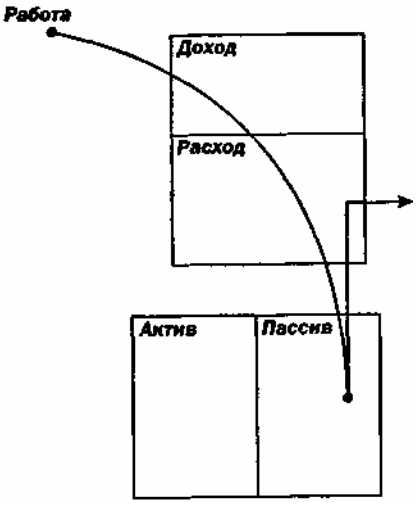
Этот рычаг управления приобретается за счет финансовой грамотности. Богатый папа учил меня, что есть три модели денежного потока — денежный поток бедных, среднего класса и богатых. Еще в детстве я решил для себя, что хочу иметь денежный поток богатого человека.

Модель денежного потока бедных:




Бедные тратят все, что зарабатывают, до последней копейки — у них нет ни активов, ни долгов.

Модель денежного потока среднего класса:




Люди среднего класса накапливают все больше долгов по мере того, как становятся более преуспевающими. Повышение заработной платы дает им право на увеличение кредита в банке, благодаря которому они могут покупать личное имущество, такое как большие машины, дома для отдыха, яхты, трейлеры. Они тратят зарплату на текущие расходы и на оплату этого личного долга.

По мере того как растут их доходы, растет и их личный долг. Это то, что мы называем "крысиные бега".

Модель денежного потока богатых:

Богатые заставляют свои активы работать на себя. Они контролируют свои расходы и сосредотачиваются на приобретении или создании активов. Их бизнес оплачивает большую часть их расходов, и у них мало или вообще нет личных пассивов.

У вас может быть модель денежного потока, являющаяся комбинацией этих трех типов. О чем говорит вам ваш финансовый отчет? Управляете ли вы своими расходами?

## Покупайте активы, а не пассивы

Искушенные инвесторы покупают активы, которые кладут деньги в их карман. Все просто..

## Превращение личных расходов в расходы бизнеса

Искушенные инвесторы знают, что все текущие и неотложные расходы, оплаченные или понесенные бизнесом, освобождаются от налогов. Они анализируют свои расходы и превращают облагаемые личные расходы в необлагаемые расходы бизнеса, где это только возможно. Но не любой расход может быть освобожден от налогов.

Изучите свои личные расходы и расходы вашего бизнеса с вашими финансовыми и налоговыми консультантами, чтобы вы могли получить максимальное освобождение от налогов за счет вашего бизнеса. Вот некоторые примеры личных расходов, которые могут являться законными расходами бизнеса:

| ЛИЧНЫЙ РАСХОД | РАСХОД БИЗНЕСА | ОБЪЯСНЕНИЕ |
|---|---|---|
| Компьютер | Оборудование для бизнеса | Используете для нужд бизнеса |
| Сотовый телефон | Оборудование для бизнеса | Используете для звонков клиентам |
| Еда в ресторанах и кафе | Деловые встречи | Фиксируете цель и с кем встречаетесь |
| Медицинские расходы | Возмещение медицинских расходов | Примите план возмещения медицинских расходов |
| Обучение | Образование | Обоснуйте и задокументируйте применимость для бизнеса |
| Оплата жилья | Офис на дому | Следуйте предписаниям — фиксируйте все расходы на жилье и возмещайте их, исходя из отводимой под офис площади |

Это лишь некоторые примеры видов расхода бизнеса, которые не облагаются налогами для владельцев бизнеса. Но эти же самые расходы обычно не являются необлагаемыми для сотрудников. Ваши расходы должны быть надлежащим образом задокументированы и иметь соответствующие деловые цели. Подумайте, есть ли среди ваших расходов на сегодняшний день такие, которые могли бы быть необлагаемыми, если бы вы владели бизнесом?

## Рычаг управления инвестора № 3

### Управление руководством инвестицией

Инвестор изнутри, владеющий достаточной долей в инвестиции для того, чтобы управлять принимаемыми решениями, обладает этим рычагом управления. При этом он может быть единоличным собственником или владеть достаточной долей в капитале, чтобы участвовать в процессе принятия решений.

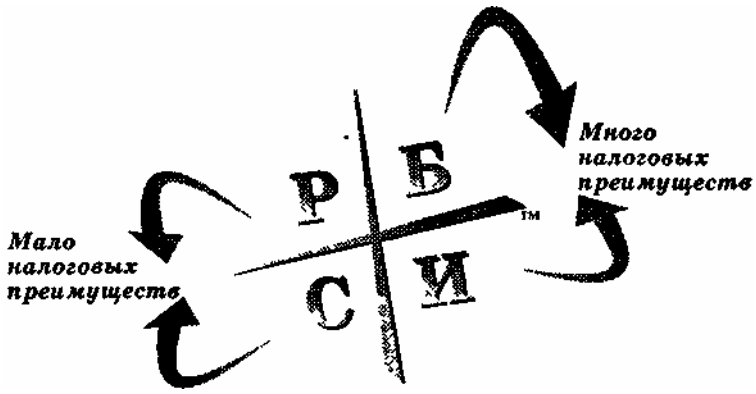
Решающее значение для такого инвестора имеют навыки, приобретенные при построении успешного бизнеса с использованием треугольника Б—И.

Овладев этими навыками, инвестор сможет лучше анализировать эффективность управления другими потенциальными инвестициями. Если управление выглядит компетентным и успешным, инвестор может более уверенно инвестировать капитал.

## Рычаг управления инвестора № 4

### Управление налогами

Искушенный инвестор изучил налоговое законодательство либо путем формального образования, либо задавая вопросы и прислушиваясь к советам хороших консультантов. Правая сторона квадранта денежного потока предоставляет определенные налоговые преимущества, которые искушенный инвестор тщательно использует для минимизации и отсрочки своих налогов, где это только возможно.




В Соединенных Штатах люди на правой стороне квадранта пользуются многими налоговыми преимуществами, которых лишены люди на левой стороне. Вот три из них:

1. Налоги на социальное страхование (социальное страхование в Соединенных Штатах, налог на бесплатное медицинское обслуживание, налог на пособия по безработице, налог на пособия по инвалидности — это лишь малая часть списка) НЕ взимаются с пассивного и портфельного доходов (правая сторона квадранта денежного потока), но они взимаются с заработанного дохода (левая сторона квадранта денежного потока).

2. Есть возможность откладывать уплату налогов, иногда до бесконечности, используя законы, относящиеся к недвижимости и владению компанией (примером является план деления прибыли, спонсируемый вашей корпорацией).

3. С-корпорация может оплачивать целый ряд расходов до уплаты налогов, в то время как получатели доходов в квадранте Р должны оплачивать эти же расходы после уплаты налогов (см. Рычаг управления инвестора № 2).

Искушенные инвесторы знают, что в каждой стране, штате или провинции существуют свои налоговые законы, и они готовы перенести свой бизнес в наиболее подходящее место.

Понимая, что налоги являются самой большой статьей расхода в квадрантах Р и С, искушенные инвесторы часто стараются уменьшить свой доход, чтобы сократить подоходные налоги, одновременно увеличивая средства, используемые для инвестирования (см. Рычаг управления инвестора № 7).

## Рычаг управления инвестора № 5

### Управление тем, когда покупать и когда продавать

Искушенный инвестор знает, как делать деньги в условиях и растущего, и падающего рынка.

При построении бизнеса он проявляет огромную выдержку. Я часто называю ее "отсроченное вознаграждение". Искушенный инвестор понимает, что истинная финансовая отдача имеет место после того, как инвестиция или бизнес становится прибыльным и может быть продан или открыто акционирован на фондовом рынке.

## Рычаг управления инвестора № 6

### Управление брокерскими операциями

Искушенный инвестор, действующий как инвестор изнутри, может управлять тем, как инвестиция продается или расширяется.

В качестве внешнего инвестора в других компаниях, искушенный инвестор внимательно отслеживает эффективность своих вложений и указывает своему брокеру, когда покупать или продавать.

Сегодня многие инвесторы полагаются на своих брокеров. Такие инвесторы не являются искушенными.

## Рычаг управления инвестора № 7

**Управление ФСД (юридической формой организации, сроками уплаты налогов, характером дохода)**

"Управление ФСД является самым важным рычагом", — любил повторять богатый папа. Для того чтобы управлять формой организации, сроками уплаты налогов и характеристиками доходов, вы должны разбираться в корпоративном законодательстве, законодательстве в области ценных бумаг и в налоговом законодательстве.

Богатый папа хорошо знал преимущества, предоставляемые выбором правильной формы организации бизнеса, правильного срока окончания отчетного года и превращением как можно большего количества заработанного дохода в пассивный и портфельный доходы. Это, в сочетании со способностью читать финансовые отчеты и "думать на их языке" помогло богатому папе в более короткие сроки построить свою финансовую империю.

Давайте рассмотрим, каковы достоинства правильного планирования ФСД, на примере Джеймса и Кэти.

## ВАРИАНТ № 1

Джеймс и Кэти владеют рестораном, в котором сами не работают.

Они владеют рестораном как физические лица, без образования юридического лица.

У них двое детей.

Их чистый доход от ресторана составляет 60 тысяч долларов.

У Джеймса и Кэти один финансовый отчет.

**Финансовый отчет Джеймса и Кэти**

| | | |
|---|---|---|
| **Доход** | | |
| Чистый доход от бизнеса (после выплат по ипотечной ссуде и переводам на общую сумму 120 000 долл.) | | 60 000 долл. |
| **Расход** | | |
| Налоги на социальное страхование | 9 200 долл. | |
| Подоходные налоги | 5 000 долл. | |
| Итого налоги | | 14 200 долл. |
| Выплаты по ссуде на дом | 10 200 долл. | |
| Расходы на проживание: | | |
| коммунальные услуги | 3 000 долл. | |
| автомобиль | 3 000 долл. | |
| питание | 12 000 долл. | |
| медицинская страховка | 8 000 долл. | |
| юридические и бухгалтерские услуги | 2 000 долл. | |
| образование | 1 000 долл. | |
| благотворительность | 1 000 долл. | |
| Итого расходы на проживание составляют | | 40 200 долл. |
| Чистый денежный поток | | 5 000 долл. |

| Актив | Пассив |
|---|---|
| Здание ресторана | Ипотечная ссуда на дом |
| Ремонт ресторана | Ипотечная ссуда на ресторан |

## ВАРИАНТ № 2

Джеймс и Кэти встретились с финансовым и налоговым консультантами с целью создания такой структуры бизнеса, которая могла бы максимизировать их финансовый поток и минимизировать суммы, выплачиваемые в виде налогов.

Джеймс и Кэти теперь владеют двумя корпорациями — в собственности одной корпорации находится ресторан, а в собственности другой — здание, в котором он расположен.

Джеймс является генеральным директором обеих корпораций.

У Джеймса и Кэти двое детей.

Джеймс и Кэти ведут три финансовых отчета, определяющих их финансовое положение.

### Какие выгоды получили Джеймс и Кэти от рекомендаций финансового и налогового консультантов?

Создав эту структуру из двух корпораций:

1. Джеймс и Кэти могут превратить определенные личные расходы во вполне законные расходы бизнеса (медицинскую страховку, расходы на юридические и бухгалтерские услуги, на образование, использование жилых помещений под офис и использование автомобилей для нужд бизнеса).

2. Они смогли сократить общую сумму уплачиваемых налогов на 7 885 долларов.

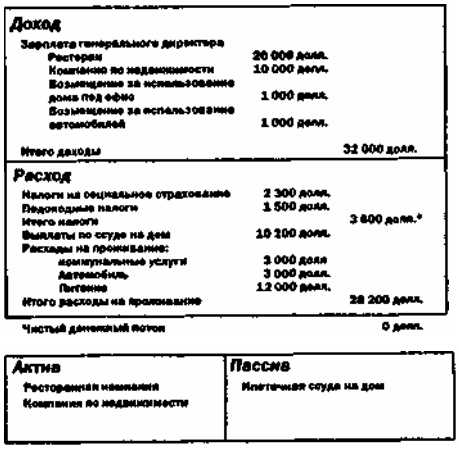
3. Они смогли отложить 12 тысяч долларов в свой пенсионный фонд.

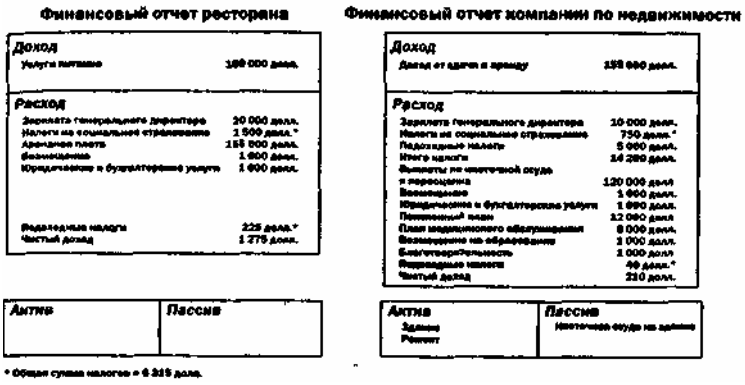
4. Второй и третий пункты стали возможны, хотя они свели свой личный доход к нулю.

5. Они обеспечили защиту своего личного имущества, оформив свой бизнес в виде корпораций, в одной из которых 100% владеет Джеймс, в другой 100% владеет Кэти.

Теперь давайте посмотрим, как им это удалось:

Финансовый отчет Джеймса и Кэти






| | ВАРИАНТ № 1 | ВАРИАНТ № 2 | Разница |
|---|---|---|---|
| | Собственность физического лица | Физическое лицо + две корпорации | |
| Уплаченные налоги | 14 200 долл. | 6315 долл. | 7885 долл |
| Доход: | | | |
| Пенсионный фонд | 0 долл. | 12 000 долл. | |
| Прибыль | | | |
| личная | 5600 долл. | 0 долл. | |
| корпорации № 1 | | 1275 долл. | |
| корпорации № 2 | | 210 долл. | |
| Суммарный денежный поток | 5600 долл. | 13 485 долл. | 7885 долл. |

В результате такого финансового плана Джеймс и Кэти увеличили свое состояние на 7885 долларов, сэкономив эту сумму на налогах. Но что более важно, они защитили свое личное имущество, убрав свой бизнес в корпорации. Если иметь правильно учрежденные корпорации, то их личное имущество должно остаться в безопасности даже в случае вынесения судебного решения против одной из них. К примеру, если клиент почувствует себя плохо в ресторане, то он может предъявить иск к корпорации, владеющей рестораном. Такой иск будет удовлетворен за счет активов этой корпорации. Корпорация, которая владеет зданием, и личное имущество Джеймса и Кэти в этом случае будут защищены.

Этот пример с Джеймсом и Кэти представлен в очень упрощенном виде и приводится только для иллюстрации. Исключительно важно получить профессиональный совет юридического и налогового консультантов перед тем, как определять структуру своего финансового плана. Вам следует учесть множество сложных факторов, чтобы обеспечить соблюдение всех законов.

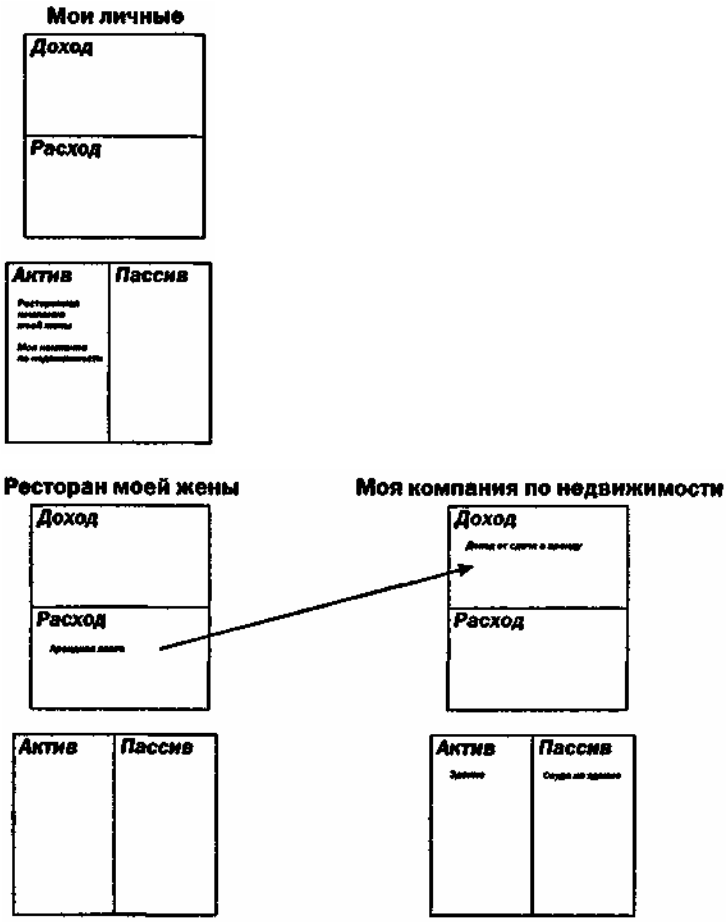
Все эти цифры выглядят для меня слишком сложно, поэтому я включил сюда также простую диаграмму, которую богатый папа рисовал для меня, когда описывал свои ресторанные корпорации и корпорации по недвижимости. *Я* всегда лучше понимаю, когда смотрю на рисунки, чем на цифры. Возможно, и вам так будет понятнее.

## Не меньше, а больше контроля

Богатый папа говорил:

— Научившись автоматически думать на языке финансовых отчетов, ты сможешь управлять большим количеством предприятий, а также быстро давать оценку другим инвестициям. Однако наиболее важно то, что, научившись думать на языке финансовых отчетов, ты будешь иметь еще больше возможности управлять своей финансовой жизнью и делать еще больше денег — денег, которых средний человек даже представить себе не может.

Затем он нарисовал следующую диаграмму:




Я посмотрел на диаграмму и сказал:

— Ваши расходы идут на то, над чем вы имеете контроль. В данном случае ваш ресторанный бизнес платит арендную плату вашей компании по инвестициям в недвижимость.

Богатый папа кивнул, говоря:

— Так что же я делаю в техническом плане?

— Вы берете заработанный доход от своего ресторанного бизнеса и конвертируете его в пассивный доход для вашей компании по недвижимости. Другими словами, вы платите сами себе.

— И это только начало, — сказал богатый папа. — Но я хочу предупредить тебя, что, начиная с этого момента, тебе потребуются самые лучшие советники по вопросам бухгалтерского учета и права. Именно здесь у неискушенных инвесторов начинаются неприятности, поскольку диаграмма, которую я тебе нарисовал, может быть реализована как законным путем, так и незаконным. Операции между такими двумя корпорациями всегда должны быть обоснованы с точки зрения бизнеса, к тому же существуют определенные нюансы, касающиеся контрольных групп собственников, которые необходимо учитывать, когда владеешь акциями сразу в нескольких корпорациях. Ведь так просто делать деньги законным путем, поэтому найми лучших консультантов — и тогда еще больше узнаешь о том, как богатые становятся еще богаче, — законным путем.

### Рычаг управления инвестора № 8

**Управление условиями контрактов**

Когда искушенный инвестор находится "внутри" инвестиции, он управляет условиями заключаемых контрактов. Например, когда я продал несколько маленьких отдельных домов и купил небольшой многоквартирный дом, я использовал статью 1031 об обмене (законодательство США), что позволило мне реинвестировать прибыль. *Я* не должен был платить налог на продажу, и все потому, что у меня был контроль над условиями заключаемых контрактов.

### Рычаг управления инвестора № 9

**Управление доступом к информации**

Как и инвестор изнутри, искушенный инвестор имеет контроль над доступом к информации Именно здесь необходимо знание требований законодательства к "людям изнутри", установленных КЦББ в Соединенных Штатах (в других странах имеются аналогичные надзирающие организации).

**Рычаг управления инвестора № 10**

Управление возможностью отдавать, филантропией, перераспределением богатства

Искушенный инвестор понимает, что вместе с богатством приходит и ответственность перед обществом, поэтому он готов отдавать. Это может делаться через благотворительность, филантропию, а в какой-то мере — капиталистическим путем за счет создания рабочих мест и развития экономики.

## Глава 38

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ

"Цифры могут все рассказать, — говорил мой богатый папа. — Научившись читать финансовые отчеты, ты сможешь видеть, что происходит внутри любой компании или инвестиции".

Богатый папа показал мне, как он использовал финансовые коэффициенты при управлении своим бизнесом. Будь то инвестиции в акции компании или покупка недвижимости, я всегда анализирую финансовые отчеты. Я могу определить, насколько прибыльным является бизнес, насколько сильны его "рычаги", просто глядя в финансовые отчеты и вычисляя финансовые коэффициенты.

В случае инвестиции в недвижимость я вычисляю, каким будет доход "деньги за деньги" на основе того, сколько я должен потратить на первый взнос.

Но в конечном счете все всегда упиралось в финансовую грамотность. В этой главе мы рассмотрим некоторые важные аспекты, которые анализирует каждый искушенный инвестор при выборе инвестиций для своего финансового плана:

- Финансовые коэффициенты компании;
- Финансовые коэффициенты недвижимости;
- Природные ресурсы;
- Это хороший или плохой долг;
- Сбережения — это не инвестиции.

## Финансовые коэффициенты компании

$$\text{Коэффициент валовой прибыли} = \frac{\text{Продажи} - \text{Стоимость проданных товаров}}{\text{Продажи}}$$

Коэффициент валовой прибыли — это валовая прибыль, поделенная на объем продаж, что показывает, какая часть общей выручки от продаж осталась после вычета стоимости проданных товаров. Выручка от продаж минус стоимость проданных товаров называется валовой прибылью. Помню, как богатый папа говорил: "Нет вала — нет и чистого дохода".

Каким высоким должен быть коэффициент валовой прибыли, зависит от того, как организован бизнес, и от разнообразных затрат, которые он должен покрывать. Рассмотрим пример магазинов моего богатого папы, торгующих товарами повседневного спроса. После того как рассчитан коэффициент валовой прибыли, надо еще заплатить за аренду зданий, за правительственные разрешения, за утраченные и бракованные товары, выплатить зарплату служащим, коммунальные платежи и уплатить налоги. Существует целый список других расходов, но ведь богатый папа должен еще иметь прибыль от своих первоначальных инвестиций.

Сегодня для коммерческих сайтов в Интернете эти дополнительные затраты обычно значительно ниже, поэтому этот вид бизнеса может позволить себе осуществлять продажи и делать прибыль при значительно более низких значениях коэффициента валовой прибыли.

В целом, чем выше валовая прибыль, тем лучше.

$$\text{Коэффициент чистой текущей прибыли} = \frac{\text{Доход без вычета процентов и налогов}}{\text{Продажи}}$$

Коэффициент чистой текущей прибыли является показателем чистой прибыльности бизнеса до того, как вы учтете налоги и стоимость денег. Доход без вычета процентов и налогов — это выручка от продаж минус все затраты, связанные с бизнесом, за исключением затрат постоянного капитала (процентов, налогов, дивидендов).

Отношение дохода без вычета процентов и налогов к объему продаж называется коэффициентом чистой текущей прибыли. Бизнес с высоким значением коэффициента чистой текущей прибыли обычно сильнее, чем бизнес, у которого этот процент низкий.

Чем выше коэффициент чистой текущей прибыли, тем лучше.

$$\text{Коэффициент рычага текущей прибыльности} = \frac{\text{Контрибуция}}{\text{Постоянные издержки}}$$

Контрибуция — это термин, обозначающий валовую прибыль (выручку минус стоимость продукции) за вычетом переменных издержек (все издержки, не являющиеся постоянными, называются переменными и колеблются в зависимости от объема продаж). Постоянные издержки включают в себя все торговые, общие и управленческие расходы, которые являются постоянными и не колеблются в зависимости от объема продаж. Например, стои-

мость рабочей силы, связанная с постоянными работниками, и большинство расходов, связанных с производственными мощностями, обычно рассматриваются как постоянные издержки. Некоторые называют их "накладными расходами".

Если у бизнеса коэффициент рычага текущей прибыльности равен 1, то это значит, что он приносит доход, которого хватает лишь на покрытие постоянных издержек. То есть владельцы не имеют никакой отдачи.

Чем выше коэффициент рычага текущей прибыльности, тем лучше.

$$\text{Коэффициент финансового рычага} = \frac{\text{Весь задействованный капитал (долг и акции)}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Весь задействованный капитал — это балансовая стоимость всего долга, на который начисляются проценты (за исключением товаров, подлежащих повторной продаже, задолженности по заработной плате, расходов и налогов, которые начислены, но еще не оплачены), плюс весь собственный акционерный капитал. Так, если ваш долг составляет 50 тысяч долларов, а собственный акционерный капитал — тоже 50 тысяч, то ваш коэффициент финансового рычага равен 2 (100 000 разделить на 50 000).

$$\text{Коэффициент полного рычага} = \text{Коэффициент рычага текущей прибыльности} \times \text{Коэффициент финансового рычага}$$

Суммарный риск, которому подвержена компания в ее текущей деятельности, равен произведению ее рычага текущей прибыльности на ее финансовый рычаг. По величине коэффициента полного рычага можно сказать, какие последствия будут оказывать предполагаемые изменения в бизнесе на владельцев долей в капитале компании (обыкновенных акционеров и главных партнеров). Если вы владелец бизнеса и, следовательно, находитесь изнутри, тогда коэффициент полного рычага вашей компании находится, пусть хотя бы частично, в вашем управлении.

Если вы присматриваетесь к фондовому рынку, коэффициент полного рычага поможет вам решить, стоит или не стоит инвестировать. Добротно и консервативно управляемые американские компании, акции которых находятся в открытой продаже, обычно поддерживают значение коэффициента полного рычага на уровне 5.

$$\text{Отношение заемного капитала к собственному} = \frac{\text{Все пассивы}}{\text{Весь собственный капитал}}$$

Отношение заемного капитала к собственному — это отношение доли предприятия, финансируемой людьми извне (пассивы) к доле предприятия, финансируемой людьми изнутри (собственный капитал). Большинство предприятий стараются поддерживать это отношение на уровне один к одному или меньше. Вообще, чем ниже отношение заемного капитала к собственному, тем консервативнее финансовая структура компании.

$$\text{Коэффициент наличности} = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$\text{Коэффициент ликвидности} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

Важность коэффициента наличности и коэффициента ликвидности состоит в том, что они позволяют судить, достаточно ли у компании ликвидных активов, чтобы платить по своим обязательствам в наступающем году. Если у компании недостаточно текущих активов для покрытия ее текущих пассивов, это обычно свидетельствует о надвигающихся неприятностях. С другой стороны, значения коэффициента ликвидности и коэффициента наличности 2 и 1, соответственно, более чем достаточны.

$$\text{Доходность капитала} = \frac{\text{Чистый доход}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Доходность капитала считается одним из самых важных коэффициентов. Она позволяет сопоставить доходность инвестиций в данную компанию с доходностью альтернативных инвестиций.

## О чем мне говорят коэффициенты

Богатый папа учил меня всегда рассматривать поведение этих показателей в течение не менее трех лет. Направления и тенденции в изменениях коэффициентов прибыли, рычагов и доходности капитала очень многое могут сказать мне не только о компании и ее руководстве, но и о ее конкурентах.

Часто публикуемые отчеты компаний не содержат этих коэффициентов и показателей. Искушенный инвестор учится вычислять их (или нанимает человека, который это умеет), если они не предоставлены.

Искушенный инвестор разбирается в терминологии этих коэффициентов и может использовать их при оценке инвестиций. Однако эти коэффициенты не могут использоваться в вакууме. Они являются показателями эффективности компании. Они должны рассматриваться в сочетании с анализом экономики в целом и данной отрасли в частности. Сравнивая значения коэффициентов за последние три года, а также коэффициенты других компаний из той же отрасли, вы можете быстро определить относительную силу компании.

Например, компания, имеющая последние три года отличные коэффициенты и высокие прибыли, может, на первый взгляд, показаться надежной инвестицией. Однако, ознакомившись с показателями отрасли в целом, вы можете обнаружить, что основной производимый ею продукт устарел в силу появления нового продукта, внедряемого основным конкурентом компании. В данном случае компания с устойчиво растущими показателями может оказаться не такой уж удачной инвестицией в силу потенциальной потери своей доли рынка.

Хотя коэффициенты поначалу могут показаться сложными, вы будете поражены тому, как быстро сможете научиться анализировать компании. Помните: эти коэффициенты — язык искушенных инвесторов. Обучаясь финансовой грамотности, вы также сможете научиться говорить "на языке коэффициентов".

