Путеводитель по ИНВЕСТИЦИЯМ

GUIDE TO INVESTING

What The Rich Invest In, That The Poor and Middle Class Do Not!

BY **ROBERT T. KIYOSAKI**
with **Sharon L. Lechter, C.P.A**

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ

Во что инвестируют богатые, а бедный и средний класс - нет!

РОБЕРТ Т. КИОСАКИ
Шарон Лечтер, С.Р.А.

ББК 54.8
УДК 54.015.71.06+35.8

Роберт Т. Киосаки
Ml 9 Богатый Ребенок Умный Ребенок
ISBN 966-8491-26-2

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то не было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 0-446-67746-9 (анг.)
ISBN 966-8491-26-2

© Роберт Киосаки и Шарон Лечтер.

Предисловие

Чему Вы научитесь, прочитав эту книгу

Комиссия США по ценным бумагам и обмену (SEC) считает какого-либо человека официально признанным инвестором, если он имеет:

1) $200.000 и более годового дохода, или

2) $300.000 и более годового дохода вместе с супругой/супругом, или

3) его состояние оценивается в $1млн. и более.

SEC установила эти требования, чтобы защитить среднего инвестора от риска и необдуманных инвестиций. Проблема состоит в том, что эти требования также защищают обычного инвестора от некоторых самых лучших в мире инвестиций, что и является одной из причин, по которой богатый отец дал совет: “Не будьте средним”.

Начинать с нуля

Начну свой рассказ с того времени, когда я вернулся в 1973г. из Вьетнама. Мне понадобилось меньше, чем год, чтобы наладить свои дела и достичь того уровня, на каком я был перед тем, как был призван в Морской корпус. То есть эта книга начинается с момента, который пережили многие, и который называется “старт из ничего”.

Писать такую книгу - это значит принять вызов. Я писал и переписывал её четыре раза. Первый черновик я писал, когда находился на уровне официально признанного инвестора с минимальным годовым доходом $200.000. Когда книга была окончена в первой редакции, именно Шарон Лечтер, мой соавтор, была тем человеком, кто напомнил мне о правиле 90/10, которое сформулировал мой богатый отец, говоря о сфере денег. Она сказала: “Так как эта книга рассказывает об инвестициях, которые делал богатый отец, то следует указать, что меньше, чем 10% населения Америки зарабатывают больше чем $200.000 в год. Фактически даже меньше, чем 3% населения зарабатывают достаточно, чтобы быть официально

признанным инвестором". Таким образом, идея этой книги состоит в том, что надо писать о том, во что вкладывают капиталы богатые люди, о капиталовложениях, начиная с $200.000. И об этом надо писать для разных читателей, не принимая во внимание, есть у них деньги для инвестирования или нет. Надо писать книгу так, чтобы она была понятна всем читателям. Вот почему это был вызов, и поэтому потребовалось четыре раза её переписывать.

Теперь она начинается с рассказа о базовом уровне инвестора и оканчивается описанием самых искушённых и опытных инвесторов.

Вместо того чтобы начать с описания уровня официально признанного инвертора эта книга начинается с 1973 г., т.е. с момента, когда у меня не было ни работы, ни денег, ни активов. Такое пережили многие. Всё, что у меня было в 1973 году - это мечта однажды очень разбогатеть и стать инвестором, который делал бы такие капиталовложения, какие под силу лишь очень богатым, капиталовложения, о которых слышали немногие люди, о которых пишут в специальных финансовых изданиях, которые продаются инвестиционными брокерами. Повествование в этой книге начинается с момента, когда у меня не было ничего, кроме мечты и путеводителя моего богатого папы, чтобы стать инвестором, делающим инвестиции, которые под силу лишь самым богатым.

Таким образом, невзирая на то, имеете ли Вы сегодня мало денег для капиталовложения или много, не смотря на то, знаете Вы мало об инвестировании или много, эта книга будет для Вас иметь интерес. В ней написано просто и доступно о сложных вещах. Она написана для того, чтобы заинтересовать каждого стать лучше информированным инвестором, не принимая во внимание, сколько у него сейчас денег.

Если это ваша первая книга об инвестициях и вам кажется, что она может быть слишком трудной для вас, пожалуйста, не спешите делать такие выводы. Всё, о чём Шарон и я просим, это лишь, чтобы вы имели желание прочитать и изучить эту книгу от начала до конца с открытым сердцем и умом. Если какие-то разделы этой книги вам будет трудно понять, тогда просто прочтите, не вникая в суть слов, но продолжайте чтение до конца. Даже если не всё понимаете, но продолжая читать, вы всё же больше будете понимать о предмете инвестирования, чем многие другие люди, которые инвестируют

рынок. Фактически, прочитав книгу полностью, вы будете знать об инвестировании намного больше, чем люди, которые дают советы относительно инвестиций, и которым за эти советы платят. Эта книга начинается с рассказа о простом и доходит до описания сложного, не слишком вдаваясь в детали и не конкретизируя внимания на сложностях. Можно даже сказать, что эта книга начинается с простого и оканчивается простым, рассказывая некоторые стратегии очень искушенных инвесторов. Это рассказ о богатом человеке, руководящим молодым человеком, дополненный картинками и диаграммами с целью объяснить трудный и как часто кажется, запутанный предмет об инвестировании.

Суть правила денег 90/10

Мой богатый папа отдавал должное итальянскому экономисту Вильфредо Парето и сформулированному им правилу 80/20, известному под названием “принцип минимальных усилий”. Но, говоря о деньгах, богатый папа предпочитал употреблять правило 90/10, которое означало, что 10% людей делают 90% денег.

13 сентября 1999 года в “The Wall Street Journal” была опубликована статья, подтверждающая точку зрения богатого папы. Вот отрывок из этой статьи: “Подводя итог разговоров об общих фондах, так как тема эта вызвала оживленный: интерес во всех слоях населения, начиная с парикмахеров и оканчивая чистильщиками обуви, которые любят давать советы относительно инвестирования, следует признать, что рынок акций остаётся привилегией группы элиты. В 1997 году только 43,3% владельцев домов купили акции. Ещё меньше - в прошлом году, хотя эти данные колеблются, как указывает экономист Нью-йоркского университета Эдвард Вольф. А это значит, что многие другие портфели были относительно небольшими. Приблизительно 90% всего количества ценных бумаг принадлежат 10% самых богатых домовладельцев. Для сравнения: эти 10% в 1997 году владели уже 73% богатства страны, тогда как в 1983 году эта цифра составляла б8%”.

Другими словами: хотя сегодня намного больше людей делают инвестиции, богатые становятся ещё богаче. Что касается акций, как мы убедились, правило денег 90/10 верное.

Лично меня это интересует потому, что всё больше и больше семей рассчитывают на свои инвестиции, надеясь, что они будут им поддержкой в будущем. Проблема в том, что лишь немногие из тех, кто делает капиталовложения, являются хорошо обученными инвесторами. Но если или когда рынок потерпит крушение, что случится со всеми этими новыми инвесторами? Федеральное правительство США застраховало от убытков наши сбережения, но оно не застраховало наши инвестиции. Поэтому ответом моего богатого палы на мой вопрос: "Какой совет вы дали бы среднему инвестору?" были слова: "Не будьте посредственным".

Как не быть посредственным

Я начал сознательно изучать предмет инвестирования, когда мне было почти 12 лет. До этого возраста концепция инвестирования не укладывалась в моей голове. Она меня не интересовала; Баскетбол и футбол занимали мои мысли, а не инвестирование. Я, конечно, слышал это слово, но не придавал этому значения, пока не увидел, что может сделать, каким могуществом обладает инвестирование. Я вспоминаю прогулку по морскому берегу с человеком, которого я называю своим богатым папой, и его сыном Майком, моим лучшим другом'. Богатый папа показывал своему сыну и мне этот участок собственности, который он недавно приобрёл. Несмотря на то, что мне было всего 12 лет, я понял, что богатый папа только, что приобрёл самый красивый в нашем городе участок собственности. И хотя я был ещё очень молод, я знал, что собственность на берегу моря с выходом в океан, этот прекрасный песчаный пляж был намного ценнее, чем собственность без пляжа. Первая мысль, которая промелькнула в моей голове, была такая: "Как смог отец Майка позволить себе купить участок такой дорогой собственности?" Я наслаждался морским пейзажем, волны ласкали мои босые ноги. Я стоял и смотрел на человека, который был того же возраста, что и мой родной отец, который в это время делал одну из самых больших финансовых инвестиций своей жизни. Я даже боялся представить, что мой настоящий отец позволил бы себе такую покупку. Мне было известно, что мой папа зарабатывал очень-очень много, так как был высокооплачиваемым правительственным чиновником. Но мне также

было известно, что мой родной отец никогда не смог бы купить участок земли на берегу моря. Так как же отец Майка мог стать собственником такого участка, если даже мой отец не смог? Тогда я ещё не знал, что моя карьера профессионального инвестора началась в тот момент, когда я понял силу и власть инвестирования.

Через 40 лет после этой прогулки по пляжу с моим богатым папой и его сыном Майком, люди ставят мне те же или похожие вопросы, что и я ставил в тот день. Во время занятий, которые я провожу, обучая людей инвестированию, люди ставят мне более лёгкие вопросы, чем я ставил моему богатому папе. Я спрашивал:

1. “Как я могу инвестировать, если у меня нет денег?”
2. “У меня есть $10.000. Во что Вы рекомендовали бы вкладывать их?”
3. “Вы советуете делать инвестиции в недвижимость, общие фонды или акции?”
4. “Могу ли я приобрести недвижимость или акции без денег?”
5. “Необходимо ли иметь деньги, чтобы делать деньги?”
6. “Рискованное ли дело инвестирование?”
7. “Как получить высокие проценты без большого риска?”
8. “Могу ли я инвестировать вместе с Вами?”

Сегодня больше и больше людей начинают понимать власть, которую имеет слово “инвестирование”. Многие люди хотят научиться использовать эту власть с пользой для себя. С помощью этой книги я хочу помочь вам найти ответы на возникшие вопросы и, если даже мне не удастся полностью ответить на все эти вопросы, то книга воодушевит вас продолжать поиски ответов, которые вам нужны. Более 40 лет тому назад мой богатый папа сделал для меня самое важное: он разжёг моё любопытство к теме инвестирования. Моя любознательность была разбужена, когда я осознал, что отец моего лучшего друга, человек, который делал меньше денег, чем мой родной папа (такой вывод можно было сделать, сравнив чеки), мог себе позволить сделать такое капиталовложение, какое могут себе позволить лишь богатые. Я понял, что мой богатый папа обладал властью, которой мой настоящий отец не имел. И я тоже хотел обладать такой властью.

Многие люди боятся этой власти, держатся от неё подальше и многие даже становятся её жертвами. Но, вместо того, чтобы убегать

от этой власти или осуждать её, говоря: “Богатые эксплуатируют бедных” или “Инвестирование рискованно”, или “Меня не интересует богатство”, я стал любопытным. Именно моё любопытство и желание получить эту власть заставили меня выбрать дорогу исследования и обучения.

Инвестировать как богатые

Замысел этой книги значительно шире, чем просто дать ответы на возникающие у Вас вопросы. Он состоит в том, чтобы помочь Вам понять как многие люди, самостоятельно заработавшие самое большое богатство, делали свои деньги и продолжают преумножать своё благосостояние. Когда я был 12-летним мальчиком и стоял на морском берегу, глядя на недавно приобретённый моим богатым папой участок собственности, мой ум был открыт миру возможностей, к которому не принадлежал мой родной дом. Я осознавал, что не деньги сделали моего богатого папу богатым инвестором. Я понимал, что мой богатый папа имел мышление, почти абсолютно противоположное и часто противоречащее мышлению моего настоящего папы. Я осознавал, что я должен понять способ мышления моего богатого папы. Если хочу иметь такое же финансовое могущество, какое имеет он. Я был уверен, если я буду думать как он, то буду богат. Я знал, что, если не буду думать как он, то никогда по настоящему не буду богатым, невзирая на то, сколько у меня будет денег.

Богатый папа просто сделал инвестицию в один из самых дорогих участков земли в нашем городе, и у него не было денег. Я понимал, что богатство - это способ мышления, а не долларовый счёт в банке. Это тот способ мышления, которым мы с Шарон хотим поделиться с Вами в этой книге, и для чего мы переписывали её 4 раза.

Ответ богатого папы

Тогда, 40 лет тому назад, стоя на пляже, я собрал своё мужество, и спросил богатого папы: “Как Вы нашли средства для покупки этих 10 акров дорогой земли на берегу океана, в то время как мой отец не может себе позволить такой покупки?” Богатый папа положил свою

руку мне на плечо и ответил на мой вопрос словами, которые я не мог забыть.

Обняв меня за плечи, он шёл рядом со мной вдоль линии воды на пляже и объяснял мне свои основные взгляды на мир денег и инвестирования. Свой ответ на мой вопрос он начал так: “Я вообще не могу позволить себе такой дорогой покупки, как эта земля. Но мой бизнес может”. Целый час мы в тот день гуляли по пляжу: богатый папа посредине, его сын с одной, а я с другой стороны. Тогда и начались мои уроки инвестирования.

Через несколько лет я проводил трёхдневный курс инвестирования в городе Сидней в Австралии. Первый день и ещё половину второго я обсуждал со слушателями внутренние и внешние стороны построения бизнеса. Вдруг один из участников курса поднял руку и спросил: “Я пришёл сюда научиться инвестированию. Почему Вы так много времени говорите о бизнесе?”

Мой ответ был таким: “Существует две причины. Причина номер один в том, что то, что мы, в конечном счёте инвестируем, - это бизнес. Если вы вкладываете капитал в акции, то Вы вкладываете их в бизнес, если покупаете фонд, то это также инвестиция в бизнес. Чтобы быть хорошим инвестором, Вы должны хорошо разбираться в бизнесе. Причина номер два состоит в том, что лучший способ инвестирования - сделать так, чтобы Ваш бизнес приобретал инвестиции для Вас. Худший способ инвестиций - инвестирования капиталов как личность, индивид. Средний инвестор знает очень мало о бизнесе и часто инвестирует как личность. Поэтому я так много времени уделяю теме бизнеса на курсах по инвестированию. И поэтому в этой книге уделено много места вопросам построения и анализа бизнеса. Я также хочу начать с разговора о бизнесе, потому что именно так мой богатый папа учил меня. Я вспоминаю, как он говорил мне 40 лет назад: “Я вообще не могу позволить себе такой дорогой покупки как эта земля. Но мой бизнес может”. Другими словами мой богатый папа руководствовался правилом: “Мой бизнес покупает мои инвестиции. Большинство людей не богаты, потому что делают инвестиции как личности, а не как владельцы бизнесов”. В этой книге Вы увидите, почему большинство из тех 10%, которые владеют 90% акций, являются также владельцами бизнесов и инвестируют через свои бизнесы. Вы научитесь, как делать то же

самоё.

Позже, в другой половине курсов, слушатели поняли, почему я так много времени уделяю бизнесу. Каждая личность в отдельности и весь класс во время курсов поняли, что самые богатые инвесторы мира не покупают инвестиций, большинство из инвесторов 90/10 сами создали свой собственные инвестиции. Причина того, что у нас есть миллиардеры, которым только по 20 лет, не в Том, что они купили инвестиции. Они создали инвестиции, называемые бизнесом, которые хотят купить миллионы людей.

Почти каждый день я слышу, как люди говорят: “У меня есть идея о создании нового продукта, которая принесёт миллионы долларов дохода”. К сожалению, большинство этих творческих идей никогда не превратятся в удачу. Вторая половина книги посвящена тому, как 10% превращают свои идеи во многомиллионные и даже в много миллиардные бизнесы, в которые делают инвестиции другие инвесторы. Поэтому мой богатый папа тратил много времени на то, чтобы обучить меня строить бизнесы, а также на то, чтобы анализировать бизнесы с целью инвестирования. Таким образом, если у Вас есть идея, которая, по вашему мнению, может сделать Вас богатым, возможно, даже стать одним из тех, кого называют “90/10”, то вторая половина книги - для Вас.

Покупай, владей и молись

Много лет тому назад богатый папа указывал, что понятие “инвестирование” разные люди понимают по-разному. Я часто слышал от людей такие высказывания:

1. “Я просто купил 500 акций такой-то компании по $5.00 за штуку. Цена возросла, они стали стоить по $15.00, и я их продал. Я заработал $5.000 меньше, чем за неделю”.

2. “Мой муж и я купили старые дома, отремонтировали их и продали, получив прибыль”.

3. “Я торгую товарами широкого потребления”.

4. “У меня больше миллиона долларов лежит на счетах на случай отставки”.

5. “Храню деньги в банке”.

6. “У меня портфель разнообразных бумаг”.

7. “Я делаю долгосрочные инвестиции”. Да действительно, как говорил богатый папа, разные люди по-разному понимают инвестирование. В то время как вышеуказанные высказывания являются отражениями различных типов инвестирования, мой богатый папа делал инвестиции по-другому. Он говорил: “Большинство людей не являются инвесторами. Большинство людей являются спекулянтами и мошенниками. Большинство людей должны “покупать, стараться это удержать и молиться, чтобы цена повысилась”. Большинство инвесторов питают себя надеждой, что рынок стабилизируется, и со страхом ожидают, что снова за этим может последовать крах рынка. Настоящий инвестор делает деньги, независимо от подъёмов и упадков рынка, независимо от того, побеждает он или терпит потери. Он инвестирует как на продолжительное время, так и на короткий срок. Среднестатистический инвестор не знает, как это делать и поэтому большинство инвесторов - это средние инвесторы, которые относятся к тем 90%, делающим лишь 10% денег”.

Больше, чем “купить, удержать и молиться”.

Для богатого папы инвестирование было чем-то значительно большим, чем покупка, сбережение и молитвы. Эта книга раскрывает такие темы как:

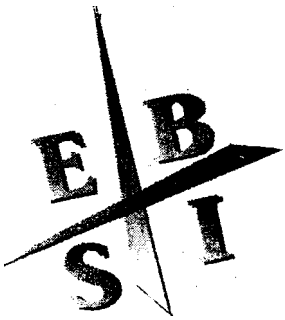
1. 10 правил, которыми руководствуются инвесторы. Многие говорят, что инвестирование рискованно. Богатый папа считал: “Инвестирование не рискованно. Быть вне контроля - это рискованно”. Эта книга раскроет 10 рычагов управления, которыми пользовался богатый папа для понижения риска и повышения прибыли.

2. Пять фаз из плана богатого папы, чтобы вывести меня из ситуации, когда у меня совсем не было денег, помочь мне достичь высокого положения, позволяющего вкладывать большие суммы денег. Первая фаза богатого папы касалась подготовки моего ума к моему перевоплощению в богатого инвестора. Это простая, но всё же очень важная фаза для каждого, кто хочет заниматься инвестициями уверенно и смело.

3. Различные законы налогообложения для разных инвесторов. Во второй книге “Квадрант денежного потока”, я описал 4 типа лю-

дей, встречающихся в мире бизнеса.

А именно:



Буква E - обозначает служащего, S - человека, занимающегося мелким бизнесом или "самонанятого", B - обозначает собственника бизнеса, буква I - инвестора.

Причиной того, что мой богатый папа поощрял меня делать инвестиции, начиная с сектора B, являются законы налогообложения, более благоприятные для инвестирования именно из сектора B. Богатый папа повторял: "Законы налогообложения несправедливы, так как они написаны богатыми и для богатых. Если хочешь быть богатым, тебе следует использовать те же законы налогообложения, которыми пользуются богатые". Одной из причин того, что 10%, людей контролирует большинство богатства, является то, что только 10% знают, какие законы налогообложения использовать. В 1943 году федеральное правительство прикрыло большинство лазеек в налоговой системе, которые были выгодны для служащих. 1986 году федеральное правительство устранило лазейки системы налогообложения, которые могли использовать себе на пользу представители сектора S и B, то есть доктора, юристы, бухгалтера, инженеры и архитекторы.

Другими словами, следующей причиной того, что 10% инвесторов делают 90% денег, является то, что лишь 10% всех инвесторов знают, как делать инвестиции из всех четырех секторов, используя различные налоговые преимущества. Средний инвестор, как правило, делает инвестиции лишь из одного сектора.

4. Почему и каким образом настоящий инвестор может продолжать делать деньги, независимо от подъёмов, обвалов и краха рынка.

5. Различие между фундаментальными и техническими инвесторами.

6. В “Квадранте денежного потока” я описал 6 уровней инвесторов. Эта книга описывает только два последних, самых высших уровня инвесторов, и дополнительно классифицирует их, разделяя на следующие типы:

Аккредитованный инвестор:

Квалифицированный инвестор;

Опытный инвестор;

Скрытый инвестор;

Основной инвестор.

Дочитав эту книгу. Вы будете знать, какими навыками, образованием должен владеть каждый тип инвестора, какие к нему требования.

7. Многие люди говорят: “Когда я сделаю много денег, мои денежные проблемы исчезнут”. Они не понимают, что иметь слишком много денег - такая же большая проблема, как иметь недостаточно денег. С помощью этой книги Вы узнаете различия между двумя типами денежных проблем. Одна проблема - это проблема недостаточного количества денег. Другая проблема - эта проблема излишнего количества денег. Совсем мало людей отдают себе отчёт в том, какой большой может быть проблема слишком большого количества денег.

Одной из причин того, что многие люди, сделав большие деньги, разоряются, является то, что они не знают, как справиться с проблемой слишком большого количества денег. С помощью этой книга Вы научитесь, как начать, с проблемы недостаточного количества денег, как сделать много денег, а потом, как справиться с проблемой излишества денег. Другими словами, эта книга не только научит Вас делать много денег, но, что более важно, она научит Вас, как их сберечь. Как говорил богатый папа: “Что хорошего в том, чтобы сделать много денег, если Вы их транжирите, теряя всё?”

Однажды мой друг, брокер на бирже акций, сказал, обращаясь ко мне: “Средний инвестор не делает денег на рынке. Он не обязательно теряет деньги, ему просто не удаётся делать деньги. Я видел на своём веку многих инвесторов, которые целый год делают деньги, а на следующий год - сдаются и всё теряют”.

8. Как сделать намного больше, чем только $200.000, которые являются минимальным доходом, позволяющим делать инвестиции

на таком уровне, как и богатые. Богатый папа говорил мне: “Деньги это просто точка зрения. Как Вы можете быть богатым, если Вы думаете, что $200.000 - это много денег? Если хотите быть богатым инвестором. Вам следует понять, что $200.000, являющихся минимальным количеством денег, чтобы быть официально признанным инвестором, - это только капля в ведре”. Вот почему Первая часть этой книги такая важная.

9. Часть первая этой книги, суть которой состоит в подготовке себя самого к превращению в богатого инвестора, вмещает для Вас в конце каждой главы небольшую умственную загадку. Хотя вопросы - загадки просты, они сформулированы так, чтобы заставить Вас думать, и, возможно, даже обсуждать ответы с другими, близкими вам людьми. Вопросы, которые ставил мне богатый папа, затрагивали мою душу, и именно они помогли мне найти ответы, которые я искал. Говоря по-другому, многие ответы, которые я искал, вопросы, относящиеся к теме инвестирования, в действительности, длительное время жили в моей душе.

Чем отличаются инвесторы, относящиеся к группе 90/10?

Одним из наиболее важных аспектов этой книги является объяснение различий способа мышления среднего инвестора и инвестора, принадлежащего к группе 90/10. Богатый папа утверждал: “Если хочешь быть богатым, просто выясни, чем занимается каждый (обычный) человек, и делай противоположное”. Читая эту книгу, вы поймёте, что самое большое отличие между 10% инвесторов, делающих 90% денег, и 90% инвесторов, делающих 10% денег, не в том, во что они инвестируют, но их мышление - разное. Например:

1. Большинство инвесторов говорят: “Не берите на себя риск”. Богатые инвесторы берут риск на себя.

2. Большинство инвесторов говорят: “Делай разнообразные инвестиции”. Богатые инвесторы фокусируют усилия

3. Средний инвестор старается сделать минимальными задолженности и долги. Богатый инвестор увеличивает долги, используя это в свою пользу.

4. Средний инвестор пытается уменьшить расходы. Богатый инвестор знает, как увеличить расходы, чтобы сделать себя ещё богаче.

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

6. Средний инвестор напряжённо работает. Богатый инвестор работает не много, зарабатывая всё больше и больше.

Другая сторона монеты

Таким образом, важным аспектом чтения этой книги является предупреждение случая, если ваши мысли идут в направлении, противоположном мыслям моего богатого папы. Он говорил: “Одной из причин того, что многие люди становятся богатыми, является то, что они сосредоточены на одном способе мышления. В то время, как средний инвестор считает: “Надо браться за дело осторожно и не рисковать”, богатый инвестор думает, как усовершенствовать свои навыки, чтобы брать большой риск”. Богатый папа называл этот способ мышления “мышлением с обеих сторон монеты”. Он продолжал свою мысль: “Богатый инвестор должен иметь более гибкое мышление, чем средний инвестор, например: хотя оба средний и богатый инвесторы вынуждены думать о безопасности, богатый инвестор, кроме того, ещё должен думать о том, как взять больший риск. В то время, как средний инвестор размышляет о том, как понизить долг, богатый инвестор, думает, как повысить долг.

Средний инвестор живет в страхе перед крахом рынка, богатый инвертор живёт в ожидании краха рынка и готов к нему. Хотя это всё, возможно, действия, противоположные действиям среднего инвестора, но это та противоположность, которая делает богатого инвестора богатым”.

Когда прочтёте эту книгу, вы будете осознавать эту противоположность в мышлении среднего инвестора и богатого инвестора. Как говорил богатый папа: “Богатый инвестор осознаёт, что у монеты есть две стороны. Средний инвестор видит только одну сторону. Именно та сторона, которой не видит средний инвестор, заставляет его быть средним, а богатому инвестору даёт возможность быть богатым. Вторая часть этой книги посвящена другой стороне монеты.

Хотите быть большим, чем средний инвестор?

Эта книга - это кое-что намного большее, чем просто книга об инвестировании, больше, чем советы и магические формулы. Одной из основных причин её написания является желание предложить вам возможность изменить точку зрения на инвестирование. Это началось у меня после возвращения из Вьетнама в 1973 году, и когда я начал готовить себя к инвестированию в качестве богатого инвестора. В 1973 году богатый папа начал обучать меня, как приобрести такую же финансовую власть, какой владел он, власть, в которой я впервые убедился, когда мне было 12 лет.

Когда я стоял на песочном берегу, любуясь инвестицией моего богатого папы 40 лет тому назад, я осознал, что касательно предмета инвестирования, различие между богатым и моим родным бедным папой было гораздо глубже, чем только различие в сумме денег, которую мог инвестировать каждый из них.

Различие это находится в огромном желании человека быть кем-то намного больше, чем просто средний инвестор. Если у Вас есть такое желание, то продолжайте читать.

ЧАСТЬ 1
ГОТОВЫ ЛИ ВЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ?

Правило контроля инвестора № 1
Контролируй себя

ГЛАВА 1
Во что я должен инвестировать?

В 1973 году я вернулся домой из Вьетнама. Я был счастлив, что меня назначили на базу в Гавайях, неподалёку от дома. Это было лучше, чем если бы я получил назначение куда-нибудь на восточное побережье. После поселения на военно-морской базе, я позвонил моему другу Майку, и мы договорились о совместном обеде с его отцом - человеком, которого я называю своим богатым папой. Майк очень хотел показать мне своего маленького сына и новый дом, поэтому мы условились пообедать в его доме в следующую субботу. Когда лимузин Майка подъехал за мной к воротам базы, я начал понимать как много изменилось с тех пор, когда мы в 1965 году стали выпускниками высшей школы.

“Добро пожаловать домой”, - сказал Майк, когда я вошёл в фойе его чудесного дома, полы которого были выложены из мрамора. Улыбка сияла на лице Майка, когда он показывал мне своего семимесячного сынишку. “Очень рад, что ты снова здесь” - говорил мне Майк.

“Я также очень рад”, - ответил я, глядя мимо Майка на мерцающий Тихий океан, который нежно ласкал белый песок пред его домом. Дом был превосходный. Это был большой одноэтажный особняк, какие строят в тропиках. От него веяло грациозностью и шармом старых и новых Гавайских жилых домов. В доме было несколько персидских ковров, много высоких темнолистых зелёных растений в горшках и большой бассейн, который с трёх сторон был

окружён его домом и океаном с четвёртой стороны. Местность была открытой, дул лёгкий ветерок и можно было рассмотреть каждую деталь чудесного грациозного дома на острове. Это был дом моей мечты, дом, который я видел в своих фантазиях, представляя жизнь в Гавайях.

“Познакомься с моим сыном Джеймсом”.

“О-о”, - сказал я взволнованно. Я не мог опомниться от красоты его Дома. “Какой милый ребёнок” - пробормотал я то, что должен был бы сказать любой человек, когда ему показывают ребёнка. Пока я стоял там, играя с малышом и улыбаясь ему, я всё ещё не мог оправиться от шока, отдавая себе отчёт в том, что слишком многое вокруг изменилось за прошедшие восемь лет. Я жил на военной базе в старых’ бараках, в одной комнате с тремя молодыми пилотами, которые очень любили пить пиво. А в это время Майк наслаждался владением недвижимостью, которая стоила миллиард долларов, жил с ослепительно красивой женой и прекрасным малышом.

“Заходи, заходи, - продолжал Майк. - Отец и Конни ждут нас во внутреннем дворике”.

Обед был прекрасным. Нас обслуживала служанка, которая работала у них полный день. Я наслаждался едой, пейзажем и компанией, но всё время думал о своих товарищах по комнате, которые, наверно, в это время обедали в офицерской столовой. Так как это была суббота, то их обед, скорее всего, состоял из сэндвича и миски супа.

После приветствий и слов о том, что старые времена не вернулись, богатый папа сказал: “Как видишь, Майк проделал прекрасную работу, инвестируя прибыль от бизнеса. За последние два года мы сделали больше денег, чем я сам сделал за первые 20 лет. Всё-таки правду говорят, утверждая, что первый миллиард самый трудный”.

“Значит, бизнес идёт хорошо?” - спросил я, сгорая желанием поскорее узнать, каким образом так радикально изменилась их жизнь.

“Бизнес идёт отлично, - сказал богатый папа. - Эти новые 747-е привозят так много туристов со всего мира на Гавайи, что бизнесу не остаётся ничего другого, разве только расти. Но наш настоящий успех в большей степени обеспечивают наши инвестиции, чем наш бизнес. А инвестиции - это обязанность Майка”.

“Прими поздравления, - сказал я Майку. - Хорошая работа”.

“Спасибо, - ответил Майк. - Но нельзя все заслуги приписывать мне. Это формула инвестирования моего папы, которая реально работает. Я только в точности выполняю то, чему он учил нас о бизнесе и инвестировании все эти годы”.

“Это, очевидно, оплачивается сполна, - сказал я. - Не могу поверить, что Вы живёте теперь в самом богатом районе города. Помнишь ли то время, когда мы, бедные дети бегали с нашими досками для сёрфинга между домами, стараясь проникнуть на берег?”

Майк рассмеялся: “Да, конечно, помню. И помню, как нас выгоняли дети богачей. Теперь я сам так же богат. Кто бы мог подумать, что ты и я будем жить...?”

Майк вдруг умолк, поняв, что сказал что-то не то. Он вспомнил, что, в то время, как он наслаждается жизнью здесь, я живу на другой стороне острова в серых военных бараках”.

- Извини, - попросил он прошения, - Я не хотел...

- Не надо извиняться, - сказал я с ухмылкой. - Я счастлив за тебя. Рад, что ты так богат и успешен. Ты заслуживаешь этого потому, что использовал время, чтобы научиться вести бизнес. Я также покину бараки через несколько лет, когда окончится мой контракт с Морским корпусом.

Богатый папа, чувствуя возникшее между мной и Майком напряжение, прервал наш разговор, сказав: “И он сделал работу лучше, чем сделал я. Я очень горжусь им. Я горжусь обеими - и моим сыном, и его женой. Они - прекрасная команда и заработали всё, что имеют. А теперь, поскольку ты вернулся с войны, наступает твой, Роберт, черёд”.

Могу ли я инвестировать с вами?

- Я бы очень хотел вместе с вами заниматься инвестированием, - сказал я пылко. - Я приблизительно сэкономил $3000, пока был во Вьетнаме, и хотел бы вложить эти деньги, пока я их не потратил. Можно мне инвестировать с вами?

- Хорошо, я порекомендую тебе хорошего брокера, - согласился богатый папа. - Я убеждён, он даст тебе хороший совет.

- Нет, нет, нет, - возразил я. - Я хочу вкладывать деньги в то же,

что и вы. Послушайте. Вы же знаете, сколько лет я знаком с вами обоими. Я знаю, что вы делали, во что инвестировали. Я не хочу к брокеру. Я хочу быть в деле с вами, ребята.

В комнате воцарилась тишина, пока я ожидал ответа Майка или богатого папы. Тишина стала напряжённой.

- Я сказал что-то не так? - наконец спросил я.

- Нет, - ответил Майк. - Отец и я инвестируем несколько новых проектов, но я считаю, было бы лучше, если бы ты позвонил одному из наших брокеров и начал бы инвестировать вместе с ним".

Снова стало тихо. Слышно было только звон посуды, которую убирала со стола служанка. Жена Майка, Конни, извинилась и понесла ребёнка в другую комнату.

- Я не понимаю, - сказал я. Обращаясь к богатому папе больше, чем к Майку, я продолжал: - Все эти годы я работал именно так, как вы оба строите свой бизнес. И ничего не заработал. Я пошёл в колледж, как вы советовали, и я боролся за свою страну, как вы говорили, должен делать каждый молодой человек. Теперь, когда я достаточно взрослый и, наконец, имею несколько долларов для инвестирования, вы не решаетесь позволить мне инвестировать в то же, что и вы. Не понимаю. Почему так холодно встречаете вы меня? Пытаетесь вы меня отчитывать, что я что-то сделал не так, или хотите меня выгнать? Почему вы не хотите мне помочь стать таким же богатым как вы?

- Это не холодный приём, - ответил Майк

- И мы бы никогда не отчитывали тебя и мы не против, чтобы ты добился большого богатства. Но многое теперь изменилось.

Богатый папа медленно и спокойно кивнул головой, соглашаясь с сыном.

- Мы тоже хотели, чтобы вы вкладывали деньги в то же, что и мы, - сказал, в конце концов богатый папа. - Но это было бы противозаконно.

- Противозаконно? - переспросил я громко, - Вы то нелегально?

- Нет, нет, - успокоил меня богатый папа, удовлетворённо улыбнувшись. - Мы бы некогда не занимались ни чем нелегально. Проще стать богатым легально, чем рискуя попасть в тюрьму за нелегальную деятельность.

- И лишь потому, что мы стараемся придерживаться законов, мы говорим, что, если бы ты инвестировал вместе с нами, - это было

бы нелегально, - сказал Майк.

- Для меня и Майка это не считается нелегальным. Но для тебя это было бы нелегально, - подвёл итог богатый папа.

- Почему же? - переспросил я нетерпеливо.

- Потому что ты не богат, - ответил Майк мягко. - То, во что мы инвестируем, - только для богатых.

Слова Майка больно задели меня. Но так как он был моим лучшим другом, я понимал, что ему трудно было сказать мне эти слова. И, хотя он сказал эти слова как только мог мягко и тактично, они всё же поранили и пронзили моё сердце, как нож. Я начал осознавать, какой огромной была финансовая пропасть между нами. В то время, когда его папа и мой папа начинали практически из ничего, он и его папа достигли огромного богатства. А мой отец и я остались "по ту сторону беговой дорожки", как они говорили. Мне казалось, что я вижу, как этот большой дом с чудесным пляжем из белого песка отделялся от меня, расстояние между нами измерялось чем-то большим, чем мили. Отклонившись в своем кресле и скрестив руки, я задумался, склонив голову, подводя итоги этого момента нашей жизни. Нам обоим по 25 лет, но Майк был на 25 лет старше меня в финансовом плане. Мой родной отец уже почти заканчивал свою деятельность как правительственный служащий, но в свои 52 года он почти ничего не достиг. А я ещё даже ничего не начинал.

- У тебя всё в порядке? - нежно спросил богатый папа.

- Да, всё нормально, - ответил я, стараясь изо всех сил скрыть рану, которая кровоточила в моём сердце из-за того, что мне было жаль себя и своих родных. - Я просто глубоко задумался, - сказал я, стараясь выдавить добрую улыбку.

В комнате, было так тихо, что мы могли слышать плескание волн и дуновение прохладного ветерка, который обволакивал этот чудесный дом. Майк, богатый папа и я сидели рядом и мне трудно было осознавать реальность.

- Таким образом, я не могу инвестировать с вами, потому что я не богат, - сказал я наконец, когда вышел из состояния транса. - И если бы я начал вкладывать капитал в то же, что и вы, то действовал бы противозаконно

Богатый папа и Майк кивнули головами. - В некотором смысле, - добавил Майк. "федеральное правительство" - ответил Майк.

- Комиссия SEC, - добавил богатый папа.

- SEC? - переспросил я. - Что такое SEC?

- Комиссия по ценным бумагам и обмену, - объяснил богатый папа,

-Она была создана в 30-х под руководством Джозефа Кеннеди, отца нашего президента Джона Кеннеди.

- Зачем была создана эта комиссия? - спросил я. Богатый папа засмеялся. - Она создавалась для защиты общественности от недобросовестных торговцев, бизнесменов, брокеров и инвесторов.

- Но почему Вы смеётесь? - спросил я. - Мне кажется, что такая комиссия занимается нужным делом,

- Да, это нужное дело, - ответил, всё ещё посмеиваясь, богатый папа. - Перед крахом рынка акций в 1929 году были разоблачены многие тёмные дела, поддельные инвестиции. Вниманию общественности было предложено много лжи и неправдивой информации. Поэтому была создана SEC, которая должна была охранять общественность от всего этого. Это агентство, которое помогает составлять, а также заставляет выполнять, инструкции. Она выполняет очень важную миссию. Без SEC господствовал бы хаос.

- Так что же в этом смешного? - недоумевал я. - Потому что, предохраняя общественность от плохих инвестиций, она также предохраняет её от лучших инвестиций", - ответил богатый папа более серьёзно.

- Таким образом, если SEC защищает общественность от худших инвестиций и, одновременно от лучших инвестиций, во что же инвестирует общественность - спросил я.

- Она делает нормальные инвестиции, - ответил богатый папа. - Инвестиции, которые советует делать SEC.

- И что же здесь не так? - спросил я.