## Инвестирование в недвижимость: финансовые коэффициенты для объекта недвижимости

Когда речь заходила о недвижимости, у богатого папы было два вопроса:

1. Генерирует ли данная собственность положительный денежный поток?
2. Если да, то провели ли вы пристрастный анализ?

Самым важным финансовым коэффициентом для объекта недвижимости богатый папа считал свой коэффициент "деньги за деньги".

$$\text{Коэффициент "деньги за деньги"} = \frac{\text{Положительный чистый денежный поток}}{\text{Первый взнос}}$$

К примеру, вы покупаете многоквартирный дом, который стоит 500 тысяч долларов. Вы платите первый взнос 100 тысяч, а на оставшиеся 400 тысяч оформляете ипотечную ссуду. Пусть дом дает вам ежемесячный денежный поток 2 тысячи долларов после того, как уплачены все расходы и произведены выплаты по ссуде. Тогда ваш коэффициент "деньги за деньги" составит 24%, т. е. 24 тысячи долларов (2000 х 12 месяцев), деленные на 100 тысяч долларов.

Перед тем как купить этот многоквартирный дом, вы должны решить, как вы будете его покупать. Будете ли вы его покупать через С-корпорацию, КОО или ТОО? Посоветуйтесь

с вашими юридическими и налоговыми консультантами, чтобы быть уверенными в том, что выбранная вами юридическая форма организации обеспечивает вам максимальную правовую защиту и налоговые преимущества.

## Пристрастный анализ

По моему мнению, слова "пристрастный анализ" являются одними из самых важных слов в мире финансовой грамотности. Именно в ходе пристрастного анализа искушенный инвестор видит обратную сторону медали. Когда люди спрашивают меня, как я нахожу хорошие инвестиции, я отвечаю просто: "Я нахожу их, используя пристрастный анализ". Богатый папа говорил: "Чем быстрее ты проводишь свой пристрастный анализ любой инвестиции, будь это бизнес, недвижимость, акции, инвестиционный фонд или облигации, тем лучше ты сможешь находить самые безопасные инвестиции с наибольшими возможностями денежного потока или прироста капитала".

К образовательному курсу на аудиокассетах под названием "Финансовая грамотность: как искушенные инвесторы находят инвестиции, которые пропускают средние инвесторы" прилагается учебник, в котором имеется большое количество очень детальных форм с различными вариантами пристрастного анализа, которые можно приспособить для проведения быстрого анализа многих инвестиций. Весьма искушенные инвесторы делятся своими инвестиционными секретами. Вы также научитесь пользоваться различными этими формами для пристрастного анализа, которые не только способны сделать вас искушенным инвестором, но и помогут сэкономить много времени при анализе инвестиций и найти инвестиции с высокой отдачей.

Например, когда вы убедитесь, что данный объект недвижимости будет генерировать для вас положительный денежный поток, вам следует провести пристрастный анализ этого объекта.

У богатого папы был свой перечень вопросов, который он всегда использовал. Я использую перечень вопросов пристрастного анализа, предложенный Синди Шопофф. Он весьма подробный и включает пункты, которые не существовали 30 лет назад (например, "экологический аудит, фаза 1"). Для справки я привожу вопросник Синди.

Если у меня возникают вопросы относительно объекта недвижимости, я часто беру с собой экспертов и прошу моих юристов и бухгалтеров изучить сделку.

## Вопросы для пристрастного анализа

___1. Текущий реестр арендаторов с данными по оплате на

текущий момент.

___2. Перечень депозитов.

___3. Информация о выплатах по ипотечной ссуде.

___4 Список личной собственности.

___5. Планы этажей.

___6. Страховой полис, агент.

___7. Договор об обслуживании.

___8. Информация о жильцах: договоры об аренде, карточки бухгалтерского учета, заявления, формы противопожарной безопасности.

___9. Список поставщиков и компаний по оказанию коммунальных услуг, включая банковские реквизиты.

___10. Свидетельства об осуществленных перепланировках

помещений.

___11. Акты технических проверок и строительная документация.

___12. Комиссионные соглашения.

___13. Арендные или листинговые соглашения[23].

___14. Сервитутные соглашения.

___15. Планы застройки, включая планы и спецификации, а также архитектурные, строительные, технические, электротехнические и коммуникационные чертежи того, что фактически построено.

16. Правительственные разрешения и градостроительные ограничения, влияющие на развитие объекта.

___17. Контракты с управляющими.

___18. Налоговые счета и декларации по налогу на имущество. ___19. Счета за коммунальные услуги.

___20. Приходные и расходные ордера и журналы, относящиеся к объекту недвижимости.

___21. Запись капиталовложений за последние пять лет.

___22. Отчеты о доходах и расходах, относящиеся к объекту недвижимости, за два года, предшествующих дате представления. '

___23. Финансовые отчеты и федеральные налоговые декларации для объекта недвижимости.

___24. Акт проверки на наличие термитов и наличие ущерба от термитов, по форме и содержанию удовлетворяющий покупателя.

___25. Прочие записи и документы, находящиеся у продавца или подконтрольные продавцу, которые необходимы или могли бы быть полезны для владения, управления или содержания объекта недвижимости.

___26. Исследования рынка недвижимости по данному району.

___27. Строительные сметы или фактические расходы.

___28. Данные о жильцах.

___29. Журналы рабочего распорядка.

___30. Выписки из банковского расчетного счета объекта недвижимости за 2 года.

___31. Свидетельства о заселении.

___32. Право собственности на землю.

___33. Копии всех действующих гарантий.

___34. Экологический аудит, фаза 1 (если имеется). Для любой инвестиции.

---

[23] Соглашения о допуске ценных бумаг на фондовую биржу.

## Природные ресурсы

У многих искушенных инвесторов часть инвестиционного портфеля составляют инвестиции в природные ресурсы земли. Например, они делают вложения в нефть, газ, уголь, драгоценные металлы.

Мой богатый папа очень верил в силу золота. Его запасы в природе ограничены. На протяжении многих веков люди высоко ценили золото. Богатый папа также считал, что обладание золотом притягивает к тебе и другие богатства.

## Это хороший или плохой долг?

Искушенный инвестор умеет распознавать хороший долг, хорошие расходы и хорошие пассивы. Я помню, как богатый папа спросил меня:

— Сколько многоквартирных домов ты мог бы себе позволить, если на каждом из них ты теряешь 100 долларов в месяц?

Конечно же, я ответил:

— Немного. Тогда он спросил:

— А сколько многоквартирных домов ты мог бы себе позволить, если от каждого из них ты получаешь 100 долларов в месяц?

В ответ, разумеется, последовало:

— Да сколько угодно!

Проанализируйте все свои расходы, пассивы и долги. Оправдан ли каждый ваш расход, пассив или долг соответствующим доходом или активом? Если да, то является ли денежный поток, генерируемый этим доходом или активом, большим, чем отрицательный денежный поток, уходящий на этот расход, пассив или долг?

Например, мой друг Джим взял ипотечную ссуду на многоквартирное здание на 600 тысяч долларов, по которой он выплачивает погашение и проценты на общую сумму 5,5 тысяч долларов в месяц. Он получает от жильцов доход в размере 8 тысяч долларов в месяц. Если учесть все остальные расходы, у него остается чистый положительный денежный поток от этого здания 1,5 тысяч долларов в месяц. Я считаю, что ссуда Джима является ХОРОШИМ ДОЛГОМ.

## Сбережение — это не инвестирование

Искушенный инвестор понимает разницу между сбережением и инвестированием. Давайте рассмотрим пример двух друзей, Джона и Терри, считающих себя искушенными инвесторами.

Джон — высокооплачиваемый профессионал. Он регулярно инвестирует максимально возможную сумму в свой пенсионный план "401(k)" по месту работы. Джону 42 года, и у него уже 250 тысяч долларов на его счету "401(k)", потому что он пополнял его в течение 11 лет. Он не приносит ни дохода, ни денежного потока до ухода на пенсию, а потом начнет приносить доход, который будет облагаться по той же ставке, что и его теперешний зарабатываемый доход.

**У Джона:** получает зарплату 100 тысяч долларов в год; налоги — в среднем 25% (низкая ставка); инвестиции — пенсионный план "401(k)"; максимальный взнос — 15% или 15 тысяч долларов в год; пенсионный план — начисляется 8% в год; текущий денежный поток от инвестиций — никакого.

Терри столько же лет, сколько Джону, и у нее такая же зарплата. В течение последних 11 лет она инвестировала в ряд сделок с недвижимостью и уже выплатила 250 тысяч долларов за недвижимость, общая стоимость которой составляет 1 миллион долларов. Терри получает доход "деньги за деньги" в 10% и ожидает, что уценка ее собственности составит 4% в год. Она рассчитывает ко времени ухода на пенсию реинвестировать в другую собственность по закону "Обмен-1031" с целью увеличения общего капитала и денежного потока. Терри никогда не откладывала на план "401(k)", а доходы с ее собственности облагаются налогом регулярно.

**У Терри:** получает зарплату 100 тысяч долларов в год; налоги — в среднем 25% (низкая ставка); инвестиции — купила недвижимость стоимостью 1 миллион долларов, выплатив 25%, или 250 тысяч долларов; недвижимость — доход "деньги за деньги" 10%; переоценка 4% в год; пенсионный план — начисляется 8% в год; текущий денежный поток — 25 тысяч долларов в год от инвестиций в недвижимость.

В следующей таблице показаны накопление активов, ежегодный денежный поток для расходования после вычета налогов и ежегодный денежный поток после ухода на пенсию (также после вычета налогов) для Джона и Терри. Я благодарен моему налоговому консультанту Диане Кеннеди, дипломированному бухгалтеру-аудитору, за то, что она подготовила этот пример и я могу поделиться им с вами.

| | Начало | | Годы 1—19 | | Через 20 лет | | На пенсии |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Активы, долл. | Денежный поток, долл. | Инвестирует, долл. | Денежный поток, долл | Активы, долл. | Денежный поток, долл | Денежный поток, долл. |
| Джон | 250 000 | 63 750 | 15 000 | 63 750 | 1 968 000 | 63 750 | 118 100 |
| Терри | 250 000 | 73 560 | 0 | 73 560 | 2 223 000 | 73 560 | 342 700 |

Как вы можете видеть, семья Терри сможет расходовать в год почти на 10 тысяч долларов больше, чем семья Джона, в течение каждого из 20 лет. После чего они оба уйдут на отдых в возрасте 62 лет, проработав 31 год.

После ухода на пенсию Джон будет ежегодно снимать 8% со своих накоплений на счету "401(k)", получая 118 тысяч долларов в год (157 тысяч долларов до уплаты налогов). Он планирует не трогать основную сумму на счету. После 31 года инвестирования по 15 тысяч долларов в год на свой пенсионный счет, ему удастся получать 150% от заработка, который он имел во время работы.

Хотя Терри и выплатила лишь 250 тысяч долларов за свою собственность, она могла зачесть как необлагаемый расход переоценку 4% от всей собственности общей стоимостью в 1 миллион долларов. В течение 20 лет доход от сдачи собственности в аренду полностью оплатил ссуду в 750 тысяч долларов, так что, когда Терри уйдет на отдых, она сможет реинвестировать весь капитал в 1 миллион долларов в другую, значительно большую, собственность (стоимостью 8 892 000 долларов согласно этим расчетам). Эта новая собственность создаст для Терри денежный поток в 342 700 долларов в год.

Заслуженный отдых Джона будет комфортным, ну а Терри будет богатой.

Если по какой-либо причине Джону понадобится больше денег в годы отдыха, он вынужден будет начинать расходовать основную сумму на своем пенсионном счету. А Терри для этого понадобится лишь произвести еще одно не облагаемое налогом реинвестирование оплаченной арендаторами части ссуды в другие здания, за счет этого увеличив свои доходы.

Пример Джона учит его детей поступать в университет, получать хорошие оценки, устроиться на хорошую работу, работать в поте лица своего, регулярно "инвестировать" в пенсионный план и в результате чувствовать себя комфортно на пенсии.

Пример Терри учит ее детей тому, что если они научатся инвестировать, начиная с малого, будут делать свое дело и добиваться того, чтобы их деньги изо всех сил работали на них, то они станут богатыми.

Легко видеть, что инвестирование в здание обеспечило значительно больший денежный поток и доход для Терри, чем дали Джону его сбережения на счету "401(k)". Я бы отнес Терри к инвесторам, а Джона — к сберегателям.

Искушенный инвестор понимает разницу между инвестированием и сбережениями. Обычно и то, и другое входит в его финансовый план.

## Глава 39

## ВЫСШИЙ ИНВЕСТОР

Итак, остается вопрос, как человек вроде Билла Гейтса становится богатейшим бизнесменом мира в свои тридцать с небольшим лет? Или как Уоррен Баффет стал самым богатым инвестором в Америке? Оба вышли из семей среднего класса, так что им не принесли ни деньги, ни успех на тарелочке с голубой каемочкой. И, несмотря ни на что, без богатой семьи за спиной, они вознеслись на вершины богатства за каких-то несколько лет. Как? Так же, как это делали другие сверхбогатые люди в прошлом и будут делать в будущем. Они стали высшими инвесторами, создав актив, который стоит миллиарды долларов.

В журнале "Fortune" от 27 сентября 1999 года передовая статья озаглавлена "Молодые и богатые: 40 самых богатых американцев моложе 40 лет". Вот некоторые из этих молодых миллиардеров:

| Номер | ИМЯ | ВОЗРАСТ | СОСТОЯНИЕ | БИЗНЕС |
|---|---|---|---|---|
| № 1 | Майкл Делл | 34 | 21,5 млрд долл. | Dell Computer |
| № 2 | Джеф Безос | 35 | 5,7 млрд долл. | Amazon.com |
| № 3 | Тед Уайтт | 36 | 5,4 млрд долл. | Gateway Computer |
| № 4 | Пьер Омидьяр | 32 | 3,7 млрд долл. | eBay |
| № 5 | Дэвид Филo | 33 | 3,1 млрд долл. | Yahoo! |
| № 6 | Дэвид Янг | 30 | 3,0 млрд долл. | Yahoo! |
| № 7 | Генри Николас | 39 | 2,4 млрд долл. | Broadcom |
| № 8 | Роб Гласер | 37 | 2,3 млрд долл. | RealNetworks |
| № 9 | Скот Блум | 35 | 1,7 млрд долл. | Buy.com |
| № 10 | Джефф Сколл | 33 | 1,4 млрд долл. | eBay |

Как вы можете заметить, 10 самых богатых людей моложе 40 лет — владельцы компьютерных или Интернет-компаний. Но в этом списке встречаются и представители других видов деятельности:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| № 26 | Джон Шаттнер | 37 | 403 млн долл. | Papa John's Pizza |
| № 28 | Мастер П | 29 | 361 млн долл. | Звезда музыки |
| № 29 | Майкл Джордан | 36 | 357 млн долл. | Звезда спорта |

Я нахожу интересным тот факт, что богатые люди не из Интернета относятся к таким видам деятельности, как приготовление пиццы, рэп-музыка и спорт. Все остальные — из области компьютеров или Интернета.

Билл Гейтс и Уоррен Баффет не вошли в список, потому что на тот момент им уже перевалило за 40. В 1999 году Биллу Гейтсу было 43 года, и он владел 85 миллиардами долларов. Уоррену Баффету было 69 лет, и он владел 31 миллиардом долларов, по данным журнала "Forbes".

## Они добились этого старым добрым способом

Так как же большинство этих людей вступили в ряды сверхбогатых в таком раннем возрасте? Они сделали это старым добрым способом — тем же самым, с помощью которого в свое время стали сверхбогатыми Рокфеллер, Карнеги и Форд и с помощью которого это будут делать завтрашние сверхбогатые люди мира. Они строили компании и продавали их акции широкой общественности. Они упорно работали ради того, чтобы стать продающими, а не покупающими акционерами. Можно сказать, что, став продающими акционерами, они печатали себе деньги — совершенно законно. Они создавали ценные бизнесы, а потом продавали долю собственности в них другим — покупающим акционерам.

В книге "Богатый папа, бедный папа" я писал, как в возрасте 9 лет я начал делать собственные деньги, плавя свинцовые тюбики от зубной пасты и отливая фальшивые монетки в гипсовых формочках. Тогда мой бедный папа объяснил мне, что означает слово "фальшивомонетчик". Так мой первый бизнес открылся и закрылся в один и тот же день.

Мой богатый папа, с другой стороны, сказал мне, что я был не так уж далек от главной формулы богатства: печатать или изобретать свои собственные деньги — законным путем. Иначе говоря, зачем трудиться ради денег, если можно печатать свои собственные? В книге "Богатый папа, бедный папа" пятый урок называется "Богатые сами изобретают свои деньги". Богатый папа учил меня изобретать свои собственные деньги посредством недвижимости или малых компаний. Этот технический навык относится к области инвесторов изнутри и высших инвесторов.

## Каким образом 10% людей владеют 90% акций

Одна из причин, почему самые богатые 10% населения владеют 90% всех акций, о чем писал журнал "The Wall Street Journal", заключается в том, что эти богатейшие 10% включают высших инвесторов — людей, которые и создали эти самые акции. Другая причина состоит в том, что только эти 10% имеют право (в соответствии с правилами КЦББ) инвестировать в компании на ранней стадии, до того, как их акции становятся доступными широкой общественности через IPO. В эту элитную группу входят основатели компаний (акционеры-учредители), друзья основателей и избранные инвесторы. Именно эти люди становятся все богаче и богаче, в то время как остальная часть населения трудится в поте лица, чтобы свести концы с концами, инвестируя те несчастные несколько долларов, которые смогли отложить, в качестве покупающих акционеров, если эти доллары вообще у них есть.

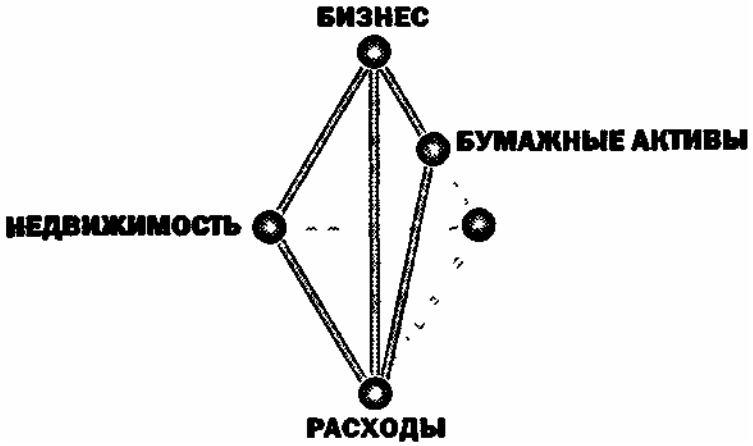
## Последняя вершина

К 1994 году я мог сказать, что успешно выполнил большую часть плана, который мы с моим богатым папой составили в 1974 году. Я достаточно уверенно мог контролировать большинство компонентов треугольника Б—И, научился разбираться в законах, чтобы разговаривать с юристом и (или) бухгалтером. Я также знал разницу между формами организации бизнеса (S- и C-корпорациями, КОО, ТОО, полными товариществами) и когда какую из них следует использовать. Я довольно уверенно мог покупать и управляться с инвестициями в недвижимость. К 1994 году наши расходы были под контролем и, где только возможно, они осуществлялись как расходы бизнеса до уплаты налогов. Наш обычный подоходный налог был небольшим просто потому, что у нас не было работы в обычном смысле слова.

Большая часть наших доходов имела форму пассивного и немного — портфельного дохода в основном от инвестиционных фондов. Еще какая-то часть дохода, поступала от инвестиций в бизнес других людей.

Но в один прекрасный день, когда я изучал свой тетраэдр, мне вдруг стало совершенно очевидно, что одна из его вершин была явно слабой — она относилась к бумажным активам.

Мой тетраэдр выглядел так:




В 1994 году я был доволен моими успехами. Мы с Ким были финансово свободными и могли себе позволить не работать всю оставшуюся жизнь, оградив себя от финансовых невзгод Однако было очевидно, что одна из вершин моего тетраэдра была слабее других. Моя финансовая империя выглядела несбалансированной.

Я устроил себе отдых в горах с 1994 по 1995 годы, в течение которого много размышлял об усилении этой последней вершины — бумажных активов. Я должен был решить, действительно ли я хочу проделать всю работу, необходимую для ее усиления. В финансовом плане у меня было все в порядке, и, по моим представлениям, я не особенно не нуждался в бумажных активах, чтобы быть финансово обеспеченным. Я чувствовал себя хорошо с тем, что уже имел, и мог становиться все богаче и богаче и без бумажных активов.

После года раздумий и колебаний я решил, что вершина бумажных активов в моем тетраэдре нуждается в усилении. Если бы я не сделал этого, то изменил бы самому себе. Эта мысль не давала мне покоя.

Я также должен был решить, хочу ли я инвестировать извне, как это делает большинство людей, когда речь идет о покупке акций компаний. Другими словами, я должен был решить, хочу ли я быть покупающим акционером и инвестировать извне, или же я хочу научиться инвестировать изнутри. В обоих случаях мне предстояло многому научиться, приобрести новый опыт, почти что начинать все с начала.

Попасть внутрь сделки с недвижимостью или малого бизнеса сравнительно легко. Именно поэтому я рекомендую тем, кто имеет серьезные намерения набраться опыта в овладении десятью рычагами управления инвестора, начать с небольших сделок в инвестиции этого типа. Но попасть внутрь компании до того, как она выйдет на открытый фондовый рынок, участвуя в распределении акций до IPO, — это совсем другое дело. Обычно право быть приглашенным инвестировать в компанию до ее открытого акционирования предоставляется лишь малой группе людей, так называемой элите, а я к ней не принадлежал, поскольку был еще недостаточно богат и не настолько сильно привык к своим деньгам. Кроме того, я происходил не из "правильной" семьи и не из "правильного" университета. У меня красная кровь, а не голубая; у меня не белая кожа; и в Гарварде нет никаких сведений о том, что я когда-либо подавал заявление в это престижное учебное заведение. Я должен был научиться тому, как войти в элиту, которую приглашают инвестировать в лучшие компании до того, как они выйдут на открытый фондовый рынок.

На какое-то мгновение я почувствовал жалость к самому себе, мною овладели чувства самоуничижения, неуверенности в себе и обиды на свою судьбу. Богатого папы уже не было, и мне не к кому было обратиться за советом. Когда отчаяние прошло, я вдруг вспомнил, что мы живем в свободной стране. Если Билл Гейтс может бросить колледж, создать компанию и предложить ее людям, то почему я не могу этого сделать? Разве мы не можем быть такими богатыми или такими бедными, как хотим? Не потому ли бароны в 1215 году вынудили короля Джона подписать Великую хартию вольностей? Итак, в конце 1994 года я решил, что раз никто не приглашает меня в элитарный клуб, я сам его найду и попрошу, чтобы меня пригласили в него вступить, или же создам свой собственный клуб. Проблема заключалась в том, что я не знал, с чего начать, особенно находясь в Финиксе, штат Аризона, — за две тысячи миль от Уолл-стрит.

В день встречи нового, 1995, года, я и мой лучший друг Лэрри Кларк взобрались на вершину горы неподалеку от нашего дома. По нашей старой новогодней традиции мы обсуждали прошедший год, строили планы на будущий и записывали цели, которых должны были достичь. Так мы провели почти три часа на скалистой вершине, обсуждая нашу жизнь, прошедший год, наши надежды, мечты и цели на будущее. Лэрри и я были лучшими друзьями уже 25 лет (мы вместе начинали в компании "Xerox" в Гонолулу в 1974 году). Теперь он был моим самым близким другом, потому что на данном этапе у меня было с ним больше общего, чем с Майком. Майк к тому времени был уже очень богат, а Лэрри и я только начинали, не имея ничего, кроме сильного желания стать очень богатыми.

Мы с Лэрри много лет были партнерами — начинали совместно ряд предприятий. Многие из них потерпели крах еще на бумаге. Когда мы с ним вспоминаем о некоторых из этих предприятий, то смеемся над своей наивностью. И все же некоторые из них шли очень даже неплохо. Мы вместе начинали бизнес по производству изделий на "липучках" в 1977 году и подняли его на мировой уровень. Мы стали лучшими друзьями, вместе создавая бизнес, и остаемся ими и по сей день. Когда наш бизнес с застежками на "липучках" потерпел неудачу в 1979 году, Лэрри вернулся в Аризону и начал делать себе имя и состояние в строительном бизнесе. В 1995 году журнал "Inc." назвал его бизнес самым быстрорастущим в области жилищного строительства Америки, и он стал одним из членов престижного списка быстрорастущих предпринимателей. В 1991 году мы с Ким переехали в Финикс из-за погоды и гольфа, но еще в большей степени — ради недвижимости стоимостью в миллионы долларов, которую федеральное правительство отдавало за бесценок. Сегодня мы с Ким живем по соседству с Лэрри и его женой Лизой.

Этим ясным днем в канун 1995 года я показал Лэрри нарисованный мною тетраэдр и рассказал о необходимости усилить вершину бумажных активов. *Я* поделился с ним своим желанием инвестировать в компанию до ее выхода на фондовый рынок, а может, даже создать собственную компанию и самому вывести ее на открытый фондовый рынок. Когда я закончил свои объяснения, Лэрри сказал лишь "Удачи тебе". Мы закончили день, записав наши цели на небольших карточках, и пожали друг другу руки. Мы записали наши цели, потому что богатый папа всегда говорил: "Цели должны быть ясными, простыми и записанными на бумаге. Если они не записаны на бумаге и их каждый день пересматриваешь — это не цели. Это пожелания". Сидя на холодной вершине, мы обсудили цель Лэрри продать свой бизнес и уйти на отдых. В конце его объяснений я пожал ему руку, сказал: "Удачи тебе", и мы начали спускаться с горы.

Периодически я брал эту небольшую карточку и читал, что на ней написано. Моя цель была проста: "инвестировать в компанию до ее открытого акционирования и приобрести 100 тысяч акций по цене менее 1 доллара за акцию". 1995 год подошел к концу, но ничего так и не произошло. Я не достиг своей цели.

Ровно через год, уже в канун 1996 года, мы с Лэрри вновь сидели на той же горной вершине и обсуждали результаты года. Компания Лэрри вот-вот должна была быть продана,

но этого еще не произошло. Так что мы не достигли наших целей на 1995 год. Лэрри был близок к достижению цели, а я — очень далек. Он спросил, не хочу ли я отказаться от своей цели и выбрать что-нибудь другое. Когда мы стали обсуждать мою цель, я начал понимать, что хотя я и записал ее, но не верил в то, что это для меня возможно. В душе я по-настоящему не верил, что был достаточно умен, квалифицирован или что кто-то хотел, чтобы я вошел" в элиту. Чем больше мы говорили о моей цели, тем больше я злился на себя за сомнения и низкую самооценку. "В конце концов, — сказал Лэрри. — Ты уже сделал свой взнос. Ты знаешь, как создавать преуспевающую частную компанию и управлять ею. Почему ты не можешь стать ценным приобретением для команды, которая выводит компанию на фондовый рынок?" Переписав наши цели и пожав друг другу руки, мы стали спускаться вниз. Я шел очень расстроенный и полный сомнений, потому что теперь хотел достичь своей цели еще больше. Но во мне теперь было больше решимости воплотить свою цель в реальность.

Прошло шесть месяцев, но ничего не изменилось. По утрам я читал свою цель, а затем шел заниматься повседневными делами, которые в то время заключались в создании игры "Денежный поток". В один прекрасный день ко мне в дверь постучалась моя соседка Мэри и сказала: "У меня есть друг, с которым, мне кажется, ты должен встретиться". Я спросил ее почему. Она ответила: "Не знаю. Просто мне кажется, что вы найдете общий язык. Он инвестор, как и ты". Я доверял мнению Мэри, поэтому согласился как-нибудь пообедать с ним.

Недели через две я договорился пообедать с ее другом в гольф-клубе в Скоттсдэйле, штат Аризона. Питер был высоким представительным мужчиной возраста моего отца, если бы тот был жив. За обедом я узнал, что Питер провел большую часть своей взрослой жизни на Уолл-стрит, где у него была своя брокерская фирма, время от времени создавая компании и выводя их на фондовый рынок. У него были собственные компании, акции которых котируются на Американской бирже, Канадской бирже, в торговой системе "NASDAQ", а также на большом табло Нью-Йоркской фондовой биржи. Он не только сам создавал активы, но и инвестировал "с другой стороны медали" на открытых фондовых рынках. Я знал, что он может ввести меня в мир, куда могут заглянуть лишь очень немногие инвесторы. Он мог провести меня в "Зазеркалье", за кулисы, расширив мое понимание самого мощного рынка капитала в мире.

Оставив работу, они с женой переехали в Аризону и теперь живут относительно уединенно в собственном имении в пустыне, вдали от суеты и шума бурно растущего города Скоттсдэйл. Когда Питер сказал мне, что за свою карьеру он участвовал в открытом акционировании почти 100 компаний, я понял, почему обедаю с ним.

Не желая показывать своей увлеченности и слишком сильно давить, я изо всех сил старался контролировать себя. Питер — человек очень сдержанный и уделяет свое время лишь очень немногим людям. (Именно поэтому я использую имя Питер вместо его настоящего имени. Он по-прежнему предпочитает анонимность.) Обед прошел в приятной атмосфере, но я так и не завел разговор о том, что мне так хотелось обсудить. Как я уже сказал, я не хотел выглядеть чересчур нетерпеливым и наивным.

В течение двух месяцев я пытался предложить встретиться еще раз. Но всякий раз, будучи джентльменом, Питер вежливо отвечал "нет" или уклонялся назначать конкретное время встречи. Наконец он ответил "да" и объяснил мне, как доехать до его дома, расположенного далеко в пустыне. Мы назначили дату, и я начал репетировать то, что собирался сказать.

И вот, после недели ожидания, я ехал на машине к его дому. Первой меня приветствовала надпись "Осторожно! Злая собака". Мое сердце бешено колотилось, пока я ехал вдоль по длинной дорожке, ведущей к дому. В конце я увидел огромный черный бугор прямо посредине дорожки. Это была собака, которой мне следовало остерегаться, и, надо признаться, очень большая собака. Я припарковал машину прямо напротив нее, потому что собака так и

не сдвинулась с места. Мой мини-грузовик и парадную дверь дома разделяли примерно двадцать футов, а собака находилась посредине. Я начал медленно открывать дверцу своего мини-грузовика, когда вдруг понял, что пес спит глубоким сном. Я тихонько выбрался из кабины, но, как только моя нога коснулась земли, собака вдруг ожила. Огромный пес встал во весь рост. Он смотрел на меня, а я — на него. Мое сердце забилось еще сильнее, и я уже приготовился залезть обратно в кабину, как неожиданно пес начал вилять обрубком хвоста и пошел мне навстречу, чтобы поприветствовать меня. Пять минут я играл с этим огромным черным сторожевым псом, а он тщательно облизывал мне лицо.

Когда речь идет о бизнесе, у меня и моей жены Ким есть правило: "Никогда не имей дел с домашними животными, которым не доверяешь". В результате многолетнего опыта мы пришли к выводу, что люди и их домашние животные очень похожи. Однажды мы заключали сделку по недвижимости с одной супружеской парой, у которой было много домашних животных. Он любил маленьких собачек, которых еще называют "мопсы", а она любила разноцветных экзотических птиц. Когда мы с Ким пришли к ним в дом, их маленькие симпатичные собачки и птички сперва показались нам дружелюбными, но, когда мы подошли к ним поближе, они оказались ужасно злобными. Как только мы пытались приблизиться к ним, собаки начинали огрызаться, громко и яростно лаять, а птицы — пронзительно кричать. Через неделю после заключения сделки мы с Ким выяснили, что хозяева оказались в точности такими же, как их домашние животные, — милыми снаружи, но злобными внутри. Нас сильно "укусило" то, что было написано в контракте мелким шрифтом. Даже наш юрист пропустил один коварный укус. С инвестицией тогда все закончилось благополучно, но с тех пор мы с Ким выработали новую тактику: если у нас есть сомнения по поводу тех, с кем мы ведем дела, и у них имеются домашние животные, мы должны постараться увидеть этих животных. Люди обладают способностью представать в приятном обличье и с милой улыбкой говорить совсем не то, что думают, но их домашние животные не лгут. За многие годы мы убедились, что этот простой метод весьма точен. Мы поняли: что у человека внутри, то у его домашних животных снаружи. Поэтому моя встреча с Питером обещала быть успешной. К тому же, этого огромного черного пса звали Конфетка.

Поначалу встреча с Питером складывалась не совсем так, как мне бы хотелось. Я спросил его, можно ли мне пойти к нему в "подмастерья", чтобы научиться инвестировать изнутри. Я сказал, что буду работать бесплатно, если он научит меня тому, что знает сам о процессе вывода компании на фондовый рынок. Я объяснил ему, что свободен в финансовом отношении и мне не нужны деньги, чтобы работать с ним. В течение часа Питер был настроен скептически. Мы все время возвращались к ценности его времени и выяснению того, способен ли я к быстрому обучению и готов ли идти до конца. Он опасался, что я могу все бросить, как только пойму, насколько это трудно, — ведь моя подготовка была слабой в том, что касалось финансов и рынков капитала, таких как Уолл-стрит. Он сказал:

— Никто еще не обращался ко мне с предложением работать бесплатно только ради того, чтобы у меня учиться. Если люди и просили меня о чем-то, то разве что дать работу или денег взаймы.

Я уверил его, что все, что мне надо, — это возможность работать с ним и учиться у него. Я рассказал ему про то, как богатый папа вел меня многие годы и как я работал на него бесплатно. Наконец он спросил меня:

— Насколько сильно вы хотите научиться этому бизнесу? • Я посмотрел ему прямо в глаза и сказал:

— Я хочу научиться этому очень сильно.

— Хорошо, — сказал он. — В настоящий момент я изучаю один обанкротившийся золотой прииск, расположенный в Андах в Перу. Если вы действительно хотите учиться у меня, тогда слетайте в этот четверг в Лиму, исследуйте прииск вместе с моей командой,

встретьтесь с руководством банка, узнайте, сколько они хотят за него, возвращайтесь обратно и составьте для меня отчет о своих выводах. Да, кстати, вся поездка за ваш счет.

Я был ошарашен.

— Лететь в Перу в этот четверг? — переспросил я. Питер заулыбался.

— Ну что, вы все еще хотите войти в мою команду и научиться искусству открытого акционирования компаний?

Меня прошиб холодный пот. Я знал, что это испытание моей искренности. Был вторник, и у меня уже были назначены встречи на этот четверг. Питер сидел и терпеливо ждал, пока я обдумывал варианты. Наконец тихо, очень приятным тоном, с улыбкой, он спросил:

— Так что, по-прежнему хотите учиться моему бизнесу?

Я знал, что это решающий момент. Знал, что надо либо решаться, либо отказываться. Я испытывал сам себя. Мой выбор не имел отношения к Питеру. Он касался следующего этапа моего развития как личности. В такие минуты, как эта, я повторяю про себя отрывки из поэмы, которая помогает мне. Это поэма В. Н. Мюррея под названием "Посвятив себя". Он написал ее, когда собирался в экспедицию на Гималаи. Я прикрепил ее к своему холодильнику и читаю всегда, когда ищу что-то, что вдохновило бы меня продолжать дело, когда все во мне говорит "стой!".

Именно одна из строк этой поэмы — "Тогда и Провидение вступает в дело" — в течение многих лет помогала мне сделать шаг вперед, когда все во мне восставало против этого. Толковый словарь Вебстера определяет "провидение" как "Божий промысел или Божья забота. Бога же следует понимать как силу, укрепляющую человека и управляющую его судьбой". Сейчас я не намерен читать проповедь или утверждать, что Бог на моей стороне. Я хочу сказать лишь то, что всегда, когда я подхожу к границам своего мира или когда намереваюсь сделать шаг в неизведанное, все, что у меня есть в такие минуты, — это моя вера в существование силы намного большей, чем я сам. Именно в такие минуты — минуты, когда я знаю, что должен ступить за край, — я делаю глубокий вдох и иду. Это можно было бы назвать прыжком с верой. Я называю это испытанием своей веры в силу, намного большую, чем я. Я считаю, что именно этим первым шагам я обязан тем, как складывалась моя жизнь. Поначалу результаты не всегда были такими, какими я хотел их видеть, но, по большому счету, моя жизнь всегда при этом изменялась к лучшему. Эта поэма всегда оказывала мне неоценимую помощь в трудные моменты.

Заканчивается поэма словами: "В решительности — гений, сила, волшебство".

Когда эти строки пронеслись в моей голове, я поднял глаза и сказал:

— Я буду в Перу в эти выходные.

Питер улыбнулся спокойной широкой улыбкой:

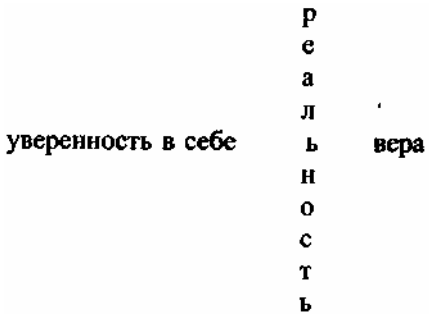
— Вот вам список людей, с которыми вы должны встретиться, и где с ними встретиться. Позвоните, когда вернетесь.

## Это не рекомендация

Это определенно не тот путь, который я бы рекомендовал всем, кто хочет научиться выводить компании на фондовый рынок. Есть более умные и простые пути. Но это был тот путь, который открылся передо мной. Поэтому я лишь откровенно описываю вам процесс, через который прошел, чтобы достичь своей цели. По моему мнению, каждый человек должен быть честен по отношению к своим умственным и эмоциональным достоинствам и недостаткам. Я просто излагаю процесс, через который прошел после того, как узнал, каким будет следующее направление в моей жизни. Причем в эмоциональном плане это было на-

много труднее, чем в умственном, как это обычно и бывает в случае значительных изменений в жизни.

Богатый папа часто говорил: "Сущность человека — это граница между верой и уверенностью". И рисовал диаграмму, которая выглядела так:




После чего говорил: "Границы реальной сущности человека часто остаются неизменными до того момента, когда он оставляет позади то, в чем чувствует себя уверенно, и слепо идет вперед с верой. Очень многие не становятся богатыми потому, что ограничены своей уверенностью, а не безграничностью веры".

Итак, в четверг летом 1996 года я был на пути в Анды, чтобы произвести инспекцию золотых приисков, разрабатывать которые начали еще инки, а затем продолжили испанцы. Я делал решительный шаг в мир, о котором ничего не знал. И именно благодаря этому шагу целый новый мир инвестирования открылся передо мной. С того момента, как я решился сделать его, моя жизнь стала другой. Изменилось мое реальное представление в отношении того, что возможно в финансовом плане и как человек может стать богатым. И чем дальше я работаю с Питером и его командой, тем дальше раздвигаются границы богатства.

Сегодня, продолжая расширять свои границы, я слышу слова своего богатого папы: "Человек ограничен лишь собственным реальным представлением о том, что возможно в финансовом отношении. Ничего не изменится, пока не изменится реальная сущность этого человека. А его финансовая реальная сущность не изменится до тех пор, пока он не захочет, поборов страхи и сомнения, выйти за им же определенные границы".

## Питер сдержал слово

Вернувшись из поездки, я пришел с докладом к Питеру. Прииск был отличный, подтвердилось наличие там предполагаемых золотых жил, но имелись и финансовые проблемы, к тому же, он требовал больших изменений в плане организации работ. Я не рекомендовал приобретать его, потому что там имелись серьезные социальные и экологические проблемы, решение которых вылилось бы в миллионы. Чтобы заставить прииск работать эффективно, любой новый хозяин должен будет сократить рабочую силу, по меньшей мере, на 40%. Это разрушит экономику города. Я сказал Питеру: "Много веков эти люди жили там на высоте около 5 тысяч метров над уровнем моря. Многие поколения их предков похоронены там. Я не думаю, что с нашей стороны было бы разумно стать теми, кто вынудит их покинуть землю предков и отправиться в поисках работы в города у подножия горы. Тогда у нас возникнет больше проблем, чем мы будем в состоянии решить".

Питер согласился с моими заключениями и, что более важно, согласился учить меня. Вскоре мы уже искали прииски и нефтяные месторождения в других частях света. Так началась новая глава в моем образовательном процессе.

С лета 1996 по осень 1997 года я работал "подмастерьем" у Питера. Он занимался развитием своей компании, назовем ее "EZ Energy Corporation", которая вот-вот должна была быть зарегистрирована на фондовой бирже в Альберте, Канада, когда я пришел к ним. Я влился в команду слишком поздно, поэтому не мог получить акции, распределяемые до IPO

по цене "для своих". Было бы не совсем хорошо, если бы я стал инвестировать вместе с основателями, поскольку был еще новичком и человеком непроверенным. И все же я смог приобрести внушительный пакет акций по цене IPO по 0,5 канадского доллара за акцию.

После того как мы наткнулись на нефть в Колумбии и нашли то, что может оказаться крупным нефтяным и газовым месторождением в Португалии, акции "EZ Energy Corporation" продаются по цене от 2 до 2,35 канадского доллара за акцию. Если находка в Португалии окажется такой внушительной, как показывают анализы, цена за акцию может подняться до 5 канадских долларов где-то к 2000 году. Если, а это обоснованное "если", месторождение в Португалии окажется таким большим, как мы надеемся, тогда цена за акцию "EZ Energy Corporation" может подскочить от 15 до 25 канадских долларов в следующие два-три года. Это плюсы. Однако, имея дело с подобного рода акциями малых компаний, всегда есть и минусы. Акции могут также упасть до нуля в течение следующих двух-трех лет. Многое может случиться, когда компания находится на этой стадии развития.

Хотя "EZ Energy Corporation" и является малой компанией, на сегодняшний день прирост стоимости для тех, кого Питер называет "инвесторами начального капитала", был достаточно хорошим. Если дела пойдут так, как мы надеемся, они сделают большие деньги. Инвесторы начального капитала (аккредитованные инвесторы, участвовавшие до IPO) вложили 25 тысяч долларов США в 100 тысяч акций (25 центов за акцию). Они инвестировали эти деньги в репутацию Питера, силу совета директоров и квалификацию геологической команды. На момент частной подписки и даже на момент публичного предложения не было гарантий или какой-то стоимости, в которые можно было бы инвестировать. Другими словами, в начале эта инвестиция характеризовалась таким ц/д, где было одно только "ц" (цена) и никакого "д" (доход). Поэтому сначала она была предложена только друзьям Питера и его узкому кругу инвесторов.

На этой стадии инвестиционного цикла инвесторы вкладывают в людей, составляющих команду. Люди — в гораздо большей степени, чем продукт, будь то нефть, золото, продукт Интернета или еще какая-нибудь штуковина, — значительно важнее, чем любая другая часть уравнения. Золотое правило "Деньги следуют за управлением" на этой стадии развития компании исключительно важно.

Управление "EZ Energy Corporation" осуществляется на очень высоком уровне. Но вместо того, чтобы углубляться в амбиции, надежды и мечты этой компании, думаю, будет полезнее привести вам факты.

Учредители компании вкладывают свое время и знания в обмен на акции компании. Другими словами, большинство основателей работают бесплатно, инвестируя свое время и знания. Стоимость их акций на момент выпуска весьма невелика, поэтому у них нет заработанного дохода или он совсем небольшой. Они работают без зарплаты, рассчитывая увеличить стоимость своих акций, которые будут генерировать для них портфельный, а не заработанный доход. Лишь немногим из учредителей за их услуги платят небольшие оклады. Они работают ради более существенной отдачи, которая наступит, если им удастся расширить компанию и сделать ее более ценной.

Поскольку большинство директоров не получают зарплату, в их интересах увеличивать стоимость компании. Их личный интерес совпадает с интересом акционеров, который заключается в постоянном росте цены на акции. То же можно сказать и о других руководящих сотрудниках компании. Они получают небольшую зарплату, но по-настоящему они больше заинтересованы в росте цены на акции.

Учредители очень важны для успешного начала компании, поскольку их репутация и опыт обеспечивают доверие, уверенность, импульс и законность проекту, который часто существует еще только на бумаге. Когда компания выведена на фондовый рынок и имеет успех, некоторые учредители могут прекратить работать в ней, забрав с собой свои акции. Но-

вая управленческая команда заменит их, а учредители приступят к созданию новой компании, и таким образом весь процесс повторяется вновь и вновь.

## История компании "EZ Energy Corporation"

Вот последовательность событий, произошедших после основания компании:

1. Инвесторы начального капитала внесли 25 тысяч долларов США за 100 тысяч акций (по 25 центов за акцию). На этой стадии у компании был предварительный план, но она не владела правами на проведение изысканий. Активов не было. Инвесторы начального капитала вкладывали в руководящий состав.

2. В настоящее время акции компании продаются по цене от 2 до 2,35 канадского доллара за акцию.

3. Таким образом, пакет акций инвесторов начального капитала сейчас стоит от 200 тысяч до 235 тысяч канадских или от 160 тысяч до 170 тысяч долларов США. Теперь работа директоров — обеспечивать рост стоимости компании и цены на ее акции, поставляя на рынок найденную нефть, занимаясь бурением новых скважин, проводя разведку новых нефтяных резервов. На бумаге инвесторы начального капитала заработали около 140 тысяч долларов на своей инвестиции в 25 тысяч. Они были в деле пять лет, так что, если они смогут продать свои акции, их годовая прибыль составит 45%.

4. Проблема инвесторов заключается в том, что компания маленькая и рынок акций очень ограничен. Инвестору со 100 тысячами акций будет трудно продать весь пакет разом, при этом не вызвав значительного падения цены на акции. Так что оценочная стоимость всего пакета акций — это во многом пока лишь оценка на бумаге.

Если все пойдет как запланировано, компания будет расти, и все большее количество людей начнут наблюдать за ней и ее акциями. Тогда станет легче покупать и продавать большие пакеты этих акций. Можно смело сказать, что в случае хороших новостей о поисках, большинство держателей крупных пакетов акций будут стараться придерживать их.

## Почему именно канадская биржа?

Впервые начав работать с Питером, я спросил его, почему он использует канадские биржи, а не более известные "NASDAQ" или Уолл-стрит. В индустрии ценных бумаг Северной Америки канадские биржи — как бельмо на глазу. И тем не менее Питер использует канадские биржи потому, что:

1. Канадские биржи являются мировыми лидерами в области финансирования малых компаний, занимающихся природными ресурсами. Питер использует их потому, что создает в основном именно такие компании. Питер, как и Уоррен Баффет, предпочитает заниматься тем бизнесом, в котором разбирается. "Я разбираюсь в нефти и газе, серебре и золоте, — говорит Питер. — Я разбираюсь в природных ресурсах и в драгоценных металлах". Если бы он собирался создать компанию в области высоких технологий, то скорее всего, разместил бы ее на одной из бирж США.

2. "NASDAQ" и Уолл-стрит слишком сильно разрослись, чтобы маленькая компания могла там привлечь к себе внимание. Питер сказал: "Когда я начинал этот бизнес в 50-е годы, маленькая компания еще могла рассчитывать на какое-то внимание со стороны брокеров на крупнейших биржах. Сегодня Интернет-компании, многие из которых вообще не имеют доходов, движут большим количеством денег, чем многие большие хорошо известные компании индустриального века. Поэтому большинство крупных брокерских контор не особенно интересуются малыми компаниями, которым надо привлечь всего-навсего несколько

миллионов долларов. Брокерские фирмы в Америке интересуют предложения размером в 100 и более миллионов.

3. Канадские биржи позволяют оставаться в бизнесе мелким предпринимателям. Я думаю, Питер использует канадские биржи в основном потому, что он на пенсии. Он часто говорит: "Мне не нужны деньги, поэтому мне не надо создавать большую компанию, чтобы бить рекорды. Я просто получаю удовольствие от игры. Она помогает мне оставаться активным, к тому же, где еще мои друзья могли бы поучаствовать в IPO, платя всего 25 тысяч долларов за 100 тысяч акций? Я делаю это потому, что это по-прежнему мне интересно, я люблю отвечать на этот вызов, да и сами деньги могут быть немалыми. Мне нравится начинать компании, выводить их на фондовый рынок и наблюдать за их ростом. И мне нравится, когда мои друзья и их семьи становятся богатыми".

4. Питер предостерегает: "То, что канадские биржи маленькие, еще не значит, что любой может играть в их игру. Некоторые имеют пошатнувшуюся репутацию из-за своих операций в прошлом. Чтобы вести дела на этих биржах, человек должен быть хорошо знаком со всеми подводными камнями процесса вывода компании на открытый фондовый рынок".

Обнадеживает тот факт, что в последнее время система канадских бирж вроде бы стала вводить более строгие правила, за соблюдением которых следят более пристально. Я думаю, что через несколько лет канадские биржи начнут расти по мере того, как все больше малых компаний со всего мира будут обращаться к небольшим биржам для привлечения необходимого им капитала.

Остерегайтесь "раскрутчиков" акций: за несколько лет моего участия в этом бизнесе я повстречал трех, у которых были все необходимые полномочия и соответствующие титулы. Они весьма толково описывали свое дело, привлекали десятки миллионов долларов, но при этом не имели ни малейшего понятия о том, как начинать бизнес с нуля. В течение нескольких лет такие люди летают повсюду первым классом или на частных самолетах, останавливаются в лучших отелях, устраивают шикарные обеды, пьют лучшие вина, и вовсю прожигают жизнь на деньги своих инвесторов. Компания вскоре умирает, потому что в действительности нет никакого развития. Денежный поток весь вытек наружу. И тогда эти люди принимаются создавать другую такую компанию, и все начинается сначала. Как отличить честного предпринимателя он транжиры-мечтателя? Этого я не знаю. Двоим из тех троих удавалось водить меня за нос, пока их компании не лопнули. Лучшее, что я могу посоветовать, — это поинтересоваться успешностью их деятельности в прошлом, проверить рекомендации и довериться вашему шестому чувству или интуиции.

5. Если маленькая компания растет и процветает, то в дальнейшем в результате успешной деятельности она сможет перейти с маленькой биржи на большую, вроде "NASDAQ" или Нью-Йоркской фондовой биржи. Когда компании переходят с канадских бирж на американские, их оценочная стоимость существенно возрастает (иногда более чем на 200%).

Большинство сегодняшних компаний-гигантов начинали как маленькие, никому не известные компании. В 1989 году "Microsoft" была маленькой компанией, акции которой продавались по 6 долларов за акцию. Те же самые акции сегодня стоят в восемь раз дороже. В 1991 году акции "Cisco" стоили всего 3 доллара за акцию, что в восемь раз меньше, чем сегодня. Эти компании мудро распорядились деньгами своих инвесторов и выросли, став ведущими локомотивами мировой экономики.

## Примечание Шэрон

Необходимые требования для выхода на основные фондовые рынки Соединенных Штатов сделали IPO трудным процессом для большинства бизнесов. Как описано в книге "Руководство Эрнста и Янга по выводу вашей компании на фондовые рынки", для выхода на

Нью-Йоркскую фондовую биржу компания должна иметь чистые материальные активы на 18 миллионов долларов и доход до уплаты налогов в 2,5 миллиона долларов. Американская фондовая биржа требует, чтобы собственный акционерный капитал компании составлял 4 миллиона долларов, а рыночная стоимость IPO — минимум 3 миллиона долларов. А Национальная торговая система "NASDAQ" требует, чтобы чистые материальные активы компании составляли не меньше 4 миллионов долларов, а рыночная стоимость IPO была минимум 3 миллиона долларов.

Помимо этого, согласно оценкам, процесс IPO на этих основных фондовых рынках может стоить от 400 тысяч до 500 тысяч долларов. Эти затраты включают в себя регистрационные сборы, а также плату за услуги юридических консультантов, бухгалтеров и андеррайтеров[24].

Многие малые и средние компании, которые не в состоянии удовлетворить этим требованиям, ищут варианты слияния с существующей компанией, акции которой свободно ходят на бирже (так называемое "обратное смещение"). Таким способом эта компания, получив контроль над вновь образованной открытой компанией, может котироваться на фондовой бирже.

Компании могут также обратить свой взор на биржи в других странах, как в случае с канадскими биржами, где условия выхода на рынок не такие жесткие.

## Кто покупает канадское?

Во время одной из моих лекций по инвестированию в Австралии два года назад один из слушателей засомневался, в своем ли я уме, что инвестирую в драгоценные металлы и нефть. Он спросил:

— Сейчас, когда все покупают акции высоких технологий и Интернета, почему вы кормите "собак экономики"?

Я объяснил, что всегда дешевле выходить инвестором "в противофазе", то есть искать акции, которые в данный момент не популярны или на которые сейчас "не сезон".

— Несколько лет назад, — сказал я, — когда все увлекались золотом, серебром и нефтью, аренда участков для проведения изыскательских работ, являющаяся основой для начала такого бизнеса, стоила очень дорого. Было очень трудно найти сделку за хорошую цену. Теперь, когда цены на нефть, золото и серебро низкие, найти хорошие участки легко, и люди охотнее снижают цены, потому что эти товары "не в моде".

Цены на нефть начали расти, отчего акции нашей нефтяной компании стали дорожать. В этот же период Баффет объявляет, что занимает внушительные позиции по серебру. В феврале 1998 года этот инвестор-миллиардер сообщил, что ранее он приобрел 3680 тонн серебра и хранил их на складе в Лондоне. 13 сентября 1999 года газета "Canadian Business" опубликовала статью, где говорится, что самый богатый человек планеты Билл Гейтс совершил покупку серебра. За 12 миллионов долларов США он приобрел 10,3% канадской компании по добыче серебра, зарегистрированной на Ванкуверской фондовой бирже. Гейтс потихоньку приобретал акции этой компании с февраля 1999 года. Эта новость принесла нашим инвесторам долгожданное облегчение после долгих лет веры и доверия.

[24] Андеррайтеры — люди, которые участвуют на бирже при выпуске ценных бумаг.

## Не все мячи летят в ворота

Не все начинающие компании столь же успешны, как "EZ Energy Corporation". Некоторым так и не удается встать на ноги даже после выхода на фондовый рынок, и инвесторы теряют большую часть, если не все вложенные деньги. Поэтому они должны быть аккредитованными, и мы предупреждаем их о том, что предлагаем рынку инвестицию типа "всё или ничего".

Как один из партнеров Питера, я рассказываю потенциальным инвесторам о том, как становятся вкладчиками начального капитала в новых компаниях. Я объясняю им, какова степень риска, прежде чем рассказывать о бизнесе, об участвующих людях или прибылях. Часто я начинаю представлять инвестицию так: "Инвестиция, о которой я собираюсь рассказать, является очень рискованной спекулятивной инвестицией, предлагаемой в первую очередь тем, кто удовлетворяет требованиям аккредитованного инвестора". Если человек не знаком с требованиями к аккредитованному инвестору, я объясняю критерии, выдвинутые КЦББ, и акцентирую внимание на возможности потерять все инвестированные деньги, повторяя это несколько раз. Если они по-прежнему заинтересованы, я продолжаю объяснять, что в любом случае деньги, размещаемые у нас, не должны превышать 10% от их общего капитала для инвестиций. Тогда и только тогда, если они все еще заинтересованы, я приступаю к рассказу о самой инвестиции, о рисках, о команде и возможных прибылях.

В конце своей презентации я спрашиваю, имеются ли вопросы. Ответив на них, я вновь повторяю про риск, а затем заканчиваю словами: "Если ваши деньги будут потеряны, все, что я смогу вам предложить, — это возможность в первоочередном порядке инвестировать в наш следующий проект". Обычно к этому моменту большинство полностью понимает всю степень риска и, должен вам сказать, 90% решают не инвестировать у нас. Мы даем 10% людей, которые все еще заинтересованы, более подробную информацию, а также время, чтобы все обдумать и отказаться, если они придут к такому решению.

Я подозреваю, что многие из сегодняшних высоко парящих интернетовских IPO камнем полетят вниз в течение нескольких следующих лет и инвесторы потеряют миллионы, если не миллиарды долларов. Хотя Интернет и представляет собой потрясающе новый передовой рубеж, силы, управляющие экономикой, позволят стать победителями лишь нескольким из этих пионерских компаний. Так что независимо от того, какая компания выходит на фондовый рынок, будь то золотодобывающая, водопроводная или Интернет-компания, по-прежнему все во власти сил, управляющих открытым рынком.

## Прекрасное образование

Решение лететь в Перу оказалось одним из самых удачных. Как ученик и партнер Питера, я научился у него не меньшему, чем у моего богатого папы. После того как я проработал в "подмастерьях" у Питера и его команды почти полтора года, он предложил мне стать партнером в его частной компании венчурного капитала.

С 1996 года я приобрел опыт, который бывает только раз в жизни, наблюдая за тем, как "EZ Energy Corporation" вышла на фондовый рынок и превратилась в жизнеспособную компанию, которая однажды может стать одной из крупнейших. Я не только стал мудрее как бизнесмен в результате совместной работы, но и узнал много о том, как работают фондовые рынки. Один из моих принципов — посвящать по пять лет процессу обучения. Пока что на данной фазе я проучился четыре. На сегодняшний день я еще не сделал реальных денег — по крайней мере, тех, которые мог бы положить себе в карман. Все мои приобретения — это пока что бумажные приобретения, но образование в области бизнеса и инвестиций было бесценным. Возможно, однажды в будущем я создам компанию, которую выведу на один из американских фондовых рынков.