- Ничего, - сказал богатый папа. - Я считаю это хорошей идеей. Мы должны знать и выполнять инструкции. Комиссия SEC этим и занимается.

- Но почему же вы над этим посмеиваетесь? - спросил я. - Я знаю Вас много лет и вижу, что Вы скрываете что-то, что вызывает у Вас смех.

- Я уже сказал тебе, - ответил богатый папа. - Мне смешно потому, что, оберегая общественность от плохих инвестиций, SEC

оберегает общественность и от лучших инвестиций.

- И это является причиной того, что богатые становятся ещё богаче? -спросил я несмело.

- Ты понял это? - сказал богатый папа. - Я посмеиваюсь, так как вижу в этом иронию. Люди вкладывают капитал потому что хотят стать богаче. Но, так как они не богатые, им не разрешено инвестировать в такие инвестиции, которые могут сделать их богатыми. Лишь когда вы богаты, то можете вкладывать капитал в инвестиции для богатых. И таким образом богатые стают богаче. В этом я вижу иронию.

-Но почему все построено именно так? - спросил я. - Чтобы уберечь бедный и средний класс от богатых?

- Нет, не обязательно, - включился в разговор Майк. - Я считаю, что всё устроено так, чтобы уберечь бедный и средний класс от себя самых".

- Потому что существует намного больше тёмных дел, чем хороших дел. Если человек не отдаёт себе отчёта, все дела - хорошие и плохие - выглядят одинаково. Необходимо иметь хорошее образование и опыт, чтобы рассортировать сложные инвестиции на хорошие и плохие. Быть опытным - обозначает иметь способность понять, что делает какую либо инвестицию хорошей, а другую - опасной. А большинство людей просто-напросто не имеют такого образования и опыта, - сказал богатый папа Майк, почему бы тебе не рассказать о нашем последнем деле?

Майк встал из-за стола, пошёл в свой кабинет и принёс три пакета в которых лежали печатные материалы, картинки, фотографии и карты.

- Это один из примеров того, во что мы собираемся инвестировать. Мы как раз обдумываем это дело, - сказал Майк, присаживаясь рядом со мной. - Это называется незарегистрированным поручительством. Эта особая инвестиция иногда называется частным местным меморандумом".

Я оцепенело смотрел как Майк листал страницы и показывал мне графики, схемы, карты и страницы рукописного текста с описанием риска, которому подвергаешь себя, и вознаграждений, которые можно получить, делая эту инвестицию. Мне казалось, что я сплю, когда Майк объяснил мне, почему он считает, что это самая

великолепная инвестиционная возможность.

Богатый папа, видя, что я устал от избытка новой непривычной информации, остановил Майка и сказал: - Это и есть то, что я хотел показать Роберту.

Тогда богатый папа показал один из абзацев рядом лежащей книги, которая называлась: “Основные положение охранного акта 1933 года”.

- Я бы хотел, чтобы ты прочитал и осмыслил это”, - сказал он.

Я взял в руки книгу, чтобы мне было удобнее читать то место, на которое указывал его палец.

Там было напечатано следующее:

“Этой инвестицией имеет право заниматься только, аккредитованный инвестор. Аккредитованным инвестором является человек:

- состояние которого оценивается в $1.000.000 или более;

- имеющий ежегодный доход $200.000 или более за последние годы (или $300.000 вместе с супругой (супругом) и может предоставить доказательства, что получит такую же сумму чистого дохода в текущем году.

Дочитав абзац до конца я сказал:

- Так вот почему Вы говорите, что я не могу инвестировать в то, во что инвестируете Вы. Эта инвестиция только для богатых.

- Или для людей с высокими доходами, - сказал Майк. - Но не только из-за этих основных положений, но и потому, что минимальная сумма денег, которую следует вложить, составляет $35.000. Вот сколько стоят каждая инвестиционная “единица”, как её называют.

- $35.000! - воскликнул я. - Это большая сумма и большой риск. Вы говорите, это минимум, который следует инвестировать в это дело? Богатый папа кивнул головой. — Сколько правительство платит тебе как пилоту Морского корпуса?

- Я зарабатывал $12.000 в год во Вьетнаме. Но ещё не знаю, какой будет моя зарплата здесь теперь, когда я начал работать на Гавайях. Но я уверен, что буду получать не очень много, учитывая, как много придется тратить, живя здесь.

- Таким образом, твои сбережения - $3.000 - это хорошее достижение” - сказал богатый папа, стараясь подбодрить меня. - Ты сэкономил приблизительно 25% от суммы общего дохода.

Я согласился, но осознавал, как очень-очень далеко я находился от того, чтобы стать так называемым аккредитованным инвестором. Я понимал, что даже став генералом Морского корпуса, я, наверное, не заработаю достаточно, чтобы быть признанным аккредитованным инвестором. Даже президент США, хотя он или она должны быть богатыми, чтобы быть аккредитованным инвестором, могут рассчитывать только на зарплату.

- Так что же мне делать? - наконец спросил я. - Почему мне нельзя просто дать Вам моих $3.000, а вы бы вложили их вместе со своими деньгами и мы бы поделили доход, если бы дело удалось?

- Но я бы не рекомендовал этого. Во всяком случае, тебе.

- Почему же? - спросил я. - Почему не мне?

- Ты уже получил хорошее финансовое образование. Это хороший фундамент. Ты можешь идти дальше до тех пор, пока не станешь аккредитованным инвестором. Если хочешь, ты можешь стать опытным инвестором. Тогда ты достигнешь богатства, которого не можешь представить даже в самых смелых мечтах.

- Аккредитованным инвестором? Опытным инвестором? А какая между ними разница? - спросил я, чувствуя возрождение своих надежд.

- Хороший вопрос, - сказал с улыбкой Майк, увидев, что его друг выходит из состояния оцепенения.

-Аккредитованный инвестор - это тот, кто имеет необходимую суму денег. Поэтому его ещё называют официально признанным инвестором, - объяснил богатый папа. - Но деньги сами по себе не делают тебя опытным инвестором.

- Так в чём же разница? - спросил я.

- Скажи, пожалуйста, ты видел во вчерашнем номере газеты заголовок о голливудской кинозвезде, которая потеряла миллионы долларов, вложив их в одно тёмное дело? - поинтересовался богатый папа.

Я кивнул головой: - Да, я читал об этом. Она не только потеряла миллионы, она ещё должна заплатить департаменту по налогам за доход, который вложила в это дело.

- Так вот, это и есть пример аккредитованного или официально признанного инвестора, - продолжал богатый папа. - Но то, что Вы обладаете деньгами ещё не обозначает, что Вы - опытный инвестор.

Поэтому, мы часто слышим, что люди, получающие высокие доходы, такие люди как доктора, юристы, рок - звёзды, профессиональные атлеты теряют деньги из-за необдуманных инвестиций, которые имеют лишь хорошее название. Эти люди имеют деньги, но им не хватает опытности. У них есть деньги, но они не знают, как их вложить, чтобы это было безопасно и гарантировало высокие доходы. Все дела им кажутся одинаково выгодными. Они не в состоянии отличить хорошую инвестицию от плохой. Такие люди могут инвестировать только в дела, которые им советует комиссия SEC, или доверить свои деньги профессиональному менеджеру, чтобы он инвестировал их деньги".

- Так какое бы вы дали определение опытному инвестору? - спросил я.

- Опытный инвестор владеет тремя "О", - ответил богатый папа.

- Тремя "О", - повторил я. - Какими тремя "О"?" Богатый папа перевернул один из пакетов частного меморандума, который мы раньше рассматривали, и на обратной стороне одной из страниц написал:

1. Образование
2. Опыт
3. Отличную денежную наличность

- Вот это три "О", - сказал он, показывая мне страницу.

- Овладейте этими тремя "О" и Вы станете опытным инвестором". Посмотрев на эти три пункта, я сказал: - Значит кинозвезда имела "отличный денежную наличность", но ей не хватало первых двух пунктов.

Богатый папа кивнул. - Да, и есть много людей имеющих отличное образование, но мало опытности, настоящего жизненного опыта, им также часто не хватает денег.

- Такие люди часто говорят: "Я знаю", когда вы пытаетесь им что-то объяснить, но они не делают того, что знают, - добавил Майк. - Наш банкир всегда говорит: "Я знаю". Он знает, но по какой-то причине, не делает того, что, как утверждает, он знает".

- Значит, поэтому вашему банкиру не хватает денег, - сделал я вывод.

Богатый папа и Майк кивнули.

В комнате снова стало тихо. Мы все трое углубились в свои собственные мысли. Богатый папа дал служанке знак, чтобы принесла

ещё кофе, а Майк сложил все пакеты и понес их снова в кабинет. Я сидел, скрестив руки, любуясь синевой тихого океана, который раскинулся перед чудесным домом Майка, и думал о том, что делать дальше в своей жизни. Я окончил колледж, как желали мои родители, мой срок военной службы скоро окончиться, и тогда я буду свободен выбрать путь, который будет самым лучшим для меня.

- О чём ты задумался? - спросил богатый папа, отпивая из чашки свежесваренного кофе.

- Я думаю о том, кем я хочу стать теперь, когда я вырос, - ответил я.

- И кем же? - спросил Майк.

- Я думаю, что, возможно, я стану опытным инвестором, - ответил я спокойно. - Вот так.

- Это разумный выбор, - сказал богатый папа. - Ты сделал отличный старт, получив финансовое образование. Теперь наступило время получить немного опыта.

-А как я узнаю, что у меня достаточно образования и опыта? - спросил я.

- Когда получишь отличную денежную наличность, - улыбнулся богатый папа.

Мы все рассмеялись и подняли наши бокалы, провозглашая тост:

- За отличный денежный поток.

Богатый папа добавил:

- И за становление опытного инвестора! За моё превращение в опытного инвестора и за большой поток наличных, - повторил я про себя. Мне нравилось, как звучали эти слова в моей голове.

Позже шофёр Майка отвез меня на лимузине в мою холостяцкую офицерскую квартиру, а я все продолжал размышлять, что же делать всю оставшуюся жизнь. Я уже взрослый и оправдал ожидания моих родителей, то есть те ожидания, которые касались образования в колледже и служение родине в военное время. И теперь наступило для меня время решить. Что же я хочу сделать для себя самого. Меня преследовала мысль, стать опытным инвестором. Я мог продолжать образование под руководством богатого папы, чтобы получить опыт, который был мне необходим. На сей раз, мой богатый папа руководил бы и учил бы меня уже взрослого.

Через 20 лет

До 1993 года богатство богатого папы было распределено между его детьми, внуками и их будущими детьми. Следующие сто лет его наследники могут не волноваться из-за денег. Майк получил начальные активы для построения собственного бизнеса и проделал громадную работу по увеличению баланса финансовой империи богатого папы, финансовой империи, которую богатый папа сам построил с нуля. Я видел, как она начала строиться и росла всю мою жизнь.

Я трудился 20 лет, чтобы добиться того, что планировал сделать за 10 лет. Да, действительно, правду говорят: “Сделать первый миллион труднее всего”.

Теперь вспоминая прошлое, мне кажется, что делать первый $ 1.000.000 было не так уже трудно. Вот сохранить миллион и заставить его работать для себя - это я считаю, трудно. Тем не менее, я смог уйти в отставку в 1994г. в возрасте 47 лет, будучи финансово свободным, имея вполне достаточно денег, чтобы наслаждаться жизнью.

Но не отставка меня волновала. А то, что я в конце концов был способен заниматься инвестированием как опытный инвестор - вот что было волнующим. Иметь возможность делать инвестиции наряду с Майком и богатым папой - вот что было конечной целью моих достижений. Тот день в 1973 году, когда Майк с папой сказали, что я недостаточно богат, чтобы инвестировать вместе с ними, стал поворотным пунктом в моей жизни, и это был день, когда я поставил перед собой цель стать опытным инвестором.

Ниже подан список некоторых из инвестиций, которые разрешено делать только так называемым “аккредитованным инвесторам и опытным инвесторам”:

1. Частные многоквартирные дома
2. Синдикаты недвижимости и ограниченного партнерства.
3. Первоначальные общественные пожертвования
4. Первичное финансирование
5. Приобретения
6. Займы с целью раскрутки знаменитости, кинозвезды
7. Государственные процентные бумаги. Для среднего инвестора

эти инвестиции слишком рискованны, но не из-за того, что сами эти инвестиции таковы, а потому, что слишком часто среднему инвестору не хватает образования, опытности и избыточного капитала-

Я теперь также имею склонность согласиться с комиссией SEC относительно того, что лучше защитить неквалифицированных инвесторов с помощью ограничения их доступа к инвестициям, так как я сам сделал некоторые ошибки и неправильные шаги на своём пути.

Сегодня, будучи опытным инвестором, я вкладываю капитал в рискованные предприятия и опасные затеи. Если Вы отдайте себе полный отчёт в том, что делаете, риск очень невысок, в то время, когда потенциальное вознаграждение может быть огромным. Подобные инвестиции совершаются тогда, когда богатые, согласно установившейся практике, инвестируют свои деньги.

Хотя я имел иногда потери, прибыли от инвестиций всё же намного превышали их. Получение 35%-ного дохода - это нормально. Но иногда удаётся получить и 100%-ную прибыль. Я предпочитаю делать именно такие инвестиции, так как считаю их более возбуждающими и вызывающими. Нет ничего проще, чем вызов: “Купи 100 единиц этого и продай 100 единиц того”. Это не то дело, каким заинтересуется опытный инвестор. Фактически, некоторые из инвестиций, перечисленных в приведённом выше списке, - это очень опасные предприятия, а для среднего инвестора - слишком рискованные. В действительности же, инвестиции не рискованные, а нехватка образования, опыта и излишних денег - вот что подвергает риску обыкновенного инвестора. Эта книга не об инвестициях. Эта книга об инвесторах.

Путь

Эта книга написана не столько об инвестициях, сколько об инвесторах. Это книга именно об инвесторах, о дорожке, ведущей к опытному инвестору. Она о том, как найти свой путь для овладения тремя “О”:

образованием, опытом и отличным денежным потоком. “Богатый папа, бедный папа” - это книга о моем образовательном пути, который я прошёл ребёнком. “Квадрант денежного потока” -

это вторая часть книги “Богатый папа, бедный папа”, рассказывающая, по какому пути я шёл на пути образования, когда был подростком и в юношестве, между 1973 и 1994 годами. Книга, которую Вы держите в руках построена на выводах из уроков последних лет моей жизни. Когда я получал опыт настоящей жизни, приобретая три “О”, чтобы стать официально признанным как опытный инвестор.

В 1973 г. у меня было всего $3.000, которые я мог инвестировать, и у меня не было должного образования и жизненного опыта. До 1994 года я уже стал опытным инвестором.

20 лет тому назад богатый папа сказал: “Так же, как существуют дома для богатых, бедных и среднего класса, так же есть и инвестиции, разные для каждого сословия. Если хотите вкладывать капитал в инвестиции для богатых, вы должны быть больше чем богаты. Вам необходимо стать опытным инвестором, а не просто богатым человеком, который занимается инвестициями”.

Пять фаз становления опытного инвестора

Богатый папа разбил программу моего развития на пять определённых фаз, которые я подразделил на этапы, уроки и главы. Вот эти фазы:

1. Готовы ли вы стать инвестором?
2. Каким типом инвестора вы хотите стать?
3. Как сильный бизнес вы строите?
4. Каким должен быть опытный инвестор?
5. Вознаграждение.

Эта книга написана как руководство, путеводитель. Я не ставлю перед собой цели давать конкретные ответы. Цель этой книги - помочь вам понять, какие вопросы ставить. И если эта книга поможет вам в этом, значит, она сделала свою работу. Богатый папа говорил: “Вы не можете научить кого - либо быть опытным инвестором. Но человек может научиться, как стать опытным инвестором. Это похоже на обучение катанию на велосипеде. Я не могу научить вас кататься на велосипеде, но вы можете научиться кататься. Обучение катанию на велосипеде требует риска, проб и попыток, а также ошибок и хорошего руководства, то же самое требует инвестирование. Если вы не хотите

брать на себя риск, значит, вы не хотите учиться. А если вы не хотите учиться, то я не могу научить вас.

Если вы ищете книгу с новейшими советами касательно инвестирования, или о том, как быстро стать богатым, или ищете секретную формулу обогащения, то это не такая книга. Эта книга в действительности учит большему, чем инвестирование. Она написана для людей, которые обучаются инвестированию, для людей - студентов, ищущих собственный путь к благосостоянию, а не лёгкую дорожку обогащения.

Это книга о пяти фазах развития личности, пяти этапах, которые прошёл богатый папа и в данное время прохожу я. Если вы - человек, студент, обучающийся достижению большого благосостояния, то вы заметите, читая эту книгу, что пять фаз, о которых говорил богатый папа, - это те же самые пять фаз, которые прошли самые богатые бизнесмены и инвесторы мира, чтобы стать очень, очень богатыми. Билл Гейтс, основатель Microsoft, Уоррен Баффетт, самый богатый инвестор Америки, Томас Эдисон, основатель General Electric - все Они прошли через эти пять фаз. Это те же пять фаз, через которые в настоящее время проходят молодые новые миллионеры и миллиардеры, занимающиеся распространением услуг через Интернет или поколение “dot corn”, которым сейчас только по 20-30 лет. Единственное различие в том, что благодаря веку информации эти люди прошли пять фаз быстрее... и, возможно, так же удастся вам.

Являетесь ли вы частью революции!

Огромное богатство, прибыли и очень богатые семейства были плодом промышленной революции. Это же происходит теперь, во время информационной революции.

Мне кажется интересным, что сегодня мы видим мультимиллионеров и миллиардеров в возрасте 20, 30 и 40 лет, которые сами себя сделали; но есть также много людей, которым по 40 лет или немного больше, которые зарабатывают по $50.000 в год. Одной из причин такого большого неравенства является переход от индустриального века к информационному веку. Когда мы передвинулись в индустриальный век, то люди, такие как Генри Форд и Томас Эдисон стали миллиардерами. Сегодня, входя в век

информации, мы видим Билла Гейтса, Майкла Делла и основателей Интернет - компаний, которые становятся миллионерами и миллиардерами. Эти двадцатилетние скоро превзойдут в богатстве Билла Гейтса, которому сейчас почти сорок. Это подтверждение могущества смены веков, перехода от индустриального к информационному веку. Говорят, нет ничего могущественнее, чем своевременная идея..., и нет ничего хуже, чем думать по-старому, ценить устаревшие идеи.

Для вас эта книга может стать взглядом на старые идеи и, возможно, поможет найти новые идеи достижения благосостояния. Она также может показать образцы, как изменить вашу жизнь. Но она может стать началом такого радикального изменения, как переход от индустриального века к информационному. Эта книга может быть о вас, ищущем новую финансовую дорожку своей жизни. Она также о том, как размышлять как бизнесмен и инвестор, а не как служащий или владелец мелкого бизнеса.

Многие годы моей жизни ушли на то, чтобы пройти необходимые этапы и, фактически, я всё ещё прохожу через эти фазы. Прочитав эту книгу, вы можете решить, что также пройдёте эти пять фаз, или же решите, что эта дорожка развития не для вас. Если вы решите всё же вступить, на ту же дорожку, то время, за которое вы пройдёте через все 5 фаз развития, зависит только от вас. Помните: эта книга не учит, как стать богатым быстро. Выбор прохождения необходимого личного развития образовательной программы начинается в фазе номер один - в фазе умственной подготовки.

Готовы ли Вы стать инвесторам?

Богатый папа часто говорил: “Деньги - это то, чем, как вы считаете, они являются”.

Он имел ввиду, что деньги мы видим умом, они существуют в наших мыслях. Если человек говорит: “Деньги трудно даются”, то они, вероятно, будут ему даваться с трудом. Если человек говорит: “О, я никогда не буду богат”, или “Действительно, трудно быть богатым”, то это, вероятно, сбудется в его жизни. Если человек говорит: “Единственный путь к богатству - тяжело работать”, то, вероятно, этот человек, будет тяжело работать. Если человек говорит: “Если бы у меня было много денег, я бы положил их в банк, так как

не знал бы, что с ними делать", то, наверное, так бы и случилось. Удивительно, как много людей думают и поступают именно так, как вышеперечисленные. И если человек говорит: "Инвестирование рискованно", значит, так и есть. Как говорил богатый папа: "Деньги будут тем, чем, как вы считаете, они должны быть".

Богатый папа, предостерегал меня, что умственная подготовка необходима, чтобы стать опытным инвестором, вероятно, такая же, как умственная подготовка, необходимая для восхождения на Эверест, или такая же, какая необходима, чтобы принять священный сан. Он шутил, но он обратил моё внимание на то, что умственную подготовку нельзя недооценивать. Он говорил мне: "Начинайте так, как я. Начинайте без каких - либо денег. Всё, что у вас есть - это надежда и мечта о достижении большого благосостояния. Многие люди мечтают об этом, но лишь некоторые достигают этого. Хорошо подумайте и умственно подготовьтесь, ведь вы собираетесь научиться инвестировать так, как разрешено немногим. Вы увидите мир инвестиций изнутри больше, чем его внешнюю сторону. Существуют более легкие дорожки в жизни и более лёгкие способы инвестирования. Итак, хорошо всё обдумайте и подготовьтесь, если решите, что это - дорожка вашей жизни".

ГЛАВА 2

Начало построения фундамента благосостояния

Вспоминаю, каким трудным было в тот вечер возвращение в серые офицерские бараки на базе. Они не были такими серыми до того дня, но после того, как я побывал днём в новом доме Майка, офицерские домики казались мне дешёвыми, старыми, грязными и даже усталыми.

Как и ожидалось, три моих соседа по квартире пили пиво и смотрели бейсбол по телевизору. Всюду были разбросаны коробки из-под пиццы и жестяные банки из-под пива. Они почти ничего не сказали, когда я вернулся. Они сидели, уставившись в телевизор. Когда я вошёл в свою комнату и захлопнул дверь, то с удовольствием подумал, как хорошо, что у нас отдельные комнаты. Мне было о чём подумать.

Мне теперь было 25 лет, и я мог понимать то, что было мне недоступно, когда я был 9-летним ребёнком. Я понял, что мой богатый папа напряженно работал много лет и строил солидный фундамент благосостояния. Он начал с бедной части города, живя скромно, строя бизнес, покупая недвижимость и работая согласно своему плану. Я теперь понял, что план богатого папы состоял в том, чтобы стать очень богатым и состоятельным. Пока Майк и я учились в старшей школе, богатый папа расширял свой бизнес, развивая его на всех Гавайских островах. Когда Майк и я учились в колледже, он достиг ещё большего и стал одним из основных частных инвесторов в бизнес Гонолулу и, частично, Вайкики. Во время моей службы в Морском корпусе Вьетнама его фундамент благосостояния уже был надёжно заложен. Это был крепкий и прочный фундамент. Теперь он и его семья наслаждались плодами его труда. Вместо прозябания в беднейших кварталах острова, они жили в самом богатом районе в Гонолулу. Они не просто выглядели богатыми, как многие их соседи. Я знал, что Майк и его отец были по-настоящему богатыми, они ведь разрешили мне посмотреть их финансовые отчёты. Не многим людям была дана такая привилегия.

Мой родной отец, с другой стороны, просто потерял свою работу.

Он карабкался по служебной лестнице правительства штата, когда был раздавлен грязными политиками. Мой папа потерял всё, ради чего работал, когда согласился выдвинуть на выборах свою кандидатуру на пост губернатора против кандидатуры своего босса. Он проиграл выборы и ему не разрешили работать в правительстве штата. Тогда он попытался всё начать сначала. Он не имел фундамента благосостояния. Хотя ему было 52, а мне - 25 лет, мы находились на одинаковых финансовых позициях. У нас не было денег. У нас у обоих было образование, полученное в колледже, и мы оба могли получить другую работу, но тихо лежал на своей койке, я уже знал, что имею редкую возможность изменить направление своей жизни. Я говорю "редкую", потому что очень немногие люди имеют такую чудесную возможность сравнить жизненные дорожки двух отцов и тогда выбрать ту, которая подходит им лучше всего. Это был выбор, который мне не легко было сделать.

Инвестиции богатых

Хотя в ту ночь много мыслей возникало в моей голове, я больше всего был заинтригован идеей существования инвестиций, доступных лишь богатым, и инвестиций для всех прочих людей. Я вспомнил, что, когда ребёнком работал на богатого папу, он всё время говорил только о построении своего бизнеса. А теперь, когда он стал богатым, всё о чём он говорил, были его инвестиции... инвестиции для богатых. В тот день, после обеда, он объяснял: "Единственная причина, по которой я строил бизнес, состоит в том, что я хотел вкладывать капитал в инвестиции, разрешённые только богатым. Единственной причиной, по которой вы строите бизнес, является то, что ваш бизнес может купить вам активы. Без моего бизнеса я не мог бы позволить себе инвестировать в инвестиции для богатых".

Богатый папа подчеркнул различие между служащим, покупающем инвестицию, и бизнесом, покупающем инвестицию. Он сказал: "Большинство инвестиций слишком много стоят, если вы приобретаете их как служащий. Но они намного доступнее по средствам, если их покупает для меня мой бизнес". Я не знаю, что он имел ввиду, утверждая это, но я уверен, что это важное различие. Мне было любопытно узнать, в чём было это отличие. Богатый папа

изучил корпоративные и налоговые законы и нашёл способы делать много денег, используя законы в свою пользу. В ту ночь я решил позвонить богатому папе на следующее утро и задремал, тихо повторяя слово “инвестиции для богатых”.

Итог уроков

Когда я был ребёнком, то часто часами сидел за столиком одного из ресторанов богатого папы, пока он занимался делами. Я сидел и пил содовую, а богатый папа обсуждал деловые предложения со своими банкирами, бухгалтерами, адвокатами, брокерами, финансовыми советниками-планировщиками и страховыми агентами. Это было началом моего бизнес-образования. От 9 до 18 лет я часто часами слушал этих мужчин и женщин, пока они решали сложные проблемы, касающиеся бизнеса. Но эти уроки окончились, когда я на четыре года уехал в колледж в Нью-Йорке, а позже - на пять лет в Морской корпус. Теперь, когда я окончил колледж и выполнил воинский долг, я был готов продолжить брать уроки у богатого папы.

Когда я на следующее утро позвонил ему, он сказал, что готов снова начать заниматься со мной. Он ведь уже передал управление бизнесом Майку и был теперь не очень занят. Он даже думал, чем бы заняться, Когда я был ещё совсем молодым, я не знал, которого папу слушать больше, когда дело касалось предмета денег. Оба были хорошими, упорно работающими мужчинами. Оба были сильными и умными. Оба говорили, чтобы я в колледже и позже поступил на военную службу. Но они не то же самое говорили о деньгах и не одинаковые советы давали, говоря о том, кем я должен стать, когда вырасту. Теперь я мог сравнить результаты построения карьеры, которую сделали мой богатый папа и мой родной папа.

В “Квадранте денежного потока”, книге, являющейся продолжением “Богатого папы, бедного папы” я цитировал слова моего родного папы:

“Иди в школу, получай хорошие отметки, а потом найди безопасную работу с хорошими доходами”. Он рекомендовал идти путем построения карьеры в таком направлении:

ШКОЛА

Мой богатый папа, с другой стороны, говорил: “Научись строить бизнес и инвестируй через бизнес”. Он рекомендовал путь построения карьеры, которая выглядела бы так:

ШКОЛА

“Квадрант денежного потока” пишет о существенных эмоциональных различиях и технических различиях между людьми, которые находятся в разных секторах квадранта. Эти различия очень важны потому, что они определяют, которому сектору отдает человек предпочтение. Например, человек, нуждающийся в безопасности работы, вероятнее всего окажется в секторе E. В секторе E находятся разные люди: от дворников до президентов компаний. Человек,

который хочет делать всё по - своему, оказывается в секторе S как самонанятый собственник небольшого бизнеса. Я хочу также сказать, что с “S” начинаются слова “соло” и “смышлёный”, потому что к этому сектору принадлежат такие профессионалы как доктора, адвокаты, бухгалтера, технические консультанты и другие.

“Квадрант денежного потока” объясняет различия между сектором S, в котором действуют владельцы малого бизнеса, и сектором B, в котором действуют владельцы большого бизнеса. В этой книге мы немного детальнее остановимся на технических различиях, ведь они являются различиями между богатыми и всеми прочими.

Налоговые законы бывают разными

Различия между секторами играют важную роль в этой книге. Для разных секторов существуют различные налоговые законы. То, что разрешается законом в одном секторе, незаконно применять в другом. Эти различия считают особенно большими, когда дело доходит до инвестирования. Обсуждая со мной тему инвестирования, мой богатый папа очень заботливо спрашивал меня, в каком секторе я планирую зарабатывать деньги.

Уроки начались

Пока Майк был занят делами своей империи, богатый папа и я обедали в отеле на Waikiki Beach. Было тепло и солнечно, океан был спокоен и прекрасен, дул лёгкий ветерок и нам казалось, что мы находимся в райском уголке. Богатый папа был шокирован, когда увидел, как я иду, одетый в военную униформу. Он никогда раньше не видел меня в этой форме. Он видел меня ребёнком, одетым в разноцветные шорты, джинсы и футболки. Я считаю, он, в конце концов, понял, что я вырос и прошло много время после окончания школы, что я уже многое повидал и даже был участником войны. Я вынужден был прийти на эту встречу в военной форме, так как это был день военных учений, и я должен был через некоторое время вернуться на базу и вечером продолжить полёты.

- Так вот чем ты занимался всё это время после окончания высшей школы! - сказал богатый папа.

Я кивнул и добавил: - Четыре года в военной академии в Нью-Йорке и четыре года в Морском корпусе. Ещё осталось служить один год.

- Я очень горжусь тобой; - сказал богатый папа.

- Спасибо, - ответил я. - Но всё же будет приятно сбросить военную форму. Действительно, нелегко, когда на тебя сыпят проклятия, плюют, обзывают “ребятами - убийцами” разные хиппи и люди, выступающие против войны. Я надеюсь, это всё для нас скоро кончится.

- Да, и я рад, что Майк избежал этой участи, - сказал богатый папа. - Он тоже хотел чтобы его призвали в армию, но его слабое здоровье не позволило.

- Ему повезло, - ответил я. - Я в этой войне потерял многих друзей. Я ненавижу мысль, что мог бы потереть и Майка.

- Когда в следующем году окончится твой военный контракт?

- Ну, трое моих приятелей приглашены пилотами в компанию авиалиний. Я не могу пока быть уверенным, но они говорят, что используют свои связи и возьмут меня с собой на ту же работу.

- Значит, ты думаешь о работе в компании авиалиний? - спросил богатый папа.

Я задумчиво кивнул головой. - Да, но всё, что я делаю, - это просто думаю об этом. Оплата там нормальная и доходы неплохие. И, к тому же, мои тренировки действительно интенсивные и я стал довольно хорошим пилотом”, - сказал я. - Если я еще год полетаю и усовершенствую свои навыки, то буду готов к большой карьере.

- Так это то, чем ты собираешься заниматься? - спросил богатый папа.

- Нет, - ответил я. - После того, что случилось с моим родным папой, и после обеда в новом доме Майка, - нет. Я в эту ночь не мог уснуть и всё думал о том, что Вы сказали об инвестировании. Я отдаю себе отчёт в том, что, получив работу в авиалиниях, я могу однажды стать аккредитованным инвестором. Но отлично понимаю, что никогда не смогу достичь уровня, который выше этого.

Богатый папа умолк, слегка кивнув головой. - Итак, то, о чем я говорил, попало в точку, - тихо сказал он.

- Да, конечно, в самую точку, - продолжал я. - Я обдумал все уроки, которые Вы дали мне, ребёнку. Теперь я взрослый и уроки

Ваши приобрели для меня новое значение.

- А что ты припоминаешь? - спросил богатый папа.

- Я помню, как Вы отказались платить мне 10 центов за час и заставили меня работать бесплатно, - рассказывал я. - Я вспоминаю этот урок, так как он учил меня не стать зависимым от чека на зарплату.

Богатый папа улыбнулся и сказал: - Это был серьёзный урок.

- Да, - согласился я. - И великий урок. Мой отец по-настоящему рассердился на Вас за это. Но теперь он один из тех, кто сам пытается жить без чеков. Он получил этот урок в 52 года, а я - в 9 лет. После обеда у Майка, я поклялся себе, что не потрачу свою жизнь, надеясь на работу, гарантирующую надёжность, только потому, что мне нужен чек на зарплату. Поэтому я сомневаюсь, что хотел бы работать в авиалиниях. И поэтому я здесь, с Вами. Я хочу повторить Виши уроки о том, как заставить деньги работать на меня, чтобы я не тратил свою жизнь, работал за деньги. Но в этот раз я буду слушать Ваши уроки как взрослый. Пусть они будут сложнее и дают мне более детальную информацию.

- А каким был первый урок? - спросил богатый папа.

- Богатые не работают за деньги, - незамедлительно ответил я. - Они знают, как заставить деньги работать на себя.

Широкая улыбка осветила лицо богатого папы. Он убедился, что все эти годы, хотя я был ещё ребёнком, я внимательно слушал его, “Очень хорошо, - удовлетворённо сказал он. - Это - основа становления инвестора. Все, что делают инвесторы, - они учатся, как заставить деньги служить им.

- И это то, чему хочу научиться и я, - сказал я спокойно. - Я хочу научиться сам и, возможно, научить моего родного папу тому, что знаете Вы. Ему сейчас очень трудно, ведь в свои 52 года он пытается начать, всё с начала

- Я знаю, - сказал богатый папа. - Я знаю.

Вот так в тот солнечный день, когда я любовался сёрфингистами. которые катались на красивых океанских волнах, начались мои уроки по инвестированию. Уроки проходили в пять этапов, каждый этап поднимал меня на высший уровень понимания..., понимания процесса мышления богатого папы и его инвестиционного плана. Уроки начались с мыслительной подготовки и обучения контролировать себя, ...так как это единственное место, куда когда-

либо осуществляются инвестиции. Инвестирование начинается и оканчивается получением контроля над самим собой.

Уроки по инвестированию в фазе номер один инвестиционного плана богатого папы полностью посвящены умственной подготовке, которая необходима перед началом инвестирования. Той ночью 1973 года, когда я лежал на своей койке в серой комнатушке военной базы, началась моя умственная подготовка. Майку очень повезло, что у него был отец, обладающий огромным благосостоянием. Я не был таким везучим. А мне ещё только предстоял старт. Той ночью я начал свою умственную подготовку с принятия решения, делая выбор между надежностью работы, как в своё время выбрал мой родной отец, и сооружением фундамента настоящего благосостояния, как выбрал мой богатый папа. Вот где, в действительности, начинается процесс инвестирования и где начались уроки по инвестированию, которые давал богатый папа. Это начинается из очень личного решения и мысленного выбора: быть богатым, бедным или принадлежать к среднему классу. Это очень важное решение, так как финансовое положение, которое вы выбираете для своей жизни - быть богатым, бедным или представлять средний класс - потом меняет всё в вашей жизни.

ГЛАВА 3

Урок инвестирования № 1:

Выбор

Итак, уроки богатого папы по инвестированию начались. “Когда дело касается денег и инвестирования, у людей есть три основные причины, или альтернативы для инвестирования. Вот они:

1. Быть в безопасности;
2. Быть спокойным, довольным и чувствовать себя комфортно;
3. Быть богатым”.

Богатый папа продолжал: “Все три альтернативы важны. Разница в том, что происходит в жизни человека, когда он предпочитает одну из альтернатив”. Он говорил, что большинство людей делает свои деньги и инвестиционный выбор именно в такой последовательности. Другими словами, первое, что они выбирают, когда дело касается решения, которое касается денег - это безопасность, второе - комфорт и третье - быть богатым. Поэтому большинство людей самым приоритетным в жизни считают безопасность и надёжность работы. Получив надёжную безопасную работу или профессию, они фокусируют свои усилия на комфорте. И тогда уже на достижении богатства.

В тот день в 1973 году богатый папа сказал: “Большинство людей мечтают стать богатыми, но это не первоочередной их выбор”. Он продолжал: “Только трое из сотни людей в Америке богаты благодаря приоритетности выбора. Большинство же, если это разрушает их комфорт или чувство безопасности, отказываются быть богатыми. Именно поэтому так много людей ищут надёжного совета касательно инвестиций. Люди, которые безопасность и комфорт ставят на первое и второе место, ищут такие способы быстро разбогатеть, которые легки, свободны от риска и удобны. Некоторые люди всё-таки стают богатыми, благодаря счастливой инвестиции, но слишком часто они это всё быстро теряют”.

Богат или счастлив?

Я часто слышу, как люди говорят: “Я бы больше хотел быть счастливым, чем богатым”. Эти слова, мне кажется, как-то странно звучат, особенно потому, что я сам был и богат, и беден. И в той, и в другой финансовой позиции я был счастлив, и несчастлив. Я удивляюсь, почему люди считают, что они должны выбирать между счастьем и богатством.

Когда я размышляю над этим уроком, мне приходит в голову, что в действительности люди хотят сказать следующее: “ Лучше чувствовать себя в безопасности и комфортно, чем быть богатым”. Это из-за того, что, когда они чувствуют себя небезопасно и некомфортно, то они несчастны. Что касается меня, то я бы лучше чувствовал себя небезопасно и некомфортно, лишь бы быть богатым. Я был уже и богатым, и бедным, а также счастливым и несчастным. Но я уверяю вас, что, когда я был бедным и несчастным, то был намного несчастнее, чем когда я был богатым и несчастным. Я также не мог понять утверждения: “Деньги не делают вас счастливыми”. “Хотя в нём есть доля правды, но я заметил, когда у меня есть деньги, я чувствую себя довольно хорошо. Когда-то я нашёл чек на $ 10 в своём кармане. И хотя это было лишь $ 10, я почувствовал удовольствие, когда я их нашёл. Получив деньги, я почувствовал себя ещё лучше, чем обладая чеком. Это тоже можно назвать получением опыта, связанного с деньгами. Я чувствую себя счастливым, когда они появляются, и несчастным, когда они исчезают.

В 1973 году я расставил свои приоритеты в таком порядке:

1. Быть богатым.

2. Чувствовать себя комфортно.

3. Чувствовать себя надёжно и безопасно. Как утверждалось раньше, когда дело касается денег и инвестирования, все три приоритета важны. В каком порядке вы их расставите - это Очень личный выбор, который вы должны сделать, перед тем, как начать осуществлять инвестиции. Мой бедный папа на первое место поставил “надёжность и безопасность”, а богатый папа - “быть богатым”. Перед началом инвестирования важно решить, какие у вас приоритеты.