## Будущие IPO

В настоящее время Питер и его частная команда венчурного капитала, в которой я являюсь партнером, разрабатывает три других компании с целью вывода их на открытый рынок: компанию по добыче ценных металлов, имеющую права на разработку месторождений в Китае, нефтяную компанию, имеющую права на разработку месторождений в Аргентине, и компанию по добыче серебра, приобретающую права на разработку месторождений в Аргентине.

Дольше всего пришлось работать с китайской компанией драгоценных металлов. Наши переговоры с китайским правительством продвигались успешно, как вдруг в 1999 году американский военный самолет сбросил бомбу на китайское посольство в Косово. Они сказали, что использовали старые карты. Какова бы там не была причина бомбежки, этот инцидент отбросил нас на два года назад. Но мы по-прежнему продолжаем медленно, но верно продвигаться вперед.

Когда люди спрашивают, зачем мы идем на такой большой риск, работая в Китае, мы отвечаем: "Скоро это будет самая большая экономика в мире. Хотя риск огромный, потенциальная отдача может быть поразительной".

Инвестировать в Китай сегодня подобно тому, как англичане в свое время инвестировали в Америку в 1800-е годы. Мы инвестируем в контакты и добрую волю. Мы хорошо понимаем политические различия и вопросы, связанные с правами человека. Как компания, мы делаем все от нас зависящее, чтобы упрочить наши отношения и установить открытый диалог с нашими партнерами в Китае в надежде на то, что мы сможем стать частью преобразований в американо-китайских отношениях. Образовательный опыт был для меня бесценным. Это все равно что быть частью истории. Иногда кажется, что участвуешь в первом путешествии Колумба в Новый Свет.

На то, чтобы вывести компанию на открытый рынок, обычно уходит от трех до пяти лет. Если все сложится хорошо, мы сможем вывести две из трех компаний в течение следующего года. Когда это произойдет, я достигну своей цели — стать высшим инвестором. Это будет моя первая компания на открытом рынке, а для Питера — девяносто какая-то. Так что хоть я еще не стал высшим инвестором, но близок к достижению этой цели — цели, которую поставил перед собой в 1995 году.

Учитывая имеющийся риск, каждый из проектов, над которыми я сейчас работаю, может потерпеть неудачу и так и не выйти на открытый фондовый рынок. А если такое случится, все равно будут собраны обломки и начаты новые проекты. Наши инвесторы знают о существующем риске. Они также знают, что их инвестиционный план должен состоять в том, чтобы вкладывать понемногу денег в ряд подобных небольших рискованных проектов. Еще они знают, что их пригласят и предложат инвестировать в любой новый проект, который мы начнем. Чтобы забить решающий гол, нужен только один проект. В инвестициях, подобных этим, явно неразумно класть все яйца в одну корзину. Именно в силу таких рисков КЦББ установила минимальные требования для инвесторов в столь спекулятивных вложениях.

В следующей главе вкратце изложены основные шаги того, как начать с идеи, построить компанию и, возможно, в конечном итоге вывести ее на фондовый рынок. И хотя для меня это был нелегкий процесс, он был очень увлекательным.

## Путевка в жизнь

Умение вывести компанию на открытый фондовый рынок — это пропуск в мир большого бизнеса для любого предпринимателя. Это как для игрока из университетской команды быть отобранным в команду профессионалов. Как написано в журнале "Fortune" от 27 сен-

тября 1999 года, "если твою компанию купили, — значит, тебя признала компания-покупатель. Если ты вывел компанию на фондовый рынок, значит, тебя признал весь мир".

Вот почему богатый папа называл человека, который смог создать компанию с нуля и вывести ее на фондовый рынок, высшим инвестором. Это звание ускользнуло от него. Хотя он и инвестировал в ряд компаний, которые в конечном итоге вышли на фондовый рынок, ни одна из тех, которые он лично создал, на рынок не вышла. Его сын Майк унаследовал его бизнес и еще больше расширил его, но он так и не создал компанию, которая вышла бы на открытый рынок. Получается, что я, когда стану высшим инвестором, завершу курс обучения богатого папы.

## Глава 40

## НЕ ВЫ ЛИ СЛЕДУЮЩИЙ МИЛЛИАРДЕР?

На обложке приложения к журналу "Forbes" — "400 богатейших людей" — за 1999 год читаем заголовок: "Сосед-миллиардер". В этом номере есть статья под заглавием "Столетие богатства" с подзаголовком "Откуда берется огромное богатство?". В былые годы нефть и сталь были основами состояний многих американцев. Сегодня это больше вопрос того, сколько глаз на тебя смотрят.

Согласно этой статье, "если хотите поговорить о супербогатых, берите выше — смотрите на миллиардеров, которых штампуют во все возрастающих количествах, на тех, кто использует все более эфемерные продукты для сколачивания своих состояний. Рокфеллеру потребовалось 25 лет изысканий, бурения и реализации нефти, чтобы сделать свой первый миллиард. А в прошлом году Гарри Винник вступил в клуб миллиардеров спустя каких-то 18 месяцев после размещения своих денег в "Global Crossing" — компании, которая намерена разработать, но еще не разработала, глобальную оптоволоконную телекоммуникационную сеть".

Так сколько же надо времени, чтобы стать супербогатым сегодня? Не много. Это еще более очевидно для человека вроде меня — представителя послевоенного поколения, — когда я смотрю на возраст юных миллиардеров. Например, миллиардер Джерри Янг родился в 1968 году — за год до того, как я закончил колледж, а Дэвид Фило, его партнер, родился в 1966 году — через год после того, как я поступил в колледж. Вместе они основали "Yahoo!", и теперь у каждого по 3 миллиарда долларов, причем они все продолжают богатеть. Эти молодые люди супербогаты, но в то же время я встречаю людей, которые не уверены, хватит ли у них денег на счете, когда они уйдут на пенсию через десять лет. Это к слову о пропасти между имущими и будущими неимущими.

### Я вывожу компанию на фондовый рынок

В 1999 году я только и слышу что об IPO. На лицо мания. Как человек, к которому часто обращаются с предложением инвестировать в бизнес других людей, я часто слышу агитационные тирады типа: "Инвестируйте в мою компанию — через два года мы выйдем на фондовый рынок". А как-то раз еще один кандидат в миллиардеры позвонил мне и попросил дать ему возможность представить свой бизнес-план и предложить инвестировать в его будущую Интернет-компанию. Завершив свою презентацию, он медленно и напыщенно кивнул, многозначительно заметив: "Вы, конечно же, понимаете, что произойдет с нашими акциями после IPO". Я почувствовал себя так, будто бы говорю с продавцом в автомагазине,

который только что сообщил мне, что машина, которая мне нужна, у них последняя, и он окажет мне особую любезность, продав ее по цене, указанной в ценнике.

IPO-мания, также именуемая манией "новых эмиссий", вновь охватила мир. Совсем недавно даже Марта Стюарт вывела свою компанию на рынок и стала миллиардером. Она стала миллиардером, потому что учит цивилизованным и разумным общественным манерам массы — людей, которые ощущают потребность стать более цивилизованными и воспитанными. Я считаю ее деятельность очень важной, но стоимость в миллиард долларов заставляет меня задуматься. Правда, если следовать определению приложения к журналу "Forbes" (богатство определяется тем, сколько глаз на тебя смотрит), тогда все правильно: Марта Стюарт по праву является миллиардером. Она-то уж точно приковывает к себе много взоров.

В этих высокотехнологических и интернетовских IPO меня волнует то обстоятельство, что правило 90/10 еще никто не отменял. Слишком многие из этих новых предприятий начинают люди, у которых очень мало опыта в области бизнеса. Я предсказываю, что в будущем, оглянувшись назад на это время, мы увидим, что 90% этих новых IPO разорятся и лишь 10% выживут. Статистика малого бизнеса говорит, что за 5 лет 9 из 10 малых бизнесов терпят неудачу. Если эти данные окажутся верны в отношении новых IPO, то подобная мания вполне может привести нас к следующей рецессии, а может быть, и депрессии. Почему? Потому, что в этом состоянии будут находиться миллионы средних инвесторов. То, что миллионы потеряют свои инвестированные деньги — это еще не самое страшное. Лавинный эффект способен привести к тому, что они не смогут оплачивать свои новые дома, машины, яхты, самолеты. В результате может произойти крушение всей остальной экономики. На Уолл-стрит после обвала 1987 года ходила шутка: "Какая разница между голубем и биржевым брокером?" Ответ: "Голубь пока еще может отложить[25] на BMW".

## Вкус сезона

Впервые я начал работать над IPO еще в 1978 году на Гавайях. Богатый папа хотел, чтобы я научился процессу построения компании с целью вывода ее на фондовый рынок, когда я создавал свою компанию по производству изделий на "липучках". Он сказал: "Я никогда сам не выводил компаний на фондовый рынок, но инвестировал в некоторые их тех, что выходили на рынки. Я хотел бы, чтобы ты поучился этому процессу у одного джентльмена, с которым мы инвестируем". Человека, которому он меня представил, звали Марк. Он был такого же плана, как Питер. Разница заключалась в том, что Марк был венчурный капиталист, т. е. человек, занимающийся рисковым (венчурным) капиталом, или сокращенно ВК, как у них принято говорить. Я ветеран вьетнамской войны, поэтому эта аббревиатура мне хорошо знакома в другом контексте[26].

Предприятия малого бизнеса обращались к Марку, когда им нужен был рисковый капитал или деньги для расширения своего бизнеса. Поскольку мне для расширения нужно было очень много денег, богатый папа посоветовал мне встретиться с ним и узнать его точку зрения. Это была малоприятная встреча. Марк был намного более жестким, чем мой богатый папа. Он глянул на мой бизнес-план, финансовые отчеты и примерно 23 секунды выслушивал мои грандиозные планы на будущее. Затем начал разносить меня. Он объяснил мне, почему я идиот, дурак и совсем не на своем месте. Он сказал, что я зря оставил свою работу и что мне повезло, что богатый папа — его клиент. Иначе он и не подумал бы потратить даже минуту своего времени на такого некомпетентного человека, как я. Потом он сказал мне, сколько, по его мнению, стоит мой бизнес и сколько денег он мог бы привлечь для него, выдвинув свои условия, согласно которым он должен был стать моим новым партнером с кон-

---

[25] To leave a deposit *(англ.)* — отложить, положить.

[26] Вьетконг.

трольным пакетом акций в компании. Как я уже сказал, аббревиатура ВК вызывает у меня вполне определенные ассоциации.

В бизнесе IPO, у банкиров-инвесторов и у ВК есть такая бумага, которая называется "лист условий". Он аналогичен листу бумаги, которые агенты по недвижимости называют листинговым соглашением. Говоря простым языком, этот лист содержит условия продажи вашего бизнеса, подобно тому как листинговое соглашение содержит условия продажи вашего дома.

Так же как листинговые соглашения в недвижимости, листы условий для разных людей будут разными. В недвижимости, если вы продаете только один маленький домик в плохом районе и хотите за него высокую цену, условия, указанные в листе, будут жесткими и негибкими. В то же время, если вы застройщик, у вас тысячи домов для продажи и дома эти приличные, легко продающиеся и дешевые, тогда весьма вероятно, что агент по недвижимости смягчит свои условия, чтобы заполучить ваш бизнес. То же самое можно сказать и о ВК. Чем больше вы преуспеваете, тем лучшие условия получаете, и наоборот.

Итак, посмотрев лист условий Марка, я решил, что его условия слишком суровые. Я определенно не хотел отдавать ему 52% своей компании, чтобы закончить, работая на него в компании, которую сам же основал. Но таковы были его условия. Я не виню Марка и теперь, оглядываясь назад, думаю, что, возможно, мне и следовало принять его предложение. При том, что я знаю сегодня и как мало я знал тогда, если бы сейчас я был на месте Марка, то предложил бы такие же условия. Я думаю, он вообще ничего не стал бы мне предлагать, если бы не уважение к моему богатому папе. Я был новоиспеченным бизнесменом, причем удачливо некомпетентным. Я говорю "удачливо некомпетентным", потому что у меня была растущая компания, но я не мог управлять ее ростом.

Хотя Марк и проявлял жесткость, он был мне симпатичен, и я ему, похоже, тоже. Мы договорились встречаться регулярно, и он согласился давать мне бесплатные советы по мере роста моего бизнеса. Его советы, может, и были бесплатны, но они были всегда суровы. В конце концов он стал больше мне доверять по мере того, как расширялись мои познания и понимание бизнеса. Я даже успел короткое время поработать с ним над одной нефтяной компанией, которую он выводил на открытый фондовый рынок. Она была похожа на нефтяную компанию, над которой я работаю сегодня. Тогда, в 1978 году, работая с ним над той нефтяной компанией, я впервые почувствовал, насколько это захватывающий процесс — работать над IPO.

Во время одного моего обеда с ним он сказал об IPO-бизнесе кое-что, чего я никогда не забываю: "Новые эмиссии и рынок IPO — это как и любой другой рынок. Он всегда ищет вкус сезона".

Марк имел в виду то, что в разное время фондовый рынок отдает предпочтение разным видам бизнеса. Он продолжал свою мысль: "Если хочешь стать очень богатым, часть твоей стратегии как владельца бизнеса должна заключаться в том, чтобы создать компанию, которая нужна рынку, прежде, чем рынок ее захочет".

Дальше Марк пояснил, что история делает знаменитым самого первого, у кого есть тот бизнес, который становится вкусом сезона. Он сказал, что изобретения, такие как телевидение, создавали новых миллионеров так же, как нефть и автомобили создавали миллиардеров в начале нашего века. Концепция Марка о последовательных этапах в богатстве согласуется с тем, что мы видим в сокращенном списке из журнала "Forbes":

1. 1900 год — Эндрю Карнеги сколотил себе состояние на стали — 475 миллионов долларов.

2. 1910 год — Джон Д. Рокфеллер стал миллиардером на нефти — 1,4 миллиарда долларов.

3. 1920 год — Генри Форд стал миллиардером в автомобильной промышленности — 1 миллиард долларов.

4. 1930 год — Джон Дорранс стал миллионером благодаря суповому концентрату "Campbell's Soup" — 115 миллионов долларов.

5. 1940 год — Говард Хьюз стал миллиардером за счет контрактов на военные самолеты, на станках и кинофильмах — 1,5 миллиарда долларов.

6. 1950 год — Артур Дэвис стал миллионером на алюминии — 400 миллионов долларов.

7. 1960 год — Росс Перо основал "EDS Electronic Data Systems" (1962) — 3,8 миллиардов долларов.

8. 1970 год — Сэм Уолтон вывел на фондовый рынок гигантскую сеть магазинов Уол-Март (1970) — 22 миллиарда долларов.

9. 1980 год — Рон Перельман сделал себе состояние как делец на Уолл-стрит — 3,8 миллиарда долларов.

10. 1990 год —Джерри Янг стал соучредителем "Yahoo!" — 3,7 миллиарда долларов.

## Отстал от жизни в 35 лет

Я не работал с Марком с 1978 года. Как он и предсказывал, мои успехи в бизнесе стали блекнуть, и у меня начались многочисленные внутренние проблемы в компании. В результате я должен был все свое внимание уделять своему бизнесу, а не тратить время на то, чтобы выводить на фондовые рынки чужие компании. Но я никогда не забываю того урока о бизнесе, который называется "Вкус сезона". Упорно продолжая набираться опыта в важнейших аспектах бизнеса, я часто думаю над тем, каким будет следующий вкус сезона.

В 1985 году я остановился возле военно-морской базы Кэмп-Пендельтон, штат Калифорния, где мы размещались в 1971 году непосредственно перед отправкой во Вьетнам. Мой друг Джеймс Тредуэлл, с которым мы вместе служили пилотами, теперь был командиром эскадрильи на этой базе. Я показал Ким эскадрилью, в которой мы с Джимом служили пилотами 14 лет назад. Когда мы шли по летному полю, Джим показал Ким машину, которая выглядела точно так же, как те, на которых мы с ним летали во Вьетнаме. Открыв кабину, он сказал: "Мы с тобой отстали. Мы не можем летать на этих машинах".

Он сказал это потому, что приборы и пульты управления теперь были полностью электронными и видеоориентированными. Джим продолжал: "Эти новые пилоты выросли в видеоаркадах. А мы с тобой выросли за детским бильярдом. У нас мозги не такие, как у них. Вот почему они летают, а я сижу за столом в кабинете. Как пилот я устарел".

Я хорошо помню тот день, потому что сам вдруг почувствовал, что отстал, стал старым в свои 37 лет. Помню, как я тогда подумал о своем отце, который отстал от жизни, когда ему было 50. В тот день я ясно осознал, как быстро все меняется в жизни. Я понял также, что если сам не буду меняться так же быстро, то буду отставать все больше и больше.

Сегодня я работаю с Питером, продолжая свое образование в области IPO- и ВК-бизнеса. Я делаю бумажные деньги, потому что приобретаю бумажные активы. Однако самое важное при этом то, что я приобретаю опыт в области рынков капитала. Хотя я работаю с компаниями, специализирующимися на нефти, газе и драгоценных металлах — области, которая была вкусом сезона 20—30 лет назад, — мой мозг пытается вырваться вперед и выяснить, какими будут следующие передовые рубежи бизнеса. Я хочу знать, каким будет следующий вкус сезона и стану ли я частью следующего взрыва богатства. Кто знает! Сегодня мне 52. Полковнику Сандерсу было 66, когда он начинал. Моя цель по-прежнему стать мил-

лиардером. Может, получится, а может, и нет. Но я ежедневно тружусь во имя этой цели. Стать миллиардером сегодня вполне возможно — если у вас правильный план. Так что я не сдаюсь, и у меня нет планов стать бедным или отставшим от жизни. Как сказал богатый папа, "первый миллион был самым трудным". Если в этом дело, тогда первый миллиард будет моей второй по сложности задачей в жизни.

## Не вы ли следующий миллиардер?

Для тех из вас, у кого могут быть подобные амбиции и стремления, я предлагаю следующие указания по выводу вашей компании на фондовый рынок. Эту информацию любезно предоставил мой партнер Питер, человек, который вывел на рынки почти сто компаний.

При том, что научиться придется очень многому, эти указания помогут вам начать.

## Зачем выводить компанию на фондовый рынок?

**Питер приводит следующие причины:**

1. Вам нужно больше денег. В этом случае у вас обычно есть прибыльная компания, и вам нужен капитал для роста. Вы уже были у своего банкира и привлекли некоторые фонды посредством частных размещений ценных бумаг и вашего ВК, но сейчас вам нужны действительно большие деньги от инвестиционного банкира.

2. Ваша компания — например, Интернет-компания — новая и нуждается в большом притоке денег, чтобы завоевать свою часть рынка. Фондовый рынок даст вам эти деньги, пусть даже ваша компания сегодня не прибыльная, потому что фондовый рынок инвестирует в ваши будущие доходы.

3. Часто компания использует собственные фонды для приобретения других компаний. Это то, что богатый папа называл "печатать свои собственные деньги". В корпоративном мире это называется слияния и поглощения".

4. Вы хотите продать свою компанию, при этом не теряя контроля над ней. В случае закрытой частной компании при привлечении капитала собственник в большинстве случаев лишается управления или приобретает нового партнера, который хочет указывать ему, как управлять бизнесом. Получая деньги из открытого фондового рынка, владелец, продавая, получает деньги, но при этом сохраняет управление бизнесом. Большинство держателей акций имеют очень мало возможностей влиять на деятельность компании, в которую они инвестировали.

5. Имущественные права. "Ford Motor Company" вышла на фондовый рынок, потому что в семье было много наследников, но не было ликвидности. Продав часть компании на открытом рынке, семья получила деньги, необходимые для передачи наследникам. Интересно, как часто закрытые частные компании используют эту стратегию?

6. Чтобы разбогатеть и иметь деньги для инвестирования еще куда-нибудь. Построить бизнес — это во многом то же самое, что построить многоквартирный дом и продать его. А когда бизнес создается для продажи посредством предложения акций на открытом рынке, уходит только часть актива. Она разбивается на миллионы маленьких кусочков и продается миллионам людей. Строитель при этом может по-прежнему владеть большей частью актива, сохранять контроль над ним и генерировать много денег, продавая его миллионам покупателей (вместо одного). Это к слову о том, что "хорошие вещи продаются в маленьких упаковках".

## Примечание Шэрон

Существуют ограничения в отношении основных акционеров и руководства компании, осуществляющей эмиссию IPO. При том, что стоимость их акций в компании может радикально вырасти в результате IPO, на них распространяется масса ограничений при продаже их акций, которые обычно называются "ограниченными". Это означает, что они условились не продавать их в течение заранее оговоренного периода времени.

Акционеру, желающему просто "обналичиться", проще будет продать компанию или произвести слияние с другой компанией, акции которой свободно обращаются.

## Дополнительные соображения

**Питер предлагает принять во внимание следующие дополнительные соображения перед тем, как выходить на фондовый рынок:**

I. Кто в команде уже руководил бизнесом? Существует большая разница между руководством бизнесом и мечтами о новом виде продукции или новом бизнесе. Занимался ли этот человек выплатами заработной платы, сотрудниками, налоговыми или правовыми вопросами, контрактами, переговорами, разработкой продукции, управлением денежным потоком, привлечением капитала и т. п.?

Вы можете заметить следующее: большая часть того, что считает важным Питер, содержится в треугольнике Б—И богатого папы. Поэтому суть вопроса сводится к следующему: Хорошо ли вы (или кто-нибудь из вашей команды) владеете всем треугольником Б—И?

II. Какую часть компании вы хотите продать? Именно здесь на сцену выходит понятие "листов".

Еще я заметил, что в течение всех трех лет, которые я работаю с Питером, он всегда знает конечную цель компании еще до того, как начинает ее создавать. Он знает, что его цель — продать компанию на открытом фондовом рынке Он может еще не знать, как именно он будет идти к этой цели, но главное — это то, что она уже поставлена. Я упоминаю об этом, потому что очень много владельцев бизнеса начинают его без четкой цели относительно его окончания. Многие владельцы начинают бизнес потому, что считают его хорошим, но у них нет плана относительно того, как из него выйти. Основополагающей стратегией для любого хорошего инвестора является стратегия выхода. То же самое можно сказать и про предпринимателя, который собирается создавать бизнес. Прежде чем начать его создавать, сформулируйте четкий план выхода из него.

Перед созданием бизнеса вам будет полезно обдумать следующие вопросы:

1. Собираетесь ли вы его продавать, оставлять себе, или передавать по наследству?

2. Если вы собираетесь продавать его, как вы собираетесь это делать — в частном порядке или через фондовый рынок?

а) продать компанию в частном порядке может оказаться так же сложно, как и через фондовый рынок;

б) найти подходящего покупателя может оказаться сложно;

в) может оказаться трудно найти финансирование для бизнеса;

г) вы можете получить бизнес обратно, если новый владелец не в состоянии заплатить вам или плохо управляет бизнесом.

III. Имеется ли у будущей публично котируемой компании хорошо написанный и хорошо продуманный бизнес-план? Этот план должен включать в себя:

1. Команду и ее опыт. 2 Финансовые отчеты.

а) стандартное требование: наличие финансовых отчетов за три года, подтвержденных аудитором.

3. Предполагаемый денежный поток.

а) я рекомендую очень консервативный прогноз денежного потока на три года вперед.

Питер утверждает, что инвестиционные банкиры не любят управляющих и предпринимателей, которые раздувают свои ожидания относительно будущих доходов. Питер также отмечает, что Билл Гейтс из "Microsoft" часто занижает предполагаемые доходы. Это великолепная стратегия поддержания высокого уровня цен на акции. Когда управляющие преувеличивают, а ожидания в отношении доходов не сбываются, цена на акции часто падает, а инвесторы теряют доверие к компании.

IV. Кто составляет рынок? Насколько он велик? Каковы возможности его расширения для продукции компании?

Существует рынок для вашей продукции, но существует еще и рынок акций вашего бизнеса. В каждый период времени одни типы компаний более привлекательны для покупателей акций, чем другие. В момент, когда я пишу эти строки, вкусом сезона являются компании в области высоких технологий и Интернет-компании.

Когда у человека есть компания, публично котируемая на фондовом рынке, часто говорят, что это все равно что иметь две компании вместо одной: одна компания — для ваших обычных клиентов, другая — для ваших инвесторов.

V. Кто входит в ваш совет директоров или консультационный совет? Рынок основан на доверии. Если у компании эти советы сильны и пользуются уважением, на рынке будет больше уверенности в будущем успехе бизнеса.

Питер советует: "Если кто-то подходит к вам и говорит: «Я собираюсь вывести компанию на фондовый рынок», спросите этого человека: «Кто в вашей команде выводил компании на фондовый рынок и каково их количество?» Если человек не может ответить на этот вопрос, попросите его выяснить и прийти с ответом. Большинство не возвращается".

VI. Владеет ли компания чем-либо эксклюзивным? У бизнеса должно быть что-то особенное, чего нет у других компаний. Это может быть патент на новый вид продукции или лекарство, право на разработку нефтяного месторождения, торговая марка наподобие "Starbucks" или "McDonald's". Даже люди, являющиеся общепризнанными специалистами в своем деле, могут считаться активом. Примерами таких людей-активов являются Марта Стюарт, Стивен Джобс, когда он начинал свою новую компанию ("Apple Computer"), или Стивен Спилберг, когда он создавал свою новую кинокомпанию. Люди инвестировали в этих людей за их прошлые успехи и будущий потенциал.

VII. Есть ли у компании что рассказать? Я уверен, что Христофору Колумбу было что рассказать своим андеррайтерам — королю и королеве Испании, — прежде чем они собрали для него капитал, чтобы плыть к краю земли. Хорошая история должна заинтересовывать, зажигать и заставлять людей заглядывать в будущее и немного мечтать. Но, кроме этого, за историей должна быть целостность, потому что наши тюрьмы полны великими рассказчиками, не обладающими целостностью. VIII. Есть ли запал у людей, занимающихся компанией? Это самое главное, что Питер ищет в людях. Он говорит, что самое первое и самое последнее из того, что он ищет в любом бизнесе — это запал у владельца, лидеров и команды: "Без запала даже лучший бизнес, лучший план и лучшие люди не добьются успеха".

Вот выдержка из статьи в журнале "Fortune" о 40 самых богатых людях моложе 40 лет:

"Люди с дипломом магистра управления бизнесом не вписываются в пейзаж Силиконовой долины. Магистры управления бизнесом традиционно ненавидят риск. Причина, по которой большинство людей идут в бизнес-школы, — обеспечить себе работу с шестизначным окладом. Ветераны Силиконовой долины смотрят на людей из бизнес-школ и не видят в их глазах того огня, которым светились их глаза, когда они были романтиками-ренегатами. Магистры бизнеса смотрят на Сили коновую долину и видят нечто совершенно непохожее на то, чему их учили в бизнес-школе. Майкл Левин пришел в "eBay" после окончания факультета бизнеса университета в Беркли. Бывший инвестиционный банкир, он не говорит с той же страстью, что присуща завзятым предпринимателям. У него и рабочий день короче, чем у большинства, — 60 часов в неделю вместо обычных 80. «Я буду рад, если через 10—15 лет у меня будет 10—15 миллионов долларов, добротно инвестированных, — сказал он. — Но я хочу еще и пожить. Не знаю. Может, я еще не дошел до этого»".

Богатый папа сказал бы, что явно не дошел. Он часто предупреждал меня о необходимости видеть разницу между преуспевающими руководителями корпораций и преуспевающими предпринимателями. Он говорил: "Есть разница между человеком, который карабкается вверх по служебной лестнице корпорации, и человеком, который сам создает служебную лестницу. Вся разница в том, что именно ты видишь, когда смотришь вверх. Один видит голубое небо, а другой видит... В общем, если ты не главная собака в стае, то видишь всегда одно и то же".

## Как привлечь деньги?

**Питер рассматривает четыре источника денег:**

**1. Друзья и семья.** Эти люди любят вас и часто дают вам деньги, не глядя. Он не рекомендует этот. И Питер, и мой богатый папа часто говорили: "Не давайте детям деньги. Это делает их слабыми и зависимыми. Вместо этого учите их привлекать деньги".

Богатый папа в этом вопросе шагнул еще дальше. Как вы, возможно, помните, он не платил своему сыну и мне зарплату, когда мы работали на него. Он говорил: "Платить людям за работу — значит учить их думать как наемные работники". Вместо этого он заставлял нас искать возможности для бизнеса и создавать его. Вы, наверное, помните историю с комиксами. Сегодня я продолжаю делать то же самое. Я ищу возможности для создания бизнеса, в то время как другие ищут высокооплачиваемую работу.