Проверка знаний

Быть богатым, чувствовать себя комфортно и безопасно - это ценности, характеризующие человеческую сущность. Одно не лучше, чем другое. И всё-таки я знаю, что выбор какой-либо из них имеет существенное длительное влияние на вашу жизнь. Поэтому важно знать, какие ценности более важны для вас, особенно, если дело касается денег и финансовых планов.

Поэтому, проверьте себя, записав ниже ответы:

Запишите в порядке важности, какие ценности для вас наиболее важны:

1._____

2._____

3._____

Некоторым из вас понадобиться разобраться в своих настоящих чувствах. Поговорите серьёзно со своей супругой/супругом или наставником. Сделайте списки “за” и “против”. Когда вы будете чётко знать свои личные приоритеты, это убережёт вас от мучительных решений и бессонных ночей в будущем.

Одной из причин того, что действует правило 90/10, может быть то, что 90% людей выбирают комфорт и безопасность, предпочитая их богатству.

ГЛАВА 4

Урок инвестора № 1

.

Каким Вы видите мир

Одним из самых поразительных различий между моим богатым папой и бедным папой было то, каким они видели мир. Мой бедный папа всегда видел только мир финансового дефицита (недостаточности, скудости). Это было видно по его вопросам: “Ты думаешь, деньги растут на деревьях?” или “Ты думаешь, что я - денежный мешок?”, или “Я не могу себе этого позволить”.

Когда я проводил время с богатым папой, то понял, что он видел абсолютно другой мир. Он видел мир, в котором денег - более, чем достаточно. Это следовало из его высказываний: “Не волнуйся о деньгах. Если мы сделаем всё правильно, денег всегда будет много” или “Не позволяй, чтобы нехватка денег была оправданием, что у вас нет того, чего хотелось бы”.

В 1973 году во время одного из уроков богатый папа сказал: “Существует только два вида проблем, связанных с деньгами. Одна проблема - недостаток денег. Другая проблема - слишком много денег. Какую проблему вы хотели бы иметь?”

Во время моих занятий по инвестированию я много времени посвятил этой теме. Большинство людей вышли из семей, где существует проблема нехватки денег. Так как деньга - это лишь идея, то, если ваша идея в том, что денег недостаточно, то это именно то, что в действительности будет с вами. Одним из преимуществ, которые были у меня благодаря возможности сравнить две семьи, - это преимущество одновременно видеть два типа проблем ... и убедиться, что это всё ж проблемы. Мой бедный папа имел проблему нехватки денег, мой богатый папа имел проблему излишка денег.

Богатый папа так комментировал этот удивительный феномен:

“Люди, которые неожиданно становятся богатыми (например, получив наследство, выиграв большой джекпот в Лас-Вегасе или выиграв лотерею), так же неожиданно становятся снова бедными по психологическим причинам, так как всё, что они знают, - это мир

недостатка денег. Таким образом, они теряют всё своё вдруг приобретённое благосостояние и возвращаются в тот единственный известный им мир - в мир, где не хватает денег".

Я вёл свою "личную войну" - борьбу с самими собой, чтобы стряхнуть с себя идею, что меня окружает мир, где не хватает денег. В 1973 году мой богатый папа научил меня отдавать отчёт о своих мыслях, хорошо осознавать их, когда дело касается денег, работы и становления богатым. Богатый папа действительно верил, что бедные люди оставались бедными просто из-за того, что они оставались в том единственном мире, который знали. Богатый папа говорил: "Какое ваше внутреннее представление о деньгах, такими деньги реально являются вокруг вас. Вы не сможете изменить внешнюю реальность, пока сначала не измените свою внутреннюю реальность".

Богатый папа однажды обрисовал в общих чертах то, что он рассматривал, как одну из причин недостаточности:

1. Чем в большей безопасности вы нуждаетесь, тем больше скудости и недостаточности в вашей жизни.

2. Чем больше вы соперничаете и соревнуетесь, тем больше скудости и недостаточности в вашей жизни. Они являются причиной того, что вы соревнуетесь за получение работы и продвижение по службе или за оценки в школе.

3. Чтобы добиться большего богатства, человек нуждается в больших навыках и ему следует быть более творческим и готовым к сотрудничеству. Люди, которые работают творчески, владеют хорошими финансовыми и деловыми навыками и готовы к сотрудничеству, часто в своей жизни добиваются возрастающего финансового изобилия. Я мог наблюдать различия в отношении, общаясь с обоими отцами. Мой родной папа всегда поощрял меня выбирать надёжность и безопасность. Мой богатый папа поощрял меня расширять навыки и быть творческой личностью. Вторая половина этой книги о том, как воплотились в жизнь творческие идеи, и создать мир изобилия, а не мир скудости.

Однажды, во время обсуждения темы скудости и недостатка богатый папа подбросил монетку и сказал: "Если человек говорит: "Я не могу себе этого позволить", то он видит лишь одну сторону монеты. В тот момент, когда вы ставите вопрос: "Как могу я это позволить?", вы начинаете видеть другую сторону монеты. Проблема

в том, что, даже когда люди видят другую сторону, они видят её только своими глазами. Поэтому бедные люди видят то, что видно, что делают богатые "как бы на поверхности", но им не удаётся увидеть то, что делается внутри, в уме богатых людей. Если хотите видеть другую сторону монеты, вы должны видеть то, что делается внутри ума богатого человека". Вторая часть книги о том, что происходит внутри ума богатого человека.

Через несколько лет, когда победители игр в лотерею начали терять свои богатства, я спросил богатого папу, почему так происходит. Вот его ответ: "Человек, который неожиданно получает очень много денег и скоро разоряется, разоряется потому, что он всё ещё продолжает видеть лишь одну сторону монеты. Другими словами, эти люди распоряжаются своими деньгами также, как и раньше, а ведь это было причиной их бедности или необеспеченности. Они видят лишь мир недостатка денег. Самое безопасное, что может сделать такой человек, - это сразу же положить деньги в банк и жить только с процентов. Люди, которые могут видеть другую сторону монеты, могут взять эти деньги и умножить их количество, причем сделать это несколько раз. Они могут это сделать, потому что видят другую сторону монеты, ту сторону, где видно мир излишка денег, и они используют свои деньги, чтобы побыстрее добраться до другой стороны, в то время, когда другие используют деньги, чтобы быстрее стать беднее".

В конце 80-х, когда богатый папа ушёл в отставку, передав свою империю Майку, он позвонил мне и предложил встретиться. В начале встречи он показал мне банковский отчёт, согласно которому у него насчитывалось $ 39 миллионов наличными. Я удивлённо уставился на огромную цифру, а он сказал: "И это только в одном банке. Я теперь ушёл в отставку, потому что теперь пришло время заняться тем, чтобы забрать эти деньги из моих банков и вложить их в более продуктивные инвестиции. Эта работа на полный рабочий день и с каждым годом она становится всё более вызывающей".

В конце встречи богатый папа сказал: "Я многие годы учил и тренировал Майка "строить двигатель", который производит это множество денег. Теперь, когда я отошёл от дел, он управляет двигателем, который построил я. Причина, по которой я спокойно могу идти в отставку, в том, что Майк знает не только, как заставить двигатель работать, но и как остановить его, если он сломается.

Большинство детей богатых отцов растрачивают деньги своих отцов, потому что, хотя они и выросли в богатстве и роскоши, они никогда по - настоящему не учились, как запускать двигатель, следить, чтобы он работал, и как остановить его в случае поломки. Фактически, слишком многие дети богатых отцов являются теми людьми, которые сами ломают двигатель. Они выросли на “богатой стороне монеты”, но они не знают, чего стоит добраться до этой стороны. У вас есть шанс с помощью моего руководства пройти путь и остаться на другой стороне”.

Прежде, чем добиться контроля над собой, мне следовало взять под контроль своё внутреннее представление о реальности денег. Я должен был постоянно напоминать себе, что существует мир, где слишком много денег, потому что в своём сердце и в душе я оставался больше похожим на бедного человека.

Одним из упражнений, которые мой богатый папа советовал мне делать, когда почувствую прилив паники в сердце и желудке, паники, возникающей из-за опасения, что не имею достаточно денег, было следующее: надо было просто сказать: “Существует два вида проблем, связанных с деньгами. Одна проблема - недостатка денег, а другая - избытка денег. Какую из них предпочитаю я?”. Я в уме спрашивал себя об этом, когда моя душа была под влиянием финансовой паники.

Я не являюсь человеком, который считает, что будет иметь всё, стоит только пожелать этого, и не тот, кто доверяет исключительно силе утверждений. Я ставил себе этот вопрос, чтобы сражаться с унаследованной мною точкой зрения на деньги. Как только мой внутренний враг будет разбит, я смогу упросить свой разум начать искать решения тех финансовых вызовов, которые возникали передо мной в то время.

Эти решения могут быть поиском новых ответов, новых советников или посещением курсов по предметам, в которых я не очень силён. Основной целью было победить свою внутреннюю панику, чтобы я мог успокоиться и двигаться вперёд.

Я обратил внимание, что большинство людей позволяют своей панике, возникшей из-за денег, победить их и диктовать им сроки и условия их жизни. С того времени люди начинают ужасно бояться риска и денег. Как я писал в “Квадранте денежного потока” эмоции

людей часто управляют их жизнями. Эмоции, такие как опасение, страх и сомнения, приводят к снижению самоуважения и недостатку доверия к себе.

В начале 90-х Дональд Трамп имел почти $1 миллиард личного долга и $9 миллиардов корпоративного, долга. Когда во время интервью у Трампа спросили, не беспокоит ли его это, он ответил: “Беспокоиться - это тратить время. Я не должен беспокоиться, чтобы решить эти проблемы”. Я заметил, что одной из причин того, что люди не богаты, является то, что они слишком много беспокоятся о том, чего может никогда и не случиться.

Суть инвестиционного урока № 2, который дал мне богатый папа, была в том, чтобы научиться умом видеть оба мира - мир недостатка денег и мир избытка денег. Позже богатый папа остановился на важной роли финансового плана. Он был сильно убеждён, что следует иметь финансовый план на тот случай, если у вас недостаточно денег, и также иметь финансовый план на тот случай, когда у вас будет слишком много денег. Богатый папа говорил: “Если у вас нет плана на тот случай, когда у вас слишком много денег, то вы потеряете все свои деньги и вернётесь к тому единственному плану, который у вас есть, как случается с 90 % людей, которые знают лишь мир, в котором недостаточно денег”.

Безопасность и скудость

Богатый папа говорил: “Чем больше человек добивается надёжности и безопасности, тем больше скудости и недостатка он имеет в жизни. Безопасность и скудость идут нога в ногу. Поэтому люди, стремящиеся к надёжности работы и гарантиям - это люди, не знающие изобилия и богатства. Одна из причин того, что правило денег 90/10 - правдиво в том, что большинство людей всю свою жизнь ищут больше безопасности, вместо того, чтобы стремиться иметь больше финансовый навыков. Чем больше финансовых навыков вы имеете, тем больше богатства вы будите иметь”.

Это были те финансовые навыки, которые дали богатому папе силу начать приобретать самые ценные объекты недвижимости в Гавайях, несмотря на то, что он имел очень мало денег. Те же самые финансовые навыки дают людям силу использовать возможность и

превратить её в миллионы долларов. Большинство людей видят возможности, но они не могут превратить эти возможности в деньги, и поэтому ещё больше стремятся к безопасности. Богатый папа также говорил: “Чем больше человек ищет безопасность, тем меньше он может видеть возможности, которых вокруг есть в изобилии. Они видят лишь одну сторону монеты и никогда не видят другую сторону. Поэтому, чем более они стремятся к безопасности, тем меньше возможностей они видят _на другой стороне монеты. Как сказал однажды известный бейсболист Era Бера: “ Просто выиграй 7 из 10 таймов, и ты в объятиях славы”. Другими словами, если он за время своей карьеры бейсболиста брал в руки биту тысячу раз, то, ударив только 700 раз, он мог бы подняться на пик известности и славы. Перечитав слова ¨ги Беры, папа сказал: “Большинство людей так ощущают безопасность, что до конца своей жизни избегают возможности ударить ещё хотя бы один раз”.

Проверка знаний

Я вышел из семьи, которая смотрит на мир как на мир недостатка денег. Моим личным вызовом был вызов - постоянно напоминать себе, что не существует другой тип мира, и мне следовало держать ум открытым, чтобы видеть вокруг мир обеих возможностей.

Итак, вопросы, выясняющие умственное отношение:

1. Допускаете ли вы, что может существовать два различных мира денег? Мир недостатка денег и мир избытка денег.

Да_____ Нет_____

1. Если вы в настоящее время живете в мире недостатка денег, хотите ли увидеть возможность, что вы живёте в мире, где слишком много денег?

Да_____ Нет_____

ГЛАВА 5

Урок инвестора № 3

Почему инвестирование приводит в замешательство

Однажды я ждал в офисе богатого папы, а он разговаривал по телефону. Я слышал отрывки разговора, такие как: “Значит вы сегодня долго?” и “Хорошо, хорошо, теперь я понимаю, почему вы покупаете эту опцию, ведёте двойную игру, чтобы закрыть ту позицию”, а потом: “Вы собираетесь сократить тот рынок акций? Почему бы ни воспользоваться этой опцией вместо сокращения?” Когда богатый папа положил трубку телефона, я сказал: “Я не имею представления, о чём вы говорили. Инвестирование, кажется мне, приводит в замешательство”.

Богатый папа улыбнулся: “То, о чём я говорил - не совсем об инвестированиий”.

“Не об инвестировании? Тогда о чём же? Это звучало совсем так же, как разговаривают между собой инвесторы в кино и телепередачах”.

Богатый папа рассмеялся, говоря: “Во-первых, инвестирование обозначает разные вещи для разных людей. Поэтому оно кажется таким, что смущает. То, что большинство людей называют инвестированием, в действительности, не инвестирование. Люди говорят о разных вещах, но всё же часть считают, что говорят об одном и том же”.

“Что?”, - переспросил я удивлённо. - “Люди говорят о разных вещах, считая всё ж, что говорят об одной и той же вещи?”

Богатый папа снова засмеялся. Начался следующий урок.

Инвестирование обозначает разные вещи дня разных людей

Когда богатый папа в тот день начал свой урок он несколько

раз подчёркивал эту важную мысль. Инвестирование обозначает разные вещи для разных людей. Ниже приведены некоторые из основных моментов этого важного урока:

Разные люди инвестируют в разные вещи

7. Богатый папа объяснил некоторые из отличий в системе ценностей.

a) Некоторые люди инвестируют в большие семьи. Большая семья - это способ обеспечить заботу о родителях, когда они будут в преклонном возрасте.

b) Люди инвестируют в хорошее образование, безопасность работы и прибылей. Человек и его или её навыки и умения превращаются в активы.

c) Некоторые люди инвестируют в активы.

В Америке более 45% населения владеет какой-либо долей компании. И эта цифра растёт вместе с тем, как люди начинают понимать, что безопасность работы и занятость на всю жизнь могут быть гарантированы всё менее и менее.

Существует многоразличных продуктов инвестиций

2. Здесь перечислены некоторые образцы разных типов инвестиций:

a) Рынки акций, фонды, общие фонды, недвижимость, страховка, предметы широкого потребления, сбережения, коллекционирование, драгоценные металлы и т.д.

b) Каждая из поданных выше групп может быть разбита на различные подгруппы. Возьмем, к примеру, акции.

Акции могут быть разделены на:

1. Общие акции.
2. Предпочтительные акции.
3. Акции с гарантией.
4. Небольшие поверхностные.
5. Голубые дешёвые акции.
6. Конвертированные акции.
7. Технические акции.

8. Промышленные акции.
9. И так далее, и тому подобное.

Недвижимость может быть разделена на такие виды:

1. Простая семейная.
2. Коммерческий офис.
3. Продающаяся в розницу.
4. Принадлежащая нескольким семьям.
5. Универмаг.
6. Промышленное здание.
7. Необработанная земля.
8. И так далее, и тому подобное.

Общие фонды могут быть разделены на:

1. Индексированные фонды.
2. Энергично расширяющиеся фонды.
3. Секционные фонды.
4. Доходные фонды.
5. Закрытые фонды.
6. Балансовые фонды.
7. Фонды муниципальных облигаций.
8. Государственные фонды.
9. И так далее, и тому подобное.

Страховки могут разделяться на:

1. Общие, периодические, переменные.
2. Универсальные, переменно-универсальные.
3. Смешанные (общие и периодические в одном полисе).
4. Первичные, повторные, на всю жизнь, до самой смерти.
5. Используемые для договоров о купле-продаже.
6. Для получения бонусов и отсроченных компенсаций.
7. Используемые для налогообложения недвижимости.
8. Используемые для получения доходов при уходе в отставку.
9. И так далее, и тому подобное.

с) Существует много различных продуктов инвестиций, каждый для чего-то предназначен. Это ещё одна причина, почему тема инвестиций так приводит в замешательство.

Существуют разные процедуры инвестиций

3. Богатый пала использовал слово “процедуры” для описания техники, метода или формулы покупки, продажи, торговли или сохранения этих продуктов инвестиций. Ниже приведены некоторые из различных типов процедур инвестиций:

1. Покупай, сохраняй и молись (долго).
2. Покупай и продавай (торгуй).
3. Продай, потом купи (быстро).
4. Покупка и продажа опций (торговля).
5. Выравнивание стоимости доллара (долго).
6. Брокерство.
7. Коллекционирование.

4. Инвесторы, в зависимости от процедур и продуктов, которыми занимаются, делятся на такие виды. Например:

1. Я продавец акций.
2. Я занимаюсь торговлей недвижимостью.
3. Я коллекционирую редкие монеты.
4. Я торгую товарами широкого потребления.
5. Я оптовый торговец.
6. Я доверяю свои деньги банкам.

Это все примеры различных видов инвесторов, их специализации и их инвестиционных процедур. Все это дает возможность понять, почему инвестирование может привести в замешательство, ведь под знаменами инвестирования шагают люди, которые в действительности являются:

а) Аферистами
б) Спекулянтами
в) Торговцами
г) Экономными людьми
д) Мечтателями
е) Неудачниками.

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

Никто не является экспертом по всем вопросам

"Инвестирование обозначает для разных людей разные вещи". Богатый папа также говорил: "Нет человека, который мог бы быть экспертом по всем предметам. Ведь существует много различных продуктов инвестиций и много разных инвестиционных процедур".

Каждый человек имеет склонности и пристрастия

Человек, хорошо разбирающийся в акциях, говорит: "Акции—ваша лучшая инвестиция". Человек, которому удается торговля недвижимостью, утверждает: "Недвижимость—основа благосостояния". Кто-то, кто ненавидит золото, скажет: "Золото—устаревший товар".

Послушав эти высказывания, вы действительно приходите в замешательство. Некоторые говорят: "Занимайтесь разнообразными инвестициями. Не клади все свои яйца в одну кошелку". А другие. Такие, как Уоррен Баффет, один из наиболее знаменитых инвесторов Америки, говорит: "Не надо разнообразия. Клади все свои яйца в одну корзину и хорошенько за ними присматривай".

Все эти личные пристрастия так называемых экспертов приводят в замешательство, которое покрывает предмет инвестирования покровом тайны.

Один рынок, разные направления

Очень смущает в инвестировании то, что каждый человек имеет свое личное, отличное от других, мнение, касающееся направлений развития рынка и того, что ожидает мир в будущем. Когда вы просматриваете финансовые новости, то читаете мнение одного из так называемых экспертов, который говорит: "Рынок перенасыщен. В течение следующих шести недель он потерпит крах". Через десять минут вы читаете слова другого эксперта: "Рынок увеличивается и расширяется. Краха не предвидится".

Опоздание на вечеринку

Мой друг недавно спросил: “Каждый раз, купив акции, я слышу, что они падают. Я покупаю их по наивысшей цене, так как это самые популярные акции, а на следующий день цены на них начинают падать. Почему я всегда опаздываю на вечеринку?”

Еще одна жалоба, которую я часто слышу: “Акции падают, поэтому я продаю их, а на следующий день цены на них вырастают. Почему так случается со мной?”

Я называю это “опозданием на вечеринку” или феноменом “преждевременной продажи”. Проблема, связанная с инвестицией, возникает потому, что настоящие инвесторы уже сделали свои деньги на этой инвестиции. Они взялись за дело раньше, и вышли из дела на самой вершине. По-моему, ничего нет хуже, чем услышать, как кто-то хвастается: “Я купил это по $2 за штуку, а теперь оно стоит $35 за штуку”. Такие рассказы только расстраивают меня. Поэтому, слыша такие сказки о мгновенном богатстве и быстром получении денег на рынке, я просто иду прочь и предпочитаю не слушать, ведь такие истории не настоящие истории об инвестировании.

Поэтому такие истории приводят в замешательство

Богатый папа часто говорил: “Инвестирование смущает потому, что это очень широкая тема. Если вы посмотрите вокруг, то увидите, что люди сделали инвестиции в разные вещи. Посмотрите, например, на электроприборы, которыми вы пользуетесь. Это все продукты кампаний, в которые кто-то сделал инвестиции. Если вы это поняли, посмотрите на свой автомобиль: его оснащение, шины, ремни, свечи зажигания и т.д. Взгляните на дороги, на дорожные полосы, присмотритесь к мебели в своем доме, к своим любимым напиткам, к торговому центру или универсаму, который находится неподалеку, к зданиям, офисам, банкам, отелям, к покрытиям самолетов и коврам в аэропорту и т.п. Все эти вещи существуют, потому что кто-то сделал инвестиции в бизнес или здания, которые снабжают вас вещами, делающими жизнь цивилизованной. Вот и все о настоящем инвестировании”.

Богатый папа часто оканчивал свой урок по инвестированию

таким утверждением: “Инвестирование - предмет, приводящий в замешательство большинство людей, потому что то, что большинство людей называют инвестированием, в действительности не есть инвестирование”.

В следующей главе богатый папа учил меня, как уменьшить смущение, и о том, что такое настоящее инвестирование.

Проверка знаний

Инвестирование - обширная тема, о которой у разных людей сложились различные мнения.

1. Ясно ли вы представляете себе, что инвестирование представляет разные вещи для разных людей?

Да_____ Нет_____

2. Осознаете ли вы, что ни один человек не может знать всего, что следует знать о предмете инвестирования?

Да_____ Нет_____

3. Понимаете ли вы, что ни один человек не может утверждать, что такая-то инвестиция хорошая, а другой человек может говорить о той же инвестиции, что она плохая, и что они оба могут иметь обоснованные мнения и правильную точку зрения?

Да_____ Нет_____

4. Хотите ли вы держать ум открытым к теме инвестирования и выслушать различные точки зрения по этому предмету?

Да_____ Нет_____

5. Отдаете ли вы себе отчет в том, что фокусирование на определенных продуктах и процедурах не обязательно является инвестированием?

Да_____ Нет_____

6. Понимаете ли вы, что продукт инвестиции, хороший для кого-то, может не быть хорошим для вас?

Да_____ Нет_____

ГЛАВА 6

Урок инвестора №4

Инвестирование - это план, а не продукт или процедура

Ко мне часто обращаются с таким вопросом: “У меня есть $ 10 000 для инвестирования. Во что бы вы порекомендовали вложить эти деньги?”

Мой стандартный ответ звучит так: “У вас есть план?”

Несколько месяцев тому назад я побывал на радиостанции в Сан-Франциско. Шла программа, посвящённая теме инвестирования, и гостем был приглашён ещё один известный местный брокер. Во время радиопередачи позвонил один из радиослушателей, и он попросил дать совет касательно вопроса инвестиций: “Мне 42 года, у меня хорошая работа, но у меня нет денег. У моей матери есть дом. Этот дом стоит более $800 000, которые мать получает в виде арендной платы, а использует лишь $100 000 из них. Она говорит, что позволит мне взять взаймы, чтобы я начал инвестировать. Как вы считаете, во что я должен вложить деньги с наибольшей выгодой? В акции или недвижимость?” Мой ответ был таким же: “У вас есть план?”

“У меня нет плана, - ответил он. - Я просто хочу, чтобы вы сказали мне, во что вложить деньги. Я только хочу знать, что вы думаете: лучше инвестировать в рынок недвижимости или в рынок акций?”

“Я знаю, что вы хотите узнать это..., но есть ли у вас план?” - спросил я как можно вежливее.

“Я же вам сказал, что мне не нужен план, - сказал радиослушатель. - Я сказал вам, что моя мать хочет дать мне денег. Итак, будем считать, что у меня есть деньги. Поэтому мне не нужен план. Я готов инвестировать. Я только хочу знать, который рынок, по вашему мнению, лучше: рынок акций или рынок недвижимости. Я также хочу знать, сколько денег моей мамы я должен потратить на свой собственный дом. Цены здесь в Bay Area, поднимаются так

быстро, что я не хочу больше ждать".

Решив подойти с другой стороны, я спросил: "Если вам 42 года и у вас хорошая работа, как так получилось, что у вас нет своих денег? И если вы потеряете деньги матери, которые она получает, сдавая в аренду свой дом, сможет ли она содержать дом в таком же хорошем состоянии и получать такую же арендную плату, когда из-за вас возникнет такая дополнительная задолженность? И если вы потеряете свою работу или рынок развалится, сможете ли вы оплачивать за свой новый дом, если не сможете продать его за ту сумму, за какую его купите?"

Почти 400 000 радиослушателей услышали его ответ: "Это не ваши дела. А я то вас считал инвестором. Вам не следует вмешиваться в мою личную жизнь, чтобы дать мне совет касательно инвестирования. И оставьте мою мать в покое. Всё, что мне нужно, - эта совет по инвестированию, а не совет личного характера".

Совет по инвестированию - это личный совет

Одним из самых важных уроков, которые я получил у моего богатого папы, был такой: "Инвестирование - это план, не продукт и не процедура". Он продолжал: "Инвестирование - очень личный план".

Во время одного из моих уроков по инвестированию он спросил:

- Знаете ли вы, почему так много видов различных легковых и грузовых автомобилей?

Я минутку подумал и ответил: - Я считаю, дело в том, что существует очень много типов людей и у людей различные потребности. Неженатому человеку не нужен большой микроавтобус на 9 мест, но семья, в которой 5 детей была бы рада приобрести его. И фермер более охотно приобрёл бы небольшой пикап, чем двухместный спортивный автомобиль.

- Это правда, - сказал богатый папа. - И поэтому продукты инвестиций часто называются "средствами передвижения инвестиций".

- Их называют "средствами передвижения"? - повторил я. - Почему "средствами передвижения"?

- Потому что они являются ими, - сказал богатый папа. - Существует много различных продуктов инвестиций или средств

передвижения, потому что существует много разных людей с разными потребностями, также как и семья с пятью детьми имеет другие потребности, чем неженатый человек или фермер.

- Но почему названы словами “средства передвижения?” - снова повторил я свой вопрос.

- Потому что все средства передвижения доставляют вас с пункта А в пункт В, - сказал богатый папа. - Продукт инвестиций берёт вас там, где вы находитесь в финансовом плане, и переносит туда, где вы хотите быть, в финансовом отношении, когда-либо, в будущем.

- И поэтому инвестирование - это план”, - сказал я спокойно. Я начинал понимать.

- Инвестирование - это как планирование поездки, например, от Гавайев в Нью-Йорк. Очевидно, вы понимаете, что ни пешком, ни на велосипеде, ни на автомобиле эту поездку вы не совершите. Вам понадобится судно или самолёт, чтобы переправиться через океан, - сказал богатый папа.

-И, как только достигну суши, я могу идти пешком, ехать на велосипеде или авто, поезде, автобусе до Нью-Йорка или долететь туда самолётом, - добавил я. Я могу использовать тогда различные средства передвижения.

Богатый папа кивнул, соглашаясь со мной. - И это не обозначает, что одно средство лучше, чем другое. Если у вас много времени и вы хотите полюбоваться пейзажами и местностью, то идти пешком или ехать на велосипеде - лучше всего. И не только это, а вы можете значительно улучшить своё здоровье за время путешествия. Но если вы должны быть в Нью-Йорке уже завтра, тогда ясно, полёт самолётом самый лучший и единственный способ добраться в нужное место вовремя”.

- Итак, многие люди сосредотачиваются на продукте, скажем, на акциях, а также на процедуре, например, на торговле, но не имеют настоящего плана. Вы об этом говорите? - спросил я.

Богатый папа кивнул.

- Большинство людей пытаются делать деньги тем способом, который они называют инвестированием. Но торговля - не инвестирование. Но что же это, если не инвестирование?”, - спросил я.

- Это - торговля, - сказал богатый папа. - А торговля - это процедура или техника. Человек, торгующий акциями, не очень отличается от человека, покупающего дома и продающего их через некоторое время с целью получения прибыли. Один торгует акциями, другой - недвижимостью. Это только торговля. Торговля существует уже несколько веков. Верблюды переносили экзотические товары через пустыню для покупателей в Европе. Таким образом, тот, кто доставлял эти товары на верблюдах, был торговцем. Торговля - это профессия. Но это не то, что я называю инвестированием.

- И, по вашему мнению, инвестирование - это план, план, который поможет вам добраться с того места, где вы находитесь, в то место, где вы хотите находиться", - сказал я, изо всех сил стараясь получше понять точку зрения богатого папы.

Богатый папа кивнул головой и сказал: - Я знаю, это нужно объяснить более детально. Всё же, я стараюсь как можно полнее обрисовать предмет инвестирования. Ежедневно я встречаюсь с людьми, которые убеждены, что занимаются инвестированием, но, в конце концов, они приходят в никуда. Это похоже на катание Тяжелой бочки на высокую горку.

Нужно больше, чем одно средство передвижения

В предыдущей главе я поместил списки разных видов инвестиционных продуктов и процедур. Каждый день их появляется всё больше и больше, потому что у разных людей есть разные потребности. Когда люди не имеют чёткого представления о своих собственных финансовых планах, все эти разнообразные продукты и процедуры действуют на них подавляюще и обескураживающее.

Богатый папа использовал тяжёлую бочку как средство передвижения для описания действий многих инвесторов. "Слишком много так называемых инвесторов привязываются к родному инвестиционному продукту и одной инвестиционной процедуре. Например, человек инвестирует только акции или он инвестирует только в недвижимость. Этот человек привязывается к одному средству передвижения и не замечает других, которые тоже не хуже. Человек становится экспертом катания бочки, и он продолжает делать то, что умеет, то есть всё катит и катит под высокую гору свою тяжёлую

бочку".

Однажды, когда он рассказывал об инвесторах и о том, как они катят свои тяжёлые бочки, я попросил объяснить мне более подробно. Его ответ звучал так: "Некоторые люди становятся экспертами по какому-то виду продукта и в какой-то одной процедуре. Вот, что я имею в виду, говоря, что человек становится привязанным к бочке. Бочка делает работу, она тащит много денег, но всё же остаётся бочкой. Настоящий инвестор не привязывается к одному средству передвижения или процедуре. Настоящий инвестор имеет план и умеет пользоваться разнообразными инвестиционными средствами передвижения и процедурами. Всё, что хочет сделать настоящий инвестор, это добраться из точки А в точку В в запланированное им время. Этот человек не хочет ни владеть, ни катить бочку".

Я был ещё в замешательстве и попросил продолжить разъяснения. "Посмотрите", - сказал он расстроено. "Если я хочу добраться от Гавайев в Нью-Йорк, то у меня на выбор есть много средств передвижения. Нет надобности приобретать их в собственность. Я просто хочу ими воспользоваться, Когда я поднимаюсь в "Боинг 747", я не хочу быть его пилотом. Я не хочу полюбить этот самолёт. Я лишь хочу добраться от места, где нахожусь сейчас, туда, где хочу быть. Когда я приземлюсь в аэропорту им. Кеннеди, то возьму такси, чтобы добраться в свой отель. Когда я прибуду в отель, швейцар с помощью ручной тележки доставит мой багаж в мою комнату. Я не имею желания приобретать или катить эту тележку".

- Так в чём же различие? - спросил я.

- Многие люди, которые считают себя инвесторами, привыкают к инвестиционным средствам передвижения. Они убеждены, что должны любить акции или недвижимость, чтобы использовать их в качестве инвестиционных средств передвижения. Они ищут инвестиции, которые им нравятся, и не считают нужным составить план. Это те инвесторы, которые не передвигаются с финансовой позиции А в В.

- Значит, вы считаете, что нет необходимости любить "Боинг 747", на борту которого находитесь, а также не любите акции, облигации, общие фонды и здания офисов. Это всё только средства передвижения, - констатировал я, - средства, которые нужны вам,

чтобы доставить туда, куда вам надо.

Богатый папа кивнул. - Я ценю эти средств передвижения, отдаю им должное, я поручаю людям заботиться о них, но я не привязываюсь к средствам передвижения..., а также не становлюсь их собственником и не трачу времени на управление ими.

- А что случается, когда люди привыкают к своим средствам передвижения?—поинтересовался я.

- Они начинают думать, что их средства передвижения единственные или, что это лучшие средства. Я знаком с людьми, инвестирующими только в акции, а также с людьми, которые инвестируют только в общие фонды или в недвижимость. Это то, что я называю привыканием к бочке. Но это не обозначает, что такой тип мышления неправильный.

Это только обозначает, что они больше сосредоточены на средстве передвижения, чем на плане. Даже так они могут заработать много денег покупая, сохраняя и продавая продукты инвестиций, но эти деньги не могут помочь им достичь того, что они хотели".

- Значит мне нужен план?—сказал я. - И мой план определит разные типы инвестиционных средств передвижения, которые будут мне нужны.

Богатый папа кивнул и добавил: - Вы фактически не должны начинать инвестировать. Пока у вас нет плана. Всегда помните, что инвестирование - это план, не продукт и не процедура. Это очень важный урок.

Проверка знаний

Перед тем как начать строить дом, человек обычно вызывает архитектора и просит его нарисовать план. Можете себе представить, что могло бы случиться, если бы кто-то просто собрал людей и начал строить дом без плана? Так вот, то же самое случается с финансовыми делами многих людей.

Богатый папа учил меня составлять финансовые планы. Это, конечно, было нелегко, но не это важно. Через некоторое время я начал очень чётко представлять где нахожусь в финансовом отношении и где хочу быть. Как только я понял это, процесс планирования стал легче. Другими словами, труднее всего для меня было очертить, чего

я хочу. Поэтому опрос мнений состоит из следующих вопросов:

1. Хотите ли вы инвестировать время, чтобы выяснять, где вы находитесь в финансовом отношении сегодня и где вы хотите очутиться, и готовы ли вы рассказать, как вы планируете добраться туда? К тому же помните, что план—это ещё не настоящий план, пока он не записан, и пока вы не можете показать его другому человеку.

Да_____ Нет_____

2. Хотите ли встретиться хотя бы с одним профессиональным финансовым советником и выяснить, как его/её услуги могут помочь вам составить ваши инвестиционные планы на длительный срок?

Да_____ Нет_____

Возможно, вы захотите встретиться с двумя или тремя советниками, хотя бы для того, чтобы понять различие в их подходах к финансовому планированию.

ГЛАВА 7

Урок инвестора № 5

Вы планируете быть богатым или планируете быть бедным?

- Большинство людей планирует быть бедными, - сказал богатый папа.

- Что? - переспросил я, не веря услышанному. - Почему вы так говорите и как Вы можете так говорить?

- Я лишь слушаю то, что люди говорят, - ответил богатый папа. - Если хотите увидеть прошлое, настоящее и будущее человека, прислушайтесь к его или её словам.

Власть слов

Урок богатого папы, касающийся силы слов, очень яркий и имеющий сильное воздействие.

- Слышали вы когда-либо, как кто-то говорит: Надо иметь деньги, чтобы делать деньги?

Наливая в два стакана охлажденные безалкогольные напитки, я ответил:

- Да. Я это всё время слышу. А почему вы спрашиваете?

- Потому что идея о то, что надо иметь деньги, чтобы делать деньги, - самая худшая в мире идея. Особенно, если человек хочет иметь больше денег, - сказал богатый папа.

Протягивая богатому папе напиток, я сказал:

- Не понимаю. Вы считаете, что не надо иметь денег, чтобы делать деньги?

- Не надо, - сказал мой богатый папа, качая головой.

- Чтобы делать деньги, не надо иметь денег. Необходимо что-то другое, доступное всем нам, что-то менее дорогое, чем деньги.

Фактически, во многих случаях, то, что необходимо, - бесплатное.

Это утверждение возбудило моё любопытство, но он не сказал мне сразу, что это такое. Вместо этого, когда окончился урок по инвестированию, он дал мне совет: - Перед нашей следующей встречей я хочу попросить вас, чтобы вы пригласили своего родного папу на обед... длинный медленный обед. Я хочу также, чтобы во время обеда вы внимательно следили, какие слова он употребляет во время беседы. Услышав слова, обратите особое внимание на их значение, на сообщение, которое они посылают.

До того времени я уже привык к богатому папе и к его необычным советам, советам, которые казалось не связаны с темой, которую мы обсуждали или изучали. Но он неизменно верил, во-первых, в опыт, а во-вторых, - в уроки. Итак, я позвонил своему родному папе и договорился о дате и времени обеда в его любимом ресторане'

Через неделю богатый папа и я снова встретились. - Как прошёл обед? - спросил он.

- Интересно, - ответил я. - Я, очень внимательно слушая слова, которые он выбирал, беседуя со мной, и обращал особое внимание на то, что они в действительности значат, и на то, какие мысли прячутся за этими словами.

- Что же вы слышали?

- Я услышал: "Я никогда не буду богат", - сказал я.

- Но я это слышал эти слова всю жизнь. Папа действительно часто говорил, обращаясь к своей семье: "В тот момент, когда я решил стать школьным учителем, я уже знал, что никогда не буду богатым.

- Значит, эти слова вы слышали и раньше? - спросил богатый папа. Я кивнул: - Да, много раз.

- Какие ещё, известные вам с детства, слова вы снова услышали? - спросил богатый папа.

- Ты думаешь, деньги растут на деревьях? Ты что, думаешь, я - мешок с деньгами? Богатые не проявляют столько заботы о людях, как я, деньги достаются с трудом. Лучше бы я был счастлив, чем богат, - цитировал я выражения моего родного папочки.

- Теперь вы понимаете, что я имею в виду, когда говорю, что прошлое, настоящее и будущее человека видно из его слов? - спросил богатый пала.

Кивнув, я сказал:

- И я заметил кое-что ещё.

- Что именно? - спросил богатый папа.

- Вы пользуетесь словарями бизнесмена и инвестора. Мой же родной папа пользуется словарём школьного учителя. Вы употребляете такие слова, как “превращение процентов в капитал”, “финансовые рычаги”, “индекс цен производителя”, “прибыли”, “поток наличных”. Он же произносит такие слова: “итоги тестов”, “дотации”, “грамматика”, “литература”, “правительственное ассигнование” и “срок пребывания в должности”.