Богатый папа не считал, что быть наемным работником плохо. Он любил своих сотрудников. Он просто учил своего сына и меня думать по-другому и понимать разницу между владельцем бизнеса и другими должностями. Он хотел, чтобы, когда мы вырастем, у нас было больше, а не меньше возможностей для выбора.

Мы создали учебную игру "Денежный поток для детей" для родителей, которые хотят обеспечить своим детям больше возможностей для выбора в плане финансов и уберечь их от попадания в долговую ловушку, как только они покинут дом. И еще она создана для тех родителей, которые предполагают, что их дети могут стать следующим Биллом Гейтсом из "Microsoft" или следующей Анитой Роддик из "Body Shop". Эта игра дает раннее финансовое образование по управлению денежным потоком, в котором нуждается каждый предприниматель. "Денежный поток для детей" научит их навыкам в управлении денежным потоком до того, как они покинут родительский дом.

**2. Ангелы.** Это богатые люди, которые одержимы желанием помогать новым предпринимателям. В большинстве крупных городов есть группы, поддерживающие начинающих предпринимателей финансово, а также давая советы, как стать богатыми молодыми предпринимателями.

Ангелы понимают, что город с развивающимся молодым бизнесом — это растущий город. И он будет процветать настолько, насколько процветает в нем предпринимательский дух. Эти ангелы оказывают неоценимую услугу любому городу. Сейчас, при помощи компьютеров и Интернета, даже самые отдаленные города могут пробудить к жизни дух предпринимательства. Многие молодые люди покидают маленькие города в поисках больших возможностей. Я думаю, эта потеря юных дарований вызвана тем, что наши школы учат молодых людей искать работу. Если бы их учили создавать бизнес, многие маленькие города продолжали бы процветать, пользуясь тем, что могут электронным способом подключиться к остальному миру. Группы независимых граждан, действующих в качестве "групп ангелов", могли бы творить чудеса в деле оживления маленьких городов.

То, что Билл Гейтс сделал для Сиэтла, что Майкл Делл сделал для Остина в штате Техас и что Алан Бонд сделал для Фримантла в Западной Австралии, и есть проявление силы предпринимательского духа. И предприниматели, и ангелы играют важную роль в придании жизненной силы городу.

**3. Частные инвесторы.** Это люди, которые инвестируют в частные компании. Являясь аккредитованными инвесторами, они более искушенные, чем средние, во всяком случае, должны быть таковыми. Их выигрыш бывает больше, чем у остальных, — как, впрочем, и проигрыш. Поэтому, прежде чем инвестировать крупные суммы денег в частные компании, рекомендуется получить финансовое образование и опыт бизнеса.

**4. Публичные инвесторы.** Это люди, которые инвестируют в акции публичной подписки компаний, котируемых на фондовом рынке (рынке ценных бумаг для масс). Поскольку эти инвестиции предлагаются массам, они обычно находятся под пристальным вниманием агентств вроде КЦББ. Ценные бумаги, продаваемые таким образом, обычно содержат в себе меньше риска, чем инвестиции, осуществляемые в частном порядке. Тем не менее там, где речь идет об инвестициях, всегда присутствует риск. На первый взгляд это противоречит моим словам о том, что у человека изнутри больше возможностей управления и, следовательно, меньше риска. Но надо иметь в виду, что частный инвестор не всегда имеет возможность управления. КЦББ требует строгого соблюдения требований отчетности и открытости информации, чтобы снизить риск для публичных инвесторов, которые определенно не имеют контроля над инвестицией.

## Рекомендации Питера

Обсуждая с Питером основные моменты, касающиеся выведения компании на фондовый рынок, я спросил его, что бы он мог посоветовать человеку, который хочет научиться привлекать значительные суммы капитала. Он ответил: "Если он намерен выводить компанию на фондовый рынок, я рекомендую ему ознакомиться со следующими источниками финансирования". Вот они:

**1. Меморандумы частного размещения[27].** С них нужно начинать формальную деятельность по привлечению капитала. Это способ привлечения денег из серии "сделай сам". Он позволяет вам диктовать свои условия в надежде на то, что вы заинтересуете инвесторов.

Питер настоятельно рекомендует вам начинать этот процесс, наняв юриста, специализирующегося в области корпоративного права и ценных бумаг. Именно здесь начинается ваше формальное образование, если вы действительно намерены начать с малого и расти. Это начинается с платы за услуги юриста и, что очень желательно, следования его советам. Если советы вам не нравятся, лучше всего найти другого юриста.

---

[27] Private Placement Memorandum (PPM).

Большинство юристов дадут вам одну бесплатную консультацию или же вы можете пригласить их в ресторан. Этот тип профессиональных консультантов имеет решающее значение для вашей команды в самом начале и когда вы уже начнете расширяться. Я лично дорого заплатил, чтобы это понять, пытаясь заниматься этим самостоятельно, чтобы сэкономить несколько долларов. Эти несколько долларов впоследствии стоили мне целого состояния.

**2. Венчурные капиталисты (ВК).** Они, как и мой друг Марк, занимаются тем, что предоставляют капитал. Люди обычно обращаются к ВК тогда, когда все другие возможности — личные средства, деньги семьи и друзей, деньги своего банкира — уже исчерпаны. Питер говорит: "ВК часто предлагают драконовские условия, но если они хороши в своем деле, то обязательно обеспечат доходы".

ВК часто становятся вашими партнерами и помогают компании войти в форму и перейти к следующему уровню финансирования. Можно сказать, что это аналогично тому, когда человек приходит в гимнастический зал и нанимает профессионального тренера, чтобы он привел его тело в форму. ВК действует как личный тренер, позволяющий вашему бизнесу войти в финансовую форму и таким образом стать привлекательным для других инвесторов.

**3. Инвестиционные банкиры.** К ним вы обычно приходите тогда, когда готовы предложить свою компанию фондовому рынку. Инвестиционные банкиры часто собирают деньги для IPO и вторичных предложений ценных бумаг. Вторичное предложение — это публичное предложение на фондовом рынке акций компании, которая уже привлекла капитал посредством первоначального публичного предложения. Когда вы видите в финансовых газетах вроде "The Wall Street Journal" большие рекламные полосы, они, в основном, — от инвестиционных банкиров, которые информируют рынок о спонсируемых ими предложениях.

## Примечание Шэрон

Существует еще один, так называемый "мезониновый" тип финансирования, или "финансовый мост". Компания обычно обращается к этому виду тогда, когда она уже прошла ранний этап становления, но еще не совсем готова к IPO.

## Важен первый шаг

Если вы готовы попробовать свои силы в привлечении капитала для своего бизнеса, разумно будет начать с PPM. Питер советует сделать по следующим причинам:

1. Вы начинаете беседовать с корпоративными юристами, которые являются специалистами в этой области. Встретьтесь с несколькими. Ваше образование и ваши познания будут расти с каждой беседой. Спросите юристов об их неудачах и успехах.

2. Вы узнаете о разных типах предложений, которые вы можете сделать, и о том, как юридически их оформить. Иначе говоря, не все предложения одинаковы. Разные типы предложений предназначены для разных целей.

3. Вы начинаете понимать стоимость своего бизнеса и вырабатывать условия, предпочтительные для вас при его продаже.

4. Вы начинаете формально беседовать с потенциальными инвесторами, а также практиковаться в искусстве и науке привлечения капитала. Вам следует преодолеть страх, во-первых, предложить себя, во-вторых, — перед критикой, в-третьих, — перед отказом или отсутствием ответа.

Питер дает такой совет: "Я видел людей, которые великолепно представляют свой проект, но не смеют в конце взять чек с оплатой. Чему следует учиться предпринимателю, так

это потребовать свой чек. Если вы не умеете этого делать, возьмите себе партнера, которые умеет".

Питер также говорит то, что говорил мой богатый папа: "Если хотите быть в этом бизнесе, вы должны научиться продавать. Способность продавать — это самое важное умение, которому можно научиться и продолжать совершенствовать. Привлечение капитала — это продажа товара другого типа другому типу аудитории".

Люди не преуспевают в финансовом отношении в основном потому, что не умеют продавать. Они не могут этого делать по разным причинам: им не хватает уверенности в себе, они бояться услышать отказ или не в состоянии предложить свои услуги. Если вы серьезно намерены стать предпринимателем и нуждаетесь в развитии у себя уверенности и умения продавать, я настоятельно рекомендую вам найти компанию сетевого маркетинга, у которой имеется хорошая обучающая программа, поработать с ними по крайней мере пять лет и научиться тому, как уверенно продавать. Тогда вы не будете бояться подходить к людям, подвергаться критике, услышать отказ или потребовать плату.

Даже сегодня я продолжаю работать над преодолением собственного страха перед возможностью отказа, совершенствую свою способность справляться с разочарованием и учусь бороться с низкой самооценкой. Я выявил прямую зависимость между своей способностью справляться с перечисленными препятствиями в собственной жизни и своим финансовым благополучием. Другими словами, когда эти препятствия начинают брать надо мной верх, мои доходы начинают уменьшаться. Когда же я их преодолеваю (а это никогда не прекращающийся процесс), мои доходы возрастают.

## Как найти кого-то вроде Питера или Марка

После того как вы приобретете некоторый опыт в основах бизнеса и достигнете определенного успеха (и решите, что готовы предложить ваш бизнес рынку), вам потребуется совет специалистов. Советы, которые я получил от Питера, инвестиционного банкира, и Марка, ВК, были бесценны. Эти советы создали целые миры возможностей, которые до этого для меня не существовали.

Когда вы будете готовы, обратитесь к справочнику дилеров фондового рынка "Standard & Poor's Security Dealers", публикуемому издательством "McGraw Hill". Вы можете найти его в большинстве книжных магазинов или в вашей местной библиотеке. В этом издании приводится список дилеров фондового рынка по всем штатам. Возьмите эту книгу и найдите человека, который захочет выслушать ваши идеи и рассмотреть ваш бизнес. Не все готовы давать бесплатные советы, но некоторые это делают. Большинство из них весьма занятые люди, и у них нет времени вплотную заняться вашими делами, если вы не готовы. Поэтому я советую приобрести некоторый опыт реального бизнеса и иметь кое-какие успехи, прежде чем искать того из них, кто захочет стать членом вашей команды.

## Так будете ли вы следующим миллиардером?

Ответить на этот вопрос может только один человек — вы сами. С правильной командой, правильным лидером, со смелым и революционным новым продуктом всё возможно. Технология уже имеется или скоро будет разработана.

Как только я понял, что могу достичь своей цели — сделать первый миллион долларов — я начал думать о том, какой будет моя следующая задача. Я знал, что смогу идти дальше и зарабатывать 10 миллионов, действуя тем же образом, что и раньше. Но миллиард долларов потребует совершенно иных навыков и совершенно иного образа мышления. Вот почему я поставил перед собой такую цель, невзирая на постоянно терзающие меня личные сомнения. Решившись на это, я начал изучать способы, которыми этого достигли другие. Если бы я не

поставил перед собой такую цель, я бы не рассматривал это как возможность и не обнаружил бы всех тех книг и статей о том, как многие люди достигли подобной цели.

Несколько лет назад я имел огромные долги и думал, что стать миллионером невозможно. Поэтому, в ретроспективе, я думаю, что достижение цели само по себе не так важно, как поставить ее и идти к ней. Как только я посвятил себя цели, мой ум стал находить пути ее достижения. Если бы я решил, что цель стать миллионером недостижима, думаю, это стало бы самореализующимся пророчеством.

Когда я задался целью стать миллиардером, на меня обрушились сомнения относительно собственных сил. Но вместе с тем мой разум начал рисовать передо мной и пути ее достижения. Сосредотачиваясь на своей цели, я начинаю видеть, как я мог бы стать миллиардером. Я часто мысленно повторяю следующее высказывание: "Если думаешь, что можешь, значит, можешь. Если думаешь, что не можешь, значит, не можешь. И в том, и в другом случае ты прав". Не знаю, кто является автором этих строк, но я благодарен ему за них.

## Почему стать миллиардером возможно?

Поставив перед собой цель стать миллиардером, я сразу же начал находить причины, по которым стать миллиардером сегодня легче, чем когда-либо. Они таковы:

1. Имея лишь телефонную линию, благодаря Интернету мы получаем доступ к целому миру клиентов.

2. Интернет создает огромный бизнес и за своими пределами. Подобно тому, как благодаря Генри Форду появилось большое количество предприятий в результате лавинного эффекта, вызванного серийным производством машин, Интернет также будет иметь усиливающий эффект. Он дает возможность всем 6 миллиардам населения стать Генри Фордами или Биллами Гейтсами.

3. В прошлом лишь богатые и власть имущие контролировали средства массовой информации. Теперь же, в сочетании с будущими изменениями в технологиях, Интернет сделает каждого из нас как бы владельцем собственных радио- и телеканалов.

4. Новые изобретения стимулируют еще больше новых изобретений. Прорыв в одной новой технологии сделает и другие области нашей жизни лучше и позволит большему количеству людей разрабатывать еще больше новых революционных продуктов.

5. По мере того как все большее количество людей будут становиться все более богатыми, они захотят инвестировать все больше денег в новые предприятия, и не только чтобы помочь им, но и чтобы разделить с ними прибыль. Сегодня большинству людей трудно осознать реальность того, что рядом буквально десятки миллиардов долларов ждут того, чтобы быть инвестированными в новые компании.

6. Новый продукт не обязан быть высокотехнологичным. "Starbuks" сделал многих людей богатыми благодаря одной лишь чашечке кофе, а "McDonald's" стал крупнейшим в мире владельцем недвижимости с одними лишь гамбургерами и жареной картошкой.

7. Ключевое слово — "эфемерный". По моему мнению, оно является одним из самых важных для каждого, кто стремится стать богатым или супербогатым. Словарь Вебстера определяет это слово как "длящийся только день, или длящийся только короткое время".

Один из моих учителей, профессор Букминстер Фюллер, часто употреблял слово "эфемеризация". Как я понял, он определял его как "возможность сделать очень много при помощи значительно меньшего". Для этого имеется и более распространенное слово — "рычаг", или возможность получить большой эффект при малом усилии. Профессор Фюллер говорил, что человечество смогло обеспечить больше богатств для большего количества людей, при этом используя все меньше.

Другими словами, имея все эти новые технические изобретения, которые в действительности требуют очень небольших затрат, каждый из нас теперь может сделать много денег.

Обратная сторона эфемерности состоит в том, что люди, которые будут получать все меньше и меньше в будущем, это как раз те, то будет больше всех использовать сырья и физически работать больше других в процессе добывания денег. Другими словами, финансовое будущее — за теми, кто будет делать больше, прилагая меньше усилий.

## Так каков же мой план, чтобы стать миллиардером?

Ответ заключен в слове "эфемерный". Чтобы стать миллиардером, я должен предложить как можно больше большему количеству людей, затратив как можно меньше. Я должен найти грузную, раздутую и неэффективную сегодня область в бизнесе, где люди не удовлетворены действующей системой и где продукт нуждается в совершенствовании. Индустрия, в которой у меня больше всего возможностей, является самой крупной из всех. Это образование. Если вы на минуту задумаетесь о том, сколько денег расходуется на образование и обучение, то сумма просто потрясет вас. Причем это касается не только среднеобразовательных школ, колледжей и т. п., но и образования в бизнесе, в армии, дома, на профессиональных семинарах. В результате получается огромная сумма. Вместе с тем, образование все время оставалось самой запущенной отраслью: отсталой, дорогой и готовой к переменам. В начале этого года мой друг, Дан Осборн, специалист в области мирового фондового рынка, прислал мне статью из сайта "The Economist". Вот выдержки из нее:

Майкл Милкен, король облигаций высокого риска, который в свое время зарабатывал по 500 миллионов долларов в год, теперь создает одну из крупнейших в мире образовательных компаний "Knowledge Universe". "Kohlberg, Kravis and Roberts", фирма по выкупу обанкротившихся компаний, при упоминании которой трепещут менеджеры всего мира, также владеет образовательной компанией под названием "Kindercare". Аналитики с Уолл-стрит готовят захватывающие дух доклады, в которых утверждают, что образовательная сфера претерпевает смещение парадигмы в сторону приватизации и рационализации.

Так почему же все так взволнованы? Потому, что видят параллели между образованием и здравоохранением. Двадцать пять лет назад здравоохранение находилось, по большей части, в зависимости от государственного и благотворительного секторов. Сегодня это в основном частная отрасль, в которой обращаются миллиарды долларов. Многие богатые люди, не только мистер Милкен и Генри Крэйвис, но и Уоррен Баффет, Пол Аллен, Джон Доэрр и Сэм Зелл ставят на то, что образование движется в том же направлении. Компании из многих обычных отраслей инвестируют в образовательный бизнес, включая "Sun", "Microsoft", "Oracle", "Apple", "Sony", "Harcourt General" и "Washington Post Group".

По данным правительства США, страна тратит на образование 635 миллиардов долларов в год. Это больше, чем идет на пенсии и оборону и, по его прогнозам, в следующем десятилетии расходы в расчете на одного учащегося вырастут на 40%. В настоящее время частным компаниям принадлежит лишь 13% этого рынка, в основном в области профессиональной подготовки, и большинство из них — это небольшие семейные компании, созревшие для консолидации. Международная аналитическая компания "International Data Corporation" предсказывает, что эта доля возрастет до 25% в течение следующих двух десятилетий.

**Далее в статье говорится:**

"Среднеобразовательные школы Америки вызывают все больше недовольства у родителей и все больше отстают от международных стандартов. В Америке доля валового внутреннего продукта, выделяемая на образование, выше, чем в большинстве других стран, но

при этом мы получаем посредственные результаты. Дети из Азии и Европы часто опережают своих сверстников из Америки по результатам стандартных образовательных тестов. Более 40% десятилетних американцев не могут пройти базовый тест на умение читать. 42 миллиона взрослых людей функционально безграмотны. Такая катастрофически низкая эффективность частично объясняется тем, что почти половина из 6500 долларов, выделяемых на одного ребенка, съедается не учебными службами, в основном административными. Сегодня барьеры между государственным и частным секторами в образовании постепенно стираются, пропуская предпринимателей в государственную систему. 1128 концессионных школ (и это число растет) имеют право экспериментировать с частным управлением, не теряя при этом бюджетного финансирования".

**В статье также отмечается:**

"Неудивительно, что имеется большая оппозиция ползучей приватизации. Профсоюзы учителей неоднократно пресекали поползновения бросить вызов их могуществу..."

## Не ходи туда, где тебя не ждут

В 1996 году моя образовательная игра "Денежный поток" была представлена группе преподавателей одного видного университета для получения от них обратной связи. На это они сказали следующее: "Мы не играем в игры на занятиях и не заинтересованы в обучении молодых людей обращению с деньгами. У них есть более важные предметы для изучения".

В бизнесе есть правило: "Не ходи туда, где тебя не ждут". Другими словами, легче делать деньги там, где тебе и твоим продуктам рады.

Радует то, что все больше и больше учебных заведений используют наши игры в качестве учебных средств. Но еще больше радует то, что людям нравится наша продукция. Наши игры покупают многие частные лица, которые хотят повысить свой образовательный уровень в области бизнеса и финансов.

Мы поняли, что прошли полный цикл, когда в январе 2000 года Американская высшая школа международного менеджмента при университете Тандерберд включила книги "Богатый папа, бедный папа", "Квадрант денежного потока" и игры "Денежный поток" в свой учебный курс по предпринимательству. Этот весьма престижный университет пользуется международным признанием благодаря своим образовательным программам.

## Возвращаясь к плану

Я вижу, какая большая потребность существует в обучении управлению деньгами, бизнесу и инвестированию — предметам, которым не учат в школе. Думаю, в ближайшие несколько лет произойдет крупный обвал фондового рынка, и печальная реальность будет заключаться в том, что у многих людей будет недостаточно денег для того, чтобы уйти на пенсию и обеспечить свою старость. Я подозреваю, что примерно лет через десять появится острая нужда в качественном финансовом образовании. Недавно федеральное правительство сообщило американскому народу, что люди не должны рассчитывать только на программы социального страхования и медицинской помощи, когда уйдут на пенсию. К несчастью, для миллионов людей эта весть пришла слишком поздно: школьная система не научила их управлять своими деньгами. Шэрон, Ким и я намерены предоставить такое образование — как при помощи наших нынешних продуктов, так и через Интернет, — по значительно более низким ценам, чем предлагает существующая образовательная система.

Когда у нас будут готовы образовательные программы для распространения через Интернет, мы станем технологической и Интернет-компанией, а не только издательской фир-

мой, как сегодня. Когда мы сможем поставлять нашу продукцию таким эфемерным путем, стоимость и коэффициенты нашей компании вырастут, поскольку мы сможем поставлять на международный рынок лучшие продукты, более удобным способом и за значительно меньшие деньги. Другими словами, мы сможем делать больше и больше, затрачивая все меньше и меньше, что является ключом к тому, чтобы стать очень, очень богатыми.

Так стану я когда-нибудь миллиардером или нет? Не знаю. Я продолжаю идти к этой цели. Если я сделаю это, то как? Этого я тоже не знаю. Это еще надо осмыслить. Но следующее я знаю наверняка: долгие годы я сетовал и жаловался, что школа не научила меня ничему относительно денег, бизнеса или того, как стать богатым. Я часто возмущался, почему они учат не предметам, которые я смогу применять, когда выйду из школы, а тем, которые мне однозначно не понадобятся. Но однажды кто-то сказал мне: "Перестань жаловаться и начинай что-нибудь делать". И сегодня я делаю. Я подумал: раз я недоволен тем, что меня мало учили делать деньги, создавать бизнес и обогащаться, то и другие люди, по-видимому, разделяют мое недовольство.

В заключение замечу, что Ким, Шэрон и я не хотим конкурировать со школьной системой. Наше нынешнее начальное и среднее образование рассчитано на то, чтобы готовить людей быть наемными работниками или профессионалами. Мы можем продавать нашу эфемерную продукцию тем, кто нуждается в том, что мы предлагаем, — образование для тех, кто хочет стать предпринимателями и владеть собственным бизнесом или инвестировать в бизнес, вместо того чтобы работать на кого-то. Это тот рынок, на который мы нацелены, и именно в Интернет, а не в архаичной образовательной системе мы видим идеальную систему, чтобы дойти до него. Это и есть наша цель, и только время покажет, сможем ли мы ее достичь.

Если вы хотите быть финансово независимым, мультимиллионером, а может быть, даже следующим миллиардером, мы хотим быть вашей финансово-образовательной компанией.

## Глава 41

## ПОЧЕМУ БОГАТЫЕ РАЗОРЯЮТСЯ?

Я часто слышу, как люди говорят: "Когда я сделаю много денег, моим финансовым проблемам придет конец". На самом же деле это будет начало новых финансовых проблем. Одна из причин, почему так много людей, разбогатев, внезапно разоряются, кроется в том, что они используют свои старые финансовые привычки для решения новых финансовых проблем.

В 1977 году я начал свой первый большой бизнес — производство кошельков на "липучках". Как я уже говорил в предыдущей главе, созданный актив был больше, чем создавшие его люди. Через несколько лет я создал еще один актив, который быстро рос, но вновь он стал больше, чем создавшие его люди И вновь я лишился актива. Только на третьем бизнесе я научился тому, к постижению чего вел меня мой богатый папа.

Мой бедный папа был в шоке от моих финансовых взлетов и падений. Он был любящим отцом, но ему было больно видеть меня то на вершине всех благ, то, через мгновение на самом дне. А богатый папа был только рад за меня После двух моих больших свершений и крушений он сказал: "Большинство миллионеров теряют три компании, прежде чем становятся победителями. Ты потерял только две. Средний человек вообще никогда не терял бизнес, и именно поэтому 10% людей контролируют 90% всех денег".

После моих рассказов о приобретении и потере миллионов мне часто задают важный вопрос: "Почему богатые разоряются?" Я предлагаю несколько возможных вариантов ответа — все на основе личного опыта.

*Причина № 1.* Люди, которые выросли без денег, не имеют представления, как обращаться с их большим количеством. Как уже отмечалось, слишком много денег — такая же большая проблема, как и их недостаток. Если человек не научен обращаться с большими суммами денег или не имеет соответствующих финансовых консультантов, велика вероятность того, что он либо спрячет свои деньги в банк, либо просто потеряет их. Как говорил мой богатый папа, "деньги не делают тебя богатым. В действительности, деньги обладают способностью делать тебя как богатым, так и бедным. Ежедневно миллиарды людей подтверждают этот факт. У большинства есть какие-то деньги, но они тратят их на то, чтобы стать еще беднее или залезть еще глубже в долги. Вот почему в самой экономически сильной стране всех времен сегодня так часты случаи банкротства. Проблема опять коренится в том, что люди получают деньги, а затем покупают пассивы, которые они принимают за активы. Я уверен, что через несколько лет многие из сегодняшних молодых или внезапно разбогатевших миллионеров столкнутся с финансовыми трудностями в силу отсутствия у них навыков управления деньгами.

*Причина № 2.* Когда на людей обрушиваются деньги, эмоциональная эйфория подобна наркотику, который вызывает ощущение душевного подъема. Богатый папа говорил: "Когда люди «пьянеют» от денег, они кажутся себе более интеллектуальными, тогда как в действительности они глупеют. Им кажется, что они владеют миром, и они тут же выходят и начинают тратить деньги, как будто каждый из них обладает несметными богатствами".

Мой налоговый стратег и бухгалтер Диана Кеннеди однажды сказала: "Я была консультантом у многих богатых мужчин. Перед тем как разориться, заработав кучу денег, они, как правило, делают три вещи. Во-первых, они покупают большой самолет или яхту. Во-вторых, они отправляются на сафари. И, в-третьих, они разводятся со своей женой и женятся на женщине, значительно моложе себя. Видя это, я начинаю готовиться к катастрофе". И вновь, так же как и при наличии причины № 1, они покупают пассивы и "разводятся" с активом, который затем становится пассивом, а потом "женятся" на новом пассиве. Теперь у них два или более пассива.

*Причина № 3.* Когда у вас появляются деньги, некоторые друзья и родственники вдруг становятся ближе. Многим бывает очень трудно сказать "нет" людям, которые им дороги, когда те просят взаймы денег. Со мной этого не случалось, но я видел, как многие семьи и дружеские связи рушатся после того, как человек внезапно становится богатым. Как говорил богатый папа, "для богатого человека очень важно научиться говорить «нет» себе и тому, кого любишь". Люди, на которых обрушиваются деньги и которые начинают покупать яхты и большие дома, не могут сказать "нет" себе, не говоря уже о членах своей семьи. Это кончается тем, что они еще глубже залезают в долги, лишь потому, что у них внезапно завелись деньги.

Но не только люди хотят занять у вас деньги. Банки стремятся ссудить вам побольше денег. Поэтому люди и говорят: "Банки дают деньги тогда, когда они вам не нужны". Когда дела начинают идти плохо, вам не только трудно вернуть долги друзей и родственников, но и банкам трудно вернуть ваши долги.

*Причина № 4.* Человек с деньгами внезапно становится "инвестором" с деньгами, но без образования и опыта. И вновь мы возвращаемся к высказыванию богатого папы, что когда люди вдруг становятся богатыми, они думают, что их финансовый "коэффициент умственных способностей" тоже вырос, тогда как на самом деле он упал. Когда у человека заводятся деньги, ему вдруг начинают звонить биржевые, инвестиционные брокеры, брокеры по недвижимости. У богатого папы была шутка насчет брокеров: "Брокер происходит от слова

«разорять»"[28]. Приношу свои извинения брокерам, если обидел их, но, насколько я помню, эту шутку рассказал богатому папе именно его биржевой брокер.

Я помню друга нашей семьи, который получил наследство в 350 тысяч долларов. Менее чем за 6 месяцев он потерял все эти деньги на фондовом рынке, вернее, не потерял, а отдал брокеру, который начал "сбивать масло" из денег новоявленного богача, возомнившего, что деньги сделали его умнее. Для тех, кто не знает: "сбивать масло" — это когда брокер регулярно советует клиенту покупать и продавать, получая комиссионные с каждой покупки и продажи. Эта практика осуждается, а брокерские фирмы — если узнают об этом — наказывают своих брокеров большими штрафами... И все же такое случается.

Как говорилось в начале книги, если человек удовлетворяет требованиям аккредитованного инвестора, то есть имеет деньги, еще не означает, что он понимает что-то в инвестировании.

На сегодняшнем "разгоряченном" фондовом рынке многие компании инвестируют не менее глупо, чем отдельные люди. Когда на рынке столько денег, многие компании лихорадочно пытаются покупать другие компании, которые, как они надеются, являются активами. Специалисты называют это слиянием и поглощением. Проблема в том, что многие из этих поглощаемых компаний могут стать пассивами. Часто это приводит к тому, что большая компания, купившая маленькую, терпит финансовое бедствие.

*Причина № 5.* Возрастает страх все потерять. Человек, у которого отношение к деньгам, как у бедняка, — это тот, кто прожил всю свою жизнь в страхе перед бедностью. И когда на него внезапно обрушивается богатство, страх перед бедностью не уменьшается, а, наоборот, возрастает. Один мой друг, психолог, работающий с профессиональными однодневными трейдерами, говорит: "Чего боишься, то и получаешь". Поэтому так много профессиональных инвесторов имеют в своей команде психолога; по крайней мере, я имею его именно в силу этих причин. У меня тоже иногда возникает страх, как и у любого человека. Как я уже говорил, потерять деньги можно многими путями, не обязательно на рынке инвестиций.

*Причина № 6* Часто люди не понимают разницы между хорошими и плохими расходами. Мне часто звонят мои бухгалтеры и налоговые стратеги и говорят: "Вам надо купить еще недвижимость". Другими словами, это значит, что у меня проблема с избытком денег и мне надо больше инвестировать во что-то типа недвижимости, потому что мой пенсионный план уже не в состоянии поглотить больше денег. Одна из причин, почему богатые становятся еще богаче, заключается в том, что они покупают больше инвестиций, пользуясь преимуществами налогового законодательства. В сущности, это означает следующее: деньги, которые иначе ушли бы на налоги, используются для покупки дополнительных активов, что обеспечивает освобождение доходов от налогов, уменьшая их вполне законным путем.

Тетраэдр, рисунок которого приводился выше, является для меня самой важной диаграммой создания богатства, а также его удержания и приумножения. Когда я показываю эту диаграмму людям, они часто спрашивают, почему расходы являются частью этой структуры. Причина в том, что именно наши расходы делают нас богаче или беднее, независимо от того, сколько денег мы делаем. Мой богатый папа часто говорил: "Если хочешь узнать, будет ли человек богатеть в будущем, просто взгляни на колонку расходов в его финансовом отчете". Богатый папа придавал расходам очень большое значение. Он часто говорил: "Есть расходы, которые делают тебя богаче, а есть расходы, которые делают тебя беднее. Умный владелец бизнеса или инвестор знает, какие расходы ему нужны, и управляет ими".

"Основная причина того, почему я создаю активы, заключается в том, что я могу увеличивать свои хорошие расходы, — сказал однажды богатый папа. — Средний человек имеет, по большей части, плохие расходы". Разница между хорошими и плохими расходами бы-

---

[28] Broker *(англ.)* — брокер; broke *(англ.)* — разорившийся.

ла одной из главных причин, по которым богатый папа создавал активы. Он делал это потому, что создаваемые им активы могли покупать другие активы. Помните слова богатого папы о только что приобретенном им очень дорогом участке земли: "Я тоже не могу позволить себе эту землю. Но мой бизнес может"?

Если вы будете знать налоговые законы, доступные в квадранте Б, то поймете, что одна из причин, почему богатые становятся еще богаче, заключается в том, что налоговые законы позволяют квадранту Б в большей степени, чем другим квадрантам, тратить "доналоговые" доллары на построение, создание или покупку других активов. Налоговое законодательство, по сути, заставляет вас покупать больше инвестиций до уплаты налогов, почему, собственно, я и получаю эти звонки с советами купить еще недвижимость или еще одну компанию. Напротив, квадрант Р чаще всего вынужден использовать "посленалоговые" доллары, чтобы строить, создавать или покупать другие активы.

## Что делать с избытком денег

"Если хочешь быть богатым, у тебя должен быть план того, как сделать много денег, и план того, что потом делать с этими деньгами. Если прежде, чем ты сделаешь деньги, у тебя не будет плана, что с ними делать, то ты, скорее всего, потеряешь их быстрее, чем ты их сделал". Одной из причин, почему богатый папа заставил меня изучать инвестирование в недвижимость, была научить меня делать это прежде, чем у меня появится много денег. Сегодня, когда мне звонит мой бухгалтер и говорит: "У вас избыток денег. Вам надо больше инвестировать", я уже знаю, куда помещать деньги, какие корпоративные структуры использовать и что покупать на эти деньги. Я звоню своему брокеру и покупаю еще недвижимость. Если я покупаю бумажные активы, то часто звоню своему консультанту по финансовому планированию и покупаю страховой инструмент, который затем покупает для меня акции, облигации или вклады в инвестиционные фонды. Другими словами, в страховой индустрии имеются специальные страховые инструменты для богатых людей, владеющих бизнесом. Когда бизнес покупает страховку, она является расходом для компании, но часто становится активом для владельца бизнеса со многими налоговыми преимуществами. Иначе говоря, когда бухгалтер звонит мне, большая часть денег уже израсходована согласно заранее составленному плану. Это расходы, которые делают человека более богатым и обеспечивают ему большую защищенность. Вот почему финансовый консультант и страховой агент являются для богатых очень важными членами их команды.

За многие годы я повидал многих людей, которые начинали очень прибыльный бизнес, но при этом все заканчивалось разорением, потому что они не управляли своими расходами. Вместо того чтобы расходовать деньги на приобретение других активов, таких как недвижимость или бумажные активы, они покупали большие дома, роскошные яхты, скоростные машины и новых друзей. Вместо того чтобы становиться сильнее в финансовом отношении, они становились слабее с каждым долларом, который они получали, а затем тратили.

## Обратная сторона медали

Богатый папа часто говорил: "Именно через колонку расходов богатый человек видит обратную сторону медали. Большинство людей видят в расходах лишь плохое — события, которые делают вас бедным. Когда ты начнешь видеть, что расходы могут сделать тебя богаче, тебе начинает открываться другая сторона медали". Еще он говорил: "Уметь видеть сквозь колонку расходов — это все равно что пройти через зеркало, подобно Алисе в стране чудес. Когда Алиса попала в Зазеркалье, она увидела наш странный мир, который во многих отношениях оказался отражением мира по ту сторону зеркала". Я плохо понимал, что означают слова "две стороны медали", но богатый папа сказал: "Если хочешь быть богатым, ты должен знать про надежды, страхи и иллюзии по обе стороны медали".

Во время одной из наших встреч с богатым папой он сказал мне одну вещь, после которой мой образ мышления изменился. На смену складу мышления бедного человека пришел склад мышления богатого человека. Богатый папа сказал мне: "За счет того, что я имею план как стать богатым и понимаю налоговые и корпоративные законы, я могу использовать свою колонку расходов, чтобы стать богатым, в то время как средний человек использует свою колонку расходов, чтобы стать бедным. Это одна из основных причин, почему одни люди становятся богатыми, а другие — бедными. Если ты хочешь стать и оставаться богатым, то должен управлять своими расходами". Если вы поймете это утверждение, то поймете и то, почему богатый папа стремился иметь низкие доходы и высокие расходы. Это был его способ стать богатым. Он говорил: "Большинство людей в конце концов теряют свои деньги и разоряются, потому что они продолжают думать, как думает бедный человек, а бедный человек хочет иметь высокие доходы и низкие расходы. Если твой мозг не переключится, то ты всегда будешь жить в страхе потерять деньги, прозябая в дешевизне, стараясь быть бережливым вместо того чтобы быть финансово грамотным и становиться все богаче и богаче. Как только ты поймешь, почему богатый человек хочет иметь высокие расходы и низкие доходы, ты начнешь видеть обратную сторону медали".

## Очень важный момент

Этот завершающий раздел является одним из самых важных разделов во всей книге. Скажу даже, что вся эта книга написана и вертится вокруг этого одного раздела. Если вы не поймете его, я предлагаю вам сесть вместе с вашим другом, который тоже прочел эту книгу, и обсудить ее вместе. Я не жду того, что вы непременно согласитесь со мной. Будет хорошо, если вы просто начнете это понимать. Начнете понимать, что есть мир, где слишком много денег, и то, как вы могли бы стать частью этого мира. Богатый папа говорил: "Люди, которые не изменят свою точку зрения на деньги в своем разуме, будут видеть только одну сторону медали, где известно только о мире, где не хватает денег. Они могут так и не увидеть другой ее стороны — стороны, где мир — это мир, где денег слишком много, даже если при этом они сами будут очень богаты".

Понимая, что может существовать мир, где слишком много денег, немного разбираясь в налоговом и корпоративном законодательствах, и понимая, почему так важно управлять своими расходами, вы сможете научиться видеть совершенно другой мир — мир, который способны увидеть лишь очень немногие люди. А начинается все с вашей ментальной установки. Когда она изменится, вы начнете понимать, почему богатый папа всегда говорил: "Я использую свои расходы, чтобы становиться все богаче и богаче, а средний человек использует свои расходы, чтобы становиться все беднее и беднее", и сможете понять, почему я считаю, что обучение финансовой грамотности так важно для нашей общеобразовательной системы. И именно поэтому мои образовательные игры "Денежный поток" могут помочь вам увидеть мир денег, который видят лишь немногие. Финансовый отчет во многом подобен зеркалу из "Алисы в стране чудес". В игре "Денежный поток" именно за счет овладения финансовым отчетом играющий переходит от "крысиных бегов" к "скоростной дорожке" — миру инвестиций, который начинается с уровня аккредитованного инвестора.

## Как может быть, что низкие доходы и высокие расходы — это хорошо?

Богатый папа говорил: "Деньги — это только идея". Далее в книге содержится несколько очень важных идей. Если поймете, почему низкие доходы и высокие расходы — это хорошо, тогда читайте дальше. Если нет, то — пожалуйста, уделите немного времени обсуждению этого момента с кем-нибудь, кто тоже прочел эту книгу. Это центральная идея данной книги. Она также объясняет то, почему многие богатые люди разоряются. Так что, пожалуйста, постарайтесь уяснить этот момент, поскольку мало толку в том, чтобы проявлять сози-

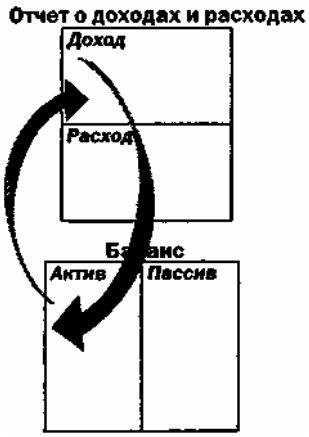
дательность, создавать активы и делать много денег только для того, чтобы потом все это потерять. Анализируя правило 90/10, я обнаружил одну вещь: 90% людей, которые зарабатывают 10% денег, — это люди, которые хотят высоких доходов и низких расходов. Именно поэтому они остаются там, где они находятся.

## Главный принцип

Итак, вопрос: "Как низкие доходы и высокие расходы могут сделать вас богатыми?" Ответ заключается в том, как искушенный инвестор использует налоговое и корпоративное законодательство для того, чтобы вернуть эти расходы обратно в колонку доходов.

Это диаграмма того, что делает искушенный инвестор.

**Это диаграмма тех 10%, кто зарабатывает 90% денег.**

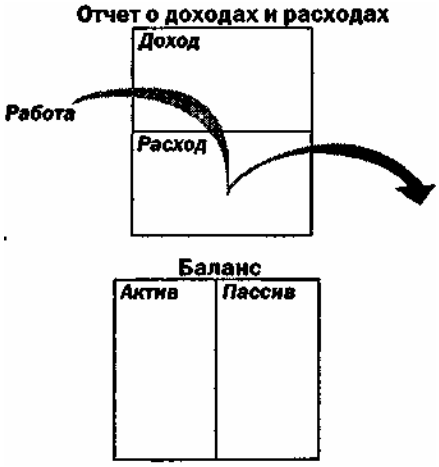



И вновь вопрос стоит так: "Как низкие доходы и высокие расходы могут сделать вас богатыми?"

Если вы начнете понимать, как и почему это делается, тогда начнете видеть мир все большего и большего финансового изобилия.

Сравните предыдущую диаграмму со следующей:

**Это диаграмма 90% тех, кто зарабатывает 10% денег.**




Это финансовая диаграмма большей части населения планеты. Другими словами, деньги в колонке расходов приходят и уходят, никогда не возвращаясь обратно. Вот почему многие люди стремятся экономить деньги, быть бережливыми и сокращать расходы. Это также диаграмма того, кто упорно твердит: "Мой дом — это актив". А при этом деньги уходят из колонки расходов и не возвращаются, а если возвращаются, то не скоро. И диаграмма того, кто говорит: "Я теряю деньги каждый месяц, но за это правительство дает мне налоговые по-

слабления". Он говорит это вместо того, чтобы делать деньги на своей инвестиции и за это получать от правительства налоговые послабления.

Мой богатый папа говорил: "Один из самых важных рычагов управления заключен в ответе на вопрос: «Какой процент денег, выходящих из колонки расходов, возвращается в колонку доходов в том же месяце?» Богатый папа обсуждал этот вопрос со мной довольно долго. Поняв его, я увидел совершенно иной мир, о котором не знает большинство людей. Я мог увидеть мир непрерывно растущего богатства, в отличие от людей, которые много работают, много зарабатывают и стараются сократить свои расходы. Так что задайте себе тот же самый вопрос: "Какой процент денег, выходящих из колонки расходов, возвращается в колонку доходов в том же месяце?" Если вы сумеете понять, как это достигается, то сможете увидеть и создать мир постоянно растущего благосостояния. Если вы испытываете трудности в понимании этой идеи, найдите кого-нибудь еще и обсудите с ним, как это можно осуществить. Если вы поймете это, то поймете, что делает искушенный инвестор. Я считаю, это стоит обсуждения и ради этого стоит читать, перечитывать и обсуждать данную книгу. Она была написана для того, чтобы изменить у человека представление о нехватке денег на представление о создании мира с избытком денег.

## В чем ценность сетевого маркетинга?

Когда я разговариваю с представителями сетевого маркетинга, то часто говорю им: "Вы не понимаете истинной ценности сетевого маркетинга". Я так говорю потому, что многие эти компании сосредоточивают свое внимание на том, как много денег может принести подобный бизнес. Я часто предупреждаю их, что важно не то, как много денег они делают, а то, как много денег они могут инвестировать до уплаты налогов. Это то, чего не могут делать люди из квадранта Р. Я рассматриваю это как одно из важнейших преимуществ сетевого маркетинга. При правильном использовании этот бизнес может сделать вас гораздо богаче, чем собственно чистый приносимый им доход. У меня есть несколько друзей, которые сделали десятки миллионов долларов на сетевом маркетинге, а сейчас они разорены. Разговаривая с людьми из этой области, я часто напоминаю руководителям систем сетевого маркетинга, что важнейшая сторона их работы заключается в том, чтобы учить людей не только делать много денег, но Я сохранять их. Ведь именно их расходы определяют то, будут ли они в конечном итоге богатыми.

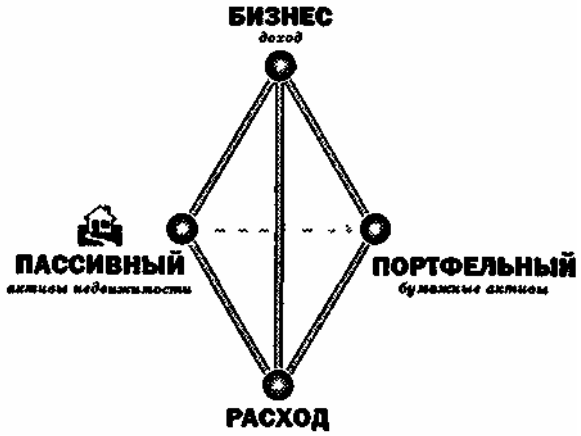
## Почему много предприятий лучше, чем одно?

Не только люди из области сетевого маркетинга не сознают, в чем истинная ценность их бизнеса. Среди них даже встречаются предприниматели, которые хорошо умеют строить бизнес. Причина — в популярной в наше время идее о том, что бизнес надо создавать только для того, чтобы его продать. Эта идея принадлежит человеку, который не знает того, что знает искушенный инвестор о налоговых и корпоративных законах. Поэтому, вместо того чтобы строить бизнес и покупать активы, они часто просто строят бизнес, продают его, платят налоги, кладут деньги в банк и начинают все сначала.

У меня было несколько друзей, которые построили бизнес только для того, чтобы продать его. Двое из них продали свои компании, а потом потеряли все деньги в следующем бизнесе — сработало правило 90/10. Они были людьми из квадранта С, которые построили бизнес квадранта Б. Затем они продали его людям из квадранта Б. Покупатели смогли увидеть часто незаметную ценность бизнеса квадранта Б. Так что эти мои друзья, продавшие бизнес, в конечном итоге разорились, хотя и получили от продажи несколько миллионов долларов. А бизнес, который они продали, продолжал делать уже новых владельцев еще богаче.

Искушенный владелец бизнеса и инвестор сделают все от них зависящее, чтобы удержать бизнес как можно дольше, приобрести за счет него как можно больше стабильных активов, а потом обменять его с как можно меньшими налоговыми последствиями, сохранив при этом как можно больше активов. Как говорил мой богатый папа, "основная причина, по которой я создаю бизнес, — это активы, которые он покупает для меня". Для многих предпринимателей бизнес, который они строят, — это их единственный актив, потому что они применяют однокорпорационную стратегию, вместо того чтобы воспользоваться мощью многокорпорационной. (И опять-таки, чтобы использовать эту стратегию, необходима команда профессиональных консультантов.) Это еще раз указывает, что большое преимущество квадранта Б заключается в том, что налоговые законы для этого квадранта позволяют вам расходовать доналоговые доллары на то, чтобы делать себя богаче. В сущности, эти законы стимулируют вас к тому, чтобы инвестировать как можно больше денег. В конце концов, именно богатые пишут законы.

**Сила расходов**




Вот почему расходы могут являться активами или пассивами независимо от того, столько денег вы получаете. Одна из причин, почему 90% людей имеют только 10% всех денег, заключается в том, что они не умеют расходовать деньги, которые получают. Как сказал богатый папа, "богатый человек берет мусор и превращает его в деньги. Остальные люди берут деньги и превращают их в мусор".

Так каков же ответ на вопрос: "Почему богатые разоряются?" Потому же, почему бедные остаются бедными, а средний класс борется с финансовыми трудностями. Причина, по которой богатые, бедные и средний класс разоряются, заключается в том, что они теряют контроль над своими расходами. Вместо того чтобы использовать свои расходы на то, чтобы делать себя богаче, они используют их на то, чтобы становиться беднее.

# *Пятая фаза*

# *ОТДАВАТЬ*

## Глава 42

## ВЫ ГОТОВЫ ОТДАВАТЬ?

## Рычаг управления инвестора № 10

### Умение отдавать

Недавно мой одноклассник Дан был проездом у нас в городе и пригласил меня поиграть с ним в гольф. Он был великолепным игроком, а я не играл уже много месяцев, поэтому поначалу колебался. Понимая, что целью игры было просто провести вместе время и возобновить нашу старую дружбу, а не соревноваться в игре, я согласился.

Дан разбил меня в пух и прах. Разъезжая по полю в электромобиле, мы заговорили о том, чем занимаемся сейчас. Когда я рассказал Дану, что оставил работу и теперь создаю бизнес — один вывожу на фондовый рынок, а другой оставляю себе, — он очень разозлился. В гневе он обвинил меня в том, что я жадный, думаю только о себе и эксплуатирую бедных. Я пытался сохранять спокойствие в течение часа, но потом не выдержал. Я спросил его:

— Что заставляет тебя думать, что богатые люди — жадные? Он ответил:

— Потому, что я общаюсь с бедными людьми дни напролет. Я ни разу не видел, чтобы богатые хоть что-нибудь для них сделали.

Дан — государственный адвокат, защищающий тех, кто не может позволить себе нанять частного.

— Пропасть между имущими и неимущими сейчас больше, чем когда-либо, и не видно, чтобы она уменьшалась. Сегодня многие семьи потеряли последнюю надежду на то, что когда-либо выберутся из нищеты. Они потеряли из виду ту мечту, на которой была основана Америка. А парни вроде тебя гребут все больше и больше. И это все, о чем ты можешь думать? Делать бизнес и богатеть? Ты стал таким же страшным человеком, как отец Майка... Алчный буржуй — богател и богател, и все ему было мало.

Игра продолжалась, и Дан начал понемногу остывать. Закончив играть, мы договорились встретиться на следующий день в ресторане отеля, и я обещал показать ему кое-что, над чем я сейчас работаю.

На следующий день я показал Дану игру.

— Это что — игра? Зачем? — спросил Дан, когда мы сели за столик.

Тогда я рассказал ему о своей теории, что бедность вызвана отсутствием образования.

— Это состояние, которому людей научили в школе, — сказал я. — Поскольку школа не учит обращению с деньгами, ты учишься этому дома.

— Чему же учит твоя игра? — спросил Дан.

— Она учит финансовой лексике, — сказал я. — Я считаю, что слова являются самым мощным инструментом или ценностью, которой мы обладаем, потому что они влияют на наше сознание, а оно формирует наш реальный мир. Проблемы многих людей происходят от того, что они покидают дом и школу, так и не овладев словарным запасом, связанным с деньгами... В результате они всю жизнь испытывают финансовые трудности.

Пока официантка наливала нам еще кофе, Дан изучал пеструю игровую доску.

— Так твой план — покончить с нищетой при помощи игры? — спросил Дан не без сарказма.

— Нет, — засмеялся я. — Я не столь наивен и оптимистичен. Я создал эту игру в первую очередь для тех людей, которые хотят стать владельцами бизнеса и инвесторами. Управление денежным потоком — это базовый навык, необходимый каждому, кто хочет стать богатым.

— Так ты создал эту игру для тех, кто хочет стать богатыми, — не для бедных? — сказал Дан, опять начиная злиться.

Я вновь засмеялся, видя столь эмоциональную реакцию.

— Нет, нет, — сказал я. — Создавая этот продукт, я не имел в виду обойти бедных. Повторяю: я создал эту игру для тех, кто хочет быть богатым, вне зависимости от того, богат он сегодня или беден.

Выражение лица Дана смягчилось, правда, незначительно.

— Именно так, — мягко сказал я. — Моя продукция предназначена для людей, которые хотят быть богатыми, — повторил я еще раз. — Но она не может помочь никому, каково бы не было его финансовое положение в жизни, если он сам не захочет стать богатым. Моя продукция не поможет богатому человеку среднего класса, если он сам не захочет этого.

Дан сидел, покачивая головой. В нем вновь начала закипать злоба. Наконец он сказал:

— Ты что, хочешь сказать, что я зря всю свою жизнь старался помочь людям? Что я не могу им помочь?

— Нет. Этого я говорил, — сказал я. — Я не могу судить о том, что ты делаешь, и насколько это эффективно. К тому же, не мне об этом судить.

— Так что же ты хочешь сказать? — настаивал Дан.

— Я хочу сказать, что нельзя помочь человеку, если он сам не хочет помочь самому себе, — сказал я. — Если человек не заинтересован в том, чтобы стать богатым, моя продукция ничего не стоит.

Дан сидел молча, пытаясь уловить то различие, которое я старался провести.

— В моем мире юриспруденции и государственной адвокатуры мне часто приходится давать советы людям. Многие не следуют им, — сказал Дан. — Я встречаю их снова через год или два, и их ситуация остается без изменений. Они опять в тюрьме, или их вновь арестовали за преступления на бытовой почве, или что-то еще. Так ты к этому клонишь? Совет сам по себе ничего не значит, пока сам человек по-настоящему не захочет изменить свою ситуацию?

— Именно это я и хочу сказать, — подтвердил я. — Самые лучшие диеты и системы упражнений не помогут, если человек действительно не захочет потерять вес. Или когда в классе один ученик не желает изучать предмет, насильно учить его — это напрасная трата времени. Сложно учить кого-то, кто не хочет учиться. Я сам здесь не исключение. Например, мне не интересно учиться бороться с акулами — и ты не сможешь заставить меня делать это. Другое дело — гольф. Здесь я согласен часами тренироваться, платить большие деньги за уроки, потому что хочу этому научиться. Дан сидел и качал головой.

— Понимаю тебя, — сказал он.

— Но я принес показать тебе эту игру, имея в виду не обучение обогащению, — сказал я. — Я хочу показать тебе, чему богатый папа учил Майка и меня относительно щедрости. О том, как возвращать деньги.

Следующие десять минут я объяснял пятую фазу плана богатого папы, подчеркивая то, что это была очень важная часть его плана — быть щедрым, заниматься благотворительностью. Я сказал Дану, указывая на игру:

— Отец Майка учил нас пяти четко выделенным фазам на пути к достижению благополучия и богатства. Пятая фаза заключалась в важности отдавать деньги после того, как ты их сделал. Отец Майка был глубоко убежден в том, что делать деньги и прятать их — это неправильное использование их силы.

— Так ты включил пятую фазу плана отца Майка в свою игру? — недоверчиво спросил Дан. — Твоя игра учит людей не только становиться богатыми, но и быть щедрыми?

Я кивнул:

— Это была часть плана. Притом очень важная его часть. Дан, Майк и я выросли вместе, и Дан знал, кем был мой богатый папа. Он слышал об инвестиционном плане, который мы составили после моего возвращения из Вьетнама. Дан был в курсе того, через что мне пришлось пройти, прежде чем я стал владельцем бизнеса и инвестором. Он вышел из себя, когда я говорил о третьей и четвертой фазах, где я инвестировал в другие бизнесы и становился богаче. Теперь он узнал о пятой фазе.

— Как я уже сказал, пятая фаза, вероятно, является самой важной, и я намеренно включил ее в игру, — сказал я.

— Так что же это за пятая фаза? — поинтересовался Дан. — Покажи мне ее на игровой доске.

Я указал пальцем на розовые квадраты на "скоростной дорожке". В игре имеются две дорожки. Одна — в форме окружности внутри ("крысиные бега"), а другая — более квадратной формы ("скоростная дорожка"), на которой и инвестируют богатые.

— Вот эти розовые квадраты и есть пятая фаза, — сказал я.

— Детская библиотека, — вслух прочел Дан то, что было написано в углу квадрата, куда указывал мой палец.

Тогда я показал на другой квадрат.

— Онкологический исследовательский центр, — прочел Дан вслух.

— И вот еще квадратик, — сказал я, перемещая палец к другому квадрату.

— Дар веры, — произнес Дан, читая в том месте, куда указывал мой палец.

— Так ты что, вставил благотворительные квадратики в "скоростную дорожку"? — спросил Дан. — Инвестиционную дорожку для очень богатых?

Я кивнул головой, сказав:

— Да. На "скоростной дорожке" есть две мечты. Мечта о благах для себя самого и мечта о создании лучшего мира при помощи своего избыточного богатства.

Дан медленно кивнул головой и сказал:

— Так ты хочешь сказать, что папа Майка учил тебя и его не только тому, как разбогатеть, но и благотворительности?

Я утвердительно кивнул, быстро показав все имеющиеся на игровой доске благотворительные цели.

— Богатый папа говорил, что один из самых важных рычагов управления, которыми обладает инвестор, — это управление процессом возвращения большей части денег обратно обществу.

— У него была репутация жадного богача, — сказал Дан. — Люди говорили о нем много ужасных вещей, о нем и его скупости.

— Да, именно так многие и думали, — ответил я. — Но мы с Майком знали его другим. Чем больше денег он делал, тем больше отдавал. Но делал это тихо.

— Я этого не знал, — сказал Дан. — Так значит, последние годы своей жизни он посвятил тому, что отдавал все накопленные деньги обратно обществу?

— Ну, не все, — заметил я. — Кое-что он хотел оставить и своим детям. У многих людей сложилось представление, что богатые люди — жадные. Это не дает им увидеть истинную картину. Раскрой глаза и посмотри вокруг. Ты увидишь, что многие очень богатые люди внесли огромный финансовый вклад в благотворительность. Посмотри, сколько отдал Эндрю Карнеги в виде библиотек, или Генри Форд через фонд Форда, или Рокфеллер через свой фонд Рокфеллера. Мой кумир Джордж Сорос, основатель Квантум-фонда, сегодня выделяет огромные средства на дело создания глобального общества и установление большего финансового взаимопонимания между разными странами. Но часто мы слышим лишь пасквили, которые политические лидеры возводят на него и его фонд. Джон Д. Рокфеллер не ограничился тем, что создал свой благотворительный фонд, чтобы жертвовать деньги, — продолжал я. — Он сделал много пожертвований Чикагскому университету, как это делают многие богатые люди, жертвуя учебным заведениям, которые они заканчивали. Многие другие ультрабогатые люди основали свои собственные высшие учебные заведения, подобно тому как Стэнфорд основал Стэнфордский университет, а Дюк — Дюковский университет. Богатые были всегда очень щедры по отношению к высшему образованию.