Богатый папа, улыбаясь, сказал: “Не деньги нужны, чтобы делать деньги. Нужны слова. Различие между богатым человеком и бедным видно по словам, которые они обычно употребляют. Всё, что нужно человеку, чтобы стать богаче, - расширить свой финансовый словарь. И самая лучшая новость - большинство слов можно выучить бесплатно”.

В течение 80-х я много времени изучал предпринимательство и инвестирование. За это время я научился проницательности и пониманию человеческого словаря, а также научился видеть, как их слова связаны с их финансовым благосостоянием. Продолжая свои исследования, я выяснил, что в английском языке есть более 2-х миллионов слов. Среднестатистический человек владеет приблизительно только 5 000 слов. Если люди хотят повысить свой финансовый успех, то должны начать с расширения своего словаря в определенной области. Например, когда я занимался небольшими инвестициями в недвижимость (дома для одиноких супругов, живущих без детей), мой словарь расширился лексикой, касающейся этой сферы. Когда я занялся инвестированием частных компаний, то вынужден был поработать над обогащением своего словаря, до тех пор, пока не почувствовал себя уверенно, инвестируя в такие компании. Во время обучения юристы изучают словарь, касающийся законодательной сферы, медики изучают слова из области медицины, преподаватели овладевают словарём из сферы образования. Если человек заканчивает учебное заведение, не овладев словарём, касающимся инвестирования, финансов, денег, бухгалтерского учёта, законодательства, налогообложения, то ему трудно чувствовать себя уверенно в роли инвестора.

Одной из причин, по которой я создавал образовательную настольную игру “Денежный поток” было желание познакомить не инвесторов со словарем инвесторов. Во время всех наших игр игроки быстро изучают связь между словами “учёт”, “бизнес” и “инвестирование”. Повторно играя эти игры, игроки изучают настоящее значение таких, часто неправильно употребляемых слов как “активы” и “задолженности”.

Богатый папа часто говорил: “Незнание чёткого определения слов, неправильное их определение становится причиной длительных финансовых проблем. Ничего нет более разрушительного для финансовой стабильности человека, чем если он называет задолженности активами”. Поэтому богатый папа был ярым сторонником необходимости знать и правильно определять финансовые понятия и, термины. Он говорил, что слово “закладная” (“mortrage”) происходит от французского слова “mortir”, которое переводится “смерть”. Таким образом, он считал закладную “обязательством до самой смерти”. “Недвижимость” (“real estate”) в английском языке не обозначает “реальный, настоящий”. Это слово, в действительности происходит от испанского слова “королевский или британский”. Поэтому до сегодняшнего дня мы не владеем нашей собственностью. Мы только контролируем нашу недвижимость. Мы не являемся её собственниками. Правительство является собственником нашей собственности и облагает нас налогами за то, что мы ею пользуемся.

В связи с этим богатый папа повторял: “Не надо денег, чтобы делать деньги. Но надо владеть словарём богатого человека, чтобы делать деньги, и, что ещё важнее, иметь деньги”.

Итак, читая эту книгу, пожалуйста, отдавайте себе отчёт в значениях различных слов, употребляемых здесь. И всегда помните, что основным различием между богатым человеком и бедным человеком являются его или её слова..., а слова - бесплатны.

Планирование быть бедным

После этого урока богатого папы, просто слушая слова других людей, я начинал понимать, почему большинство людей подсознательно планируют быть бедными. Сегодня я часто слышу,

как люди говорят: Когда я уйду в отставку, мои потребности уменьшатся, поэтому мне будет нужен доход меньший, чем сейчас". Но они не учитывают, что, в то время как одни их расходы уменьшаются, то другие - возрастают. И часто именно эти другие расходы • такие, как ежедневный присмотр медсестры, когда вы станете стареньким, - очень большие. Средняя сумма оплаты за уход медсестры, работающей дома у старенького человека полный рабочий день, равна $5 000 в месяц. Это больше, чем ежемесячный доход большинства людей сегодня.

Другие люди говорят: "Я не нуждаюсь в составлении плана. У меня есть план выхода в отставку и план медицинского обслуживания, ведь я работаю". Проблема такого способа мышления в том, что инвестиционный план - это больше, чем инвестиции и деньги. Иметь финансовый план важно перед тем, как кто-то начнёт заниматься инвестированием, потому что нужно рассмотреть и учесть различные финансовые потребности. Эти потребности включают обучение в колледже, уход с работы, медицинское обслуживание. Многие из этих, требующих больших расходов и часто неотложных потребностей, могут быть обеспечены с помощью инвестирования в продукты, отличающиеся от акций, облигаций или недвижимости, такие как страхование и разнообразные инвестиционные средства передвижения.

Будущее

Я пишу о деньгах, чтобы помочь людям получить образование для обеспечения их длительного финансового благополучия.

Даже после появления планов отставки информационного века, таких как план 401 К в Америке и специальных суперпланов в Австралии, регистрационных планов сбережений на случай отставки (RRSP) в Канаде, я всё-таки очень беспокоюсь о людях, которые не готовы к информационному веку. Ещё в индустриальном веке компания и правительство гарантировали обеспечение финансовых потребностей человека, если он или она вынуждены прекратить работать. Сегодня, если план 401 К или план баланса наличных на случай отставки, который не является тем же, что пенсия, провалится, то это будет личной проблемой человека, а не компании, в которой он

работал.

Очень хорошо, что наши школы начинают учить молодых людей инвестировать в поддержание собственного здоровья и в длительное финансовое благополучие. Если мы не будем этого делать, то в наших руках очутится массивная социально-экономическая часовая бомба.

Я часто на своих занятиях говорю: “Убедитесь, что у вас есть план. Во-первых, спросите себя. Планируете ли вы быть богатым, или вы планируете быть бедным. Если вы планируете быть бедным, то, становясь старше, вы будете считать финансовый мир всё более трудным”. Богатый папа сказал мне много лет тому назад: “Беда молодых в том, что вы не знаете, что такое быть старым.

Если бы вы знали, что такое чувствовать старость, вы бы планировали свою финансовую жизнь по-другому”.

Планирование старости

Важно начать планирование своей жизни как можно раньше. Когда я говорю это слушателям во время занятий, большинство из них согласны со мной. Никто не сомневается в важности планирования. Проблема в том, что очень мало людей действительно делает это.

Понимая, что большинство людей соглашаются, что им следовало написать финансовый план, но лишь немногие собирались потратить своё время, чтобы сделать это, я решил что-то с этим делать. Приблизительно за час до ланча в одном из классов я нашёл хлопчатобумажную бельевую верёвку и порезал её на отрезки разной длины, Я попросил своих слушателей взять кусочек верёвки и обвязать ею лодыжки его ног” как будто бы они связывали ноги коня, желая его стреножить. Потом дал им другой кусок верёвки и попросил одним концом обвязать шею и привязать другим концом к верёвке на ногах. Результат был таков: они были связаны за шею и лодыжки, и, вместо того, чтобы стоять прямо, были согнуты под углом 45.

Один из слушателей спросил, не является ли это новой формой китайских пыток. “Нет, - ответил я. - Я только демонстрирую вам ваше будущее, если вам посчастливится прожить так долго. Эти верёвки помогают помочь, что такое чувствовать себя как старый человек.

Глухой стон прошёл по классу. Некоторые из слушателей чётко представили картину своей глубокой старости. Через некоторое время персонал отеля, в котором проводились занятия, принёс ланч. Ланч состоял из сэндвичей, салата и напитков. Проблема была в том, что хлеб не был порезан, холодные котлеты были просто сложены в кучу на тарелке, салат не был заправлен, а напитки представляли собой сухой порошок, который мы должны были смешать с водой. Слушатели, которые всё ещё были связанными и согнутыми, как старички, должны были приготовить себе всё для ланча. Следующие два часа они потратили на то, чтобы порезать себе хлеба, сделать сэндвичи, заправить и вымешать салат, приготовить напитки, сесть, поесть, многие устали за эти два часа и вынуждены были пойти в свой комнаты, чтобы отдохнуть.

После этого я спросил их, не хотят ли они потратить некоторое время для написания финансового плана своей жизни. Они с энтузиазмом ответили: "Да", было интересно наблюдать за ними, когда они активно обсуждали то, что планировали. Их интерес к планированию значительно возрос, как только изменилась их точка зрения на жизнь.

Как говорил богатый папа: "Проблема молодых в том, что они не знают, что такое быть старым. Если бы они знали, что такое чувствовать староста, они бы планировали свою финансовую жизнь по-другому". Он также говорил: "Проблема многих людей в том, что они планируют свою жизнь лишь до времени ухода в отставку. Этого недостаточно!

Следует планировать свою жизнь далеко вперёд на будущее после отставки. Фактически, если вы богаты, то должны составить план по меньшей мере, трёх поколений. Если нет, то ваши деньги уйдут очень скоро после того, как уйдёте из жизни вы. Кроме того, если у вас нет плана, как распорядиться своими деньгами до того момента, как вы попрощаетесь с жизнью на этой земле, то у правительства такой план есть".

Проверка знаний

Часто бывает, что мы не обращаем особого внимания на мысли, которые у нас возникают, но мы их не произносим вслух, или на

мысли, кажущиеся нам неважными. Богатый пала говорил: “Не то, что мы произносим вслух, определяет нашу жизнь. Но то, что мы нашептываем себе, имеет самую большую власть”.

Итак, опрос мнения, состоят из таких вопросов:

1. Вы планируете быть богатым или планируете быть бедным?

Богатым- Бедным -

2. Имеете ли желание обращать внимание на свои глубоко затаённые, часто невысказанные, мысли?

Да_____ Нет_____

3. Хотите ли инвестировать своё время, чтобы расширить свой финансовый словарь? Если да, то поставьте перед собой цель в неделю изучать одно слово, касающееся мира финансов. Просто в словаре, поищите, в каких ещё значениях оно употребляется, запомните его и за эту неделю научитесь его употреблять.

Да_____ Нет_____

Богатый папа был ярым защитником слов. Он часто говорил: “Слова формируют мысли, мысли формируют действительность, а действительность формирует жизнь. Основное отличие между богатым человеком и бедным в словах, которые употребляет он или она. Если хотите изменить внешнюю реальность человека, следует сначала изменить его внутреннюю реальность. Это следует делать. Изменяя, исправляя, совершенствуя слова, которые он или она употребляет, удаляя те, которые употребляла раньше. Если хотите изменить жизни людей, измените сначала их слова. И хорошая такая новость: слова бесплатны”.

ГЛАВА 8

Урок инвестора №6

Богатыми становятся автоматически. Если у Вас есть хороший план, и Вы его придерживаетесь.

Мой друг Том - чудесный брокер на рынке акций. Он часто говорит: “Грустно, что девять из десяти инвесторов не делают денег”. Объясняет, что, хотя эти девять из десяти инвесторов и не теряют денег, но им и не удается сделать денег.

Богатый папа мне сказал такую простую вещь: “большинство людей, считающих себя инвесторами, однажды делают деньги и остаются без них через неделю-другую. Таким образом, они не теряют денег, но им просто не удается ничего заработать. И все же они считают себя инвесторами”.

Через несколько лет богатый папа объяснил мне, что многое из того, что люди называют инвесторами, в действительности является голливудской выдумкой. Несведущий человек часто представляет торговцев, кричащих о купле/продаже, или промышленных магнатов, делающих миллионы долларов, занимаясь простой торговлей или представляет акции, цены на которые с завидной скоростью взмывают вверх, и инвесторов, входящих в высоченные здания офисов. По мнению богатого папы, это все не инвестирование.

Я вспоминаю одну телепрограмму, в которой принимал участие Уоррен Баффетт. Ему ставили различные вопросы, и на один из них он ответил так: “Единственная причина, по которой я интересуюсь рынком, - я хочу посмотреть, не делает ли кто-либо каких-нибудь глупостей”. Баффетт продолжал свой ответ, объясняя, что он не смотрит телепередач, и не смотрит, что там говорят ученые мужи, не наблюдает за подъемами и спадами цен, чтобы получить свои инвестиционные советы. И, действительно, его инвестиции совершенно далеки от шума и помощи лиц, занимающихся распространением акций, и людей, делающих деньги на так называемых новостях.

Инвестирование - это не то, что так называют большинство людей.

Несколько лет тому назад богатый папа объяснял мне, что инвестирование - это не то, что подразумевают под этим словом большинство людей. Он говорил: “Инвестирование многие люди считают волнующим процессом, в котором много драмы. Многие люди считают, что инвестирование предполагает много риска, везения, умения рассчитать время и получить своевременную хорошую подсказку. Некоторые понимают, что мало знают об этом таинственном предмете - инвестировании, поэтому они доверяют свою судьбу и деньги кому-то, кто, как они считают, больше знает об этом предмете. Многие другие, так называемые инвесторы, стараются усовершенствовать свои знания, чтобы знать больше, чем другие, так что они инвестируют, надеясь доказать, что они могут перехитрить рынок. Но, хота многое люди считают это инвестированием, - это не то, что я понимаю волнующим?” - нерешительно спросил я.

- Правильно, - ответил богатый папа. - Разве только, конечно, если вы сами хотите, чтобы он был таким, или считаете, что инвестирование должно быть таким. Но, по-моему, инвестирование такое ж простое и скучное, как выполнение рецепта, чтобы испечь хлеб. Лично я ненавижу риск. Я лишь хочу быть богатым. Поэтому я просто буду придерживаться плана, рецепта или формулы. Вот и все о том, чем для меня является инвестирование: - Итак, если инвестирование - простое следование рецепту, то, как случилось так, что многие люди не следуют одной и той же формуле? - спросил я.

- Я не знаю, - ответил богатый папа. - Я часто ставил себе такой вопрос. Я всегда удивлялся, почему только трое из ста американцев богаты? Как так получается, что так мало людей становятся богатыми в стране, что была основана на идее, суть которой в том, что каждый из нас имеет возможность стать богатым. У меня не было денег. Поэтому мне ничего не оставалось, как найти план или рецепт, как стать богатым, и следовать этому. Зачем мучиться, разрабатывая собственный план, если кто-то еще уже проложил для вас этот путь?

- Я не знаю, - сказал я. - То есть, я не знал, что это был рецепт. Богатый папа продолжал. - Теперь я понимаю, почему большинству людей так трудно придерживаться простого плана.

- Почему же? - спросил я.

- Потому, что следовать простому плану, чтобы стать богатым, скучно", - сказал богатый пала. - Человеку это быстро надоедает, и он хочет найти что-то более волнующее и занимательное. Вот почему лишь трое из ста человек становятся богатыми. Они, начинают, следуя, плану, и скоро это им надоедает. Они перестают следовать плану и начинают искать чудесный способ быстрого приобретения богатства. Они повторяют процесс скуки, развлечений и снова скуки до конца своей жизни. Поэтому не становятся богатыми. Они не могут выдержать скуки следования плану, простому, несложному плану, чтобы стать богатым. Большинство людей считают, что существует магия приобретения богатства через инвестирование. Или они считают, что несложный план не может быть хорошим. Поверьте мне, когда дело касается инвестирования, то проще лучше, чем сложно.

- И где вы нашли нужную вам формулу? - спросил я.

- Играя в игру "Монополия", - ответил богатый папа. - Большинство из нас в детстве играли в эту игру. Но дело в том, что я, повзрослев, не прекратил играть. Помнишь, как несколько лет тому назад я играл в "Монополию" с тобой и с Майком?

Я кивнул.

- А помнишь ли формулу невиданного благосостояния, которой учит эта игра?

Я снова кивнул.

- И какая же это простоя формула и стратегия? - спросил богатый папа.

- Купите четыре зеленых домика. Потом обменяйте этих четыре домика на отель, - спокойно рассказывал я, вспоминая правила детской игры. - Вы снова и снова повторяли нам эти правила, так как были бедны и только начинали играть "Монополию" в своей настоящей жизни.

- Да, я делал это, - сказал богатый папа. - Помнишь, как я водил вас посмотреть мои настоящие зеленые дома и красные отели?

- Помню, - ответил я. - Я вспоминаю, какое сильное впечатление произвело на меня то, что правила игры были актуальны для реальной жизни. Мне тогда было лишь 12 лет, но я знал, что для вас "Монополия" была чем-то большим, чем просто игра. Я только не понимал, что эта простая игра учила вас стратегии, была рецептом,

или формулой приобретения богатства. Я смотрел на нее только как на игру.

- Как только я понял формулу, процесс покупки четырех зеленых домиков и обмена их на один красный отель, я начал все делать автоматически. Я мог делать это во сне, и много раз, мне казалось, что я делал это автоматически. Я не задумываясь, делал это. Я просто следовал плану десять лет, а однажды проснулся и понял, что я богат.

- Это было единственной целью вашего плана? - поинтересовался я.

- Нет. Но эта стратегия была одной из простых формул, которым я следовал. По-моему, если формула сложная, то она не стоит того, чтобы ее придерживаться. Если ты, выучив и поняв ее, не можешь выполнять ее автоматически, то не должен ее придерживаться. Вот каким автоматическим является инвестирование и процесс становления богатым, если у вас есть простая стратегия и вы следуете ей.

Прекрасная книга для людей, считающих, что инвестирование - это трудное дело

Во время моих занятий по инвестированию убеждаюсь, что среди слушателей всегда есть ученики и люди, сомневающиеся, что инвестирование ~ это простой и скучный процесс следования плану. Такие люди всегда требуют больше фактов, сведений, данных. Больше доказательств компетентных людей. Мне трудно было привести достаточное количество доказательств, пока я не прочитал прекрасную книгу по инвестированию.

Джеймс 0'Шонесси написал чудесную книгу для людей, считающих, что инвестирование должно быть рискованным. Сложным и опасным. Это также великолепная книга для тех, которые считают, что могут перехитрить рынок. В этой книге приводятся многочисленные теоретические аргументы ученых и практические доказательства, что пассивная или механическая система инвестирования, в большинстве случаев, превосходит человеческую систему инвестирования, даже систему, которой пользуются профессиональные инвесторы, такие как менеджеры фондов. Эта книга также объясняет, почему девять из десяти инвесторов не делают

денег.

Бестселлер 0'Шонесси называется *“ Что работает на Уолл-Стрит:путеводитель по лучшим инвестиционным стратегиям всех времен”*. 0'Шонесси выделяет два основных типа принятых решений:

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

2. Квантитивный или реальный метод. Этот метод основан исключительно на доказанном соотношений огромного количества данных и сведений.

0'Шонесси выяснил, что большинство инвесторов предпочитают интуитивный метод принятия инвестиционных решений. В большинстве случаев, инвестор воспользовавшийся интуитивным методом, был не прав, а победил механический или почти механический метод. Он ссылается на Дейвида Фауста, автора книги “Пределы научной аргументации”, который пишет: “Человеческая проницательность и здравый смысл более ограничены, чем мы представляем себе”.

0'Шонесси пишет: “Все говорят о менеджерах, управляющих деньгами. Они считают, что имеют супер интуицию, ум и способность собирать выигрышные акции. И все же 80%, как установлено практикой, представлено индексом S&P500”. Другими словами, почти механический метод собирания акций представляет 80% профессиональных собирателей акций. Это значит, если вы даже совсем не разбираетесь в приобретении акций, вы можете победить большинство так называемых опытных и образованных профессионалов, если придерживаетесь почти механического, не интуитивного метода инвестирования. Точно так же, как говорил богатый папа: “Он автоматический”. Или, чем меньше вы раздумываете, тем больше денег вы делаете, подвергаясь меньшему риску и меньше волнуясь.

В этой книге 0'Шонесси есть также много других интересных идей:

1. Большинство инвесторов предпочитают личный опыт простым базовым фактам или базовым коэффициентам и процентам. То есть, они предпочитают интуицию реальности.

2. Большинство инвесторов предпочитают сложные формулы простым. Кажется, они уверены, что, если формула не сложная и не

трудная, то она не может быть хорошей.

3. Простота - лучшее правило инвестирования. Он утверждает, что, вместо того, чтобы упрощать вещи "мы усложняем их, поступаем так, как толпа, влюбляемся в свои акции, позволяем своим эмоциям диктовать наши решения, покупаем и продаем согласно чужим подсказкам и предчувствиям и базируем каждую инвестицию на случайных фактах и доводах, не подкрепив постоянством стратегий".

4. Он также констатирует, что профессиональные инвесторы, получившие специальное образование, склонны делать те же самые ошибки, которые допускают обыкновенные средние инвесторы. 0'Шонесси пишет: "Профессиональные инвесторы говорят, что принимают объективные, не основанные на эмоциях, решения, но это не так". Ниже приводится цитата из книги "Фортуна и безрассудство":

"В то время как столы профессиональных инвесторов заложены кучами аналитических докладов, большинство руководителей опираются на добрые предчувствия менеджеров и держат менеджеров, плохо исполняющих работу, лишь потому, что они с ними в хороших личных отношениях".

5 "Путь достижения успеха в инвестировании состоит в длительном изучении результатов и выявлении стратегии или нескольких достаточно разумных стратегий. Тогда оставайтесь на этом пути". Он также сообщает: "Мы должны наблюдать, как хорошо действуют стратегии, а не акции".

6. История повторяется. Все же люди хотят верить, что на этот раз все будет по-другому. Он пишет: "Люди хотят верить, что настоящее отличается от прошлого. Рынки теперь компьютеризированы, доминируют объединенные торговцы, индивидуальные инвесторы ушли, а их место занимают менеджеры, распоряжающиеся деньгами, которые контролируют огромные общие фонды, в которые они вложили свои деньги. Некоторые люди считают, эти хозяева денег иначе, чем остальные люди, принимают свои решения, и верят, что стратегия, которая хорошо работала в 1950-х и 60-х, имеет мало общего с тем, как она будет работать в будущем". Но не так много изменилось со времен сера Исаака Ньютона, по-настоящему яркой личности, которого оставила фортуна, когда он стал одним из акционеров "дутого предприятия" - South Sea Trading Company в 1720г. Ньютон жаловался, что "мог бы вычислить движение небесных светил, но не человеческое

безумие".

7.0'Шонесси не призывал обязательно делать инвестиции в S&P 500. Он просто воспользовался этим примером, чтобы сравнить инвесторов, предпочитающих интуицию и механическую формулу. Он говорил, что инвестирование в S&P500 - не обязательно самая лучшая действующая формула, хотя она хорошая. Он объяснял, что последние 5-10 лет лучшие доходы приносили акции больших компаний, называемые "large cap stocks". Но если сравнить все данные за последние 46 лет, то не эти акции, а акции маленьких компаний, стоимостью меньше $25 миллионов, то есть "small cap stocks" сделали инвесторам большинство их денег. Итог таков: чем длиннее период времени, сведениями о котором вы располагаете, тем лучше будет работать здравый смысл. Он пользовался формулами, которые действовали лучше всего на протяжении самого длительного периода времени. Богатый папа ценил простоту. Поэтому его формула была такая: построить бизнес и заставить свои бизнес покупать для него недвижимость, а также ценные бумаги, превращая их в актив. Эта формула побеждала и приносила людям благосостояние не менее 200 лет. Богатый папа говорил: "Формула, которой я пользуюсь и которой учу вас - это формула, создававшая очень длительное время самые богатые личности".

Многие люди считают, что индейцы продавшие Питеру Миньюту из датской West India Company остров Манхеттен, который находится в Нью-Йорке, за $24 (он дал им бусы и другие безделушки), сделали плохую сделку. Но если бы эти индейцы инвестировали эти деньги под 8% ежегодного дохода, то эти $24 превратились бы сегодня в $27 триллионов. Они бы могли вернуть себе остров, выкупив его, и у них еще осталось бы куча денег. Проблема была не в деньгах, а в отсутствии плана относительно их денег.

8. "Существует глубокое, как пропасть различие между тем, что, по-нашему мнению должно бы работать, и тем, что действительно работает".

Стать богатым можно автоматически..., если у вас есть хороший план, и вы придерживаетесь его.

Найдите формулу, которая работает, и придерживайтесь ее

Итак, много лет тому назад богатый пала дал мне такой простой совет: “Найдите формулу, которая сделает вас богатым, и следуйте ей”. Я часто расстраиваюсь, когда ко мне подходят люди, рассказывая, как они купили акции по $5, а потом цена акций возросла к $30, и они их продали. Я расстраиваюсь потому, что такие рассказы отвлекают их от их же планов и от их же успеха.

Проверка знаний

Когда я слышу, как кто-то мне говорит; “Требуются деньги, чтобы делать деньги”, я съеживаюсь. Я съёживаюсь потому, что мой богатый папа говорил: “Нет необходимости быть учёным, летающим на ракетах, чтобы быть богатым. Чтобы начать, вам не нужны ни высшее образование, ни высокооплачиваемая работа, ни деньги. Всё, что вам надо, это знать, чего вы хотите, иметь план и придерживаться его”. Другими словами, всё, что требуется, - это немного дисциплины. Проблема в том, что, когда дело касается денег, дисциплина часто является редким товаром.

0'Шонесси приводит также одну из моих любимых высказываний. Оно принадлежит одному из известных персонажей мультфильмов Пого, который сказал: “Мы встретили врага, и он - это мы”. Мне кажется, это очень правдивое высказывание. Я бы находился в значительно лучшей финансовой ситуации, если бы слушал богатого папу и просто следовал его формуле.

Итак, вопросы опроса мнения, следующее:

1. Готовы ли вы найти простую формулу как часть своего плана и упорно следовать ей, пока не достигнете своей финансовой цели?

Да_____ Нет_____

ГЛАВА 9

Урок инвестора № 7

Как Вам найти такой план, который подходит именно Вам?

“Как мне найти план, который мне подходит лучше других?” - вот вопрос, который часто ставят мне.

Я стандартно отвечаю, что следует сделать такие шаги:

1. Потратьте своё время. Спокойно поразмышляйте о своей жизни, какой она была до этого момента. Подумайте несколько дней. Даже недель, если надо.

2. В полной тишине и спокойствии: “Чего я жду от этого подарка, называемого моей жизнью?”

3. Некоторое время ни с кем не разговаривайте, хотя бы до тех пор, пока не станете уверены, что знаете, чего хотите. Слишком часта либо наивно, либо агрессивно желают навязать то, чего они хотят для вас, вместо того, чтобы вы сказали, чего хотите для себя. Самые большие “убийцы” своих глубоких личных мечтаний являются вашими друзьями и членами семьи, если они говорят: “Не будь глупым” или “Ты не сможешь этого сделать”, или “А как же я?”

Вспомните, Биллу Гейтсу было немного больше 20 лет, когда он начал с $50.000 и стал самым богатым человеком в мире, владея $90 миллиардами. Хорошо, что он не слишком спрашивал советов у людей, чем бы ему лучше заняться в жизни.

4. Позвоните советнику по финансам. Все инвестиционные планы начинаются с финансового плана. Если вам не нравится то, что говорит финансовый советник, найдите другого. Вы ведь просите кого-то дать совет, если у вас возникает проблемы со здоровьем, так почему бы не выслушать чьё-то мнение по финансовому вопросу? Финансовые советы даются в различных формах (дальше в этой главе приводится один из примеров). Выберите советника, готового помочь вам в составлений письменного финансового плана.

Многие финансовые советники продают различные виды

продуктов. Один из таких продуктов является страховка. Страховка - очень важный продукт и должна рассматриваться как часть вашего финансового плана, особенно, если вы только начинаете. Например, если у вас нет денег, но есть трое детей, страховка необходима на случай вашей смерти или вас ранят или на другой случай, который может стать причиной того, что вы не сможете выполнить свой инвестиционный план. Страховка - это сеть или ограда против финансовых задолженностей и затруднений. Когда вы станете богатым, роль страховки и тип страховки в вашем финансовом плане может измениться, как измениться ваше финансовое положение и потребности. Следовательно, пополняйте эту часть вашего плана новейшими данными.

Два года тому назад один из жильцов, снимающих квартиру в моём многоквартирном доме, забыл выключить рождественские огни на ёлке, когда вышел днём погулять по побережью океана. Возник пожар. Немедленно прибыла пожарная команда, чтобы погасить огонь. Я никогда еще не был так благодарен группе мужчин и женщин. Вслед за пожарными появились мой страховой агент со своим ассистентом. Они были второй группой людей, которых я был очень рад видеть.

Богатый папа говорил мне: “Страховка - очень важное звено жизненного плана любого человека. Это действительно важный продукт. Но беда в том, что его никогда нельзя купить тогда, когда в нём нуждаешься. Поэтому вы должны предвидеть, какая страховка вам нужна, и купить её, надеясь, что она вам никогда не понадобится. Страховка - это можно сказать, часть воображения”.

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ: некоторые финансовые советники специализируются на том, что помогают людям на различных уровнях. Другими словами, некоторые советники работают только с богатыми людьми. В зависимости от того, есть у вас деньги или нет, найдите себе соответствующего советника, который нравится вам и хочет с вами работать. Если ваш советник хорошо сделал свою работу, то вы можете почувствовать, что переросли своего советника. Моя жена Ким и я часто меняли наших профессиональных советников, включая докторов, адвокатов, экономистов и т. д. Если человек является профессионалом, он или она поймёт это. Но, даже если вы меняете советников, удостоверьтесь, что придерживаетесь своего плана.

И так, каким вы находите свой план?

У меня была цель стать мультимиллионером не позже, чем в 30 лет. Это было конечным результатом моего плана. Проблема была в том, что я выполнил его и потом сразу же потерял все мои деньга. Таким образом, я выяснил, что в моём плане были слабые места, но, в общем, план менять не надо. Когда я потерял деньги после достижения моей цели, мне нужно было усовершенствовать свой план, ведь теперь я многому научился и стал опытнее. Мне нужно было вновь установить мою цель. Я поставил перед собой следующую цель - стать финансово независимым и миллионером до 45 лет. Я достиг своей новой цели в возрасте 47 лет.

Суть дела в том, что мой план оставался тем же самым. Он только совершенствовался, так как я больше и больше учился.

А какой у вас план? Ответ следует начинать вместе с финансовым советником. Попросите советника использовать его мастерство и знания, чтобы всё предусмотреть и обсудить все вопросы. Если для вас ещё никогда не составляли финансового плана, то вы убедитесь, обсуждая план, что для большинства людей это опыт, открывающий глаза на жизнь.

Устанавливайте реалистические цели. Я поставил цель стать мультимиллионером за пять лет потому, что это было реально для меня. Это было реально, так как у меня был богатый папа, который руководил мной. Это не обозначало, что я не делал ошибок, а я делал много ошибок и из-за этого так быстро потерял свои деньги. Как я говорил, моя жизнь была бы гораздо легче, если бы я просто следовал плану богатого папы. Будучи молодым, я тем не мене, пытался всё сделать по-своему.

Следовательно, начинайте с реалистичных целей, позже совершенствуйте их, когда возрастет ваш опыт повыситься уровень образования. Всегда помните, что марафон лучше начинать с медленной ходьбы.

У вас будет собственный план, когда вы начнёте действовать. Позвоните финансовому советнику, поставьте реалистичные цели, понимание целей будет изменяться, так как будете меняться вы сами... и придерживайтесь своего плана. Большинство людей составляют план достижения финансовой свободы, свободы от ежедневной

тяжёлой, нудной работы за деньги.

Помните, что инвестирование - командный вид спорта. В этой книге я хочу подчеркнуть важное значение моей финансовой команды. Я обратил внимание, что слишком много людей считают, что им следует всё делать самому. Но ведь иногда необходимо иметь команду. Финансовая информация помогает вам понять, когда делать самому работу, а когда прибегать к помощи.

Когда дело касается денег, многие люди страдают в одиночестве и тишине. Так же было и с их родителями. Когда ваш план будет эволюционировать, вы будете встречать новых членов вашей команды, которые станут помогать, чтобы ваши финансовые мечты стали действительностью.

В вашу финансовую команду могут входить:

1. Финансовые планировщики.
2. Банкиры.
3. Экономисты
4. Юристы
5. Брокеры
6. Бухгалтеры
7. Страховой агент
8. Успешный наставник

Вам понадобится регулярно встречаться за ланчем со всеми этими людьми. Так делал богатый папа и во время таких встреч я многому научился, из области бизнеса, инвестирования, я научился, как стать очень богатым.

Помните, что поиски членов команды во многом похожи на поиски партнёров по бизнесу, потому что именно партнёрами чаще всего бывают члены команды. Они являются партнёрами в построении самого Южного бизнеса - бизнеса вашей жизни. Всегда помните о том, что говорил богатый папа: “Не взирая на то, работаете вы на кого-то или на самого себя, если хотите быть богатым, вы должны помнить о своём бизнесе”. И тогда вы будете помнить и обдумывать свой бизнес-план.

Итак, потратьте всё время, делайте шаг за шагом каждый день, и вы будете иметь всё, чего желаете в своей жизни.

Проверка знаний

Мой план действительно не изменился, но всё же, кое-что трагическое с ним произошло. Он не изменился в том, что касалось начала реализации плана, моего старта и того, чего я хотел добиться в жизни. Несмотря на многие ошибки, изучение опыта, победы, потери, подъёмы и провалы, я вырос и усвоил знания, приобрёл мудрость. Следовательно, мой план постоянно подвергался ревизии, как и я сам.

Кто-то сказал однажды: “Жизнь - строгий учитель. Она сначала наказывает вас, а потом преподаёт урок”. Нравится вам это или нет, но это процесс настоящего обучения. Большинство из нас когда-нибудь говорили: “Если бы я знал тогда-то, что знаю теперь, жил бы по-другому”. Именно так случилось со мной, когда я, выполняя свой план; двигался к цели. Конечно, в основном план оставался тем же” но кое-что в нём очень изменилось, так как изменился и я.

Сегодня я не делал бы того, что делал 20 лет тому назад. Хотя, если бы я 20 лет тому назад не делал этого, я не был бы, там” где нахожусь сейчас, и не знал бы того, что сейчас знаю.

Например, я руководил бы своим бизнесом так, как 20 лет назад. И всё же, мой первый огромный бизнес потерпел неудачу и вытащил меня, я бы сказал, выкопал меня из под булыжников и развалин, что помогло мне стать хорошим бизнесменом. Итак, несмотря на то, что я выполнил свою цель стать миллионером до 30 лет, я потерял свои деньги, что сделало меня миллионером сегодня... всё, согласно плану. Просто, это длилось немного дольше, чем я хотел.

А что касается инвестирования, я многому научился на своих неудачных инвестициях, в которых я терял деньги. А также на инвестициях, которые я считаю благополучными. Мой богатый папа говорил, что из 10 инвестиций три пройдут благополучно, пять вероятно, не принесут доходов, а две станут катастрофой, несчастьем. Но ведь я научился больше на тех двух несчастьях, чем на трёх, приносящих доход. Фактически, те две катастрофически неудачные инвестиции Облегчают выполнение задачи по достижению победы в следующий раз, когда я снова вступаю в игру. Вот и всё об этой части плана.

Итак, вопрос опрос мнения звучит так:

1. Хотите ли вы начать с простого плана, следить, чтобы план был простым, но продолжать учиться и совершенствоваться, так как план покажет вам, что нужно изучать по пути следования? Говоря другими словами, план, в действительности не изменяется. Но хотите ли вы позволить плану изменить вас?

Да_____ Нет_____

Глава 10

Урок инвестора №8

Решайте сейчас, кем хотите быть, когда вырастете

В уроке инвестора - № 1, темой которого была важность выбора, было названо три основных выбора финансовых ценностей. Вот они:

1. Быть в безопасности;
2. Чувствовать себя комфортно;
3. Быть богатым.

Это очень важные альтернативы личного выбора.

Вернувшись в 1973 году с войны во Вьетнаме, я встретился лицом к лицу с необходимостью сделать выбор. Когда я обсуждал с богатым папой своё намерение устроиться на работу в авиакомпанию, он сказал: “Работа в авиакомпании может не быть безопасной. Я предполагаю, что следующие несколько лет у них будут трудные времена. Всё же, если ты будешь поддерживать форму, то сможешь найти работу по своей специальности в другом месте..., если это именно то, чего ты действительно хочешь”.

Потом он спросил меня, не хочу ли я вернуться на работу в Standard Oil of California, где я работал только 5 месяцев..., пять месяцев, пока не поступил в лётную школу при Морском корпусе. “Разве ты не получил письмо, в котором Standard Oil приглашает тебя вернуться к ним на работу служащим, как только закончится срок вашей военной службы?”

- Да, они пишут, что будут счастливы, если я вернусь на работу, - ответил я. - Но они ничего не гарантируют.

- Разве это не хорошая компания? Разве ты не получал достаточно высокую зарплату? - спрашивал богатый папа.

- Очень высокую, - ответил я. - Это отличная компания, в ней можно работать, но я не хочу возвращаться. Я хочу достичь большего.

- А чего ты хочешь больше всего? - спросил богатый папа, указывая на три альтернативы. - Предпочитаете безопасность, комфорт

или быть богатым?

Откуда-то из глубины моей души прозвучало громкое: “Быть богатым”. Это желание не изменилось за годы, хотя оно искоренилось в моей семье, где работа и финансовая безопасность были самыми высокими приоритетами и богатые люди считались злыми, необразованными и алчными. Я вырос в семье, где за столом не говорили о деньгах, потому что это была запутанная тема, которую не стоит обсуждать умным людям. Но теперь, когда мне исполнилось 25 лет, я мог позволить моей личной правде выплеснуться наружу. Я знаю, что безопасность и комфорт не являются моими приоритетами и не могут стоять первыми в моём списке.

Быть богатым - моя первоочередная главная ценность

Мой богатый папа составил список моих основных финансовых приоритетов. Вот он:

1. Быть богатым
2. Чувствовать себя комфортно.
3. Быть в безопасности.

Богатый папа посмотрел на мой список и сказал: - Хорошо. Шаг номер один - написать финансовый план, чтобы иметь финансовую безопасность.

- Что? - спросил я удивлённо. - Я только что сказал вам, что хочу быть богатым. Зачем мне возиться с планом, чтобы быть в безопасности?

Богатый папа засмеялся: — Я так и подумал. Мир переполнен парнями которые хотят лише. одного - быть богатыми. Проблема в том, что большинство парней, таких как ты, не добьются этого, потому что все вы не понимаете, что такое быть в безопасности или чувствовать себя комфортно в финансовом отношении. И в то время, как некоторые люди, такие как ты, рвутся к богатству, реальность такова, что путь к благосостоянию устелен сломанными судьбами. Разрушенными надеждами, обломками крушения жизней безрассудных людей, людей, похожих на тебя.