— Вандербильтский университет тоже был основан одним очень богатым предпринимателем, — добавил Дан. — Я понимаю, что богатые создают рабочие места и обеспечивают нас товарами и услугами, делая жизнь немного лучше. А ты теперь говоришь, что они еще и часто отдают свои деньги обратно обществу.

— Именно это я и говорю, — подтвердил я. — Но при этом многие люди видят только недостатки богатых. Я знаю, что есть жадные богатые люди, но встречаются и жадные бедные люди.

— Так значит твой богатый папа действительно отдавал? — переспросил Дан.

— Да, — ответил я. — Именно пятая фаза сделала его наиболее счастливым. К тому же, благотворительность увеличивала его расходы, уменьшая доходы, таким образом унося его в "Зазеркалье".

— Как? — недоуменно пробормотал Дан. — Какое еще "Зазеркалье"?

— Не важно, — сказал я. — Я просто хочу, чтобы ты знал, что щедрость сделала его счастливым во многих отношениях.

— А куда он жертвовал деньги? — поинтересовался Дан.

— Поскольку его отец в свое время умер от рака, фонд богатого папы выделял огромные средства на онкологические исследования. Он построил онкологическое отделение в небольшой сельской больнице, чтобы сельские жители могли быть ближе к своим родным. Будучи очень религиозным человеком, он построил здание при церкви, которую посещал, чтобы у детей была просторная воскресная школа. А еще он был меценатом искусства, приобретая работы многих талантливых художников и жертвуя деньги музеям. Но самое лучшее то, что его фонд так хорошо управляется, что даже после его ухода из жизни он будет продолжать зарабатывать деньги и жертвовать их. Даже после его смерти он продолжает делать много добра обществу. Трасты и фонды, которые он основал, еще многие годы будут предоставлять деньги на многие благие цели.

— У него был план того, как создавать избыток денег при жизни, и у него есть план того, как создавать избыток денег после смерти, — заметил Дан.

— Вообще план для него был очень важен, — согласился я.

— Значит, твоя игра "Денежный поток" действительно включает в себя все, чему твой богатый папа тебя учил. Он учил тебя тому, как делать деньги и как отдавать их обратно, — сказал Дан.

— Я старался включить в игру все самое важное из того, чему он учил меня относительно денег. А важность отдавать занимала первостепенное место, — ответил я. — Он учил меня управлять и приобретением богатства, и тем, как отдавать его обратно.

— Хорошо бы, чтобы так поступали больше людей, — заметил Дан.

— Так и будет, — сказал я. — Ты только посмотри на наше послевоенное поколение. В 60-е годы многие были хиппи, а сегодня они быстро становятся миллионерами. Через несколько лет революция, частью которой они были, выльется в мощный денежный поток. Многие бывшие хиппи и другие представители этого поколения оказались очень социально ответственными людьми. То, чему они научились в свои студенческие 60-е годы, когда бедствовали, принесет свои плоды в ближайшие несколько лет. Их идеи в сочетании с их богатством станут мощной финансовой, политической и социальной силой в мире. Я думаю, что они будут делать те благотворительные дела, которые наше правительство не может позволить себе сегодня. Многие из них, разбогатев, будут совершать те социально ответственные дела, которые они мечтали осуществить, когда были еще бедными... Но теперь они богаты.

— А что заставляет тебя думать, что они будут щедрыми? — спросил Дан.

— То, что это уже происходит, — ответил я. — Тед Тернер выделил миллиард долларов для ООН и упрекал людей вроде Билла Гейтса за отсутствие щедрости. Менее чем через три года после этого один только Билл Гейтс выделил 4 миллиарда долларов на различные благотворительные цели... А ведь он еще молод. Можешь себе представить, сколько он будет осуществлять пожертвований, когда станет старше?

— А разве он сделал это не потому, что судился с федеральным правительством? — спросил Дан. — Пожертвовал деньги, чтобы произвести впечатление?

— Что ж, многие репортеры любят делать на этом акцент, когда пишут о его щедрости. Но ответь мне на такой вопрос: сколько репортеров пожертвовали 4 миллиарда долларов? — тихо спросил я. — На деле, лишь в 1999 году на зарплату штатным сотрудникам Билла Гейтса выплачено 325 миллионов долларов. А много ли репортеров выплатили 325 миллионов в 1999 году? Пусть для этого потребовался толчок со стороны Теда Тернера, факт остается фактом: он выделяет деньги. Фактом остается и то, что люди из этого послевоенного поколения богатых предпринимателей будут давить друг на друга, побуждая к щедрости. Станет очень не модно быть богатым и не быть щедрым.

— Выходит, папа Майка был щедрым человекам и учил тебя и Майка тоже быть щедрыми.

Я кивнул.

— И хотя многие в городе осуждали его за то, что он богатый, он продолжал давать, делая это незаметно. В том, чтобы быть щедрым, он видел финансовую целесообразность, а вдобавок еще и получал от этого удовольствие.

— Правда, я ничего об этом не знал, — тихо, почти с почтением сказал Дан, начиная по-иному смотреть на богатого папу. — Так, значит, отдавая деньги, он чувствовал себя счастливым?

Я кивнул.

— В последние годы его жизни я замечал в нем какое-то умиротворение, которого не видел до этого. Он сделал много добра в своей жизни и делает его даже после смерти. Его жизнь была завершенной.

— Он очень гордился Майком и мной, — продолжал я. — Еще он говорил мне, что я больше похож на своего настоящего папу. Он знал, что в глубине души я учитель, и надеялся, что я буду учить других так же, как он учил меня. Он хотел, чтобы я был похож на них обоих, и стал одновременно и богатым человеком, и учителем.

— И это все? — спросил Дан.

— Нет, — ответил я. — Еще он боялся, что я сдамся посреди пути, что у меня не хватит усердия для того, чтобы воплотить в жизнь мой инвестиционный план, и мои финансовые мечты не сбудутся. Он боялся, что я пополню ряды людей, отказавшихся от своей мечты, делающих то, что проще, а не то, что необходимо.

— Продолжай идти вперед, делай свое дело, будь верен своим мечтам — и тогда все они сбудутся, — тихо сказал я. — Вот последний совет, который он мне дал.

Возвращая меня в день сегодняшний, Дан спросил:

— Так все твои мечты сбылись?

— Почти, — ответил я. — Я все еще мечтаю стать высшим инвестором, и мы только что основали наш фонд.

— Какой фонд? — поинтересовался он.

— Когда Ким, Шэрон и я основали фирму "CASHFLOW Technologies, Inc.", нашей миссией было "поднять финансовое благосостояние человечества".

— Довольно амбициозная миссия, — заметил Дан, изумленно подняв брови.

— Понимаю твое удивление, но мы осуществляем нашу миссию каждый день. Мы ежедневно получаем звонки, письма, электронную почту от людей, которые начали действовать, стремясь улучшить свою финансовую жизнь. Нас просто захлестнул поток отзывов от людей, использующих нашу продукцию. И каждый раз, слыша, что кто-то улучшил свое финансовое положение, понимаем, что наша миссия выполняется.

— Так что же насчет фонда? — настаивал Дан.

— Мы создали Фонд финансовой грамотности — некоммерческую структуру, при помощи которой мы имеем возможность отдавать. Нам так повезло с нашими студентами и клиентами, что мы буквально загорелись этим. Фонд будет оказывать поддержку другим организациям в их усилиях по обучению финансовой грамотности. Например, у нас есть школьный учитель из Индианы, который преподает своим ученикам "Денежный поток 101" и "202". Он помог нам разработать учебную программу, которую другие учителя могут использовать у себя в классе. Этой весной он собирается направить своих старшеклассников в младшие классы других школ, чтобы учить малышей игре "Денежный поток для детей". Да и сами мы организовали занятия в Клубе мальчиков и девочек в Туксоне, штат Аризона, где дети постарше учат маленьких. Мы настолько захвачены концепцией "дети учат детей", что надеемся распространить эту программу по всему миру. И фонд может нам в этом помочь.

— Звучит здорово, Роберт! Рад видеть, что ты с таким увлечением отдаешь, — сказал Дан.

— Мы все еще работаем над этим фондом и его программами. Важно поддерживать обучение везде, где только возможно. Ким, Шэрон и я очень рады такому успеху, и мы намерены продолжать отдавать, помогая другим учить людей финансовой грамотности.

Фонд финансовой грамотности был основан и будет действовать как некоммерческая корпорация для благотворительных и образовательных целей в соответствии со статьей 501(c)(3) Кодекса внутренних доходов от 1986 года, с поправками, с целью поддержки нуждающихся образовательных, благотворительных, религиозных и научных программ и организаций, поддерживающих финансовое образование. Информацию о фонде можно получить по адресу:

The Foundation for Financial Literacy

P.O. Box 5870

Scottsdale, AZ 85261-5870

www.richdad.com

"CASHFLOW™ Technologies, Inc." помимо финансовой поддержки предоставляет фонду услуги своего персонала, офисные площади и службы.

## В заключение

# ПОЧЕМУ, ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ НЕ НУЖНЫ... БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ

Недавно во время одного из моих занятий по инвестированию меня спросили:

— В какую Интернет-компанию вы мне посоветуете инвестировать?

Я ответил:

— Зачем инвестировать в чью-то Интернет-компанию? Почему бы вам не создать свою собственную и пригласить людей инвестировать в нее?

Как говорилось ранее, существует множество книг по инвестированию, где рассказывается о том, как покупать активы. Мы хотим научить вас создавать активы, которые покупают активы. Так почему бы не уделить некоторое время тому, чтобы рассмотреть возможность создания актива, вместо того чтобы его просто покупать? Я говорю это потому, что еще никогда не было так просто создать собственный актив.

### Миру — 10 лет

11 октября 1998 года крупнейшая брокерская фирма "Merrill Lynch" поместила в нескольких ведущих газетах Америки рекламную заметку на всю страницу, в которой объявила, что миру только что исполнилось 10 лет. Почему только 10? Потому, что примерно столько прошло с того момента, когда рухнула Берлинская стена. Именно это историческое событие, по мнению некоторых экономистов, ознаменовало конец индустриального и начало информационного века.

До наступления информационного века большинство людей могли быть только инвесторами извне. Теперь, когда миру 10 лет, все больше и больше людей могут инвестировать изнутри. Когда я отвечал на вопрос об инвестировании в чью-то Интернет-компанию и рекомендовал создать свою собственную, то имел в виду следующее: "Сейчас информационный век. Так почему бы вам не стать человеком изнутри вместо того, чтобы становиться человеком извне?"

### Три века

В аграрном веке богатым был тот, кто владел замком, с которого просматривались бескрайние просторы плодородных сельскохозяйственных земель. Это были люди, именуемые монархами и дворянами. Если вы по своему рождению не относились к этому сословию, то являлись человеком извне, и у вас было очень мало шансов стать человеком изнутри. Жизнь подчинялась правилу 90/10. И те, которые составляли 10%, входили в них благодаря браку,

рождению или завоеваниям. Остальные 90% были холопами или крепостными, работающими на земле, но не владеющими ничем.

В аграрном веке, если вы были хорошим, работящим человеком, то пользовались уважением. Уважение к трудолюбию передавалось от родителей к детям. Именно к тем временам восходит ненависть к богатым: 90% населения трудились, чтобы содержать остальные 10%, которые, в обычном понимании, не работали. Эта идея тоже передавалась от родителей к детям. Она популярна и по сей день и, как и раньше, передается из поколения в поколение.

Затем наступил индустриальный век, и богатство перешло от сельскохозяйственных земель к недвижимости. Появились новые дома, заводы, склады и шахты — все они разместились на земле. Начались изменения... и внезапно добротная плодородная сельскохозяйственная земля упала в цене, поскольку богатства переместились к владельцам стоящих на ней зданий. Произошло нечто интересное: внезапно богатая плодородная земля стала стоить меньше, чем земля каменистая, которую трудно возделывать. Каменистая земля стала цениться выше, потому что она была дешевле, чем плодородная, могла держать более высокие здания, такие как небоскребы или заводы, а также часто содержала природные ресурсы, такие как нефть, железо и медь, которые питали индустриальный век. Когда произошла смена веков, состояния многих фермеров сократились. Чтобы поддерживать свой жизненный уровень, они вынуждены были больше работать и обрабатывать большие площади.

Именно в это время стала популярной идея "Ходи в школу, чтобы устроиться на работу". В аграрном веке формальное образование не было необходимым, поскольку профессии передавались от отца к сыну (пекари учили своих детей быть пекарями и т. д.). К концу этой эры начала становиться популярной идея работы или, точнее, одной работы на всю жизнь. Вы шли в школу, после чего получали эту одну-единственную работу на всю свою жизнь, карабкались вверх по корпоративной лестнице, а после ухода на пенсию компания и правительство заботились о вас.

В индустриальном веке люди незнатного происхождения могли становиться богатыми и могущественными. Истории о взлетах "из грязи — в князи" подстегивали амбициозных. Предприниматели начинали с нуля и становились миллиардерами. Когда Генри Форд решил начать массовое производство автомобилей, он нашел дешевый каменистый участок земли, который был не нужен фермерам, неподалеку от маленького городка под названием Детройт. Так родилась эта огромная отрасль промышленности. Семья Фордов стала, по сути, новым дворянством, и все вокруг них, занимающиеся вместе с ними бизнесом, тоже становились новыми богатыми дворянами. Новые имена становились такими же престижными, как имена королей и королев, — Рокфеллер, Стэнфорд, Карнеги. Люди уважали и ненавидели их за колоссальное богатство и власть.

Однако в индустриальном, как и в аграрном веке, лишь немногие контролировали большую часть богатств. По-прежнему действовало правило 90/10, но теперь в 10% попадали не за счет рождения, а за счет собственной решимости. Правило 90/10 выполнялось просто потому, что требовались огромные усилия и координация, а также много денег, людей, земли и власти, чтобы создать богатство и управлять им. Например, создать автомобильную, нефтедобывающую или горнодобывающую компанию — по-прежнему весьма капиталоемкое дело. Чтобы создать компанию такого типа требуются огромные денежные средства, большие площади и много умных образованных людей. А кроме того, чтобы поднять такой бизнес, часто уходят годы на бюрократическую волокиту — экологические экспертизы, разрешения, трудовое законодательство и многое другое. В индустриальном веке уровень жизни большинства людей повысился, но контроль над истинными богатствами по-прежнему оставался в руках немногих. Но правила изменились.

## Правило 90/10 изменилось

Когда Берлинская стена рухнула и появилась Всемирная Паутина, правила изменились. И в первую очередь это касается правила 90/10. Хотя, скорее всего, 10% населения всегда будут контролировать 90% денег, цена вступления в эти 10% изменилась. Сегодня для этого не обязательно родиться в королевской семье, как это было в аграрном веке. Не нужно иметь огромные суммы денег, большие площади и много людей. Сегодня плата за вход — это идея, а за идеи не нужно платить.

В информационном веке требуется лишь информация, другими словами, идеи, чтобы стать очень богатым. Поэтому совершенно незаметные в финансовом отношении люди уже через год могут войти в список богатейших людей планеты. Такие люди часто далеко обходят тех, кто сколачивал свои состояния в прошлые времена. Студенты колледжей, у которых никогда не было работы, становятся миллиардерами. А школьники старших классов скоро будут обходить студентов колледжей.

Помню, как в начале 90-х я прочитал в газете следующее: "Многие русские граждане при коммунистическом режиме жаловались, что их созидательные способности подавляются. Теперь, когда коммунистического режима больше нет, многие русские граждане обнаружили, что у них не было созидательных способностей". Лично я считаю, что у каждого из нас есть блестящая созидательная идея, уникальная для каждого из нас, и она может быть превращена в актив. Проблема русских, как и многих других людей, заключается в том, что у них нет рядом такого человека, как мой богатый папа, который научил бы их понимать силу треугольника Б—И. Я думаю, очень важно научить большее количество людей быть предпринимателями и превращать свои уникальные идеи в бизнес, который будет создавать богатство. Если мы это сделаем, наше процветание будет только увеличиваться по мере триумфального шествия информационного века по планете.

Впервые за всю историю появилась вероятность того, что правило 90/10 больше не будет соблюдаться. Больше не нужны деньги, чтобы делать деньги. Больше не нужны огромные земельные участки или ресурсы, чтобы стать богатым. Больше нет необходимости иметь друзей в высоких сферах, чтобы стать богатым. Больше не имеет значения, прибыли ли ваши предки в Америку на корабле "Mayflower". Не имеет значения ни то, какой университет вы закончили, ни ваш пол, ни ваша раса, ни ваши религиозные убеждения. Сегодня все, что нужно, — это идея, а, как любил повторять богатый папа, "деньги — это идея". Для многих людей самое трудное — это изменить старую идею. Есть истина в старом высказывании: "Нельзя научить старую собаку новым трюкам". Я думаю, правильнее будет сказать так: "Нельзя научить того, кто цепляется за старые идеи, новым трюкам, независимо от того, молод он или стар".

Поэтому, когда меня спрашивают: "В какую Интернет-компанию вы бы инвестировали?" — я отвечаю: "Почему бы не инвестировать в свою собственную Интернет-компанию?" Я не предлагаю тому, кто спрашивает, создавать непременно Интернет-компанию. Я лишь предлагаю ему рассмотреть идею, возможность создания своей собственной компании. На самом деле франшизы и сетевой маркетинг сейчас доступны через Интернет. Даже когда люди просто рассматривают для себя вероятность создания собственного бизнеса квадранта Б, их ум переключается с тяжелой работы и собственных физических возможностей на владение большими богатствами. Все, что нужно, — это идея, а мы живем в век идей. Я не предлагаю этим людям уходить с работы и бросаться создавать свои компании. Я предлагаю им сохранить за собой свою работу и рассмотреть возможность создания бизнеса в свободное время.

## Бросать вызов старым идеям

На фондовом рынке сегодня часто звучат слова: "Старая экономика — против новой экономики". Во многих отношениях те люди, которые остаются позади, это те, кто продолжают оперировать понятиями старой, а не новой экономики.

Богатый папа постоянно напоминал своему сыну и мне, что деньги — это только идея. Он также предупреждал нас, чтобы мы всегда были бдительными, следили за своими идеями и бросали им вызов всегда, когда это необходимо. Будучи тогда молодым и неопытным, я до конца не понимал, что он имел в виду. Сейчас, став старше и мудрее, я могу по-настоящему оценить его предостережения относительно проверки на прочность старых идей. Как говорил богатый папа, "что хорошо для тебя сегодня, может быть плохо для тебя завтра".

Я наблюдал за тем, как быстро развивалась "Amazon.com", компания без прибылей и без недвижимости, которая на фондовом рынке стоила больше, чем известные гиганты розничной торговли Уол-Март, Сирс, Пенни и Кей-Март. Новая компания розничной торговли через Интернет, не имеющая прибыли, ценится выше, чем гиганты розничной торговли индустриального века с устойчивыми прибылями, многолетним опытом, владеющие огромным количеством недвижимости и большим богатством, чем любой монарх в прошлом. Это проходит потому, что новые компании не нуждаются в огромном количестве недвижимости, денег и людей, чтобы вести свой бизнес. Именно то, что делало торговых гигантов индустриального века ценными в свое время, делает их менее ценными в веке информационном. Часто можно слышать, как люди говорят: "Правила изменились". Я часто думаю, что ожидает эти торговые компании вчерашнего дня и их инвесторов в будущем, когда все больше и больше Интернет-компаний начнут забирать их долю прибыли, продавая те же самые продукты по более низким ценам. Другими словами, хотя "Amazon.com" сегодня и не прибыльна, она уже вклинивается в долю преуспевающих компаний, прибыльных сегодня. Как это отразится на занятости, на заработной плате, на льготах для сотрудников, на благосклонности инвесторов в будущем? Ответить на эти вопросы может только время.

Я думаю, что многие из новых Интернет-компаний лопнут и инвесторы потеряют в буквальном смысле миллиарды. Они лопнут, потому что в конечном счете выживание бизнеса зависит от прибылей и положительного денежного потока. Но лопнут также и многие компании индустриального века в результате ценовой конкуренции со стороны онлайновой торговли, не требующей недвижимости. Недавно я слышал, как один деятель торговли старой школы сказал: "Мы сделаем поход за покупками захватывающим мероприятием". Такое мышление не учитывает того, что это довольно дорого стоит и многие покупатели будут приходить, чтобы развлечься, а покупать будут все равно через Интернет по более низким ценам.

У меня есть старая подруга, которая в течение многих лет является моим туристическим агентом. Но сегодня она вынуждена брать с меня плату за то, что выписывает мне билеты, потому что авиалинии прекратили выплачивать ей комиссионные за проданные билеты. Она была вынуждена уволить несколько давних и преданных сотрудников и сейчас волнуется, что я больше не буду покупать билеты у нее, а стану покупать их через Интернет по более низкой цене. А в это же время человек, который не является туристическим агентом и не должен выполнять требований, действующих в туристической отрасли, основал Интернет-компанию под названием "Priceline.com". Внезапно, использовав идею онлайнового аукциона на "скоропортящийся" товар, известный как свободные места в самолете, основатель "Priceline.com" Джей Уокер вступает в список 400 самых богатых людей планеты, приведенный в журнале "Forbes". Он сделал это за каких-то пару лет. Итак, он становится весьма обеспеченным, а моя давняя подруга сокращает штат и рассчитывает только на то, что верные клиенты ее не оставят, потому что она будет работать еще упорнее и стараться предоставлять лучшие услуги. Я верю, что у нее все будет хорошо, но бизнес, который она начина-

ла много лет назад как страховку на случай ухода на пенсию, теперь стал ее основной работой, и нет никакой гарантии того, что он будет чего-то стоить тогда, когда она будет готова уйти на отдых.

## Все изменилось

Раз больше не нужны деньги для того, чтобы делать деньги, то почему бы не пойти и не сделать их очень много? Почему бы не найти инвесторов, которые сделают вложения в вашу идею, чтобы вы могли стать богатым? Ответ: потому, что часто этому мешают старые идеи.

Как объявила фирма "Merrill Lynch", "миру исполнилось 10 лет". Это хорошо в том отношении, что еще не поздно изменить свой образ мышления и начинать догонять, но плохо в том, что иногда труднее всего изменить старые идеи. Вот некоторые из старых идей, которые передавались из поколения в поколение и которым может понадобиться бросить вызов:

1. "Хороший, работящий человек". Сегодня реальность такова, что именно те люди, которые больше всех трудятся физически, денег получают меньше всех и налогами облагаются больше других. Я не хочу сказать, что не надо много работать. Я хочу лишь сказать, что мы должны постоянно бросать вызов нашим старым мыслям и, возможно, переосмысливать новые. Попробуйте упорно работать на себя в своем бизнесе в нерабочее время.

Сегодня, вместо того чтобы находиться только в одном квадранте, нам необходимо быть хорошо знакомыми со всеми четырьмя квадрантами денежного потока. В конце концов, на дворе информационный век, а работать в поте лица на единственной на всю свою жизнь работе — это старая идея.

2. "Богатые бездельники ленивы". На самом деле, чем меньше вы физически вовлечены в вашу работу, тем больше у вас шансов стать очень богатыми. И опять-таки, я не говорю, что не надо упорно работать. Я хочу сказать, что сегодня всем нам следует учиться зарабатывать деньги умственно, а не только физически. Те, кто делают больше всего денег, меньше всего работают физически. Они меньше всего работают, потому что их цель — получение пассивного и портфельного, а не заработанного дохода. А как вы уже знаете, все, что делает истинный инвестор, — это превращает заработанный доход в пассивный и портфельный доходы.

Поэтому для меня богатые бездельники сегодня не являются ленивыми. Просто их деньги работают больше, чем они сами. Если вы хотите попасть в 10%, то должны научиться делать деньги в большей степени умственно, нежели физически.

3. "Выучись и устройся на работу". В индустриальном веке люди уходили на пенсию в 65 лет, потому что они часто уже не могли поднимать колеса и вставлять двигатель в машину на сборочном конвейере. Сегодня вы становитесь технически отставшими и готовыми к уходу на пенсию каждые восемнадцать месяцев, потому что именно такой срок теперь требуется для увеличения в два раза информации и технологий. Многие говорят, что сегодня студент является технически отставшим уже на момент окончания учебного заведения. Теперь как никогда актуален совет моего богатого папы: "Школьные навыки важны, но столь же важны навыки, полученные на улице". Мы сейчас живем в самообучающемся обществе, а не в обществе, которое учится у своих родителей (как в аграрном веке) или в учебном заведении (как в индустриальном веке). Сегодня дети учат своих родителей пользоваться компьютером, а компании больше заинтересованы в технологически продвинутых подростках, нежели в дипломированных работниках среднего возраста.

Чтобы находиться впереди кривой отставания, жизненно необходимо непрерывное образование — как школьное, так и "уличное". Разговаривая с молодыми людьми, я советую им думать как профессиональные атлеты и университетские профессора. Профессиональные атлеты знают, что их карьера скоро закончится, как только более молодые смогут побить их

рекорды. А университетские профессора знают, что с возрастом они будут становиться еще более ценными, если они будут продолжать учиться. Сегодня важны обе точки зрения.

## Совет богатого папы сегодня актуален как никогда

Те из вас, кто читал наши первые две книги, знают, как трудно мне было слушать моих двух пап и их разные представления о деньгах, бизнесе и инвестировании. В 1955 году мой бедный папа говорил: "Ходи в школу, получай хорошие отметки и найди себе надежную и стабильную работу". С другой стороны, мой богатый папа говорил: "Делай свое дело". Мой бедный папа не считал, что инвестирование важно, поскольку верил, что "бизнес и правительство несут ответственность за твое пенсионное обеспечение и здоровье в старости. Пенсионный план является частью твоей системы трудовых поощрений, и ты имеешь на него право". Мой богатый папа говорил: "Делай свое дело". Мой бедный папа верил в то, что человек должен быть добросовестным, усердным работником. Он говорил: "Найди себе работу и неуклонно поднимайся вверх по служебной лестнице. Помни, что компании не любят людей, которые часто переходят с места на место. Компании ценят людей за непрерывный стаж и лояльность". Мой богатый папа повторял: "Делай свое дело".

Богатый папа верил, что нужно постоянно бросать вызов своим идеям. Бедный папа свято верил в то, что образование составляло его основную и главную ценность. Он верил в идею верных или неверных ответов. Мой богатый папа верил, что мир меняется и мы должны непрерывно учиться. Богатый папа не верил в верные или неверные ответы. Вместо этого он верил в старые ответы и новые ответы. Он говорил: "Приходится стареть физически, но это не значит, что нужно стареть • умственно. Если хочешь дольше оставаться молодым, просто воспринимай новые идеи. Люди стареют или отстают от жизни потому, что цепляются за правильные ответы, которые становятся устаревшими".

Вот несколько примеров правильных ответов, которые стали устаревшими ответами:

1. Могут ли люди летать? Правильный ответ до 1900 года был "нет". Сегодня очевидно, что люди летают везде, даже в космосе.

2. Земля плоская? В 1492 году правильный ответ был "да". После того как Колумб доплыл до Нового Света, старый правильный ответ устарел.

3. Является ли земля основой всех богатств? До индустриального века ответ был "да". Сегодня ответ — решительное "нет". Требуются идея и знания из квадрантов Б и И, чтобы воплотить эту идею в реальность. Как только вы докажете, что знаете, что делать, мир будет полон богатых инвесторов, стремящихся дать вам свои деньги.

4. Нужны ли деньги, чтобы делать деньги? Мне чаще всего задают именно этот вопрос. Ответ — "нет". В моем представлении ответ всегда был "нет": "Чтобы сделать деньги, не требуются деньги. Чтобы сделать деньги и сохранить их требуется информация". Разница заключается в следующем: стало гораздо очевиднее, что для того, чтобы сделать деньги, не требуются деньги или упорный труд.

Я не знаю, что принесет нам завтрашний день. Никто не знает. Именно поэтому идея богатого папы о том, чтобы непрерывно бросать вызов идеям и обновлять их является одной из самых важных, которые он мне передал.

Сегодня я вижу, как многие из моих друзей оказываются отброшенными назад как профессионально, так и финансово, просто потому, что не бросают вызов своим идеям. Их идеи часто являются правильными ответами, которые являются очень старыми ответами, передаваемыми из поколения в поколение, переходящими из одной экономической эры в другую. Некоторые школьники уже планируют для себя никогда не наниматься на работу. Они хотят обойти это представление индустриального века о надежной работе и стать финансово независимыми миллиардерами. Вот почему я предлагаю людям подумать о том, чтобы соз-

дать собственный Интернет-бизнес — либо самостоятельно, либо через франшизу или компанию сетевого маркетинга — вместо того чтобы искать такую компанию и инвестировать в нее извне. Сегодняшний образ мышления совершенно иной, и он может бросить вызов некоторым очень устаревшим правильным идеям, которые и делают процесс перемен столь сложным.

## Идеи не обязаны быть новыми, они просто должны быть лучше

Всегда помните, что, однажды освоив принципы, содержащиеся в треугольнике Б—И, вы можете взять, по сути, ничто и превратить его в актив. Когда меня спрашивают, какова была моя первая успешная инвестиция, я просто отвечаю: "Мой бизнес со старыми комиксами". Другими словами, я брал журналы комиксов, которые должны были выбросить, и создавал на их основе актив, используя принципы треугольника Б—И. Компания "Starbucks" делала то же самое с чашечкой кофе. Так что идеи необязательно должны быть новыми и уникальными. Они просто должны быть лучше. Так было всегда на протяжении веков. Другими словами, хорошие вещи не обязаны быть высокотехнологичными. В действительности, многие вещи, которые мы принимаем сегодня как сами собой разумеющиеся, в свое время были очень высокими технологиями. Есть немало людей, которые всю свою жизнь занимаются тем, что копируют идеи других людей, вместо того чтобы создавать свои собственные. Я знаю двух таких людей, которые завели себе практику присваивать чужие идеи. Хотя они делают большие деньги, есть цена, которую им приходится платить за то, что они берут идеи других людей без их разрешения или принимают похвалы, которые в действительности им не принадлежат. Цена, которую они платят, — это уважение людей, которые знают про то, что они присваивают чужие идеи. Даже среди моих знакомых было два таких человека, с которыми я, правда, больше не общаюсь.

Как часто говорил мой богатый папа, "есть тонкая грань между копированием и воровством. Если ты творческий человек, то должен остерегаться воров, которые крадут идеи. Они ничем не лучше людей, которые грабят твой дом". Поскольку в мире больше людей, которые воруют, чем людей, которые созидают, особенно важно иметь у себя в команде адвоката по защите интеллектуальной собственности, который будет защищать ваши творения.

Один из грандиознейших технологических прорывов в истории Западного мира произошел во время крестовых походов, когда христианские воины наткнулись на индо-арабскую систему цифр. Индо-арабская система цифр, названная так потому, что арабы нашли эту систему цифр во время завоевания ими Индии, пришла на смену римским цифрам. Лишь немногие люди в состоянии оценить то значение, которое имел для всей нашей жизни переход к этой новой системе. Индо-арабская система позволила людям уходить на кораблях дальше в море, определяя свое местоположение с большей точностью. Архитектурные творения смогли стать более амбициозными, стало возможным более точное измерение времени, человеческое мышление приобрело другие формы, люди стали более точным, абстрактным и критическим. Это явилось важнейшим технологическим изменением, которое оказало огромное воздействие на все стороны нашей жизни.

Индо-арабская система чисел была не новой идеей. Она просто была лучше. И кроме того, это была чья-то чужая идея. Многие из наиболее финансово преуспевающих людей — это необязательно те люди, у которых возникают творческие идеи. Многие из них просто копируют идеи других людей и превращают их в миллионы или даже миллиарды долларов. Модельеры следят за тем, что носят подростки, а потом просто тиражируют эти фасоны в массовых количествах. Билл Гейтс не изобрел операционную систему, которая сделала его самым богатым человеком в мире. Он просто купил эту систему у программистов, которые изобрели ее, и продал лицензию на их продукт фирме "IBM". Остальное — уже история. "Amazon.com" просто взяла идею Сэма Уолтона сети розничной торговли Уол-Март и реализовала ее в Интернете. Так Джеф Безос разбогател быстрее, чем Сэм Уолтон. Иначе говоря,

кто сказал, что вы должны рождать созидательные идеи, чтобы быть богатыми? Все, что вам нужно, — это получше овладеть треугольником Б—И и научиться брать идеи и превращать их в богатства.

## Следуя по стопам своих родителей

Том Питере, автор книги "В поисках совершенства", не устает повторять: "Надежная работа вымерла". И все равно многие продолжают наставлять своих детей: "Учитесь, чтобы получить хорошую работу". Такие люди ведут трудную в финансовом отношении жизнь просто потому, что у них родительские представления о деньгах. Вместо того чтобы создавать активы, которые покупают активы, большинство наших родителей работали ради денег, а потом покупали на эти деньги пассивы, которые они наивно считали активами. Именно поэтому многие люди идут учиться и устраиваются на хорошую работу — ведь это делали их родители и советовали делать им то же самое. Многие испытывают финансовые трудности или живут от зарплаты до зарплаты, потому что именно так жили их родители. Когда я веду свои занятия по инвестированию, очень важное упражнение заключается в том, чтобы студенты сравнили то, что они делают сегодня, с тем, что делали или советовали делать им их родители. И очень часто студенты понимают, что они либо в точности следуют по стопам родителей, либо следуют их совету. И тогда они в состоянии критически взглянуть на эти старые идеи, которые руководили их жизнью.

Если человек действительно хочет измениться, хорошей идеей будет взять себе за основу более хорошую идею. Мой богатый папа всегда говорил: "Если хочешь быстрее стать богатым, просто поищи идеи, которые лучше тех, что ты используешь в настоящий момент". Вот почему по сей день я читаю биографии богатых предпринимателей, слушаю их аудиозаписи с рассказами о своей жизни и прислушиваюсь к их идеям. Как сказал богатый папа, "идеи не обязаны быть новыми. Они просто должны быть лучше старых, — а богатый человек всегда находится в поиске лучших идей. Бедные же часто защищают свои идеи или критикуют новые".

## "Выживают только параноики"

Энди Гроув, президент компании "Intel", назвал свою книгу "Выживают только параноики". Он позаимствовал это заглавие у доктора Йозефа А. Шумпетера, бывшего министра финансов Австрии и профессора факультета бизнеса Гарвардского университета. Доктор Шумпетер высказал эту идею о выживании одних лишь параноиков в своей книге "Капитализм, социализм и демократия". (Шумпетер считается отцом современного учения о росте и изменениях в экономике — динамике, подобно тому как лорд Кейнс является отцом учения об устойчивости в экономике — статике.) Именно доктору Шумпетеру принадлежит идея о том, что капитализм — это созидательное разрушение; непрерывный цикл разрушения старых, менее эффективных производств и услуг, и замена их новыми, более эффективными. Доктор Шумпетер считал, что правительства, которые позволяют существовать капитализму, уничтожающему более слабый и менее эффективный бизнес, выживут и будут процветать. Правительства, которые возводят преграды для защиты менее эффективного, будут отброшены назад.

Мой богатый папа был согласен с доктором Шумпетером, и именно поэтому он был капиталистом. Богатый папа призывал Майка и меня постоянно бросать вызов нашим идеям, потому что, если мы этого не сделаем, сделают другие. Сегодня люди со старыми идеями — это именно те, кто отстает больше других, хотя нашему миру всего только немногим больше 10 лет. Мир, с которым мы столкнулись сегодня, напоминает мне песенку "Времена меняются". В ней есть такая строчка: "Начинай-ка лучше плыть, а не то пойдешь ко дну". Хотя песенка эта была написана примерно 40 лет назад, следующие 40 лет она все больше будет со-

ответствовать действительности. Другими словами, то, что сегодня ты богат или беден, еще не значит, что ты останешься таковым в ближайшем будущем.

## Прошлые успехи ничего не значат

В ближайшем будущем те, кто будут бояться рисковать, чтобы не потерпеть неудачу, в конечном счете все-таки пострадают. Мой бедный папа смотрел на неудачу как на существительное, а мой богатый — как на глагол. И эта разница к концу жизни стала огромной. В книге "Острие будущего" Джойл Баркер пишет: "Когда парадигма меняется, все возвращаются на нулевую отметку. Ваши прошлые успехи ничего не значат". В этом быстро меняющемся мире парадигмы будут меняться все быстрее и быстрее, и ваши былые успехи могут больше ничего не значить. Другими словами, только то, что вы работаете в хорошей компании сегодня, еще не гарантирует, что это будет хорошая компания завтра. По этой причине Гроув и выбрал для своей книги название "Выживают только параноики".

Даже льготы для сотрудников изменяются. Информационный век внес свои изменения не только в правила для пенсионных планов, заменив "Пенсионные планы с установленными пенсиями" на "Пенсионные планы с установленными взносами", но и в некоторые льготы для сотрудников. Недавно один мой друг, который работает в авиакомпании, сказал: "Раньше было просто получить бесплатный билет на самолет. Это была одна из льгот, предоставляемых работникам авиакомпаний. Но сегодня, когда авиакомпании выставляют пустые места на аукционы в Интернете, самолеты летят заполненными, и мне все труднее воспользоваться моей любимой льготой".

## Притча о двух техасцах

Большинство из нас знают, кто такие Росс Перо и Майкл Делл. Оба техасцы, и оба сделали себе состояние на экономике информационного века. Однако недавно в статье, напечатанной в одном финансовом журнале, появилась информация о том, что богатство Перо существенно сократилось, в то время как богатство Делла продолжает расти как на дрожжах. В чем же разница? Явно не в отрасли экономики, поскольку оба они принадлежат к информационной сфере. Я дам вам возможность самим сделать вывод.

## Правила изменились

По мере того как книга подходит к концу, я оставлю вас с некоторыми идеями об изменениях, которые все мы наблюдаем сегодня и которые начались с падения Берлинской стены и распространения Всемирной Паутины. В своей книге "Лексус и оливковое дерево" международный обозреватель газеты "The New York Times" Томас Л. Фридман описывает несколько изменений, произошедших при переходе от индустриального века к информационному. Вот некоторые из этих изменений:

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Холодная война<br>Закон $E=mc^2$ Эйнштейна | Глобализация<br>Закон Мура |

В годы холодной войны правила теория относительности Эйнштейна $E=mc^2$. В 1945 году, когда Соединенные Штаты сбросили атомную бомбу на Японию, Америка стала главной экономической державой мира и забрала военное господство у Англии. В 80-е годы все думали, что Япония побьет Соединенные Штаты экономически, и фондовый рынок Никкей взмыл вверх. Но период экономического доминирования Японии был краткосрочным, поскольку Соединенные Штаты переопределили свою роль, перейдя от $E=mc^2$ к Закону Мура, который гласит, что мощность, микросхем удваивается каждые 18 месяцев. Сегодня Америка

является ведущей державой мира, поскольку кроме того, что она занимает ведущее место в вооружении, она занимает еще ведущее место в технологиях.

Если бы Америка сохраняла только гонку вооружений, мы могли бы стать страной-банкротом, подобно бывшему Советскому Союзу. Когда в 1989 году рухнула Берлинская стена, американские рынки капитала быстро переместились в информационный век. Такая свобода быстро перестраиваться и есть финансовая сила, обеспечиваемая свободным капиталистическим обществом. Япония же и Англия не могут меняться так быстро, потому что обе эти страны слишком многое связывает с их феодальным прошлым, известным как монархия, институт аграрного века. Подсознательно эти страны ждут, когда их поведет монарх. Другими словами, традиции часто становятся на пути нововведений. Это верно не только по отношению к государствам, но и по отношению к отдельным людям. Как говорил богатый папа, "старые идеи становятся на пути новых идей". Я не предлагаю избавляться от старых традиций, просто мы живем в информационный век, и поэтому наряду со старыми идеями надо иметь и новые.

$$2\ \frac{\text{Холодная война}}{\text{Вес боеголовок}}\qquad\frac{\text{Глобализация}}{\text{Быстродействие модемов}}$$

Когда рухнула Берлинская стена, на смену $E=mc^2$ пришел Закон Мура. Силу в мире стал определять не вес ядерных боеголовок, а то, каково быстродействие твоего модема. К счастью, модем стоит намного дешевле большой ракеты. Скорость значит больше, чем вес.

$$3\ \frac{\text{Холодная война}}{\text{Правят две сверхдержавы}}\cdot\frac{\text{Глобализация}}{\text{Никто не правит}}$$

В годы холодной войны существовали две сверхдержавы: Соединенные Штаты и Советский Союз. Сегодня Интернет делает идею мира без границ и глобальной экономики реальностью.

Сегодня "электронное стадо", представляющее собой несколько тысяч менеджеров фондов, которые управляют колоссальными денежными суммами, имеет возможность влиять на мировую политику в большей степени, чем сами политики. Если "электронному стаду" чем-то не понравится экономическая обстановка в стране, оно переместит свои деньги в другое место со скоростью света. Именно это случилось в Малайзии, Таиланде, Индонезии и Корее лишь несколько лет назад. То же самое может случиться с любой страной. Сегодня не политики, а глобальные электронные деньги имеют реальную власть над странами.

Как-то раз Билл Гейтс пересекал границу Соединенных Штатов на пути в Канаду. Когда таможенник спросил его, хочет ли он указать в декларации что-нибудь ценное, тот вынул стопку дискет, перевязанных резинкой. "Это стоит по меньшей мере 50 миллиардов долларов". Таможенник пожал плечами, подумав, что перед ним чокнутый, и пропустил самого богатого человека в мире через границу без каких-либо пошлин. Дело в том, что стопка дискет, перевязанных резинкой, действительно стоила по меньшей мере 50 миллиардов долларов. На этих дискетах был записан прототип операционной системы Microsoft Windows 95.

Сегодня супербогатые люди вроде Гейтса часто имеют больше денег и влияния по всему миру, чем многие большие страны. Такая мощь побудила правительство США, самое сильное правительство мира, судить Гейтса за монополизм. Когда началось это разбирательство, один друг сказал мне: "Пугает тот факт, что Гейтс может позволить себе нанять лучших адвокатов, чем правительство США". Это потому, что правительство США — институт индустриального века, а Гейтс — человек информационного века.

Следуя этой же линии мышления, Джордж Сорос пишет в своей книге "Кризис глобального капитализма", что многие корпорации имеют намного больше денег и власти, чем многие западные страны. Это означает, что сегодня существуют корпорации, которые в со-

стоянии завалить экономику целой страны ради выгоды нескольких акционеров. Вот какой силой обладают многие корпорации.

В течение следующих нескольких лет произойдет много изменений, как плохих, так и хороших. Мне представляется, что капитализм развернется на полную мощность. Нефть и устаревшие отрасли будут сметены. Усилится конкуренция, равно как и стремление к взаимодействию (т. е. будет много мегаслияний наподобие слияния "AO" с "Time Warner"). Заметьте, что более молодая компания купила более старую. Все эти изменения происходят потому, что джинна по имени Технология уже выпустили из бутылки, а информация и технологии сегодня достаточно дешевы, чтобы стать доступными каждому.

## Хорошая новость

Хорошая новость заключается в том, что впервые правило 90/10 не обязано соблюдаться. Сейчас все большее и большее количество людей имеет возможность получить доступ к огромному миру бесконечного богатства, заключенного в информации, — а информация не имеет ограничений, как это было с землей и ресурсами в былые эпохи. Плохая новость заключается в том, что люди, которые цепляются за старые идеи, могут сильно пострадать от нынешних и будущих перемен.

Если бы богатый папа был жив, он бы сказал: "Интернет-мания очень похожа на калифорнийскую золотую лихорадку 1850-х годов, с одним лишь отличием, что для того, чтобы в ней участвовать, не надо выходить из дома. Так почему бы не поучаствовать в ней?" Возможно, он бы добавил: "Во времена любого экономического расцвета есть только три типа людей: те, кто управляет происходящим, те, кто наблюдает за происходящим, и те, кто говорит: «А что произошло?»"

Хоть я и начал с того, что назвал теорию относительности Эйнштейна устаревшей идеей времен холодной войны, я считаю этого ученого истинным предсказателем. Уже тогда он высказал идею, которая еще более справедлива в наши дни: "Воображение важнее знания".

Действительно хорошая новость — это то, что впервые в истории Интернет дает все большему числу людей возможность увидеть обратную сторону медали, если они заходят в него с открытыми глазами.

Брать идеи и создавать из них активы — лучшее, что мне когда-либо приходилось предпринимать. Пусть я не всегда при этом добивался успеха, но с каждым новым предприятием мои навыки оттачивались, и я мог видеть мир, полный возможностей, который видят лишь немногие. Так что хорошая новость заключается в том, что Интернет упрощает доступ к миру изобилия, который на протяжении столетий был доступен лишь немногим. Интернет позволяет большому количеству людей брать свои идеи, создавать активы, которые покупают другие активы, и осуществлять свои финансовые мечты.

## Мы только начали

Кэрен и Ричард Карпентер исполняют замечательную песню, которая называется "Мы только начали". Те из вас, кто думает, что вам слишком поздно начинать все сначала, пусть вспомнят полковника Сандерса. У нас, по сравнению с полковником, есть одно преимущество: мы живем в век информации, когда важно то, насколько мы молоды умом, а не телом. В конце концов, как объявила "Merrill Lynch", "миру исполнилось 10 лет".

## Ваша самая важная инвестиция

Прочитав эту книгу, вы сделали важную инвестицию, независимо от того, согласны ли вы с ней, поняли ли вы ее, будете ли вы когда-либо использовать содержащуюся в ней ин-

формацию. В нашем непрерывно изменяющемся мире самая важная инвестиция, которую вы можете сделать, — это инвестиция в непрерывное образование и поиск новых идей. Так что продолжайте искать и бросайте вызов своим старым идеям.

Одна из основных мыслей этой книги заключается в том, что каждый из вас обладает возможностью создать свой мир: в котором либо не хватает денег, либо они имеются в избытке. Для того чтобы создать мир с избытком денег, требуется определенная степень созидательности, высокий уровень грамотности в области финансов и бизнеса, поиск возможностей, а не большей защищенности, и взаимодействие вместо конкуренции. Богатый папа вел меня, формируя мой образ мыслей и говоря: "Ты можешь выбирать, в каком мире жить: в мире, где не хватает денег, или в мире, где они имеются в избытке. Это — твой выбор".

### Заключительное слово

В начале книги мой богатый папа советует среднему инвестору: "Не будьте средним". Независимо от того, с какой целью вы инвестируете — ради защищенности, комфорта или богатства, — пожалуйста, имейте план для каждого уровня. В информационном веке стремительных перемен, где мало гарантий и много возможностей, ваше финансовое образование и познания в области инвестирования являются исключительно важными. И именно поэтому совет богатого папы "не быть средним" сегодня жизненно важен.

## Роберт представляет

### Как создавать ваши собственные активы и покупать другие активы как изнутри, так и извне

Во введении к этой книге говорилось, что КЦББ определяет аккредитованного инвестора как человека, который получает более 200 тысяч долларов в год. Я также отмечал, что в этом случае вы получаете доступ к самым лучшим инвестициям в мире, но одновременно — и к самым рискованным. Вот почему богатый папа считал, что мало просто иметь 200 тысяч в год. По его мнению, инвестирование в подобного рода инвестиции требует от человека специальных навыков, позволяющих отличать хорошие инвестиции от рискованных.

Мои образовательные игры "Денежный поток" предназначены для тех, кто хочет:

1. Управлять своими личными финансами.

2. Научиться сохранять заработанные деньги.

3. Овладеть основными навыками превращения идей в активы.

4. Создавать бизнес, способный приносить доход свыше 200 тысяч в год. Вы, наверное, помните, что основным навыком в треугольнике Б—И является управление денежным потоком. Одна из причин, почему 9 из 10 создаваемых предприятий терпят неудачу в течение первых 5 лет, заключается в том, что владелец не в состоянии управлять денежным потоком так, чтобы обеспечить рост бизнеса.

5. Повысить свою финансовую грамотность, чтобы инвестировать в лучшие инвестиции в мире более безопасно.

6. Быть инвестором, уверенно инвестирующим в условиях как растущего, так и падающего рынка.

7. Научиться думать так, чтобы осознать возможность жить в мире, где имеется избыток денег.

8. Расширить финансовый словарный запас.

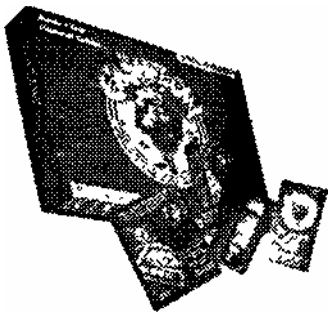
9. Решать финансовые проблемы, заставляя свои деньги работать на себя, вместо того чтобы самому работать в поте лица за деньги.

10. Одновременно и учиться, и развлекаться, при этом обучая своих любимых и близких тем же навыкам, которыми овладеваете сами.

Это перечень того, чему вы сможете научиться, играя в "Денежный поток". В игры включены основные навыки, позволившие мне построить бизнес, который принес мне большие деньги, позволившие безопасно инвестировать в недвижимость и другие виды бизнеса. Благодаря денежному потоку, создаваемому этими инвестициями, мы с женой смогли оставить работу. Ей было 37, а мне — 47 лет. (Более подробно об этих трех играх вы узнаете далее.)

Прочитав эту книгу вы, наверное, поняли, что инвестирование с целью достижения финансовой защищенности и финансового комфорта должно осуществляться "автоматически" по планам, разработанным специально для вас. Вы можете принять решение перепоручить свои деньги финансовому консультанту, чтобы он инвестировал их за вас в соответствии с вашим планом. Однако инвестирование с целью стать богатым часто требует от человека других навыков, которые необходимы для достижения финансового успеха и высокой отдачи от инвестиций при низком уровне риска, другими словами, знания того, как создавать активы, которые будут покупать другие активы. Проблема в том, что приобретение необходимого базового образования и опыта — часто процесс длительный, пугающий и дорогостоящий, особенно когда совершаешь ошибки со своими деньгами. Вот почему я создал свои запатентованные образовательные игры с торговой маркой "Денежный поток".

## Три различные игры



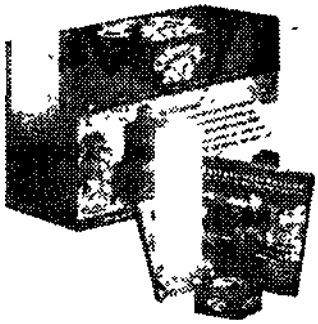
**«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК — Инвестирование 101»**

Игра "Денежный поток 101" учит вас основам фундаментального инвестирования, а также управлять личными финансами, создавать бизнес при помощи правильного управления денежным потоком и тому, как более уверенно инвестировать в недвижимость и другие виды бизнеса.

Этот продукт для вас, если вы хотите усовершенствовать свои навыки в бизнесе и инвестировании, научившись брать свои идеи и превращать их в активы, такие как собственный бизнес. Многие предприятия малого бизнеса терпят неудачу в результате того, что владельцу не хватает капитала, реального опыта и основных бухгалтерских навыков. Многие инвесторы считают инвестирование рискованным занятием просто потому, что не умеют читать финансовые отчеты. "Денежный поток 101" учит базовым навыкам финансовой грамотности и инвестирования. Эта образовательная продукция включает настольную игру, видеокассету и три аудиокассеты. Необходимо примерно два раза сыграть в игру, чтобы понять ее. После этого мы рекомендуем сыграть в игру по меньшей мере шесть раз, чтобы начать овладевать основами управления денежным потоком и инвестирования.

Эта игра для людей, серьезных в своих намерениях инвестировать в свое финансовое будущее. Когда мне говорят: "Игра дорогая", я отвечаю: "Да, дорогая. Но терять деньги в бизнесе или инвестициях тоже дорого". В действительности, для большинства людей самый большой расход — это те деньги, которые они НЕ получают, боясь допустить ошибку на рынке.

После того как вы начнете овладевать основами игры, вы сможете учить играть в нее других. Все мы знаем, что учить других — один из лучших способов научиться самому, потому что чем больше вы отдаете, тем больше получаете.



**"ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК — Инвестирование 202"**

Основы технического инвестирования. Когда вы будете уверенно владеть основами игры "Денежный поток 101", следующим этапом в вашем образовании будет научиться действовать в условиях взлетов и падений цен на рынке, называемых также колебаниями цен. В игре "Денежный поток 202" используется такая же игровая доска, как в "101", но в ней совершенно другой набор карт и другие таблицы очков, а также новый видеофильм и более сложные аудиокассеты. Игра "Денежный поток 202" учит вас использованию инвестиционных приемов квалифицированных инвесторов — таких как продажа без покрытия, опцион "колл" и "пут", стеллаж, — приемов, обучение которым на настоящем рынке может обойтись очень дорого. Большинство инвесторов боятся крушения рынка. Квалифицированный инвестор использует приемы, которым учит "Денежный поток 202", чтобы при этом делать деньги, в то время как средний инвестор их теряет.

После того как вы овладели "101", играть в "Денежный поток 202" становится очень интересно, потому что вы учитесь реагировать на взлеты и падения цен на рынке и делаете много бумажных денег. Повторяю: значительно дешевле учиться этим сложнейшим приемам биржевой торговли на игровой доске, используя бумажные деньги, чем на рынке с настоящими деньгами. Хотя эти игры не могут гарантировать вам инвестиционный успех, они обогатят ваш словарный запас в области финансов и помогут овладеть этими сложными инвестиционными навыками.

Многие люди говорят, что одни только входящие в комплект аудиокассеты с продвинутым инвестиционным курсом стоят цены "Денежного потока 202".

ПРИМЕЧАНИЕ: чтобы играть в "202", требуется игральная доска от "101".

**"ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК — Инвестирование для детей"**

Возможно, ваш ребенок — это будущий Билл Гейтс, Уоррен Баффет, Дональд Трамп или будущая Анита Роддик из "Body Shop? Если так, то игра "Денежный поток для детей" может стать образовательной и увлекательной семейной игрой, которая даст вашему ребенку тот же образовательный старт, который в свое время дал мне богатый папа. Мало кто знает, что отец Уоррена Баффета был биржевым брокером, а отец Дональда Трампа занимался развитием недвижимости. Влияние родителей в раннем возрасте может иметь долгосрочные финансовые результаты.

## Об авторах

### Роберт Т. Кийосаки

Родившийся и выросший на Гавайях, Роберт Кийосаки является американцем японского происхождения в четвертом поколении. Закончив колледж в Нью-Йорке, Роберт вступил в ряды морской пехоты и попал во Вьетнам в качестве офицера и пилота боевого вертолета.

Вернувшись с войны, Роберт пошел работать в корпорацию "Xerox", а в 1977 году основал компанию, которая стала выпускать первые нейлоновые бумажники на "липучках". В 1985 году он основал международную образовательную компанию, обучающую десятки тысяч людей по всему миру бизнесу и инвестированию.

В 1994 году, в возрасте 47 лет, Роберт продал свой бизнес и оставил работу. Он написал книгу "Богатый папа, бедный папа", которая в настоящее время входит в списки бестселлеров таких ведущих изданий, как "The Wall Street Journal", "Business Week", "The New York Times", "E-Trade.com", а также книгу "Квадрант денежного потока". Роберт является также создателем финансовой настольной игры "Денежный поток", обучающей людей финансовым стратегиям, которым на протяжении многих лет учил Роберта его богатый папа и которые позволили ему оставить работу в возрасте 47 лет.

Роберт часто говорит: "Мы поступаем в учебные заведения, чтобы учиться усердно работать за деньги. Я пишу книги и создаю продукцию, чтобы научить людей тому, как заставить деньги усердно работать на них... чтобы они могли радоваться чудесам этого прекрасного мира, в котором мы живем".

### Шэрон Л. Лектер

Шэрон Лектер посвятила свои профессиональные навыки сфере образования. Она является дипломированным бухгалтером-аудитором, владельцем бизнеса, женой и матерью троих детей.

Шэрон с отличием закончила Университет штата Флорида по специальности бухгалтерия. Она поступила на работу в одну из восьми крупнейших на тот момент бухгалтерских фирм, а затем продолжала занимать ведущие посты в компаниях, занимающихся компьютерной техникой, страхованием и издательской деятельностью, — и все это, не прекращая своей профессиональной деятельности в качестве дипломированного бухгалтера-аудитора.

По мере того как подрастали дети, Шэрон активно занималась их образованием. Она стала активистом в обучении детей математике, работе на компьютере, чтению и письму.

Поэтому она с радостью объединила свои усилия с изобретателем первой электронной "говорящей книги" и помогла расширить производство электронных книг, превратив его в многомиллионную отрасль мирового масштаба. Она и сегодня остается пионером в деле разработки новых технологий, которые помогают книге снова занять важное место в жизни детей.

"Наша существующая образовательная система не успевает за глобальными и технологическими изменениями, которые происходят в современном мире. Мы должны учить детей навыкам, как научным, так и финансовым, которые понадобятся им в жизни не только для того, чтобы выжить, но и для того, чтобы процветать".

**Создай свой бизнес!**

**www.lambre-online.com**