Я сидел, готовый завизжать. Всю свою жизнь я прожил со своим бедным папой, человеком, прежде всего ценившим безопасность. Теперь я в конце концов достаточно взрослый, чтобы уйти подальше от ценностей моего бедного папы, и вот мой богатый папа говорит те же самые вещи. Я чуть не закричал. Я был готов стать богатым, а не

беспокоиться о безопасности. До следующей встречи с богатым папой оставалось ещё три недели. Я был очень расстроен. Всё, от чего я пытался убежать подальше, он не позволил мне. Наконец я успокоился и позвонил ему, спрашивая, когда и где можно будет встретиться для следующего урока.

- Ты готов слушать? - спросил богатый папа, когда мы снова встретились. Я кивнул головой и сказал: — Я готов.

- Шаг номер один, - начал богатый папа. - Позвоните моему финансовому советнику. Скажите ему так: - Я хочу иметь финансовый план жизни на период финансовой безопасности.

- Хорошо, - ответил я.

- Шаг номер два, - продолжал богатый папа. - После того, когда у тебя будет написан свой план базовой финансовой безопасности, позвони мне, и мы обсудим его. Урок окончен. До свидания.

Через месяц я позвонил ему. У меня уже был свой план, и я повязал его богатому папе.

- Хорошо, - сказал он единственное слово. - Готов ли ты неуклонно следовать этому плану?

- Я не думаю, - сказал я. - Это ведь скучно и всё нужно делать автоматически.

- Именно таким он должен быть, - сказал богатый папа. - Он должен быть механическим, автоматическим и скучным. Но я не могу тебя заставить следовать этому плану, хотя я настоятельно рекомендую это. Я притих и спросил: - А что теперь?

- Теперь найди своего собственного советника и напиши с ним план, как достичь финансового комфорта", - ответил богатый папа.

- Вы имеете в виду финансовый план на длительный период времени, который должен быть немного агрессивнее? - спросил я.

- Правильно, - сказал богатый папа.

- Что уже интереснее, - сказал я. - Тут уж я получше вникну сам, хорошо, - сказал богатый папа. - Позвони мне, когда закончишь с этим". - Прошло четыре месяца до того времени, пока я снова был готов встретиться с богатым папой. Этот план составить было нелегко, точнее, не так легко, как я ожидал.

Я за это время несколько раз советовался с богатым папой, всё проверял и дополнял, но всё же эта работа длилась дольше, чем я хотел. Этот процесс, однако, был в высшей степени поучительным

для меня, так как я множество раз разговаривал с разными финансовыми советниками и научился очень многому. Я усвоил лучшее понимание тех концепций, которым пытался научить меня богатый папа. Урок, который я усвоил, был таков: пока я не представляю и не излагаю чётко, чего хочу, советнику тоже трудно дать чёткие рекомендации и помочь мне.

В конце концов, я был в состоянии встретиться с богатым папой и показать ему мой план.

- Хорошо, - произнёс он единственное слово. Он сидел, глядя на план, и через некоторое время спросил: - Итак, что нового ты узнал о самом себе?

- Я узнал, что, в действительности, нелегко чётко определить, чего я хочу от своей жизни, потому что сегодня такой большой выбор альтернатив... И многие из них такие привлекательные.

- Очень хорошо, - сказал он. - Именно поэтому так много людей переходят с одной работы на другую, от одного бизнеса к другому..., но никогда не приходят туда, где по-настоящему хотели бы быть в хорошем финансовом положении. Из-за этого они тратят свой самый бесценный актив, своё время, и путешествуют по жизни без плана. Они, возможно, даже счастливы, делая так. Но они ведь не знают, что проглядели, какие возможности упустили.

- Так и есть, - согласился я. - За это время, вместо того, чтобы просто наслаждаться безопасностью, я реально обдумал, что хочу делать со своей жизнью..., и, что удивительно, у меня возникли такие идеи, какие никогда раньше не появлялись в моей голове.

- Какие же? - поинтересовался богатый папа.

- Ну, если я действительно хотел комфортно чувствовать себя в жизни, то мне следовало хорошенько обдумать, что я хочу иметь. Такие вещи как далёкие путешествия, шикарные автомобили, респектабельных людей, модная одежда большие дома и т. д. Я действительно должен был мысленно переносить в будущее и выяснить, какой хочу видеть свою жизнь.

- И что ты выяснил? - спросил богатый папа.

- Я выяснил, что безопасности достичь просто, потому что хочешь только этого. Я не знал, что такое настоящий комфорт. Итак, безопасность предвидеть легко, определить комфорт труднее, и мне теперь не терпится чётко определить, что такое “быть богатым” и как

мне спланировать достичь огромного благосостояния.

- Прекрасно, - сказал богатый папа. - Превосходно. Он продолжал говорить: “Очень много людей вынуждены “жить ниже своих средств” или “экономить на чёрный день” потому, что они даже не знают, что могли бы изменить в своей жизни. Люди хвастаются, залезают в долги, чтобы ежегодно отправиться в отпуска или приобрести новый автомобиль, потом чувствуя себя виноватыми. Они никогда не задумываются о своих финансовых возможностях, если бы они имели хороший финансовый план..., и всё безопасность.

- Да, так и происходит, - сказал я. - Встречаясь с советниками и обсуждая все возможные предложения, я многому научился. Я узнал, что продавал себя дёшево. Я чувствовал себя так, как будто многие годы жил в доме со слишком низкими потолками, пытаясь ограничивать себя, экономить, искать безопасность и жить ниже своих возможностей. Теперь, когда у меня есть план, я знаю, что возможно иметь и чувствовать себя относительно комфортно, я с волнением жду, когда сумею определить, что имеется в виду под словом “богатый”.

- Хорошо, - сказал с улыбкой, богатый папа. - Ключ к успеху в том, чтобы решить, кем хочешь быть, когда вырастишь, и тогда расти и взрослеть. Ничего нет трагичнее, чем, если люди ценят себя слишком низко. Они пытаются жить скромно, ограничивая себя и экономя, и считают, что они финансово сообразительны. В действительности же, это не сообразительность, а финансовая ограниченность..., и она видна по их лицам и по их отношению к жизни тем больше, чем старше они становятся. Большинство людей проживают свою жизнь в умственных клетках финансового невежества. Они напоминают диких львов, заточенных в клетки в зоопарке. Они лишь мечутся туда-сюда, удивляясь, что случилось с их жизнью, которую они вели до сих пор. Одним из самых больших открытий, которые могут сделать люди, не пожалев времени на обучение составлению планов - это выяснить, какие финансовые возможности предлагает им жизнь, ...а это бесценно.

- Постоянный процесс планирования помогает мне оставаться молодым. Меня часто спрашивают, почему я столько времени трачу на то, чтобы строить всё больше бизнесов, на инвестирование и на то, чтобы делать больше денег. Причина в том, что я себя хорошо

чувствую, делая это. Пока я делаю много денег занимаясь тем, чем я занимаюсь, я делаю это потому что "делание" денег поддерживает меня молодым и бодрым. Вы же не будете просить известного художника прекратить рисовать, как только он или она добились успеха, так почему же я должен остановиться и не строить бизнесы, прекратить инвестирование и "делание" денег? Вот чем я занимаюсь, так же как живопись - это то, чем занимается художник для поддержания своего духа молодым и бодрым, хотя тело стареет.

- Значит причина того, что вы просили меня не пожалеть времени и спланировать свою жизнь на разных уровнях, - выяснить, какие финансовые возможности предлагает мне жизнь? - спросил я.

- Конечно, - сказал папа. - Именно поэтому у тебя появляется желание планировать жизнь. Чем больше ты понимаешь, что может предложить этот потрясающий подарок, называемый жизнью, тем моложе остается твое сердце. Люди, жаждущие лишь безопасности и планирующие только её, или те, которые говорят: "Мои прибыли снизятся, когда я уйду в отставку", составляют планы-минимум, не планы-максимум. Если наш творец создал жизнь с неограниченным изобилием, то зачем планировать так, чтобы ограничивать себя, и иметь меньше?

- Возможно, их приучили размышлять таким образом? - спросил я. - И это очень грустно, - ответил богатый папа. - Это ужасно. Сидя там, рядом с богатым папой, я вспоминал о своём бедном папе. Я знал, что он сталкивался с препятствиями и боролся, пытаясь начать жизнь с начала. Много раз я сидел с ним рядом и пытался разъяснить ему то немногое, что я знал о деньгах. Мы часто спорили. Я считаю, так часто случается, когда две стороны предпочитают различные ценности, одна - безопасность, а другая - быть богатым. Насколько я любил своего папу, но на тему денег, благосостояния и богатства мы не могли говорить. В конце концов, я решил позволить ему жить своей жизнью, а я сосредоточил свои усилия на моей жизни. Если бы он когда-либо захотел узнать о деньгах, я бы скорее позволил ему спросить, чем пытаться помочь, если моя помощь не требуется. Он никогда не спрашивал и не просил. Вместо того, чтобы пытаться финансово помочь ему, я решил просто любить его за его сильные стороны и не вникать в то, что я считал его слабостями. К тому же, любовь и уважение намного важнее, чем деньги.

Проверка знаний

Оглядываясь в прошлое, хочется сказать, что мой родной папа имел план только для финансовой безопасности через безопасность работы. Проблема была в том, что его план провалился, когда он выступил против своего босса. Он не усовершенствовал своего плана. На счастье, он покрыл свои потребности в финансовой безопасности благодаря тому, что получал пенсию, как учитель, имел социальную и медицинскую страховки. Если бы не эти сети безопасности, он бы попал в очень плохое финансовое положение. Действительность была в том, что он планировал жить в мире бережливости, выживания, и он это получил. Мой богатый папа, наоборот, планировал жить в мире финансового изобилия и он этого достиг.

Оба стиля жизни требуют иметь план. Грустно, что большинство людей планируют жить в мире недостатка, хотя параллельный мир финансового изобилия также доступен. Всё это требует плана.

Итак, вопросы опроса мнения следующие:

Есть ли у вас финансовый план, составленный в письменной форме, чтобы быть:

1. В безопасности?

Да_____ Нет_____

2. Жить с комфортом?

Да_____ Нет_____

3. Богатым?

Да_____ Нет_____

Будьте добры, помните урок богатого папы" о том, что все три плана важны. Но безопасность и комфорт идут перед богатством даже тогда, когда "быть богатым" ваш первый пункт. Дело в том, что, если вы хотите быть богатым, то нуждаетесь во всех трёх планах. Чтобы жить с комфортом, вам нужно только два плана. Чтобы быть в безопасности, вам нужен лишь один план, помните также, что только трое из каждой сотни американцев - богаты, большинству не удаётся иметь больше, чем один план. Многие вообще не писали никаких финансовых планов.

ГЛАВА 11

Урок инвестора № 9

Каждый план имеет свою цену

“В чём различие между планом, составленным для того, чтобы быть богатым, и планами для достижения двух других ценностей?” - спросил я. Богатый папа вытянул свой блокнот и написал следующие слова:

1. Быть в безопасности
2. Чувствовать себя комфортно
3. Быть богатым.

- Ты спрашиваешь о различии между богатым, безопасным и комфортным?

- Да, я об этом спрашиваю, - ответил я.

- Различие состоит в цене, - сказал богатый папа.

- Существует огромное различие в цене между финансовым планом, составленным, чтобы быть богатым, и двумя другими позициями.

- Вы имеете ввиду, что инвестиции в финансовый план достижения богатства стоит больше денег? - спросил я.

- Видишь ли, для большинства людей это кажется ценой, которая измеряется суммами денег. Но, если ты присмотришься поближе, то увидишь, что эта цена измеряется не деньгами; она измеряется временем. Из двух активов - время и деньги - время ценится больше.

Я нахмурился, пытаясь понять то, что говорил богатый папа. - Что вы имеете в виду, когда говорите, что цена измеряется временем? Приведите пример.

- Конечно, - сказал богатый папа. - Если мне надо из Лос-Анджелеса поехать в Нью-Йорк, сколько примерно может стоить билет на автобус?

- Не знаю точно. Где-то около $100, - ответил я. - Я никогда не покупал билет на автобус от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка.

- Я тоже не покупал, - сказал богатый папа. - Скажи, а сколько может стоить авиабилет от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка?

- И этого я не знаю. Но думаю он стоит приблизительно $500, - ответил я.

- Да, около того, - сказал богатый папа. - А теперь разреши ещё один вопрос. Почему такие разные цены? Ты путешествуешь от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка в обоих случаях. Почему должен заплатить намного больше за билет на самолёт?

- О я понял, - сказал я, начиная понимать к чему клонит богатый папа. - Я плачу больше за билет на реактивный самолёт потому что экономлю время.

- Подумай об этом больше, поверь, что лучше купить время, чем экономить его. С того момента, когда ты начнёшь думать о времени как о драгоценности, и помнить, что оно имеет цену, ты будешь становиться богаче и богаче.

Я сидел, тихо задумавшись. Я не очень отдавал себе отчёт в том, о чём говорил богатый папа..., всё же я знал, что для него это было важно. Я хотел что-то сказать, но не знал, что сказать. Я, конечно, понял, что время - это ценность, но я никогда не думал о нём как о чём-то таком, что имеет цену. А идея в том, что лучше купить время, чем сэкономить его, была важна для богатого палы, но она ещё не была важна для меня.

Наконец, поняв мою внутреннюю борьбу, богатый пала нарушил тишину, сказав: - Я могу держать пари, что в твоей семье очень часто употребляются слова “экономить” и “экономия”. Я уверен, что твоя мать часто говорит, когда идёт делать покупки, что пытается экономить деньги. И твой папа считает, что то, сколько он имеет денежных сбережений, - важно.

- Да, они говорят это, - согласился я. - А что это значит по-вашему?

- Они могут упорно трудиться, пытаться экономить, но они даром тратят много времени. Я наблюдал за покупателями в универсаме, которые тратили несколько часов, пытаясь сэкономить несколько долларов, - говорил богатый папа. - Возможно, они сэкономят деньги, но выбросят на ветер много времени.

- Но разве не важно экономить? - спросил я. - Разве не станешь богаче, когда экономишь?

- Я не говорю, что экономия не имеет значения, - продолжил богатый папа. - Да, ты можешь стать богаче, когда экономишь. Я хочу только сказать, что цена, которую действительно надо платить,

измеряется временем.

Я снова нахмурился, внутренне восставая против того, что он говорил.

- Послушай, - говорил богатый папа. - Ты можешь, экономя, стать богатым, приобретая всё дешёвое, но ты потратишь кучу времени, так же, как при поездке автобусом из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк ты сэкономишь немного денег. Хотя, настоящая цена будет вымериваться временем. Другими словами; путешествие реактивным самолётом за $ 500 длится пять часов, а путешествие автобусом за $ 100 займёт около пяти дней. Бедные люди всё меряют деньгами, а богатые временем. Поэтому, больше бедных людей ездят на автобусах.

- У них ведь больше времени, чем денег, не так ли? - спросил я. - И из-за этого они ездят автобусами?

- Частично из-за этого", - сказал богатый папа, качая головой, что обозначало, что он не был доволен тем, в какую сторону свернул наш разговор.

- Потому, что они ценят деньги больше, чем время? - спросил я догадываясь.

- Это уже ближе, - сказал богатый папа. - Я заметил, что, чем меньше у человека денег" тем крепче он за них цепляется. Я встречал многих бедных людей, которые имели много денег".

- Бедных людей, имеющих много денег? - переспросил я.

- Да, - ответил богатый папа. - У них много денег, потому что они крепко держатся за деньги, как будто в них какая-то магическая сила. У них много денег, но они такие бедные, как будто у них совсем нет денег.

- Значит, бедные люди часто цепляются за деньги больше, чем богатые? - спросил я.

-Я рассматриваю деньги только как средство обмена. В действительности деньги сами по себе имеют очень малую ценность. Следовательно, как только у меня есть деньги, я хочу обменять их на что-то ценное. Ирония в том, что для людей, отчаянно цепляющихся за деньги, деньги, которые они тратят, имеют очень небольшую ценность..., из-за того, что они бедны. Они говорят, например, так "надёжный, как банк", и когда они тратят свои с трудом заработанные деньги, то тратят их на мелочи.

- Они ценят деньги больше, чем вы, - сказал я.

- Да, - ответил богатый папа. - Во многих случаях бедные и средний класс борются за выживание, потому что слишком высоко ставят ценность денег. Они крепко держатся за деньги, тяжело работая за них, живут скромно, покупают вещи на распродажах и делают всё, что в их силах, чтобы сэкономить как можно больше, но в конце дня вы могли бы иметь много денег, но всё еще стоите дёшево.

- Не понимаю, - сказал я. - Вы говорите сейчас о ценностях, которые мои папа с мамой пытались внушить нам с детства. Вы говорите так, как я привык делать. Я служу в морском корпусе, они платят не много, поэтому я, естественно, думаю точно так же.

- Понимаю, - ответил богатый папа. - Бережливость и экономность имеют важное значение. Но сегодня мы обсуждаем различие между планом, составленным, чтобы быть богатым, и другими двумя планами.

- И различие - это цена, - вновь заявил я.

- Да, - сказал богатый папа. - И большинство людей уверены, что цена измеряется деньгами.

- А вы говорите, что цена измеряется временем, - добавил я, начиная понимать, что имел в виду богатый папа. - Потому что время более важное, чем деньги.

Кивнув, богатый папа продолжал: — Многие хотят стать богатыми или делать такие инвестиции, которые разрешены богатым, но большинство людей не хотят инвестировать время. Поэтому лишь трое из ста американцев богаты - и один из этих трёх унаследовал свои деньги.

Богатый папа ещё раз написал в своем блокноте три основных ценности, которые мы обсуждали:

1. Быть в безопасности.
2. Чувствовать себя комфортно.
3. Быть богатым.

Ты можешь инвестировать, чтобы чувствовать себя в безопасности и комфортно, используя автоматическую систему или план. Фактически я рекомендую это большинству людей. Просто работай, передавай свои деньги профессиональным менеджерам или учреждениям и делай инвестиции на длительный период времени. Люда, делающие инвестиции таким способом, вероятно, поступают лучше, чем человек, считающий себя Тарзаном на Уолл Стрит.

Надежная программа вложения: денег согласно плану - это для большинства людей лучший способ инвестирования".

- Но, если я хочу быть богатым, то должен инвестировать во что-либо более ценное, чем деньги, а это - время. Не это ли главная тема этого урока?

- Да, я хотел убедиться, что ты усвоил урок, - сказал богатый папа. - Видишь ли, большинство людей хотят быть богатыми, но они не желают сначала инвестировать время. Они скорее согласятся быть замешанными в тёмные дела и использовать схемы быстрого обогащения. Или они хотят начать бизнес, поэтому спешат, быстренько всё оформляют и начинают бизнес, не овладев базовыми навыками для ведения этого бизнеса. А потом мы удивляемся, почему 95% всех небольших бизнесом разваливаются в первые 5-10 лет их существования.

- Они так спешат делать деньги, что в конечном итоге теряют и время, и деньги", - добавил я. - Они скорее будут делать всё как-нибудь по-своему, чем инвестировать в начальное обучение.

- Или придерживаться простого плана длительное время, - повторил богатый папа. - Видишь ли, почти каждый, живущий в западном мире, легко может стать миллионером, если он или она просто придерживается плана длительное время. Все же, большинство людей не желают инвестировать время; они хотят стать богатыми сейчас же.

- Они говорят, например, что "инвестирование опасно", или "чтобы делать деньги нужны деньги", или "У меня нет времени, чтобы учиться инвестировать. Я слишком занят на работе, ведь мне нужно оплачивать много счетов", - добавил я, начиная понимать точку зрения богатого папы.

Богатый папа кивнул: - И эти общие слова, фактически, оправдание, являются причиной того, что так мало людей добиваются огромного благосостояния в мире, наполненном деньгами. Такие идеи и слова являются причиной того, что 90% населения встречаются с проблемой недостаточного количества денег скорее, чем с проблемой излишнего количества денег. Их представление о деньгах и инвестировании является причиной проблем, связанных у них с деньгами. Всё, что им нужно сделать, - это изменить несколько слов, несколько идей, и окружающий их финансовый мир изменится, как в

сказке. Но большинство людей слишком заняты на работе и у них никак нет времени. Многие часто говорят: “Я не заинтересован учиться инвестировать. Этот предмет не интересует меня”. Но они не в состоянии увидеть, что говоря это, они превращаются в рабов денег, работая за деньги, позволив деньгам диктовать финансовые границы своей жизни, всё время экономить, ограничивать себя, вместо того, чтобы инвестировать немного времени, следуя плану, и заставить деньги работать на них.

- Следовательно, время важнее, чем деньги”, - сказал я. — Я считаю, это так, - сказал богатый папа. - Значит, если ты хочешь подняться на уровень инвестирования богатых, ты должен быть готовым инвестировать намного больше времени, чем на двух других уровнях. Большинство людей не в состоянии подняться выше безопасности и комфорта, потому что не хотят инвестировать время. Это личное решение, которое следует принять. Для начала человек должен иметь план, чтобы быть в безопасности и жить с комфортом. Нет ничего более рискованного, чем человек, не имеющий этих двух безопасных планов, сосредоточенный только на достижении богатства. В то время, как немногие это делают, большинство ничего не добивается. Вы потом встречаете их разбитых, сломанных, растративших деньги и рассказывающих о делах, которые им удавалось провернуть, или о деньгах, которые у них были когда-то. Итог их жизни таков: ни денег, ни времени.

- Я думаю, что должен начинать инвестировать больше времени, особенно, если хочу инвестировать на уровне для богатых, - сказал я, содрогнувшись при мысли, что могу превратиться в разорившегося старика, который за кружкой пива невнятно бормочет о минувших успешных делах. Я уже встречал таких инвесторов. Неприятно видеть человека, у которого не осталось ни времени, ни денег.

Проверка знаний

Инвестирование на безопасном уровне и на комфортном уровне может быть механическим или, если возможно, выраженным формулой. Там можно обходиться без собственных мозгов. Всё, что надо сделать, - передать деньги профессиональным (и лучше имеющим хорошую репутацию) менеджерам, и всё, что они сделают,

- будут следовать вашему плану. Если вы начнёте рано и вам будет светить счастливая звезда, то на другом конце радуги будет горшок золота. Инвестирование может и должно быть таким простым на этих двух базовых уровнях.

Тем не менее, нельзя забывать о существовании слов "осторожность" и "осмотрительность". В жизни ничего не бывает без риска. Есть вещи, требующие меньшего риска, и это не касается инвестирования. Итак, если вы чувствуете себя неуверенно в финансовом мире и не доверяете ни людям, ни индустрии, тогда вам следует больше заняться изучением. Очень важно понимать свои эмоции и верить своему инстинкту, но нельзя позволить им управлять вашей жизнью. Если не можете справиться со своей возбуждённостью, то инвестируйте осмотрительнее, но всегда помните о цене: чем более безопасно инвестирование, тем больше времени требуется, чтобы делать деньги..., если оно вообще позволяет делать деньги. Всегда есть выбор, как говорят: "Не бывает завтрак бесплатным", то есть: за все надо платить. Все имеет цену и в мире инвестирования эта цена измеряется и временем, и деньгами.

Как только ваш инвестиционный план для достижения безопасности и/или комфорта составлен и действует, вам легче будет не попасться на крючок истории о быстром приобретении богатства, услышанных от друзей. Вы будете способны поразмышлять над этим. Существует много так называемых инвесторов, которые являются настоящими наркоманами, пристрастившимися к рискованным играм и спекуляции.

Когда люди задают мне вопрос: "В какие акции вы вкладываете капитал?", я отвечаю: "Я не собираю акций. Это за меня делают профессиональные менеджеры, распоряжающиеся деньгами".

Тогда они говорят: "Я думал, что вы - профессиональный инвестор".

А я отвечаю: "Так и есть. Но я инвестирую не так, как большинство людей. Я инвестирую так, как учил меня мой богатый папа".

Я лично очень активно инвестирую в инвестиции для богатых. Очень мало людей инвестируют или играют в игры инвестирования на этом уровне. Остаток этой книги посвящен тому уровню инвестирования, которому меня учил богатый папа. Этот метод не

для всякого, особенно, если вы ещё не достигли уровней безопасности и комфорта.

Итак, вопросы опроса мнения:

1. Хотите ли вы составить инвестиционный план для удовлетворения ваших потребностей в безопасности и /или комфорте?

Да_____ Нет_____

2. Хотите ли инвестировать время, чтобы обучиться инвестировать, на уровне для богатых, на уровне моего богатого папы?

Да_____ Нет_____

Если вы не уверены в своём ответе и хотите выяснить, какого уровня обязательств в учении требует инвестирование на уровне богатого папы, следующие главы дадут вам понимание того, что нужно, чтобы инвестировать на уровне для богатых.

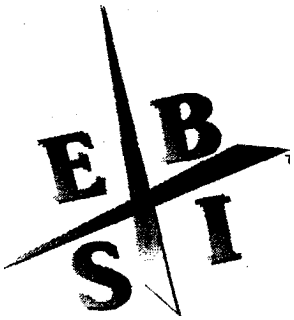
ГЛАВА 12

Урок инвестора № 10

Почему инвестирование не рискованно

Люди утверждают, что “инвестирование рискованно” по трём основным причинам:

1. Они не обучены быть инвесторами. Если вы читали “Квадрант денежного потока”, продолжение книги “Богатый папа, бедный папа”, то помните, что большинство людей идут в школу, чтобы их обучили жить и работать в левой стороне квадранта, не в правой его стороне.



2. Во - вторых, большинству инвесторов недостаёт контроля или они неконтролируемые. Мой богатый папа приводил такой пример:

“Даже при вождении автомобиля есть риск. Но, когда водите автомобиль и не держите руки на руле, - это действительно рискованно”. Он говорил: “Что касается инвестирования, то большинство людей руководят им, не держа рук на руле”. Первая часть этой книги посвящена тому, как взять контроль над собой, собираясь делать инвестиции. Если у вас нет плана, немного дисциплины и определённой решительности, всё другое не имеет особого значения. Остаток этой книги посвящён 10 чертам самоконтроля инвестора.

3. В - третьих, люди говорят, что инвестирование рискованно,

потому что большинство людей инвестируют скорее извне, чем изнутри. Вы часто слышали, как кто-то говорил: “У меня друг занимается этим бизнесом”. Не имеет значения, что это за бизнес. Это может быть бизнес, касающийся покупки автомобиля, билетов или новой одежды. Нельзя судить о деле, бизнесе по чужим отзывам. Так же и об инвестировании. Гордон Гекко, подлый негодяй - роль которого в фильме “Уолл Стрит” исполнял Майкл Дуглас, говорил: “Если вы не в деле, значит, вы вне его”.

Мы позже рассмотрим связь между внутренней и внешней стороной. Что интересно отметить сейчас, так это то, что люди в левой стороне квадранта, как правило, инвестируют извне. И наоборот, те, кто в секторах “B” и “I” в состоянии инвестировать как изнутри, так и извне.

Важное замечание

Как вы увидите из этой книги, со многих “священных денежных коров” можно “содрать кожу”. Инвестирование изнутри - одна из них. Говоря точнее, существует легальное инвестирование изнутри и нелегальное инвестирование изнутри. Это важное отличие. Новым является нелегальное внутреннее инвестирование. Но в реальности преобладает законное внутреннее инвестирование, что для вас не является новостью, и именно о нём я веду речь.

Возникает вопрос: “Как близки вы к внутреннему инвестированию, являетесь ли вы человеком, посвященным в тайны?”

План богатого папы

Когда богатый папа написал список из трёх основных финансовых ценностей, которыми являются:

1. Быть в безопасности,
2. Чувствовать себя комфортно,
3. Быть богатым,

он сказал: “Имеет смысл инвестировать извне, когда инвестируете на безопасном и комфортном уровнях инвестирования. Поэтому, когда вы передаёте свои деньги профессионалу, то надеетесь, он ближе, чем вы, находится к внутренней части, но, если вы хотите

быть богатым, то должны быть ближе к внутренней стороне, чем профессионал, которому люди доверяют свои деньги".

И это была суть составленного богатым папой плана, чтобы быть богатым. Так он делал и благодаря этому стал богатым. Чтобы следовать его плану, мне необходимы были образование и опыт, полученные в правой стороне квадранта, а не в левой стороне. А чтобы добиться этого, мне нужно было инвестировать больше, чем среднему инвестору..., и об этом тоже рассказывает далее эта книга. Книга рассказывает о том, что нужно, чтобы продвинуться извне к внутренней части.

Перед принятием решения

Я понимаю, что многие люди не желают инвестировать так много времени в предмет инвестирования лишь для того, чтобы добраться до внутренней части. Но перед тем, как вы примете решение, я должен дать вам упрощённый взгляд на предмет инвестирования. Надеюсь, после прочтения следующих глав вы научитесь нескольким новым способам уменьшать ваш риск во время инвестирования, и это поможет вам как инвестору достичь больших успехов, даже, если вы не хотите быть внутренним инвестором. Как я писал ранее, инвестирование - тема очень личная, и я отношусь к этому с полным уважением. Я знаю, что многие люди не хотят посвящать своё время теме инвестирования настолько, как это делал мой богатый папа и я.

Перед тем, как перейти к образовательному плану богатого папы, предназначенному для того, чтобы обучить меня быть инвестором на уровне для богатых, несколько следующих глав посвящены ознакомлению читателя с кратким обзором инвестиционного плана богатого папы.

Проверка знаний

Бизнес инвестирования имеет много общего с бизнесом профессионального спорта. Возьмём, например, профессиональный футбол. Пока профессионалы гоняют и забивают мячи, весь мир наблюдает за игрой. На футбольном поле находятся игроки, судьи, неподалёку - их фаны, дальше - тренеры и руководство футбольного

клуба, спортивные комментаторы, персонал обслуживающий стадион, а дома за игрой наблюдают по телевизору ещё тысячи зрителей.

Сегодня для многих инвесторов мир инвестирования выглядит так, как профессиональная игра в футбол. Мы наблюдаем за теми же действующими лицами. Видим телевизионных комментаторов, которые описывают битвы между гигантами на поле. Тут же поклоняющиеся им фаны, покупающие части собственности вместо билетов и восхваляющие свою любимую команду. Видим и руководителей, рассказывающих вам, почему цены на акции идут вверх, или, если рынок падает, они поддерживают вас, вселяя новую надежду, что скоро цены снова будут расти. Здесь и букмекеры, которых называют брокерами акций, дающие вам советы, касающиеся акций, по телефону и записывающие ваши ставки. Вместо того, чтобы читать спортивные газеты, вы читаете финансовые издания. Мы видим также людей, перепродающих билеты, но в финансовом мире они не продают уценённые ценные бумаги людям, желающим подойти ближе к внутренней части игры. И, конечно же, есть много зрителей, наблюдающих за всем этим из дому.

Большинство людей не видят, наблюдая за футбольным полем, или за ареной финансовой игры, того, что происходит "за сценой". А за этими обеими играми стоит бизнес. О, вам может посчастливиться, и вы сможете увидеть человека, собственностью которого являются эти футбольные команды, также как можете увидеть президента компании, но то, что он представляет, - еще и настоящий бизнес, как говорил богатый папа: "Бизнес, который стоит за бизнесом, - вот суть реальной игры. Именно бизнес, который стоит за бизнесами, делает деньги, независимо от того, кто побеждает в игре, и независимо от движений рынка вверх-вниз. Именно бизнес продаёт билеты на игру; он не покупает билетов". Вот какой инвестиционной игре учил меня богатый папа, и ей посвящены следующие главы этой книги. Это инвестиционная игра, которая создаёт самых богатых людей мира.

Итак, вопросы опроса мнения

1. Хотите ли иметь контроль над собой?

Да_____ Нет_____

2. Имеете ли твёрдое желание инвестировать время, чтобы усвоить знания, получить образование и опыт, чтобы стать известным инвестором как человек, посвящённый в тайну?

Да_____ Нет_____

ГЛАВА 13

Урок инвестора № 11

По какую сторону стола хотите сидеть Вы?

Почему инвестирование не рискованно

Мой бедный папа повторял: “Упорно работай и экономь деньги”.

Мой богатый папа говорил: “Упорный труд и экономия денег важны, если хотите чувствовать себя безопасно и комфортно. Но, если вы хотите быть богатым, то упорный труд и экономия денег вряд ли сделают вас таким. Больше того, люди, которые тяжело работают и экономят деньги, - это часто те же люди, которые говорят: “Инвестирование рискованно”.

Существует много причин того, что богатый папа напоминал нам с Манком, что упорный труд и экономия денег - это не тот путь, благодаря которому он стал богатым. Он знал, что тяжёлая работа и экономия денег хороши для масс, но не кого-то, кто хочет стать богатым.

Было три причины, по которым он рекомендовал искать иной план достижения богатства. Вот эти причины:

1. Он говорил: “Людям, упорно работающим и экономящим деньга, трудно найти время, чтобы стать богатым, потому что они платят больше, чем свою часть налогов. Правительство облагает налогами людей таких, как они, когда они зарабатывают деньги, когда они экономят, когда тратят деньги и когда они умирают. Если хотите быть богатым, вы будете нуждаться в большей искушенности, опытности, чем просто упорно работать и экономить деньга”.

Богатый папа продолжал объяснять дальше: “Если ты хочешь отложить $ 1000, то помни, что правительство вычитает из твоего заработка свою часть, обложив тебя налогами. Итак, ты должен заработать не менее $ 1300, чтобы отложить $ 1000. Кроме этого,

часть денег немедленно съест инфляция. Следовательно, с каждым годом от твоих $ 1000 будет оставаться меньше и меньше. Ничтожные проценты, выплаченные тебе, тоже съедят инфляция и налоги. Скажем, банк выплачивает тебе 5%, а инфляция равна 4% и налоги забирают 30% от этих 5%. Таким образом, ты получишь не прибыль, а убытки". Поэтому богатый папа считал, что тяжёлый труд и экономия денег - это плохой способ, чтобы пытаться таким образом стать богатым.

2. Второй причиной была такая: "Люди, которые упорно работают и экономят деньги, часто считают, что инвестирование рискованно. Люди, которые считают, что некоторые вещи рискованны, часто также уклоняются от того, чтобы научиться чему-нибудь новому".

3. И третья причина: "люди, которые верят в тяжелый труд, экономию и в то, что инвестирование рискованно, редко видят другую сторону монеты".

Эта глава раскрывает некоторые из причин, почему или как инвестирование не должно быть рискованным.

Богатый папа имел привычку упрощать трудные темы так, чтобы почти каждый мог понимать хотя бы основное из того, о чем он говорил. В "Богатом папе, бедном папе" я рисовал таблицы отчётов о доходах и балансовых листах, с помощью которых он учил меня основам бухгалтерского учета и финансовой грамотности. В "Квадранте денежного потока" я рисовал его диаграмму, которая объясняет основные эмоциональные и образовательные различия между людьми, которые находятся в разных секторах. Чтобы понять инвестирование, я должен был сначала полностью усвоить уроки двух предыдущих книг.

Когда мне было лет 12-15, богатый папа время от времени усаживал меня за стол рядом с собой, когда он беседовал с людьми, которые искали работу. Днём, в четыре тридцать, когда он проводил эти собеседования, я должен был сидеть в кресле у большого коричневого деревянного стола рядом с богатым папой. У противоположной стороны стола стоял один стул для человека, с которым будет проводиться собеседование. Одного за другим, согласно записи, секретарь приглашал кандидатов на место служащего в огромную комнату и предлагал каждому из них тот одиноко стоящий

стул.

Я видал взрослых людей, которые просили принять их на работу, за которую платили $ 1 в час + минимальную надбавку. И хотя я был только подростком, но знал, конечно, что трудно содержать семью, зарабатывая $ 8 в день. Я видел также людей, получивших дипломы колледжей, некоторые даже с отличием, которые просили богатого папу о предоставлении им работы менеджера или техника, за которую им оплачивали бы менее $ 500 в месяц.

Через некоторое время я привык к сидению за столом в кабинете богатого папы, чувство новизны притупилось. Богатый папа никогда ничего не говорил мне ни перед, ни во время, ни после проведения этих собеседований. И вот, когда мне исполнилось 15 лет и мне стало скучно сидеть за столом, я спросил его: “Почему вы хотите, чтобы я сидел рядом с вами и смотрел на людей, ищущих работу? Я ведь ничему не учусь, и мне это надоедает. Кроме того, мне больно видеть взрослых людей, которые так остро нуждаются в какой-либо работе и деньгах. Некоторые из этих людей действительно уже отчаялись. Они не могут бросить работу, которую имеют в данный момент, пока вы не предоставите им другую, как они надеются, более высокооплачиваемую работу. Я сомневаюсь, что у них есть сбережения, чтобы они могли выдержать без работы хотя бы три месяца. А некоторые из них старше вас, но у них нет денег. Что с ними случилось? Почему вы хотите, чтобы я видел это? Мне это причиняет боль. Не возникает проблем по отношению к ним, просящим работу, но отчаяние, вызванное отсутствием денег, которое я вижу в их глазах, по-настоящему беспокоит меня”.

Богатый папа некоторое время молча сидел за столом, собираясь с мыслями. “Я ждал, что ты поставить эти вопросы, - сказал он. - Это тоже причиняет мне боль и поэтому я хотел, чтобы вы увидели всё это пока не повзрослели”. Богатый папа взял образец договора о трудоустройстве и на обратной стороне этого листка нарисовал квадрант денежного потока.

“Ты как раз начал учиться в старшем классе. Тебе предстоит принять очень важные решения, о том, кем стать, когда вырастишь, если ты этого ещё не сделал. Мне известно, что твой родной отец поддерживает твои намерения поступить в колледж, чтобы ты мог получить высокооплачиваемую работу. Если ты послушаешь его

советов, то твой путь будет идти в таком направлении". Богатый пала нарисовал стрелку в направлении секторам "E" и "S".

ШКОЛА

Бедный папа

"Если ты послушаешь меня, то будешь учиться, чтобы стать человеком из этой стороны квадранта". Он нарисовал другую стрелку к секторам "B" и "I".

Богатый папа

"Вы показывали и говорили мне это много раз, - сказал я тихо. - Почему вы продолжаете это повторять?"

"Потому что, если ты послушаешь своего бедного папу, то скоро окажешься на том одиноко стоящем деревянном стуле с противоположной стороны стола. Если послушаешь меня, то будешь сидеть в деревянном кресле с моей стороны стола. Вот какое решение ты принимаешь сознательно или несознательно, когда учишься в старшем классе. Я просил чтобы ты сидел с той стороны стола, что и я сижу, потому что хотел чтобы ты знал, что существует различие в точках зрения. Я не говорю, что одна сторона стола лучше, чем другая.

Каждая сторона имеет свои плюсы и минусы. Я хотел только, чтобы ты начал уже сейчас отдавать себе отчет в том, по какую сторону стола ты хочешь сидеть, потому, что твое обучение, начиная с этого дня и далее, будет определять, с какой стороны ты окажешься. Итак, ты хочешь быть с той стороны стола, где находятся “E” и “S”, или с той, где находятся “B” я “I”?”

Деликатное напоминание через 10 лет

В 1973 году богатый пана напомнил мне о той беседе. “Помнишь, как я спрашивал тебя, по какую сторону стола ты хочешь сидеть?” - спросил он.

Я кивнул и сказал: “Кто мог предположить тогда, что мой родной отец, который всегда ратовал за безопасность работы и занятость на протяжении всей жизни, окажется снова по ту сторону стола в свои 50 лет? У него было всё в 40 лет, но через 10 лет всё стало против него”.

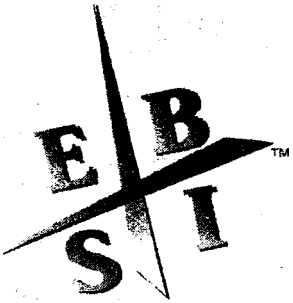
- Да, твой отец - очень мужественный человек. К сожалению, у него не было плана на случай, если такое с ним произойдёт, и теперь у него неприятности. И будет ещё хуже, если он поскорее не сделает некоторых изменений. Если он будет и дальше продолжать верить в постоянную работу и гарантированную безопасность, то, боюсь, он даром потратит несколько лет жизни. Я пока не могу помочь ему, но я могу руководить тобой, - сказал богатый папа.

- Значит, вы говорите, чтобы я выбирал, с какой стороны стола сидеть? - повторил я. - Вы имеете в виду выбор работы в качестве пилота в компании авиалиний или составление собственного плана?

- Не обязательно, - сказал богатый папа. - Всё, что я хочу сделать в этом уроке, - обратить ваше внимание на кое-что.

- На что же? - спросил я.

Богатый папа снова нарисовал квадрант денежного потока:



Потом он продолжил: - Слишком много людей сосредотачивают своё внимание и силы только на одной стороне квадранта. Когда они были маленькими, их спрашивали:

- Кем хотите быть, когда вырастете?

И, как обычно, большинство отвечали “пожарным”, “балериной”, “доктором” или “учителем”.

- Следовательно, большинство детей выбирают сторону E или S, - добавил я.

- Это очевидно, - сказал богатый папа. - А мысль о секторе “I” возникает значительно позже, если возникает вообще. Во многих семьях единственная мысль, связанная в какой-то степени с сектором “I”, выражена такими словами: “Убедись, что работа, которую вам предоставляют, даёт возможность получать хорошую прибыль и гарантирует надёжный пенсионный план”. Это значит, суть идеи в том, чтобы компания несла ответственность за ваши инвестиционные потребности. Но это меняется быстрее, чем мы думаем.

- Почему вы так говорите? - спросил я. - Почему утверждаете, что это меняется?

- Мы вступаем в период глобальной экономики, - ответил богатый папа.

- Чтобы компании могли выдержать конкуренцию, они вынуждены контролировать и уменьшать свои расходы. А самыми высокими их расходами являются расходы на оплату работы служащих и на обеспечение пенсионных планов. Запомни мои слова: через несколько лет компании и предприниматели будут искать возможность переложить ответственность за инвестирование пенсионных планов на самих рабочих и служащих.

- Вы думаете, что люди сами должны будут обеспечивать себя пенсиями, не надеясь, как раньше, на своего работодателя или правительство? - спросил я.

- Да. Хуже всего придётся бедным, и именно они беспокоятся из-за этого, - сказал богатый папа. - Поэтому я напомнил тебе о вопросе, касающемся твоего места у стола. Ты ведь знаешь, как чувствуют себя люди, единственной финансовой поддержкой которых является работа. До того времени, пока ты достигнешь моего возраста, массовой станет проблема: что делать с людьми старшего возраста без финансовой и медицинской поддержки. И твое поколение, поколение детей эмигрантов индустриального бума, вероятно, будет тоже озадачено этой проблемой. Особенно острой эта проблема станет где-то после 2001 года.

- Что же я должен делать? - спросил я.

- Сделай сектор "I", а не другие сектора, самым важным для себя. Выбери быть инвестором, когда вырастешь. Тогда твои деньги будут работать на тебя, следовательно, ты не будешь должен работать, если не захочешь или не сможешь. Ты не хочешь быть таким, как твой папа в 50 лет, то есть не хочешь в таком возрасте начинать всё сначала, пытаясь определить, в каком секторе можно ещё успеть заработать больше денег, - сказал богатый папа.

- Ты хочешь научиться действовать во всех секторах. Способность сидеть с обеих сторон стола позволяет тебе видеть обе стороны монеты, - сказал, подбивая итог беседы, богатый папа.

Самый важный сектор

Богатый папа объяснял мне, что одним из отличий между богатыми людьми я бедными, является то, как родители воспитывают и чему учат своих детей дома. Он говорил: "У Майка уже были собственные инвестиционные ценные бумаги на сумму более $ 200000 в то время, когда ему исполнилось 15 лет. У тебя же не было ничего. Всё, что у тебя было, это идея о том, чтобы продолжать учёбу и иметь возможность получить работу с хорошей зарплатой. Этому учил тебя отец. Вот что было важным по его мнению".

Богатый папа напомнил мне, что его сын Майк знал, что такое быть инвестором, ещё до того, как окончил старшую школу. "Я никогда

не пытался влиять на него в его выборе карьеры, - сказал богатый папа. - Я хотел, чтобы он реализовал свои интересы, даже в том случае, если бы он не хотел продолжить мой бизнес. Но, кем бы он ни выбрал стать - полицейским или поэтом - я хотел, чтобы сначала он стал инвестором. Ты станешь намного богаче, если научишься быть инвестором, независимо от того, чем ещё ты занимается, чтобы заработать деньги".

Через несколько лет, когда я чаще встречался с выходцами из богатых семей, многие из них говорили то же самое. Многие из моих богатых друзей рассказывали, что их семьи начали для них инвестиционный портфолио ещё, фактически, с детства и руководили ими, обучая мастерству инвестора. И это было ещё до того, как они решили, какую выбрать профессию.

Проверка знаний

В индустриальном веке правила были таковы, что компания нанимала вас на всю жизнь и проявляла заботу о ваших инвестиционных потребностях до тех пор, пока вы не уходили в отставку. В 1980 году длительность жизни была такова, что от ухода на пенсию до смерти было расстояние, длиной в 1 год для мужчин и 2 года для женщин. Говоря по - Другому, всё, что вам нужно было сделать, - это работать в секторе "E", и ваш работодатель позаботится об остальном за вас, в том числе и о секторе "I". Это было очень удобно, особенно для поколения таких людей, как мой отец, так как они пережили ужасную мировую войну и Большую Депрессию. Эти события имели громадное влияние на формирование их образа мышления и выбор финансовых приоритетов. Многие до сих пор живут по тем же принципам и тому же научили своих детей. Многие люди продолжают верить, что их дома - это их активы и их самые важные инвестиции. Эта идея - это суть способа мышления индустриального века. В индустриальном веке человеку больше и не надо было знать об управлении деньгами, потому что компания или профсоюз, а также правительство заботились обо всём прочем.

Правила изменились. Теперь, в информационном веке, большинство из нас нуждается в большей финансовой искушённости. Нам необходимо знать различие между активом и задолженностью.

Мы живём дольше и поэтому нуждаемся в большей финансовой стабильности на более длительный период после ухода в отставку. Если ваш дом является вашей самой большой инвестицией, тогда у вас, вероятно, есть финансовые проблемы. Ваше финансовое портфолио нуждается в намного больших инвестициях, чем ваш дом.

Хорошая новость: сектор I - это прекрасный сектор, который следует ставить на первое место, так как он учит ответственности, и потому, что свобода приходит тоже из этого сектора.

Итак, вопросы опроса мнения:

1. Который сектор вы поставите, на первое место (самый важный для вас)?

E_____S_____B_____ I_____

2. По какую сторону стола вы, в конечном итоге, планируете сидеть? Я поставил этот вопрос под номером два и оставил его без ответов по таким соображениям: вы, наверное, обратили внимание, что, когда компании объявляют об увольнении тысяч рабочих и служащих, то стоимость компании возрастает. Это и есть пример двух сторон стола. Когда человек передвигается на другую сторону, его или её точка зрения также меняется. И тогда человек передвигается из одного сектора в другой, то его преданность также изменяется. И я верю, что причиной этих изменений стало изменение веков, переход от мышления индустриального века к мышлению информационного века, и это также станет причиной того, что перед фирмами и руководителями бизнеса в будущем будут стоять ещё большие вызовы. Как говорят: “Правила ещё только начали меняться”.

ГЛАВА 14

Урок инвестора № 12

Основные правила инвестирования

Однажды я чувствовал себя очень расстроенным, потому что был неудовлетворен финансовым процессом в моей жизни. Мне ещё оставалось более четырёх месяцев до окончания военной службы, а значит, до начала цивильной жизни. Я прекратил все попытки получить работу в авиалиниях. Я твердо решил выйти в мир бизнеса в июне 1974 года и посмотреть, что я могу сделать в секторе "В". Это не было трудным решением, так как богатый папа имел желание руководить мною. Мне было трудно на душе, потому что я осознавал, что очень слаб финансово, особенно, когда сравнивал себя с Майком.

Во время одной из наших встреч я поделился своими мыслями и богатым папой. Я сказал: "У меня уже готовы два плана. Один план составлен, чтобы гарантировать мне базовую финансовую стойкость, а другой, более агрессивный, инвестиционный план - для того, чтобы я чувствовал себя комфортно в финансовом отношении. Таким образом, эти планы помогут мне добиться успеха, но я никогда не буду богат, как вы и Майк".

Богатый пала, услышав это, ухмыльнулся. Посмеиваясь и улыбаясь, он сказал: "Инвестирование - не состязание по бегу. Ты ни с кем другим не состязаешься. Людей, которые вступают в такие состязания, обычно преследуют как огромные подъемы, так и спады в их финансовой жизни. Ты здесь не для того, чтобы пытаться первым дойти до финиша. Всё, что тебе нужно, чтобы делать больше денег, - просто сосредоточиться на том, чтобы стать лучшим инвестором. Если сосредоточишь усилия на усовершенствовании своего опыта и образования как инвестор, ты будешь владеть громадным богатством. Если ты желаешь только одного - быстро стать богатым или иметь больше денег, чем Майк, то есть большой шанс, что ты будешь проигравшим. Хорошо, если есть с чем и с кем себя сравнивать, немного посоревноваться, но следует помнить о настоящей цели всего этого - ты должен стать лучшим и более образованным инвестором.

Если же ты задумал что-либо другое, чем это, то это глупо и рискованно".

Я сидел, кивая головой, и чувствуя, что мне стало немного лучше и легче. Я теперь знал, что вместо того, чтобы пытаться заработать больше денег и больше рисковать, я должен сосредоточиться на старательном учении. Это имело для меня больше смысла, было менее рискованно и, конечно, требовало меньше денег..., а деньги не были тем, чего у меня было много.

Богатый папа объяснил причины того, что Майк начал с сектора "I", а не с секторов "B" или "E". Он начал так: "Так как богатые заставляют работать деньга на себя, так что ты не должен работать, то почему бы не начать там, где хочется закончить, то есть в секторе "I". Он объяснил, почему поощрял Майка и меня играть в гольф, когда нам было по 10 лет. Он говорил: "Гольф - это игра, в которую вы можете играть всю жизнь в футбол - это игра, которую вы можете играть только несколько лет. Так почему бы не начать с той игры, которой вы хотите закончить?".

Конечно, я его не послушал. Майк продолжал заниматься гольфом, а я переключился на бейсбол, футбол и регби. Я не научился хорошо играть ни одну из них, но мне нравились эти игры, и я рад, что играл в них.

Пятнадцать лет уже прошло с того времени, как Майк начал играть в гольф и инвестировать, и теперь он - великий игрок, у него прочное инвестиционное портфолио и закаленный годами инвестиционный опыт. А я в 25 лет только начинал изучать основы игры в гольф и игры в инвестирование.

Я подчеркнул это, потому что независимо от того, молодым или постарше, изучить основы чего-либо, особенно, основы игры, - важно. Некоторые люди берут несколько уроков игры в гольф, чтобы изучить основы перед тем, как играть в гольф, но, к сожалению, большинство людей никогда не изучают основ инвестирования перед тем, как инвестировать свои тяжело заработанные деньги.

Основы инвестирования

"Теперь, когда два ваших плана - план для безопасности и план для достижения комфорта составлены, я буду объяснять вам основы инвестирования", - сказал богатый пала. Он начал с того, что слишком много людей начинают инвестирование без наличия двух первых

планов, и это рискованно. Он сказал: “После того, как вы основательно продумаете эти два плана, то можете экспериментировать, изучать экзотические техники, используя различные инвестиционные средства. Поэтому я ждал, пока вы составите эти два автоматических или механических инвестиционных плана, чтобы потом продолжить наши с вами уроки”.

Основное правило № 1

“Базовое инвестиционное правило номер один”, - сказал богатый папа, - “состоит в том, чтобы всегда знать, на какой вид доходов вы работаете”.

На несколько лет раньше богатый папа говорил Майку и мне, что существует три вида доходов:

1. Заработанный доход: доход, полученный за выполнение работы или некоторой формы труда. Это самая обычная форма, это доход, который получают чеками на заработную плату. Этот доход также обкладывается самыми высокими налогами, поэтому это самый трудно - получаемый доход для построения благосостояния. Когда вы говорите ребёнку: “Найди и получи хорошую работу”, то вы советуете ребёнку работать для получения заработанного дохода.

2. Доход портфолио: доход, обычно получаемый от ценных бумаг, от бумажных активов, таких как акции, облигации, общие фонды и т. д. Доход портфолио - самая популярная форма инвестиционного дохода просто потому, что бумажными активами намного легче управлять и их легче хранить, чем любые другие.

3. Пассивный доход: доход, полученный от недвижимости. Это также может быть доход от авторских гонораров за патенты или лицензии. Всё же приблизительно 80 % пассивного дохода получают от недвижимости. Существует множество налоговых преимуществ, действующих по отношению к недвижимости.

Одним из различий между обоими моими отцами было то, что, как они считали, родители должны говорить своим детям. Мой бедный папа всегда мне говорил: “Упорно работай в школе, и ты сможешь получать хорошие оценки. Когда ты будешь получать хорошие оценки, то сможешь получить хорошую работу. Тогда ты станешь хорошим трудящимся человеком”. Когда Майк и я учились в старшем классе,

богатый папа насмехался над этой идеей. Он повторял: “Ваш папа - хороший трудяга, но он никогда не станет богатым, если будет и дальше думать так же. Если вы, ребята, послушаетесь меня, вы будете упорно работать для получения дохода портфолио и пассивного дохода, чтобы стать богатыми”.

Вспоминая эти его слова я должен признаться, что не совсем понимал, что имеет в виду каждый из отцов и в чём суть различия философий. Когда мне исполнилось 25 лет, я начал разбираться в этом немного лучше. Мой родной папа в свои 52 года вынужден был начать всё сначала, так как он сосредотачивал свои усилия на получении заработанного дохода. Мой богатый папа был богат и наслаждался жизнью благодаря тому, что имел все три типа доходов. Я теперь знал, на какой вид дохода хотел работать, и это не был “заработанный доход”.

Основное правило № 2

“Базовое инвестиционное правило номер два”, - говорил богатый пала, “состоит в том, что следует конвертировать (превратить) “заработанный доход” в доход портфолио или пассивный доход, сделав его как можно эффективнее”. Богатый пала нарисовал в своём блокноте следующую диаграмму:

- Но как я могу это сделать? - спросил я. - Как я могу делать что-то с деньгами, если у меня нет денег? И что же будет со мной, если дело не удастся? - ставил я вопросы один за другим.

- Как, как, как? - переспросил богатый папа. - Ты говоришь, как индийский вождь из одного старого фильма.

- Но это серьёзные вопросы, - возмутился я.

- Я знаю, что это серьёзные вопросы. Но в данный момент я только хочу, чтобы ты понял основы. Позже дело дойдёт до своего ответа на вопрос “как”. Согласен? И не допускай негативных мыслей.

Послушай, риск всегда является составной частью процесса инвестирования, также происходит и в жизни. Люди, у которых слишком много негатива и которые не рискуют, лишают себя многих возможностей из-за своей негативности и страха перед риском. Не так ли?

Я кивнул. - Договорились. Начинаем изучать основы.

Основное правило № 3

-Базовое инвестиционное правило номер три, - сказал богатый папа, - состоит в том, чтобы сохранять свой заработанный доход, приобретая ценные бумаги, и тогда ты сможешь преобразовывать твой заработанный доход в пассивный доход или в доход портфолио.

- Сохранять в ценных бумагах? - спросил я. - Что-то я запутался. А как же с активами и задолженностями?

- Хороший вопрос, - сказал богатый папа. - Займёмся расширением твоего словаря. Пришло время понять смысл слов “активы” и “задолженности”. Я должен сказать, что большинство людей никогда не достигают полного понимания этих слов. Но я хочу здесь подчеркнуть, что все ценные бумаги не обязательно являются активами, хотя в этом уверенны многие люди.

- Вы хотите сказать, что акции или часть недвижимости - это гарантия безопасности, ценность, но может и не быть активом? - спросил я.

- Правильно. К сожалению, многие обыкновенные инвесторы не видят различий между ценными бумагами и активами. Многие люди, в том числе многие профессионалы, не знают, что существует различие. Они называют любую ценную бумагу активом.

- Так в чём суть различия? - спросил я.

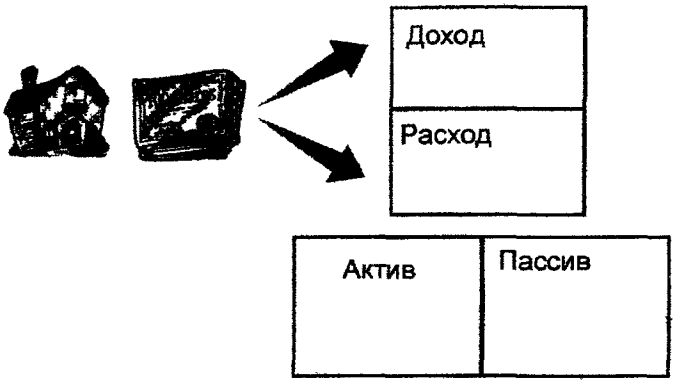
- Ценная бумага - это вещь, которая, как ты надеешься, надёжно и в безопасности сохранит твои деньги. Вообще, ценные бумаги зависят от гарантий правительства, от его законов, уставов, инструкций. Поэтому организация, в обязанности которой входит руководство миром инвестирования, называется Комиссия по ценным бумагам и обмену, сокращённо SEC. Ты, я думаю, обратил внимание, что название этой организации. Она не называется Комиссией по активам и обмену.

- Следовательно, правительству известно, что ценные бумаги - это не всегда активы, - констатировал я.

Богатый папа кивнул и продолжал: “И она также не называется Комиссией ценных бумаги гарантий. Правительство знает, что оно не может больше, чем только утвердить набор инструкций и делать всё возможное, чтобы поддержать порядок, заставляя выполнять эти инструкции. Это не гарантирует, что каждый, владеющий ценными бумагами, будет делать деньги. Поэтому ценные бумаги не называются активами, если ты помнишь основное определение слова “актив”, то знаешь, что актив кладёт деньги в твой карман или в колонку доходов, а задолженности (пассивы) забирают деньги из твоего кармана и это отображается в колонке твоих расходов. В этом суть основ финансовой грамотности.

Я кивнул головой. Значит, инвестор должен знать, какие ценные бумаги являются активами, а какие - пассивами, - подвёл я итог, начиная понимать, к чему ведёт богатый папа.

- Правильно, - подтвердил богатый папа, потянувшись за своим блокнотом. Он нарисовал следующую диаграмму:



- Путаница начинается тогда, когда кто-то убеждает инвестора, что ценные бумаги - это активы. Средние инвесторы нервничают, так как знают, что, если они покупают ценную бумагу, то это ещё не значит, что они будут делать деньги. Проблема покупки ценной бумаги в том, что инвестор может потерять деньги, - сказал богатый папа.

- Значит, если ценные бумаги делают деньги, как показывает

ваша диаграмма, то она кладёт деньги в колонку доходов, а это - активы. Но, если она вызывает потерю денег, приносит ущерб, то это отображается в колонке расходов, тогда эта ценная бумага называется пассивом (задолженностью) в листе финансового отчёта. Например, в декабре я купил сто акций компании ABC (назовём ее так) и я заплатил $20 за штуку. В январе я продал десять акций по $ 30 долларов за штуку. Эти 10 акции-активы, потому что они генерировали для меня доход. Но в марте я продал ещё 10 акций по $ 10, потому эти же самые, купленные в декабре, акции стали задолженностями, ведь они генерировали ущерб (расходы).

Богатый папа прокашлялся и продолжал говорить: - Я смотрю на это так: существуют инвестиции, которые называются ценными бумагами, и я инвестирую в них. И только от меня как инвестора зависит считать каждую из инвестиций активом или пассивом.

- Ах, вот откуда появляется риск! - воскликнул я. - Именно инвестор, который не знает различий между активом и пассивом, делает инвестирование рискованным.

Основное правило № 4

- И поэтому я говорю, что базовое правило инвестирования номер четыре является такое: именно сам инвестор является активом или пассивом, - сказал богатый папа.

- Что? - спросил я. - Сам инвестор - это актив или пассив, не инвестиция или ценные бумаги?

Богатый папа кивнул, подтвердив эти слова.

- Вы часто слышите, как люди говорят: “Инвестирование опасно”. А я говорю: - Инвестор - вот кто является риском. В конечном счете, инвестор является активом или пассивом. Я повидал на своём веку многих так называемых бизнесменов и видел, как быстро они обанкротились, и их бизнес лопнул. Я знаю людей, которым досталась очень хорошая недвижимость, приносящая большие деньги, и через несколько лет эта же недвижимость стала приносить ущерб и разваливаться. И после всего этого я слышу, что инвестирование - рискованно. Инвестор - вот кто является риском, а не инвестиция. Фактически, хороший инвестор с удовольствием идет вслед за инвестором-риском, потому что именно там находятся настоящие

инвестиционные сделки.

- И по этой причине вы любите слушать инвесторов, которые оплакивают свои инвестиционные убытки, - сказал я. - Вы хотите выяснить, что они сделали неправильно, и проверить, можете ли вы найти там дешёвую сделку.

- Ты уловил нужную мысль, - сказал богатый папа. - Я всегда ищу капитана утопающего "Титаника".

- И поэтому вы не любите слушать рассказы о людях, сделавших много денег на рынке акций или на рынке недвижимости. Вы ненавидите, когда кто-то рассказывает вам, что он или она купил акции по $ 5 и через некоторое время продал по $ 25.

- Ты хорошо наблюдал за мной и правильно заметил, - сказал богатый папа. - Такие рассказы любят слушать проигравшие. Если акции хорошо известны или сделали много денег, то "вечеринка" уже закончилась или скоро закончится. Я бы охотнее слушал сказки о несчастьях и нищете, потому что именно там прячутся выгодные сделки. Как человек, действующий в секторах "В" и "I", я хочу найти ценные бумаги, которые в данный момент являются пассивами и превратить их в активы, и подождать кого-то ещё, чтобы начать превращать их в активы.

- И это сделает вас упрямым и своевольным инвестором, - осмелился сказать я. - Ведь упрямый человек делает всё вопреки, идёт против общепринятых, популярных мнений, касающихся рынка",

- Это точка зрения непрофессионала на то, кто такой упрямый инвестор. Большинство людей считают, что своевольный, упрямый инвестор - личность антисоциальная и не любит идти в ногу с толпой. Но это не правда. Как человеку, действующему в секторах "В" и "I", мне нравится называть себя ремонтником. Я хочу посмотреть на неисправность и устранить её, исправить ошибку. Если неисправность можно устранить, это может стать хорошей инвестицией только в том случае, если другие инвесторы тоже хотят, чтобы она была устранена. Если неисправность нельзя устранить или, если никому эта вещь не нужна, будет даже после исправления ошибки или устранения неисправности, я её тоже не хочу. Следовательно, настоящий инвестор должен также любить то, что любит толпа, и поэтому я не могу сказать, что я "чистый" упрямец. Я не буду покупать вещь, которую никто не хочет.

- Это и есть базовое правило инвестора № 5? - спросил я.

Основное правило № 5

- Да, это оно, - согласился богатый папа. - Основное правило инвестора номер пять состоит в том, что настоящий инвестор готов к тому, что может когда-либо случиться. А неинвестор пытается предсказать, что и когда случится.

- Что это значит? - спросил и.

- Слышал ли ты когда-нибудь: "Я мог бы купить эту землю по $ 500 за акр двадцать лет тому назад. А посмотрите на неё сейчас! Кто-то построил рядом тортовый центр, и теперь та же самая земля стоит $500000 за акр".

- Да, я действительно не раз слышал подобные истории.

- Мы их все слышали, - сказал богатый папа. - Она о том, как кто-то не был готов. Большинство инвестиций, которые могут сделать тебя богатым, доступны только небольшой отрезок времени. Но, независимое того, сколько времени открыто "окошко фортуны", если ты не подготовлен, то есть у тебя нет необходимых образования и опыта или приличной суммы наличных денег, то окошко это захлопнется и возможность улизнёт.

- И как следует к этому готовиться?

- Ты должен сосредоточить свои усилия и всегда держать в поле зрения то, что ищут другие. Если хочешь купить акцию, то посещай занятия, где учат, как узнать дешёвые и выгодные сделки, касающиеся акций. То же следует делать, если хочешь купить недвижимость. Всё начинается с тренировки твоего мозга, а уж тренированный ум даст знать, что искать, и будет готов в тот момент, когда представится хорошая инвестиция. Это похоже на футбол. Ты играешь и играешь, и вдруг тебе открывается возможность забить победный гол. Ты или готов к этому, или нет. Или ты занимаешь необходимую позицию, или нет. Но даже если ты не сделаешь этого победного удара во время игры в футбол или игры в инвестирования, то знай, что через некоторое время тебе может снова поступить хорошая передача мяча или где-то рядом снова окажется хорошая инвестиция, да такая, как "единственная возможность в жизни". Хорошая новость: появляется всё больше и больше возможностей каждый день, но сначала тебе следует выбрать свою игру и научиться её играть.

- Так вот почему вы хихикаете, когда кто-то жалуется, что

упустил хорошую сделку, или советует вам обязательно заняться той или иной сделкой?

- Так и есть. И ещё... Есть много людей, которые видят только мир нищеты и не видят мира изобилия. Они часто жалуются, что упустили сделку, считая, что это единственный шанс в их жизни, или покупают что-то, потому что уверенны: это лучшая сделка. Если ты оперируешь в секторах "B" и "I", то у тебя всегда больше времени, и ты имеешь возможность рассмотреть больше сделок, и ты больше уверен в себе и смел, потому что знаешь, что можешь взять плохую сделку, от которой отказывается большинство людей, и превратить её в хорошую сделку. Вот что я имею в виду под словами "быть подготовленным к инвестированию". Если ты подготовлен, то "сделки, которые попадаются раз в жизни", встречаются тебе едва ли не каждый день".

- И таким же образом вы нашли тот большой участок необработанной земли? Вы просто шли вниз по улице", - догадался я, вспоминая, как богатый папа нашёл один из лучших участков недвижимости. - Вы увидели что, табличка "Продаётся" уже упала на землю, её притоптали проходившие мимо люди, так что никто уж и не знал, что земля продаётся. Вы позвонили владельцу, предложили ему низкую, но достаточную, цену и он согласился. Он принял ваше предложение, потому что никто другой ничего ему не предлагал, никто не изъявлял желания купить его землю более двух лет. Не так ли это было?

- Да, я имел в виду эту покупку, когда говорил о возможности, которая бывает раз в жизни. А этот участок земли был лучше, чем другие. Вот это я имею в виду, говоря, что нужно быть подготовленным. Я знал, что в действительности стоила эта земля, а также знал, что будет строиться рядом с этим участком через несколько месяцев, поэтому в этой сделке риск был очень низок, да к тому же и цена была невысокой. Сегодня мне бы хотелось найти там по соседству хоть десять таких участков.

- А что вы имеете в виду под словами "не предсказывать? - спросил я. - Слышал ты когда-нибудь, как как-то говорит: "Что же будет если случится обвал рынка? Что будет с моими инвестициями? Поэтому, я не собираюсь больше покупать. Я лучше подожду и посмотрю, что будет дальше.

- Много раз, - ответил я.

- Я знаю многих людей, которым представлялась хорошая инвестиционная возможность, но они держались подальше от инвестиции, потому что их внутренний страх начинал предсказывать несчастья, которые вот-вот должны случиться. Они распространяли свои негативные эмоции и слова и не делали больше инвестиций..., или продавали, когда не должны были продавать, или покупали, когда не следовало покупать, основываясь на оптимистических или пессимистических эмоциональных предсказаниях.

- А этим можно было бы управлять, если бы они были образованы, имели немного опыта и были бы подготовлены, - сказал я.

- Точно, - сказал богатый папа. - Кроме того, одним из основных требований к хорошему инвестору является требование быть готовым получить прибыль, когда рынок растёт, когда рынок падает. Фактически лучшие инвесторы делают большие деньги во время снижения рынка просто потому, что он падает быстрее, чем поднимается. Как говорят:

- Когда бык поднимается по лестнице, медведь убегает через окно". Если у вас нет прикрытия со всех сторон, вы, как инвестор, слишком рискуете..., не инвестиция является рискованной.

- Это значит, большинство людей сами себе предсказывают, что они не будут богатыми инвесторами.

Богатый пала кивнул.

- Я слышал многих людей, которые говорили: "Я не покупаю недвижимость, потому, что не хочу, чтобы мне звонили среди ночи и жаловались, что забился туалет". Я тоже не хочу этого. Поэтому у меня есть менеджеры, которые распоряжаются моей собственностью, в том числе многоквартирными домами. Но мне очень нравятся льготы по налогообложению, которые предлагает недвижимость, а акции таких льгот не предлагают.

- Следовательно, люди часто сами у себя отбирают возможности, вместо того, чтобы быть подготовленным, - повторил я, начиная понимать, почему так важно быть подготовленным. - Как мне научиться быть подготовленным?

- Я научу тебя некоторым основным правилам и технике торговли, которыми должны владеть все профессиональные

инвесторы. Но об этом позже. А сейчас достаточно говорить о преимуществах подготовки над предсказаниями.

- Но у меня есть ещё один вопрос, касающийся подготовки.

- И какой именно? - спросил богатый папа.

- А что, если я нашёл сделку, а у меня нет денег? - спросил я.

Основное правило№ б

- Это - базовое инвестиционное правило № 6, - сказал богатый папа. - Если ты подготовлен, что значит: у тебя есть образование и опыт, и ты нашел хорошую сделку, то деньги найдут тебя или ты найдёшь деньги. Хорошая сделка, кажется, вызывают в людях алчность. Я не употребляю слова "алчность" в негативном значении. Я говорю об алчности как о характерной человеческой эмоции. Эмоции, которая присуща всем нам. Итак, если человек находит хорошую сделку, то эта сделка притягивает деньги. Если сделка плохая, тогда действительно трудно найти деньги для неё.

- Вам встречались хорошие сделки, которые не притягивали денег? - спросил я.

- Много раз, но не сделка не притягивала денег, а человек контролирующий эту сделку, не "притягивал" денег. Другими словами, сделка была бы хорошей, если бы парень, руководящий ею, отошёл бы в сторону. Это так же, как престижная гоночная машина, которую ведёт плохой водитель. Не имеет значения, насколько хорошая машина, но никто не поставит на неё, если за рулём плохой водитель. Говоря о недвижимости, люди уверены, что ключ к успеху - её расположение, расположение, и ещё раз расположение. Я считаю иначе. В действительности, в мире инвестирования, независимо, что это: недвижимость, бизнес или ценные бумаги, ключ к успеху - это люди, люди, люди. Я видел прекрасную недвижимость, которая была расположена в прекрасной местности, но она была убыточной, потому, что не те люди руководили ею.

- Итак, ещё раз: если я подготовлен, многому научился, многое сделал, имею некоторый опыт, и нашёл что-либо, что является хорошей инвестицией, тогда найти деньги не трудно.

- Да, таков мой ответ. К сожалению, слишком часто самые худшие сделки, в которых такие инвесторы как я не инвестируют,

представляются не опытным инвесторам, и не искушённые инвесторы часто теряют свои деньги.

- И поэтому создана комиссия по ценным бумагам и обмену, - сказал я. - Её задание состоит в том, чтобы защитить среднего инвестора от таких плохих сделок.

- Правильно, - сказал папа. - Первостепенная задача инвесторов - убедится, что их деньги в безопасности, что они помещены в ценные бумага. Следующий шаг - сделать всё возможное, чтобы превратить эти деньги в поток наличных или в основные доходы. Следует выяснить, можешь ли ты, или человек, которому ты доверяешь свои деньги, превратить эти ценные бумага в активы или же есть опасность, что они станут задолженностями. И ещё раз подчёркиваю: не инвестиция является надёжной или рискованной, а инвестор.

- Это и есть последнее основное правило инвестора? - спросил я.

- Нет. В значительной степени, нет, - сказал богатый папа. - Инвестирование - это предмет, которому ты можешь учиться всю свою жизнь. Хорошая новость такая: чем лучше ты овладел основами, тем больше делаешь денег и тем меньше рискуешь. Но существует ещё одно основное инвестиционное правило, с которым я хочу тебя познакомить. Это основное правило инвестора № 7.

Основное правило № 7

- И в чём его суть?

- Суть его в умении оценить риск и вознаграждение, - ответил богатый папа.

- Приведите, пожалуйста, пример - попросил я.

- Скажем у тебя уже готовы два основных инвестиционных плана-Дела у тебя идут хорошо, и случилось так, что дополнительных $ 25000 ты можешь вложить в что-либо более рискованное.

- Хотел бы я сейчас иметь дополнительных $ 25000? - высказал я своё тайное желание. - Но расскажите мне более подробно об оценке риска и вознаграждения.

- Итак, у тебя есть эти $ 25000, которые ты более или менее можешь себе позволить терять, т.е., если ты их потратишь, то поплачешь немного, но всё же не останешься без куска хлеба и без

денег на заправку автомобиля, так как у тебя есть ещё другие $ 25000. В таком случае ты можешь начинать оценивать риск и вознаграждение, которые тебя ждут, если будешь делать более рискованные инвестиции.

- А как же мне их делал”?

- Скажем, у тебя есть племянник, который хочет иметь киоск для продажи гамбургеров. Племяннику нужно $ 25000, чтобы начать собственное дело. Как ты считаешь, это хорошая инвестиция?

- Эмоционально, наверное, так, но финансово - скорее всего, нет, - ответил я.

- Почему нет? - спросил богатый пала.

- Слишком много риска и вознаграждение будет небольшим, - ответил я. - Да к тому же, как я смогу получить назад свои деньги? Самое главное здесь для меня не прибыль сверх инвестиции. Самое главное здесь ~ вернуть то, что вложено. Как вы говорите, безопасность и сохранность капитала очень важны.

- Очень хорошо, - сказал богатый папа. - А что ты скажешь, если я уточню, что этот племянник работал последние 15 лет в сети по производству и продаже гамбургеров, был вице-президентом одной из компаний, занимающейся этим бизнесом итогов заняться собственным делом, расширить его, построить международную сеть кафе по продаже гамбургеров? А что скажешь, если за эти дополнительные $ 25000 ты можешь купить 5% всей компании? Будет ли это интересовать тебя?

- Да, - сказал я твердо. - Это очевидно, потому что возможно получить значительно больше вознаграждения за тот же самый риск. И все же это довольно рискованная сделка.

- Правильно, - сказал богатый папа. - Это и есть пример для иллюстрации основного правила инвестора, когда следует оценить и сопоставить риск и вознаграждение (прибыль).

- А как должен человек оценить такие рискованные инвестиции? - спросил я.

- Хороший вопрос, - сказал богатый папа. - Это уровень инвестирования для богатых. Уровень инвестирования, который идёт вслед за инвестиционными, обеспечивающими безопасность и комфорт. Сейчас ты говоришь о приобретении навыков, чтобы инвестировать в инвестиции, доступные только богатым.

- Так, повторим ещё раз. Значит не инвестиция рискованная, а

инвестор, не владеющий необходимыми навыками, делают эту инвестицию рискованной.

Три “О”

- Правильно, - сказал богатый папа. - На этом уровне, уровне инвестирования для богатых, инвестор должен иметь три “О”, а именно:

1.Образование.

2. Опыт.

3. Отличный денежный поток.

- Отличный денежный поток? - спросил я.

- Да, я использую слова “отличный денежный поток” по такой причине: инвестирование в инвестиции для богатых требует отличного денежного потока, что подразумевает, что вы действительно должны иметь средства, которые можете себе позволить потерять, и продолжать получать прибыль из убытков.

- Прибыль из убытков? - спросил я. - Что это значит?

- Мы это рассмотрим глубже, - сказал богатый папа. - На уровне для богатых ты поймешь, что есть хорошие убытки и плохие убытки. Хорошие задолженности и плохие задолженности. Хорошие расходы и плохие расходы. На уровне для богатых от тебя будут постоянно требоваться повышения твоего образовательного уровня и опытности. Если же нет, то ты там долго не задержишься. Ясно?

- Я это понимаю, - ответил я.

Богатый папа продолжал объяснять, что, если всё не оставить простым и доступным, не следовать формуле, то риск, вероятно, будет высоким. Он говорил: “Если кто-то не может объяснить вам суть инвестиции менее, чем за две минуты, а вы её понимаете, то, или вы не правильно понимаете, или он не понимает, или вы оба не понимаете. В любом случае, лучше вам за эту инвестицию не браться”.

Он также сказал: - Слишком часто люди рассказывают так об инвестиции, что она кажется слишком сложной, так как они пользуются интеллигентно звучащим жаргоном. Если кто-то так делает, попросите его пользоваться простым русским языком. Если он или она не в состоянии объяснить инвестицию так, чтобы о общих чертах мог понять 10-летний ребёнок, то скорее всего, он сам её не

понимает. Если слишком много слов, то это также значит, что акции стоят слишком дорого. И основной тариф, ставка, норма, коэффициент, процент (такой термин употребляется касательно недвижимости) измеряется тем, сколько денег собственность кладёт или не кладёт в ваш карман.

- Следовательно, если это не просто, то не стоит этого делать? - спросил я.

- Нет, я такого не говорил, - сказал богатый папа. - Слишком часто люди, которые не очень интересуются инвестированием или занимают позиции проигравших, говорят: “Старик, если это не будет просто, я не стану этим заниматься”. Я такому типу людей говорю: - Послушайте, когда вы родились, ваши родители должны были упорно работать и всему вас учить. Даже научить вас, когда вы были маленьким ребёнком, самому ходить в туалет, было нелегко. Теперь это для вас пустяки, мелочь. А научиться делать пустяки - это значит овладеть основами.

Проверка знаний

Я выяснил, что слишком много людей хотят инвестировать в инвестиции для богатых, не имея под собой крепкого финансового фундамента. Слишком часто люди хотят инвестировать на уровне для богатых потому, что они пострадали в финансовом отношении и отчаянно нуждаются в деньгах. Очевидно, я не рекомендую инвестиции на уровне богатых, разве только если вы уже богаты. Также не рекомендовал мой богатый папа.

Некоторые люди достаточно удачливы, так что их финансовый план, созданный, чтобы чувствовать себя комфортно, создаёт отличный денежный поток, позволяя им думать, что они богаты. Но пока они не научатся думать так, как думают богатые, они будут оставаться бедными людьми Они будут просто бедными людьми с деньгами.

Итак, вопрос опроса мнения:

1 Если вы собираетесь инвестировать или намереваетесь инвестировать в то, во что инвестируют богатые, хотите ли приобрести то, что богатый папа называл тремя “О”? Вот они:

1. Образование.

2. Опытность.

3. Отличный денежный поток.

Да_____ Нет _____

Если ваш ответ: “Нет”, тогда остаток этой книги может не иметь для вас большей ценности, и я бы с чистой совестью не рекомендовал вам ни одной из инвестиций, о которых я буду писать, то есть, инвестиций для богатых.

Если вы не уверены, что владеете, или вам любопытно узнать требования, касающиеся образования и опыта, которые могут получить отличный денежный поток, тогда читайте дальше. И дочитав до конца эту книгу, вы сможете решить, хотите или нет пройти эти три “О”, если вы ещё не приобрели их.

Между прочим, вы можете открыть для себя, что ваши планы насчёт финансовой безопасности и финансового комфорта позволят вам “поднять планку”. Так же, как прыгун в высоту или прыгун с шестом поднимает планку после достижения одной высоты за другой, также и вы можете “поднять планку”, достигнув сначала уровня финансовой безопасности, а затем уровня комфорта, вы можете потом повысить свои цели и сосредоточить на них больше времени, чтобы стать богатым.

Как говорил богатый папа: “Инвестирование - это предмет, где можно изучать основы всю жизнь”. Он имел в виду, что в начале это кажется трудным, а потом - всё легче и легче.

Чем более простым вы можете сделать этот предмет или, чем больше основ вы изучите, тем богаче вы можете стать, одновременно понижая риск. Но большинство людей должны принять вызов - инвестировать время.

ГЛАВА 15

Урок инвестора № 13

Уменьшайте риск, повышая финансовую грамотность

Была ранняя весна 1974 года. Ещё оставалось несколько месяцев до времени окончания контракта военной службы. Я всё же ещё не знал, что буду делать после того, когда в последний раз въеду на территорию военной базы. Президент Никсон имел в это время много хлопот, начался судебный процесс и я понял, что у него есть более важные дела в этот момент, чем забота обо мне. Мы все знали, что война во Вьетнаме окончилась, и мы её проиграли, и меня тогда ещё коротко, по-военному, были острижены волосы, и я выделялся среди цивильных, так как тогда модным был стиль хиппи и юноши носили длинные волосы. Мне было интересно, как я буду выглядеть с длинными волосами. Я носил короткую военную стрижку с 1965 года, ещё строго времени, когда поступил в военную академию. Это было плохое время для тех, кто должен был носить короткие волосы.

Рынок акций за последние четыре дня понизился, и люди нервничали. Даже на базе, в комнате отдыха для пилотов, чувствовалась накалённая атмосфера, так как некоторые пилоты были вовлечены и раздражены. Один из них срочно продал свои акции, чтобы получить наличные. И быть подальше от рынка акций, потому мог без эмоций наблюдать за влиянием его подъёмов и спадов на людей.

Богатый папа и я встретились за ланчем в его любимом отеле на побережье. Он, как всегда, был счастлив. Рынок падал, а он делал всё больше денег. Меня удивляло, как он может быть спокойным и счастливый, когда все другие, даже радиокомментатор, были нервными.

- Как такое может быть, что вы удовлетворены и счастливы, когда все другие, кто имеет отношение к рынку акций, раздражены?

- Да мы же говорили об этом раньше. Вспомни, - сказал богатый

папа. - Мы говорили об одном из основных правил инвестора: инвестор должен быть подготовлен ко всему, что бы ни случилось, и это лучше, чем подсказывать, что может случиться. Я сомневаюсь, может ли кто-нибудь точно предвидеть подъёмы и обвалы рынка, хотя есть много людей, которые врут, что могут это. Человек, возможно..., может один раз предвидеть то, что случится, возможно, дважды, но я никогда не встречал никого, кто три раза подряд мог бы предвидеть то, что случится с рынком. Если владеет таким даром такой человек, то он, вероятнее всего владеет каким-то супермощным чародейским хрустальным шаром.

- Но разве инвестирование не рискованно? - спросил я.

- Большинство людей, с которыми я разговаривал, уверены, что инвестирование рискованно, поэтому они держат свои деньги в банке, в денежных рыночных фондах и т. п.

- Они так и должны делать, - сказал богатый папа, сделав паузу, а потом продолжал. - Для большинства людей инвестирование рискованно, но, конечно, мы должны помнить, что не само инвестирование рискованно, а всё дело в инвесторе, который делает инвестицию рискованной. Многие люди, считающие себя инвесторами, таковыми не являются. В действительности, они являются спекулянтами, торговцами или даже хуже - мошенниками. Существуют чёткие различия между такими личностями и настоящими инвесторами. Не поймите меня неправильно. Есть спекулянты, торговцы и мошенники, которые стоят очень крепко в финансовом отношении. Но они не те, кого я отношу к категории инвесторов.

- Как же инвестору стать менее рискованным? - спросил я.

- Хороший вопрос, - сказал богатый папа. - Возможно, даже лучше было бы сформулировать вопрос таким образом: - Как мне стать инвестором, который делает много денег, очень мало рискуя при этом? А потом, как рассчитывать на деньги, которые я делаю?

- Да. Это более точная формулировка вопроса, - согласился я.

- Мой ответ такой же. Нужно следить, чтобы всё было просто, и понимать основы. Начни с составления своих инвестиционных планов для достижения безопасности и комфорта. Этими планами часто управляет кто-то, кто, как ты надеешься, более компетентен и следует автоматической формуле. Тогда приходит время заплатить цену, чтобы стать инвестором, который хочет делать больше денег с

наименьшим риском.

- И какова эта цена? - спросил я.

- Время, - сказал богатый папа. - Если ты не хочешь инвестировать своё время, тогда оставь свой инвестиционный капитал людям, которые следуют инвестиционному плану по вашему выбору. Многие люди мечтают стать богатыми, но большинство из них не желают платить цену - инвестировать своё время.

Я должен сказать, что богатый папа действительно много внимания уделял методу умственной подготовки наших уроков. Теперь я уже был готов браться за дело. Я по-настоящему хотел научиться следовать его инвестиционной формуле. А он всё же ещё проверял моё решение инвестировать моё время и учиться, чтобы научиться тому, чему мне нужно было учиться. Поэтому я повысил свой голос до такой степени, что даже стены могли бы услышать, что я говорю: “Я хочу учиться. “Я хочу инвестировать своё время. Я хочу учиться. Я не хочу расставаться с вами. Вы не выбрасываете своего времени, обучая меня. Просто скажите мне, каковы основные правила, чтобы стать успешным инвестором с очень низким риском”.

- Хорошо, - сказал богатый папа. - Я уже ждал огня. Я даже расстроился сегодня утром. Когда ты зашел, обеспокоенный тем, что рынок падает. Если ты позволишь подъёмам и спадам рынка руководить твоей жизнью, то из тебя не получится инвестор. Инвестор должен контролировать себя. Если тебе не удаётся себя контролировать, то колебания рынка будут контролировать тебя, и во время одного из этих подъёмов или спадов рынка ты можешь тогда всё потерять. Причина номер один того, что люди не являются хорошими инвесторами: им не хватает контроля над собой и своими эмоциями. Их горячие желание иметь безопасность и комфорт берёт под контроль их сердца, души, разум, взгляды на мир и их действия. Как я говорил, настоящий инвестор не беспокоится о том. В каком направлении двигается рынок. Настоящий инвестор сделает деньги в любом направлении. Итак, возьми себя под контроль. Это первое и самое основное. Ясно?

- Мне это ясно, - сказал я, откинувшись в своём кресле. Я немного рассердился и беспокоился. Я многие годы учусь у богатого папы, а уроки по инвестированию только начинаются.

Богатый папа продолжал быстрее:

- Итак, если ты хочешь инвестировать с небольшим риском и высокими прибылями, ты должен заплатить цену, а в цену входит обучение, много занятий. Тебе нужно изучить основы бизнеса. Чтобы быть богатым инвестором, тебе нужно или быть хорошим владельцем бизнеса, иди знать то, что знает владелец бизнеса. На рынке акций инвесторы хотят инвестировать в успешных представителей сектора "B". Если ты владеешь навыками человека из сектора "B", то должен создать или собственный бизнес как "B", или анализировать другой бизнес, рассматривая их как потенциальные инвестиции, выступая в роли представителя сектора "I". Проблема в том, что большинство людей обучены быть "E" или "S". У них не навыков, необходимых "B".

- Поэтому так мало людей становятся очень богатыми инвесторами.

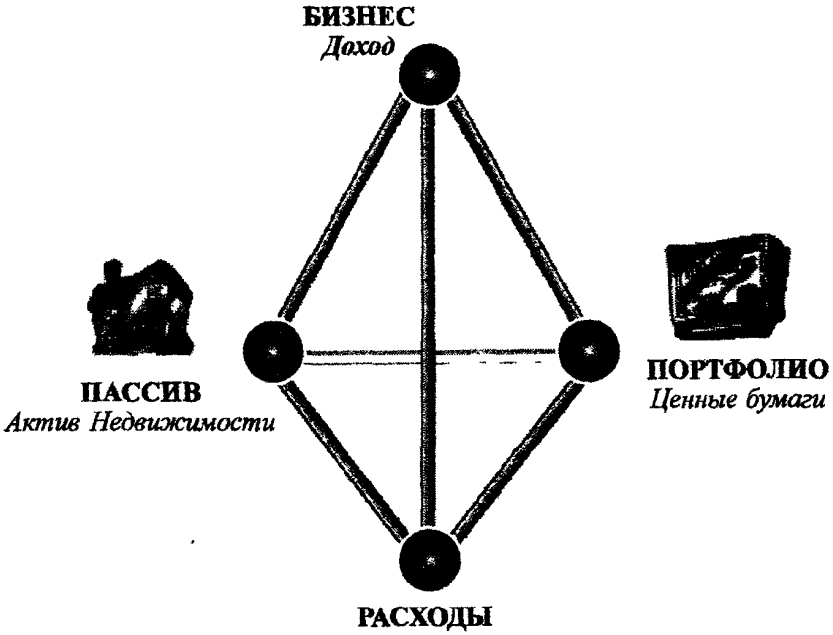
- И поэтому так много людей говорят или думают, что инвестирование рискованно.

- Точно так, - сказал богатый папа, потянувшись за своим блокнотом. - Вот что такое фундаментальное инвестирование. Это простая диаграмма базовой формулы, которой следую я, а также многие сверхбогатые инвесторы.

- В мире инвестирования различают три основных класса активов, в которые ты сможешь инвестировать. Мы уже затрагивали тему заработанного дохода, пассивного дохода, и дохода портфолио. Так вот, различия между по-настоящему богатым человеком изображено с помощью нарисованного мною прямоугольника.

- Вы под построением бизнеса подразумеваете инвестицию, не так ли? - спросил я.

- И, вероятно, самый лучший из всех инвестиций, если вы хотите стать богатым инвестором. Грубо говоря, 80% очень богатых людей достигли такого богатства посредством построения бизнеса. Большинство людей работает на людей, которые строят бизнес или инвестируют в бизнес. И они ещё удивляются, почему человек, который построил бизнес, так богат. А причина вот в чём: тот, кто строит бизнес, всегда обменивает деньги на активы.



- Вы считаете, что человек, строящий бизнес, или владеющий бизнесом, ценит активы выше, чем деньги? - спросил я.

- Это часть общей картины, потому что всё, что действительно делает инвестор - он обменивает своё время, свои знания, опыт, квалификацию или деньги на ценные бумаги, которые, как он надеется или предполагает, станут активами. Также как ты владеешь деньгами, фактически, обмениваешь их, в покупку единицы недвижимости, например, дома для сдачи его в аренду, или платишь деньги за долю в каком-то деле или за акции, так и владелец бизнеса платит людям деньга, чтобы построить активы бизнеса. Одной из основных причин того, что бедные и средний класс борются за выживание, является такая: они ценят деньги выше, чем настоящие активы.

- Значит, бедные и средний класс ценят деньги, а богатые на самом деле не ценят их. Вы это хотите сказать?

- Частично, - сказал богатый папа. - Всегда помни о законе Грешама.

- О законе Грешама? - повторил я. - Я никогда не слышал о законе Грешама. Что это за закон?

- Закон Грешама - экономический закон, согласно которому

плохие деньги всегда вытесняют хорошие деньги.

- Хорошие деньги, плохие деньги... Вы о чём? - спросил я, качая головой.

- Разреши объяснить, - сказал богатый папа. - Закон Грешама вступил в силу тогда, когда люди начали оценивать деньги. Ещё во времена римлян, люди имели привычку немного подпиливать серебряные и золотые монеты. Под подпиливанием монет имеется в виду, что люди немного строгали каждую монету перед тем, как оплатить ею что-либо. Из-за этого монеты понемногу теряли свою стоимость. Римляне не были глупыми и быстро разобрались, что монеты становятся легче. Как только они узнали, в чём дело, они начали прятать новые монеты, где было высокое содержание серебра и золота, а тратили только тоненькие и лёгкие монеты. Вот тебе пример того, как плохие люди вытесняют из оборота хорошие деньги.

- Чтобы бороться со строганием и подпиливанием денег, правительство велело делать надсечки на монетах, поэтому ценные монеты имели тоненькие пазы на кромке. Если у монеты пазы были спилены, было видно, что монета подделана или подпилена. По иронии судьбы, именно правительство "подпиливает" ценность наших денег.

- Но так происходило во времена Рима. Как этот закон действует сегодня? - спросил я.

- В 1965 году, менее чем 10 лет тому назад, закон Грешама начал действовать в США, когда правительство остановило производство монет, содержащих серебро. Другими словами, правительство начало производство плохих денег, т.е. денег не имеющих реальной ценности. Люди немедленно начали прятать настоящие серебряные монеты и пускали в оборот только монеты худшего качества или подделанные монеты.

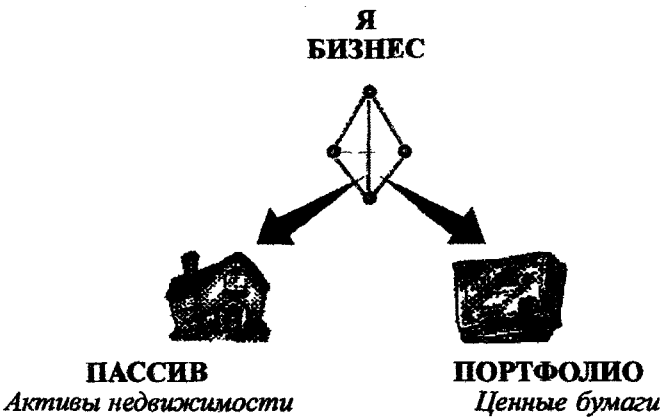
- Иначе говоря, люди как-то интуитивно знали, что правительственные деньги немного стоят, - констатировал я.

- Кажется, так, - сказал богатый папа. - И это, возможно, привело к тому, что люди имеют мало сбережении и тратят много. К сожалению, бедные и средний класс покупает вещи, которые имеют ещё меньшую стоимость, чем их деньги. Они тратят наличные на всякий хлам. Тем временем, богатые покупают за свои деньги такие вещи как бизнес, активы, фонды и недвижимость. Они ищут надёжные

ценные бумаги в то время, когда деньга имеют всё время понижающуюся реальную стоимость. Поэтому я постоянно говорил вам и Майку: “Богатые не работают для денег”. Если хочешь быть богатым, ты должен знать различие между хорошими деньгами и плохими деньгами..., активами и задолженностями.

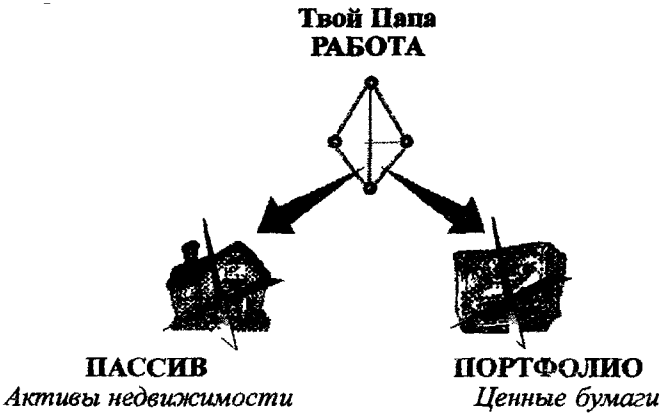
- Хорошими ценными бумагами и плохими, - добавил я. Богатый папа кивнул: - Поэтому я всегда тебе говорил, богатые не работают ни для денег, ни за деньги. Я говорил так, потому что богатые довольно умны, чтобы понимать, что деньги стоят всё меньше и меньше. Если ты тяжело работаешь за плохие деньги и не знаешь разницы между активами и задолженностями, хорошими и плохими ценными бумагами, то будешь всю жизнь вести финансовую борьбу. Это настоящий позор, что те, кто выполняет самую трудную работу, и получает самую меньшую оплату, больше всех страдают от постоянной “эрозии” себестоимости денег. Люди, выполняющие самую тяжёлую работу, переживают самые тяжёлые времена. Так как деньги имеют всё уменьшающуюся стоимость, финансово мудрый человек постоянно должен искать вещи, которые имеют реальную ценность и могут производить больше и больше обесцененных денег. Если ты этого не делаешь, то со временем испытаешь финансовые проблемы.

Богатый папа показал на рисунок в своём блокноте:

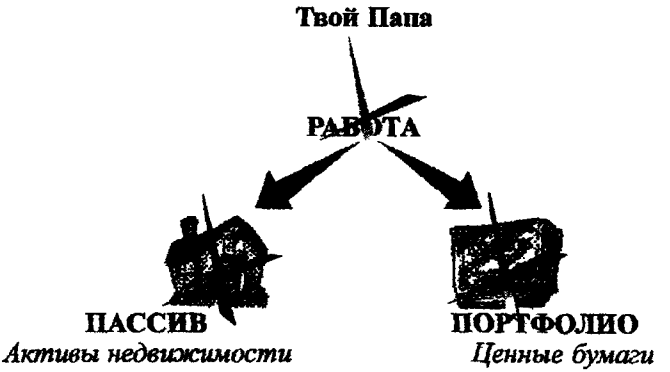


- Я сегодня чувствуя себя более надёжно и безопасно, чем ваш папа, потому что тяжело трудился, чтобы приобрести все эти три актива. Ваш папа сделал свой выбор: он предпочёл тяжело трудиться

ради безопасности работы. Следовательно, то, ради чего он работал, выглядит следующим образом:



А позже твой пала вычеркнул и безопасность работы:



- Итак, когда он потерял свою работу, то выяснил, что он тяжело трудился ради ничего, и, что хуже всего, он был успешным. Он работал, всё время поднимаясь по служебной лестнице системы образования, во потом он бросил эту систему и одновременно лишился безопасности, которую предоставляла работа на правительство штата. Я сочувствую твоему папе почти так же, как ты. Но что толку разговаривать с кем-либо, кто имеет устаревшие ценности, и не жалеет

их менять. Он ищет другую работу вместо того, чтобы спросить себя, даст ли ему работа то, к чему он действительно стремился.

- Да, он остаётся верным безопасности работы и фальшивь™ активам и продолжает за них цепляться. Ему не удалось превратить свой заработанный доход в активы недвижимости, чтобы получать доход богатого человека, которым являются пассивный доход или доход порт-фолио, - сказал я. - Он должен был бы сделать это, превращая свои чеки на зарплату в настоящие ценные бумага.

- Твой папа - мужественный человек, высокообразованный. Но слаб в финансовом отношении. И это стало причиной его "падения". Если бы он был богатым, он мог бы влиять на систему, но так как у него нет денег, то ему ничего не оставалось кроме как протестовать и бросить вызов правительству. Протест эффективен, но только если протестует много людей, требуя изменений в правительстве. Ты только сравни, сколько людей должны были высказать свой протест, чтобы прекратить эту проклятую войну во Вьетнаме.

- Ирония в том, что он протестовал против богатых, чтобы они не влияли через свои взносы на правительство, - сказал я. - Он видел силу, которую имеют люди с деньгами, их влияние на политиков, и выгоды, которые получают богатые от этого, и законы, которые были приняты в пользу богатых. Мой папа видел, что в политику вовлечены деньги, поэтому согласился баллотироваться на место вице-губернатора, чтобы остановить финансовые злоупотребления. Это стоило ему его места в правительстве. Он знает, что законы написаны в пользу богатых".

- Ну, это уже совсем другое дело. И это не является темой нашего разговора сегодня - сказал богатый папа.

Почему инвестирование не рискованно

- Я уже мысленно готов, - сказал я. - Я не согласился на роботу пилотом. Я скоро начну искать работу в компании, которая проводит обучение секретам продаж, таким образом я смогу перебороть свой страх получить отказ и научусь передавать и общаться с людьми, как вы рекомендовали.

- Хорошо, - сказал богатый папа. - Как IBM, так и Xerox имеют прекрасные программы обучения и тренировок. Если ты собираешься

быть в секторе “B”, то должен знать и то, как продавать, и то, каков рынок. Ты также должен стать достаточно “толстокожим” и не обращать внимания на то, что люди говорят вам “нет”. Но ты также должен быть способен изменить, если это будет необходимо, их способ мышления.

Умение продавать - очень нужный, основной навык, необходимый тому, кто хочет стать богатым, особенно, в секторе “B”, и очень часто в секторе “I”.

- Но у меня есть ещё один вопрос, который мучит меня, - сказал я.

- Какой? - спросил богатый папа.

- Как же вы можете говорить, что инвестирование не рискованно, если большинство людей говорят, что оно рискованно?

- Запросто, - сказал богатый папа. - Я умею читать финансовые отчёты, а большинство людей не умеют. Помнишь, как я много лет назад говорил тебе, что твой папа, хотя и образованный человек, но финансово не грамотный?

Я кивнул и сказал:

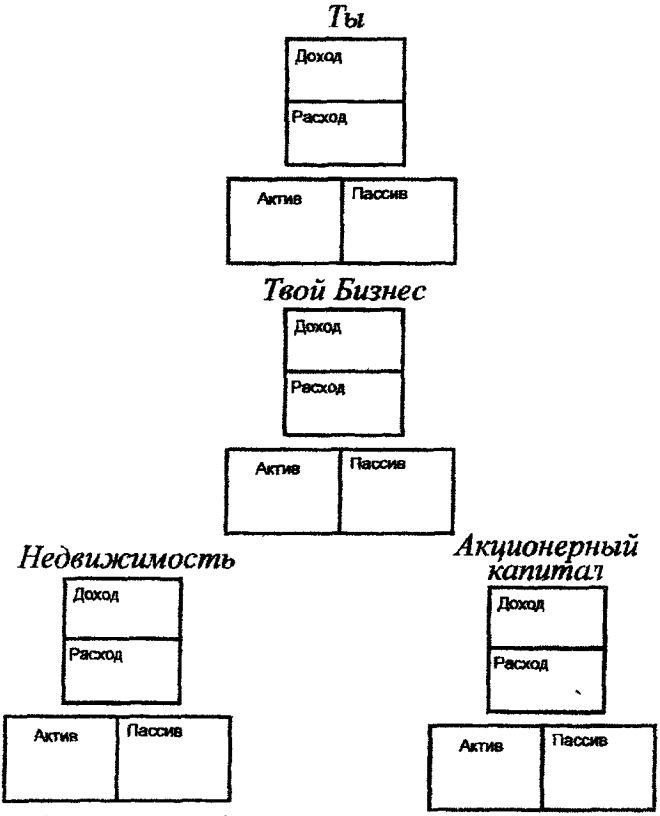
- Я помню. Вы часто мне это говорили.

- Финансовая грамотность - один из самых основных базисов инвестора, особенно, если ты хочешь быть надёжным инвестором и богатым инвестором. Кто-либо, кто не грамотен финансово, не может заглянуть внутрь инвестиции. Как доктор использует рентгеновские» лучи, чтобы проверить скелет человека, также финансовый отчёт позволяет заглянуть в инвестицию и разглядеть правду, факты, выдумку, возможности и риск. Чтение финансового отчёта бизнеса или отдельного человека похоже на чтение биографии или автобиографии.

- Значит, одной из причин уверенности многих людей в том, что инвестирование рискованно, является то, что их никогда не обучали читать финансовые отчёты? - удивлённо спросил я. - И поэтому вы и начали обучать нас с Майком чтению финансовых отчётов, когда нам было по 9 лет?

- Да. Вспомни, когда тебе было 9 лет, ты сказал мне, что хочешь быть богатым. Когда ты мне это сказал, я начал с основ: никогда не работай ради денег, учись различать возможности, не цепляйся за работу и учись читать финансовые отчёты. Большинство людей

оканчивает школу, ищут работу, а не возможности; их научили, что нужно тяжело работать ради заработанного дохода. А не для пассивного дохода или дохода порт-фолио; и большинство людей не обучены, как вывести баланс чековой книжки, лишь немногое читают и умеют составлять финансовые отчёты. Нечего удивляться, когда они говорят, что инвестирование рискованно. Богатый папа снова взял блокнот и нарисовал следующею диаграмму:



- У бизнеса свой финансовый отчёт, акции тоже являются отражением финансового отчёта, каждый участок и единица недвижимости имеют свои финансовые отчёты, и каждый из нас, каждый отдельный человек имеет финансовый отчёт, который имеет отношение только к нам, - сказал богатый лапа.

- Каждая ценность и каждый человек? - спросил я. - Даже мой родной папа? Даже моя мама?

- Конечно, - сказал богатый папа. - Всё, независимо от того, бизнес это, или недвижимость, или человек, всё, что имеет отношение к операциям с деньгами, имеет отчёт о доходах и балансовый лист, известно ему об этом или нет. У людей, которые не осознают мощи финансового отчёта, часто наименьшее количество денег и самые большие финансовые проблемы.

- Вы имеете в виду те проблемы, какие сейчас у отца? - спросил я.

- К сожалению, да, - сказал богатый папа. - Незнание простых различий между активами и задолженностями, заработанными доходом и пассивным доходом, а также доходом портфолио, и непонимание того, откуда все эти виды доходов берутся и как они отображаются в финансовых отчётах, дорого стоило твоему отцу.

- Следовательно, если вы знакомитесь с бизнесом, то сперва вы смотрите на финансовый отчёт, а не на стоимость их акций? - спросил я, желая побольше узнать.

- Правильно, - сказал богатый папа. - Это называется фундаментальным инвестированием. Финансовая грамотность - основа фундаментального инвестирования. Когда я рассматриваю финансовые бумаги какого-либо бизнеса, то вижу его внутренности, его содержания. Рассмотрев их, я могу сказать, сильный или слабый фундамент бизнеса, растёт он или уменьшается. Я могу сказать, хорошо ли выполняют свою работу менеджеры или выбрасывают на ветер деньги инвестора. Так же можно судить о многоквартирном доме, который сдаётся в аренду, или об офисном здании.

- Значит, рассматривая финансовые отчёты, вы можете решить, рискованная инвестиция или надёжная, - дополнил я.

- Да, - сказал богатый папа, - финансовые бумаги человека, бизнеса или недвижимости могут мне рассказать даже больше, чем только это. Но даже беглый взгляд на финансовые отчёты даёт возможность понять три важные вещи".

- Какие именно?

- Первая вещь - финансово грамотный человек рассмотрит чековый лист, что очень важно. Я могу посмотреть на каждую строку и определить, что делается неправильно, и что я могу сделать, чтобы усовершенствовать бизнес и чтобы всё шло правильно. Большинство инвесторов смотрят на цены, а потом на рост и падение акций, или

на соотношение цен и доходов. Рост и падение акций - это внешний индикатор бизнеса. Но нужно видеть и другие индикаторы, особенно нуждается в этом внутренний инвестор, и я собираюсь научить вас этому. Такие индикаторы являются составной частью надёжности чекового листа, необходимыми для того, чтобы убедиться, что все части бизнеса хорошо функционируют. Если вы не грамотны финансово, то не можете увидеть различие. Тогда, конечно. Для такого человека инвестирование рискованно.

- А вторая вещь? - спросил я.

- Вторая вещь такая: когда я рассматриваю инвестицию, я мысленно накладываю её на мой финансовый отчёт, смотрю, подходит ли она, где она пригодится. Как я сказал, инвестирование - это план. Я хочу видеть, как бизнес, акционерный капитал, общий фонд, облигации, боны, или недвижимость с их финансовыми отчётами могут укрепить мой личный финансовый отчет. Я хочу знать, что данная инвестиция подтолкнёт меня туда, где я хочу быть. Я также могу проанализировать, как мне найти средства на эту инвестицию. Зная, какой суммой я располагаю, я знаю, что случиться, если я возьму часть денег, чтобы купить инвестицию, и что нужно укрепить, чтобы сбалансировать доходы и расходы, вызванные дебетными выплатами.

- А третья вещь? - спросил я.

- Я хочу твердо знать, что эта инвестиция надёжная и будет генерировать мне деньги. Я могу определить, будет она делать деньги или за короткий срок станет причиной потерь денег. И если она не делает денег или я не могу определить причину, по которой она не будет делать деньги, то почему я должен её покупать? Это будет рискованно.

- Значит, если вы не получите прибыли от сделки, то не инвестируйте? - спросил я.

- В большинстве случаев, - сказал богатый пала, - Да, так просто я и поступаю. И мне очень смешно, когда встречаю людей, которые теряют деньга или не делают денег, и считают себя инвесторами, а потом ещё говорят: - Но правительство представляет мне налоговые льготы на сумму, которую я теряю". Но ведь это то же, что сказать: "Если я теряю один доллар, то правительство возвращает мне тридцать центов.

- Несколько очень искушённых бизнесменов и инвесторов знают,

как использовать эту правительственную подачку себе на пользу, но очень мало людей действительно используют это. Почему бы не сделать доллар и получить ещё дополнительно 30 центов от правительства? Вот этим и занимается настоящий инвестор.

- Неужели такое возможно? Неужели люди, теряющие деньги, считают, что это инвестирование?

- Хуже, они считают, что потеря денег ради налоговых льгот - это хорошая идея. Ты знаешь, как легко выявить инвестицию, которая приводит к потери денег? - спросил богатый папа

- Я представляю, что это довольно легко, - ответил я. - Мир переполнен акциями, общими фондами, недвижимостью и бизнесами, которые не приносят прибылей.

- Так вот, настоящий инвестор сначала хочет делать деньги, а потом, сделав деньги ещё хочет получать дополнительные бонусы от правительства. Следовательно, настоящий инвестор зарабатывает доллар, а также получит тридцать центов от правительства. Неискушённый инвестор потеряет доллар и будет трепетать от радости, что получит от правительства тридцать центов в форме списания налогов на эту сумму.

- Только из-за того, что этот человек не умеет читать финансовых отчётов? — спросил я.

- Это одна из основ. Финансовая грамотность - исключительно важный базис инвестора на уровне инвестирования для богатых. Другой базис - инвестировать только в то, что прибыльно. Некогда не инвестировать с намерением терять деньги, успокаивая себя списанием налогов или льготами. Вы должны инвестировать по одной - единственно причине, делать деньги.

Ваш табель успеваемости

Когда наш урок в тот день заканчивался, богатый папа спросил:

«Теперь ты понимаешь, почему я так часто заставлял тебя делать личные финансовые отчёты?

Я кивнул и добавил: - А также анализировать финансовые отчёты бизнесов и инвестиций в недвижимость. Вы говорили, что хотели бы поучить меня размышлять над финансовыми отчётами. Теперь я понимаю, почему вы так делали.

- Когда ты ходил в школу, то каждую четверть получал табель успеваемости. Как только заканчиваешь школу, твоим табелем успеваемости становится финансовый отчёт. Проблема в том, что большинство людей не обучены читать финансовые отчёты, не умеют их составлять и не осознают их значения для своей жизни с того момента, когда они заканчивают школу. Многие люди имеют неудовлетворительные отметки на своих личных финансовых отчётах, но считают, что у них неплохие успехи, так как они имеют высокооплачиваемую работу и симпатичный домик. К сожалению, если бы я выставлял им отметки, то каждый, кто не добился финансовой независимости до 45 лет, получил бы неудовлетворительно. Не потому, что я хочу быть жестоким или безжалостным. Я лишь хочу, чтобы люди проснулись и, возможно, кое-что сделали бы иначе..., пока у них не закончился их самый основной актив: время.

- Итак, вы уменьшаете риск благодаря способности читать финансовые отчёты, - констатировал я. - Человек должен проверить свой личный финансовый отчёт перёд тем, как делать инвестицию.

- Несомненно, - сказал богатый пала. - Весь этот процесс, о котором я тебе рассказывал, называется процессом обретения контроля над собой, что также подразумевает финансовый отчёт. Многие люди хотят начать инвестирование потому, что они глубоко завязли в долгах. Инвестирование с надеждой сделать больше денег, чтобы можно было оплатить счета или приобрести дом побольше, или новую машину - это инвестиционный план глупого человека. Вы инвестируете по одной лишь причине: приобрести актив, который превратит заработанный доход в пассивный доход или доход от ценных бумаг (доход портфолио). Превращение одного вида дохода в другой вид дохода - основная цель настоящего инвестора. И чтобы сделать это требуется высший уровень финансовой грамотности, чем чтобы просто сбалансировать чековую книжку.

- Вы не интересуетесь ценой акций или недвижимости. Вас больше интересует то, что может показать финансовый отчёт, верно?

- Верно, - сказал богатый папа. - Поэтому я расстроился из-за того, что ты так интересовался ценами рынка акций. Если имеет значение цена, то тебе ещё далеко до самых важных вещей в фундаментальном инвестировании. Цена больше относится к

вопросам технического инвестирования, но о техническом инвестировании поговорим на другом уроке. А сейчас скажи, действительно ли ты понимаешь, почему я так часто требовал от тебя составлять личные финансовые отчёты и анализировать инвестиции в бизнесы и недвижимость?

Я кивнул. - Я в то время ненавидел заниматься этими отчётами, но сейчас я благодарен вам, что вы заставляли меня анализировать их. Теперь я понимаю, сколько всего я обдумаю и проанализирую, сделав "умственную фотографию" моих финансовых отчётов и насколько грамотнее я распоряжусь своими деньгами. Я себе не представляю, что большинство людей не мыслят такими же категориями и не располагают такими "фотографиями".

Волшебный ковер

- Ты уже сильно продвинулся в этой игре, - сказал богатый папа. - В игре под названием "Будь богатым". Я придумал название для отчёта о доходах и балансового листа, двух основных отчётов, которые являются составными частями финансовых отчётов - "волшебный ковёр".

- Почему вы называете их волшебным ковром?" - спросил я.

- Потому что они волшебным образом перенесут тебя за кулисы любого бизнеса, любой недвижимости и в любую сторону мира. Это чем-то похоже на подводное плавание: вот ты одеваешь водолазную маску и вдруг начинаешь видеть подводный мир. Маска, символизирующая финансовый отчёт, позволяет вам чётко видеть, что происходит внизу, под поверхностью воды. Или же финансовый отчёт похож на рентгеновское видение супермена. Вместо того, чтобы перепрыгивать через высокую стену, финансово грамотный человек может видеть сквозь стену. Другая причина, по которой я называю их волшебным ковром, потому что они позволяют вам видеть и делать очень много дел в разных частях мира, не вставая из-за вашего рабочего стола дома. Ты можешь инвестировать в отдалённых уголках мира или в родной местности. Повышение моей финансовой грамотности существенно понижает мой риск и повышает мои инвестиционные прибыли. Финансовый отчёт позволяет мне видеть то, чего не может видеть средний инвестор. Она также дает мне

возможность держать под контролем мои личные финансы и это позволяет мне также идти в том направлении, в каком я хочу направлять мою жизнь. Контроль над финансовыми отчётами позволяет мне также руководить многочисленными бизнесами, не принимая в этом физического участия. Хорошее понимание финансовых отчётов - один из ключей, необходимых человеку в секторе “S”, чтобы он мог передвинуться в сектор “B”. Вот мой ответ на вопрос, почему я называю отчёт о доходах и балансовый лист волшебным ковром.

Проверка знаний

Если бы мы покупали подержанный автомобиль, то, наверное, хотели бы, чтобы перед тем, как мы решим, стоит ли он столько, сколько за него просят, механик осмотрел бы его, и чтобы проверил электронную систему автомобиля. Если бы мы покупали дом, мы бы попросили инспектора по недвижимости перед покупкой просмотреть чековый лист и проанализировать, в каком состоянии фундамент, водопроводная система, электрическая система, крыша и т.д. Если бы мы собирались на ком-либо жениться, мы бы, наверное, хотели узнать, что это за человек, что кроется за симпатичной внешностью.

Всё же, если дело касается инвестирования, большинство инвесторов никогда не читают финансовых отчётов компании, в которую вкладывают деньги. Большинство инвесторов предпочитают инвестировать по чьей-либо подсказке, или потому, что подходит цена или зависимо от состояния рынка. Большинство людей, купив автомобиль, ежегодно проводят его технический просмотр, чтобы он был исправен, но они годами не анализируют своих финансовых отчётов, чтобы избежать проблем в будущем. Причина в том, что люди оканчивают школу, не осознавая важности финансовых отчётов, и тем более не умеют их проверять. Нечего удивляться, что так много людей говорят, что инвестирование рискованно. Инвестирование не рискованно. А вот не быть финансово грамотным - да!

Как увидеть инвестиционные возможности

Если вы планируете стать богатым, будучи инвестором, то, я бы сказал, иметь хорошие знание в финансовых отчётах - минимальное требование. Это не только укрепит ваш фактор надёжности, но также позволит вам сделать больше денег за более короткий период времени. Я говорю так потому, что умение читать финансовые отчёты позволит вам видеть инвестиционные возможности, что не удаётся среднему инвестору. Средний инвестор сперва смотрит на цену. Искушённый инвестор имеет тренированный ум и для него цена не имеет такого значения. Опытный инвестор знает, что большинство инвестиционных возможностей не видимы для нетренированного глаза.

Богатый папа учил меня, что как инвестор, вы сделаете больше денег. Будучи финансово грамотным и зная скрытые Сильные и слабые стороны инвестиции. Он говорил: “Вы найдёте лучшие инвестиционные возможности там, где начинается понимание учёта, налоговых, корпоративных законов и законов бизнеса. И в этом невидимом царстве инвесторы черпают самые выгодные инвестиционные сделки. Поэтому я называю отчёт о доходах и балансовый лист волшебным ковром”.

Итак, опрос мнения:

Если планируете стать состоятельным как инвестор и инвестировать в инвестиции для богатых, готовы ли вы составлять свои личные финансовые отчёты и регулярно практиковаться в чтении различных финансовых отчётов?

Да_____ Нет_____

ГЛАВА 16

Урок инвестора № 14

Финансовая грамотность делает всё проще

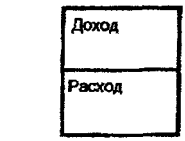
“Твой отец ведёт финансовую борьбу за выживание потоку, что он, хотя и высокообразованный человек, но финансово неграмотен, - сказал мне богатый папа. - Если бы он не пожалел времени, чтобы научиться читать цифры и понимать “словарь денег”, его жизнь существенно изменилась бы”.

Тема финансовой грамотности раскрыта в одном из шести уроков богатого папы, описанных в книге “Богатый папа, бедный папа”. По мнению богатого папы финансовая грамотность имеет решающее значение для любого человека, желающего стать владельцем бизнеса или профессиональным инвестором. В следующих главах этой книге Шэрон и я предлагаем вам более детально рассмотреть финансовую грамотность как составную часть бизнеса и инвестирования и научиться видеть инвестиционные возможности, которые не удаётся увидеть средним инвесторам. Но пока, я считаю, лучше быстро повторить тему “финансовая грамотность” и попробовать сделать её простой и доступной.

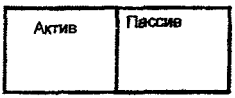
Основы

Искушённый инвестор должен уметь читать многие различные финансовые документы. И центральное место, конечно, занимают отчёт о доходах и балансовые листы.

Отчёт о доходах



Балансовый лист



Я не бухгалтер, но я посещал курсы по бухгалтерскому учёту. И меня удивило, что преподаватели фокусировали внимание на каждом из этих документов в отдельности, но не на взаимосвязи между ними. Другими словами, преподаватели никогда не объясняли, почему один документ был важен для другого.

Богатый папа считал, что связь между отчётом о доходах и балансовым листом имеет очень важное значение. Он говорил: - Как вы можете понимать один документ без другого? или - Как вы можете сказать, что, в действительности, являет собой актив или задолженность, не зная колонки доходов или колонки расходов? Он продолжал: "Только тот факт, что что-либо записано в колонке актива, ещё не делает его активом". Я считаю эти его слова наиболее важным утверждением. Он сказал так: "Причина, по которой большинство людей страдают от финансовых проблем, в том, что они приобретают пассивы и зачисляют их в колонку активов. Поэтому люди называют свой дом активом, хотя он - настоящий пассив, т.е. задолженность". Если вы понимаете закон Грешама, то знаете, почему такое заблуждение стаёт причиной финансовой борьбы за выживание вместо финансовой свободы. Он также говорил: "Если вы хотите, чтобы вы и ваши наследники были богаты, то и вы, и те, кого вы любите, должны знать различие между активом и задолженностью. Вы должны знать различие между чем-то ценным и чем-то, что не имеет ценности".

После опубликования "Богатого папы, бедного папы" многие спрашивали: "Он что, говорит, чтобы люди не покупали домов?" Ответ на этот вопрос таков: "Нет, он не говорит, чтобы люди не покупали домов". Богатый папа лишь подчёркивает особое значение финансовой грамотности. Он говорил: "Не называйте пассивы активами, даже если это ваш дом". Следующий наиболее часто встречающийся вопрос: "Если я выплачу все закладные или взносы за приобретённый мной дом, станет ли он активом?" В большинстве случаем ответ на этот вопрос таков: "Нет, только потому, что у вас нет долгов за дом, он не может считаться активом. Почему такой ответ? Причину такого ответа можно найти в термине "денежный поток". Большинство личных резиденций, даже если у вас нет долгов, - это всё же расходы и налоги на собственность. Фактически, мы никогда по-настоящему не владеем нашей недвижимостью. Недвижимость, в

действительности, всегда будет принадлежать правительству. Недаром ведь слово “недвижимость” на английском звучит “real estate”, походит от испанского “royal”, что значит “королевский”, а не физический, осязаемый, или реальный. Собственность всегда принадлежала правителям. Сегодня она принадлежит правительству. Если вы сомневаетесь в истинности этого утверждения, перестаньте оплачивать налоги на собственность, и вы выясните, кто по-настоящему владеет вашей собственностью. Из-за неуплаты налогов на собственность человек получает документ, который называется “сертификатом о наложении ареста на имущество должника”. В “Богатом папе, бедном папе” я писал о высоком интересе, который проявляют инвесторы к праву наложения ареста на имущество должника. Такие документы - это своеобразный способ выразить слова правительства: “Вы можете контролировать свою недвижимость, но правительство всегда будет владеть ею”.

Богатый папа высказывался в пользу владения домом. Он считал, что дом - надёжное вложение денег, но он не всегда бывает активом. Фактически, когда он сам приобрёл достаточно недвижимости, он тоже начал жить в большом чудесном доме. Его недвижимость генерировала такой денежный поток, который Позволил ему купить большой прекрасный дом. Он обращал особое внимание на то, что человек не должен пассивы называть активами или приобретать пассивы, считая их активами. Он считал это одной из самых больших ошибок, которую может сделать человек, он говорил: “Если что-то является задолженностью, то лучше бы вы её так и называли и поближе рассмотрели”.

Волшебные слова - денежный поток

По мнению богатого папы, самыми важными словами в бизнесе и инвестировании являются слова “денежный поток”. Он говорил: “Так же, как рыбак должен принимать во внимание приливы и отливы и течения, направление, инвестор и бизнесмены должны тонко чувствовать неуловимые передвижения денежного потока. Люди и бизнесы ведут борьбу за финансовое выживание, потому что они не управляют своим денежным потоком.

Финансовая грамотность для ребёнка

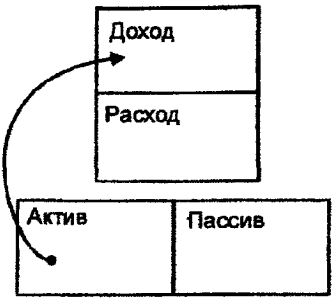
Богатый папа мог и не иметь официально признанного образования, но он умел воспринимать сложные предметы и делать их достаточно простыми, чтобы их мог понять даже девятилетний ребёнок, ведь именно в таком я был возрасте, когда он начал объяснять мне эти предметы. И он продолжал всё объяснять простыми словами, хотя я становился взрослым и моё благосостояние также росло. И я должен признаться, что привык пользоваться простыми рисунками, которые рисовал мне богатый папа. Всё же простые объяснения богатого папы позволили мне лучше понять мир денег и законы их обращения, а также стали путеводителем к финансово-стабильной жизни.

Сегодня мои бухгалтера выполняют тяжёлую работу, а я продолжаю пользоваться простыми диаграммами. Итак, если вы можете понять следующие диаграммы, то имеете лучшие шансы приобретения большого благосостояния. Оставьте технически сложную работу по бухгалтерскому учёту бухгалтерам, которые специально обучались выполнять такую важную работу. Ваша работа состоит в том, чтобы контролировать свои финансовые цифры и руководить ими для достижения вашего благосостояния.

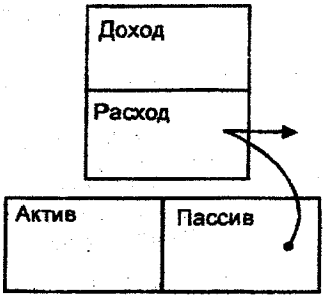
Основы финансовой грамотности, которым учил богатый папа

Урок грамотности № 1: Это - направление денежного потока, которое определяет, является что-либо активом или пассивом в данный момент. Говоря по-другому: то, что ваш брокер по недвижимости называет ваш дом активом, ещё не значит, что он действительно актив.

Вот изображение направления денежного потока актива. Богатый папа дал следующее определение актива: “Актив добавляет денег в ваш карман”.



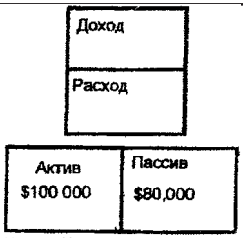
А это изображение направления денежного потока пассива. Богатый пала дал следующее определение пассива: “Пассив уменьшает количество денег в вашем кармане”.



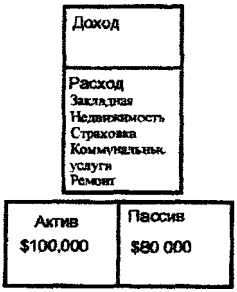
Причина возникновения путаницы

Богатый пала говорил мне: “Путаница возникает потому, что принятый метод учёта допускает записывание как активов, так и задолженностей в колонку активов”. Он также нарисовал диаграмму, чтобы лучше объяснить свои слова: “Вот почему это так запутанно”.

Он говорил: “На этой диаграмме видно, что мы имеем дом, который стоит $ 100 000, за него уже кто-то заплатил $ 20 000 и теперь имеет закладную на $ 80 000. Как узнать, является дом активом или задолженностью? Является ли дом активом лишь потому, что числится в колонке активов?”

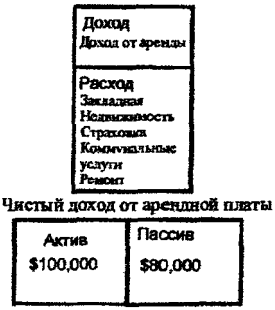


Ответ, конечно же: “Нет”. Настоящий ответ такой: “Вам следует изучить отчёт о доходах, чтобы понять, является он активом или задолженностью”. Богатый папа рисовал следующую диаграмму и говорил: “Вот дом, являющийся задолженностью. Вы можете утверждать, что он является задолженностью потому, что всё, что имеет к нему отношение находится - это несколько строчек в колонке расходов; ничего не записано в колонке доходов”.



Преобразование задолженности в актив

Богатый папа добавил тогда на диаграмме строчки “Доход от арендной платы” и “Чистый доход от арендной платы”, где основным было слово “чистый”. “Такое изменение в финансовом отчёте превратило задолженность, которой был дом, в актив”.



Убедившись, что я понял его концепцию, богатый папа привёл примеры с цифрами, чтобы я мог лучше понять. “Скажем, все расходы, связанные с этим домом, равны $1.000 в месяц. Эта сумма включает выплату закладной, налоги на недвижимость, страховку, оплату услуг компании, которая вывозит мусор и отходы, а также все расходы на содержание и ремонт дома. Но зато у вас снимает квартиру жилец, который ежемесячно платит вам $1200. Значит, вы ежемесячно получаете $200 чистого дохода от арендной платы и это превращает дом в актив, потому что этот дом увеличивает количество денег в вашем кармане. Что подтверждает доход $200 в месяц. Рассмотрим другой случай: расходы остаются теми же самыми, и вы получаете ежемесячно $800 арендной платы с вашего жильца. То теперь вы теряете $200 в месяц и, хотя получаете и так довольно большую сумму арендной платы - $800 в месяц, всё же ваша собственность становится задолженностью. Во втором случае даже доход от аренды ничего не может изменить. Собственность является задолженностью, вместо того, чтобы быть активом. Я часто слышал от людей такие слова: “Но, если я продам дом дороже, чем купил его, то он станет активом. Я не спорю, когда-то в будущем он может стать активом, если всё будет так, как этот человек планирует. К сожалению, цены на недвижимость падают. Поэтому мудрая пословица “Цыплят по осени считают” применима и в финансовой сфере”.

Правительство поменяло правила

Без преувеличения могу сказать, что миллиарды долларов были потеряны на недвижимости после принятия Акта о налоговой реформе 1986 года. Очень многие торговцы потеряли деньги из-за предположения, что цены на недвижимость всегда будут расти, и правительство предоставит им льготы за их потери из-за их пассивов в качестве недвижимости. Иначе говоря, правительство возместит разницу между доходом от арендной платы и расходами на аренду, которые были выше. Но, как говорят, “Правила поменялись”. После изменения закона о налогообложении произошёл обвал рынка акций, пропали сбережения, уменьшились зарплаты, и в 1987-1995 годах произошло большое перемещение богатства. Инвестиционная собственность “потекла в основном из сектора “S”, сектора вы-

сокооплачиваемых профессионалов, таких как доктора, юристы, экономисты, инженеры и архитекторы, к инвесторам в сектор “I”. Это простое изменение налогового закона заставило миллионы людей перестать инвестировать в недвижимость и взяться за инвестирование в рынок бумажных активов, известный под названием, рынок акций. Возможно ли, что скоро произойдёт следующее перемещение благосостояния из одной стороны квадранта в другую сторону? И как будет на этот раз? Будут ли снова бумажные активы вместо недвижимости? Время покажет. История часто повторяется. Когда она повторяется, многие люди проиграют и теряют деньги, но многие другое люди выиграют.

Сегодня в Австралии правительство всё ещё имеет в своём распоряжении законы, которые позволяют инвесторам владеть убыточной недвижимостью. Другими словами, их поддерживают и поощряют терять деньги на арендной недвижимости с помощью идеи получения налоговых льгот от правительства. И мы в США имели такие же правила налогообложения до 1986 года. Когда я в Австралии рассказываю об инвестировании, я часто слышу возгласы протеста, которые касаются моих предостережений, что правительство может изменить законы так же, как это сделали в Соединённых Штатах. Когда я слышу, как говорят: “Правительство не будет изменять правил”, я просто качаю головой. Они не представляют себе, как болезненно повлияло изменение закона на миллионы инвесторов в США. Несколько моих друзей вынуждены были заявить о банкротстве, и потеряли всё, что заработали за многие годы и даже десятилетия.

Я выделяю такие вопросы. Зачем подвергать себя риску? Почему бы не поискать собственность или инвестицию, которая приводит к потере денег. Вам нет нужды слишком далеко искать, чтобы найти убыточную инвестицию. И вам не надо быть очень умным или финансово грамотным, чтобы найти инвестицию. Ни мне, ни богатому папе не нравилась идея, что терять деньги - это не страшно, ведь существуют налоговые льготы. А не нравилась она нам потому, что эта идея делает людей сентиментальными. Даже здесь, в Америке, я часто слышу: “Ничего страшного нет в том, что я теряю деньги. Правительство возмещает их мне благодаря налоговым льготам”. Это значит, что за каждый потерянный вами доллар, правительство возвращает приблизительно 30 центов (зависимо от вашей налоговой

категории). На мой взгляд, это не поддаётся, логике. Мне кажется, что лучше инвестировать так, чтобы получить всё полностью: и надежность, и доход, и признание, и налоговые льготы. Почему бы и нет?

В инвестировании заложена идея получения денег, а не потери денег. Вы можете получить много налоговых льгот и делать деньги, если вы являетесь искушённым инвестором. Мой друг Майкл Телларико, брокер по недвижимости из Сиднея, рассказывает: "Люди, приезжают в наш офис и говорят: Мой бухгалтер попросил меня приехать сюда и посмотреть на недвижимость, которую я могу приобрести как неприбыльную". Другими словами. Их бухгалтер советует им приобрести недвижимость, которая спровоцирует потерю денег. Майк говорил им: "Вы не нуждаетесь в моей помощи, чтобы приобрести собственность, которая станет причиной потери ваших денег. Тысячи их окружают вас. В чём я могу помочь вам, так это в том, чтобы найти собственность, которая будет делать вам деньги, и вы к тому же будете получать налоговые льготы". И в ответ он слышал: "Нет, нет. Мне нужна собственность, чтобы терять деньги". Что-то похожее происходило и в Америке до 1986 года.

Из того примера можно сделать следующие выводы:

1. Идея, что терять деньги - хорошо, так как существуют налоговые льготы, часто бывает причиной того, что люди становятся сентиментальными в выборе инвестиций.

2. Эти люди не очень внимательно ищут настоящие инвестиции. Они не рассматривают как следует финансовые документы, анализируя инвестицию.

3. Потери денег дестабилизируют ваши финансовые позиции. Другими словами, с таким инвестированием связан довольно большой риск. Почему бы не сделать это ещё немного рискованнее? Потратьте немного больше времени и поищите солидные инвестиции. Вы сможете найти их, если умеете читать цифры.

4. Правительство время от времени меняет правила.

5. То, что является активом сегодня, может сталь задолженностью завтра.

6. В то время, как миллионы инвесторов потеряли деньги в 1986 году, были также другие инвесторы которые были готовы к изменениям. Те, кто были подготовлены, заработали миллионы долларов, которые потеряли неподготовленные инвесторы.

Самый большой риск

Богатый пала говорил: “Самым рискованным из всех является инвестор, который не держит под контролем свой финансовый отчёт. Самые рискованные инвесторы те, кто, не имея ничего, кроме задолженностей, которые считают активами, имеют такие же расходы, как и доходы, и единственным источником доходов которых является их труд. Они рискованны потому, что часто они - это отчаявшиеся инвесторы”.

Во время занятий по инвестированию ко мне подходят люди и утверждают, что их дом - это актив. Недавно один человек сказал: “Я купил свой дом за $500.000, а сегодня он стоит $750.000”. Тогда я спросил его: “Откуда вам это известно?” Он ответил: “Потому, что такую цену назвал мой брокер по недвижимости”.

Услышав такое, я спросил: “Сможет ли ваш брокер гарантировать вам, что ваш дом будет стоить столько же и через 20 лет?”

- Почему бы и нет, - сказал он. “Он сказал, что такова средняя стоимость домов, которые теперь продаются по соседству с моим домом”.

И это именно такой пример, с помощью которого мой богатый папа объяснял, почему средний инвестор не делает много денег. Богатый папа говорил: “Средние инвесторы подсчитывают своих цыплят ещё до того, как они вылупились. Они покупают вещи, из-за которых каждый месяц несут денежные потери, но всё же называют их активами, потому что таково их мнение. Они рассчитывают, что стоимость их дома в будущем возрастёт, или поступают так, как будто их дом может быть немедленно продан за ту цену, которую назвал их брокер по недвижимости. Случалось ли вам продать дом за меньшую цену, чем вам обещал сначала ваш брокер или банкир? Мне случалось. В результате принятия финансовых решений на основании чужого мнения и предположений люди теряют контроль над своими личными финансами. По-моему, это очень рискованно. Если вы хотите быть богатым, вы должны держать под контролем ваше образование, а также ваш личный денежный поток. Ничего. Ничего плохого нет в том, чтобы надеяться, что стоимость на что-то в будущем возрастёт, кроме того, что вы потеряете контроль над своими финансами

сегодня". Он также говорил: "Если вы так уверены, что стоимость растет, почему бы не купить 10 таких домов?"

Такой же менталитет и у людей, которые утверждают: "Мой счёт на случай отставки сегодня равен $1.000.000. Когда я уйду на пенсию, он будет равняться $3.000.000". Мне так и хочется спросить: "Как вы это узнали?" От богатого папы я научился, что средний инвестор часто "считает своих цыплят ещё до того, как они вылупились". В большинстве случаев так и происходит: цыплята всё-таки вылупятся... Но профессиональные инвесторы не хотят полагаться только на случай. Искушённый инвестор знает, что финансовое образование даёт вам возможность больше контролировать сегодня и, если вы продолжаете учиться, будете иметь больший контроль и завтра. Опытный инвестор знает, что иногда яйца, из которых должны вылупиться цыплята, может кто-то съесть или разбить.

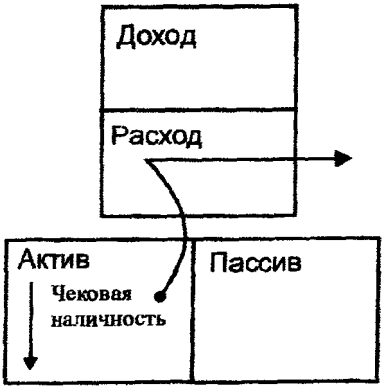
Я встречал многих инвесторов, которые являются новичками в инвестировании. Они занимались инвестированием меньше, чем 20 лет. Большинство из них не испытывали на себе последствий обвала рынка, не прошли через необходимость за бесценок продавать свою собственность, приобретённую за большие деньги. Эти новые инвесторы подходят ко мне и разглагольствуют о том, что "рынок всё время растёт с 1974 года" или о том, что "за последние 20 лет цены на недвижимость повышаются в среднем на 4% в год".

Как сказал богатый папа: "Средние цифры - для средних инвесторов. Профессиональный инвестор, желает иметь контроль. И контроль этот начинается с вашего контроля над собой, из вашего финансового образования, из ваших источников получения информации и вашего денежного потока". Поэтому богатый пала давал средним инвесторам такой совет: "Не будьте средним". По его мнению быть средним (обыкновенным) инвестором значило быть рискованным инвестором".

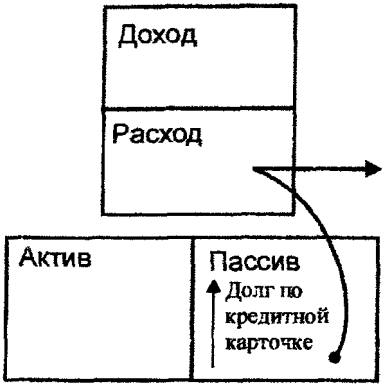
Почему люди не держат под контролем свои личные финансы

Люди оканчивают школу, даже не зная, как сделать баланс чековой книжки, и, тем более, не умея составлять финансовые отчёты.

Они никогда не учились контролировать свои финансовые отчёты. Они никогда не учились контролировать свои финансы. А единственный способ, чтобы судить, держат ли люди себя под контролем - посмотреть их финансовые отчёты. Лишь потому, что у человека есть высокооплачиваемая работа, большой дом и хорошая машина, нельзя утверждать, что он контролирует свои финансы. Если бы люди знали, как работают финансовые отчёты, они были бы более финансово грамотны, больше контролировали и управляли своими деньгами. Понимая финансовые отчёты, люди лучше бы видели, как передвигаются их наличные. Вот пример потока наличных при выписывании чека:



Вот пример направления потока наличных при пользовании кредитной карточкой:



Когда люди выписывают чеки, они исчерпывают активы. И когда люди пользуются кредитной карточкой, они увеличивают свои

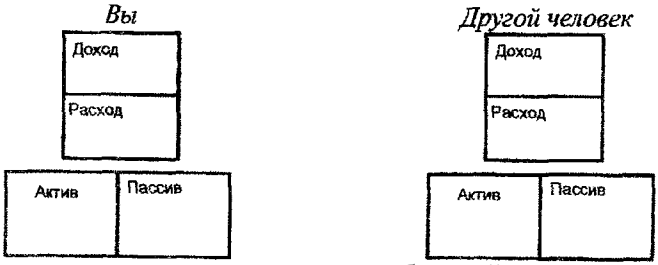
задолженности. Иначе говоря, кредитные карточки помогают всё глубже увязнуть в долгах. Большинство людей не могут видеть того, что происходит с ними, только потому, что они не научены заполнять и анализировать, личные финансовые отчёты.

Если ничего не изменится внутри этих людей, то они проживут свою жизнь в финансовом рабстве. Почему я говорю, что они будут финансовыми рабами? Потому что, за что бы они не платили, они будут делать богатого человека ещё богаче.

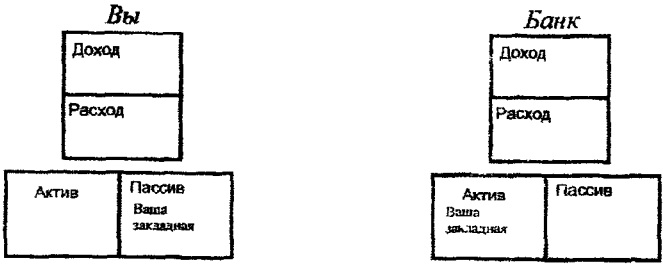
Кого вы делаете богатым?

Урок грамотности №2: Следует рассмотреть хотя бы два финансовых отчёта, чтобы увидеть полную картину.

Богатый папа говорил: “Искушённые инвесторы должны сопоставить хотя бы два финансовых отчёта, если хотят увидеть правдивую картину.



Во время одного из моих уроков богатый папа нарисовал эту диаграмму и сказал: “Всегда помни о том, что твои расходы это чьи-то доходы. Люди, которые не контролируют своего денежного потока, делают людей, контролирующих свой денежный поток, богатыми”.



Что делает инвестор

Он позже нарисовал поданную здесь диаграмму и сказал: - Я покажу тебе, что делает инвестор, используя владельца дома и банкира в качестве примера.

Я посидел, посмотрел на диаграмму и сказал: - Закладная написана на обоих финансовых отчётах. Различие в том, что одна и та же самая закладная появляется в двух колонках: в колонке активов и в колонке задолженностей.

Богатый папа кивнул. - Вот теперь ты увидел правдивый финансовый отчёт.

- Так вот почему нужно хотя бы два различных финансовых отчёта, чтобы видеть полную картину, - добавил я. - Все расходы одного человека являются доходами другого, а его задолженность - активом другого человека.

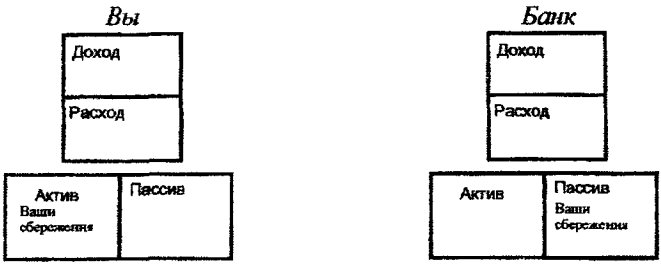
Богатый папа сказал: - И поэтому люди, окончив школу, но не научившись разбираться в финансовом отчётах, часто вынуждены молиться на тех, кто научился этому. Поэтому каждый раз, когда человек пользуется кредитной карточкой, он увеличивает свою колонку задолженностей и одновременно увеличивает колонку активов банка.

И когда банкир говорит вам: - Ваш дом - актив, то он не лжёт. Он просто не говорит, чей это актив. Ваша закладная на дом - актив банка, и ваша задолженность, - продолжал я, начиная полностью понимать важность финансовых отчётов, и почему больше отчётов дают более точную картину.

Богатый папа сказал, соглашаясь со мной: - А теперь давайте добавим на этой схеме денежный поток, и сразу же станет видно, как работает актив, в данном случае - ваша закладная.

Из этого примера видно, что закладная забирает деньги из вашего кармана и кладёт в “карман” банка. Поэтому закладная является задолженностью для вас и активом для банка”.

- Значит, банк создал себе актив, который для вас является задолженностью, - добавил я. - Что делает инвестор, так это приобретает актив, за который платит кто-то другой. Поэтому инвесторы покупают многоквартирные дома. Каждый месяц деньги от арендной платы текут в колонку доходов финансового отчёта инвестора, также как выплаты жильцов по закладной текут в колонку доходов финансового отчёта банка.



Богатый папа кивнул головой и улыбнулся:

- Ты начинаешь вникать во всё это. Ты определённо хочешь быть на одной стороне уравнения больше, чем на другой. Но это "улица с двухсторонним движением", - сказал он, рисуя следующую диаграмму.

- Ох, - вздохнул я. - Мои сбережения - мой актив, но и задолженность банка. И снова, если посмотреть минимум два финансовых отчёта, лишь тогда видно полную картину.

- Да, - согласился богатый пала. - И что ещё ты заметил, посмотрев на эти две диаграммы, сравнивая ту, на которой изображена закладная, с той, на которой мои сбережения. Я не знаю, - ответил я медленно. - Я вижу лишь то, что вы здесь нарисовали.

Богатый папа улыбнулся и сказал: - Значит, вам ещё нужно практиковаться в чтении финансовых отчётов. Так же, как узнаёте больше, когда читаете что-либо второй или третий раз, или когда что-то повторно слушаете, также тем больше будете узнавать, чем больше будете практиковаться, будучи финансово грамотным. Ваш ум будет замечать больше вещей, которые пропускают глаза.

- Что же я пропустил? Чего я не увидел? - спросил я.

- Невидимым осталось на моих диаграммах то, что правительство даёт тебе налоговую поддержку, чтобы ты приобретал задолженности. Поэтому оно даёт тебе налоговые льготы за покупку дома.

- Я забыл об этом, - сказал я.

- И оно облагает вас налогами за наличие у вас сбережений, - добавил богатый папа.

- Правительство даёт мне налоговые льготы за приобретение задолженности и облагает меня налогами за то, что я имею активы? -

спросил я, недоумевая.

Богатый папа кивнул, сказав: - Теперь подумайте о том, как это влияет на способ мышления человека и его финансовое будущее. Обыкновенный человек радуется, что имеет долг, и не рад, что имеет активы.

- Люди получают налоговые льготы за то, что теряют деньги? - спросил я, сбитый с толку.

- Почему так происходит?

Богатый папа усмехнулся:

- Ах, я же сказал, что профессиональный инвестор должен видеть больше, чем только то, растет или падает цена инвестиции. Опытный инвестор читает цифры, чтобы получить правдивую картину, и видит то, чего не видит средний инвестор. Искушённый инвестор должен видеть влияние правительственных инструкций и законов, налоговых и корпоративных законов, законов бизнеса я законов бухгалтерского учёта. Одна из причин того, что трудно получить точную инвестиционную информацию в том, что получение полной картины требует финансовой грамотности, знаний бухгалтера и юриста. Другими словами, вам нужны два профессионала, чтобы увидеть реальную картину. Хорошая новость такая: если вы вложите свое время в изучение того, что происходит внутри, на поверхности и за кулисами - то сумеете находить инвестиционные возможности и большое благословение, такое богатство, которое находили лишь немногие люди. Вы найдёте правду о том, почему богатые становятся богаче, а бедные и средний класс работают ещё тяжелее, платят больше налогов и глубже погружаются в долги. Как только вы узнаете правду, тогда сможете решить, на какой стороне квадранта вы хотите быть. Это не трудно, но для этого требуется время, время, которое люди, хватающиеся за “горячие” инвестиционные сделки, не хотят инвестировать.

Мне не нужно было думать о том, по какую-сторону квадранта я хочу быть. Я знал, что хочу заниматься законным инвестированием изнутри, а не с внешней стороны. Я хотел знать правду. Независимо оттого, стану я богатым или нет. Я теперь хотел знать, почему богатые становятся богаче.

Необходимость финансового образования

В начале 80-х я начал преподавать предмет "Предпринимательство и инвестирование" для подростков, которые захотели его изучать как дополнительный предмет по интересам. Одной из проблем, с которой я сразу же столкнулся, было то, что большинство людей, которые хотели начать изучение основ бизнеса или инвестирования, не знали основ финансовой грамотности. Я считаю, что отсутствие финансового образования является причиной того, что девять из десяти новых бизнесов терпят неудачи и разваливаются в первые пять лет, и большинство инвесторов считают инвестирование рискованным, не делает и не может удержать много денег.

Когда я рекомендовал этим людям посещать занятия на курсах по бухгалтерскому учёту, финансам и инвестированию перед тем, как начинать бизнес или инвестирование, большинство из них тяжело вздыхали и не хотели идти учиться. Они говорили, что и не хотели "возвращаться". Тогда я задумался над тем, как сделать так, чтобы люди могли усваивать основы знаний легко и весело. В 1996 г. я создал игру "Денежный поток. Инвестирование 101" - игру, которая обучает основам финансовой грамотности, учёта и инвестирования.

Преподавание против обучения

"Денежный поток ("Cashflow") - это настольная игра, потому что инвестированию и финансовому анализу нельзя научиться с помощью одного только чтения. Мой бедный папа, школьный учитель, часто говорил: "Учитель должен знать различие между тем, чему можно обучить, и тем, что должно быть изучено". Он также говорил: "Вы можете научить ребёнка запомнить слово "велосипед", но вы не можете научить его кататься на велосипеде. Ребёнок должен сам научиться кататься на велосипеде, делая это".

За прошедшие три года я наблюдал за тысячами людей, которые учились быть инвесторами, играя в игру "Денежный поток. Инвестирование 101 и 202". Они учились, делая то, чему я не смог бы научить их с помощью письма и проведения лекций, также как я никогда не научил бы вас кататься на велосипеде. Игра учит за

несколько часов тому, чему мой богатый папа обучал меня 30 лет, руководя мною. И поэтому эта книга называется “Путеводитель по инвестициям”, потому что она о том, что он делал. Он руководил мною, потому что это лучшее, что он мог сделать. Инвестирование и бухгалтерский учёт - предметы, которым он не мог меня научить. Я должен был хотеть учиться сам. То же самое касается вас.

Улучшение ваших результатов

Чем больше вы читаете финансовые отчёты, ежегодные доклады или проспекты, тем больше повышается ваша финансовая грамотность или финансовое видение. Через некоторое время вы будете видеть то, чего не видит обыкновенный инвестор.

Мы всё знаем, что повторение - мать учения и повторение - лучший способ запоминания того, что мы изучаем. Недавно я слушал аудиозапись интервью Питера Линча. Я и раньше дюжину раз слушал эту аудиозапись. И каждый раз, слушая её, я слышал что-то новое. Более 30 лет богатый папа заставлял меня повторно просматривать финансовые отчёты.

Когда мы учились кататься на велосипеде, мы тренировали наше подсознательное мышление кататься на велосипеде. Как только это было сделано, нам не нужно было думать о том, как управлять велосипедом, когда мы ехали на нём. Всё получалось автоматически. Когда мы учились водить автомобиль, мы также тренировали своё подсознательное мышление. И поэтому, достаточно натренировав своё подсознательное мышление вождению автомобиля, мы можем во время вождения автомобиля беседовать с кем-то, есть гамбургер, размышлять о своих проблемах, о работе или слушать радио и подпевать. Вождение выполняется автоматически. То же самое относится и к чтению финансовых отчётов.

Чтобы найти хорошую инвестицию, больше всего времени понадобится для анализа цифр. Учиться читать финансовые отчёты - утомительный процесс, особенно, если только начинаете учиться. Хорошая новость: всё идёт тем легче и быстрее, чем больше вы тренируетесь. И не только это идёт легче, но вы также можете просматривать много инвестиционных возможностей почти автоматически, не думая, так же, как управляете велосипедом или автомобилем.

Проверка знаний

Мы, люди, учимся всё делать подсознательно. Если у вас серьезные намерения стать более успешным инвестором, инвестором, который делает больше денег с наименьшим риском, я рекомендую тренировать ваш ум, чтобы анализировать финансовые отчёты. Умение анализировать фундаментальных инвесторов, таких как Уорреа Баффетт.

Способ, каким это делается, называют термином “поток сделок”. Каждый профессиональный инвестор имеет постоянное число потенциальных инвестиций в бизнес или в недвижимость, которым нужен инвестиционный капитал.

Богатый папа заставлял нас с Майком читать, изучать и анализировать эти инвестиции, независимо от того, интересовались ми ими или нет. И хотя это сначала шло очень медленно и мучительно, но за несколько лет всё пошло быстрее, легче, веселее и с большим удовольствием. Итак, мы учились посредством повторения, и это повторение позже было оплачено, позволив мне рано уйти в отставку, чувствовать себя безопасной надёжно, и делать много денег.

Итак, вопрос опроса мнения:

Хотите ли вы практиковаться в заполнении ваших собственных финансовых отчётов и продолжать делать это до тех пор, пока не научитесь читать отчёты бизнесов и инвестиционные финансовые отчёты по недвижимости?

Да_____ Нет_____

Вы, наверное, заметили, что этот вопрос очень похож на вопрос главы 15. Он специально повторяется, чтобы подчеркнуть возможность финансовой грамотности. Этот вопрос очень важен, чтобы стать богатым инвестором и заплатить цену, а цена эта - инвестирование времени в постоянное повышение вашей финансовой грамотности. Если ваш ответ “Нет”, тогда большинство инвестиций, в которые инвестируют богатые, слишком рискованны для вас. Если вы финансово грамотны, то будете лучше подготовлены к тому, чтобы найти самые лучшие инвестиции в мире.

Глава 17

Урок инвестора № 15

Магия ошибок

Мой настоящий папа жил в мире академиков, в мире, где ошибки воспринимаются как что-то плохое и их нужно избегать. В сфере образования считается, что чем больше ошибок делает человек, тем менее он интеллигентен.

Мой богатый папа "пришёл с улицы". Он имел другой взгляд на ошибки. Он считал, что ошибки дают возможность изучить что-либо новое, что-то такое, чего он не знал раньше. Он был убеждён, чем больше ошибок делал человек, тем больше он узнавал. Он часто говорил: "В каждой ошибке запрятано немножко волшебства. Таким образом, чем больше ошибок я делаю, и учусь на них, тем больше "волшебства" есть в моей жизни".

Мой богатый папа постоянно использовал пример обучения езды на велосипеде для подтверждения идеи о магии, заложенной внутри ошибок. Он говорил: "Только вспомните, сколько раз вы расстраивались, когда изо всех сил старались научиться кататься на велосипеде, все ваши друзья умели кататься, а вы, как только садились на велосипед, сразу же падали. Вы делали ошибку за ошибкой. И однажды вдруг, вы перестаёте падать. Начали крутить педали, велосипед начал катиться и затем, как по волшебству, новый мир открылся перед вами. Это и есть волшебство, заложенное в ошибках".

Ошибки Уоррена Баффетта

Уоррен Баффетт, самый богатый американский инвестор, известен и уважаем благодаря компании Berkshire Hathaway. Сегодня акции Berkshire Hathaway - среди наиболее ценных акций мира. В то время, когда многие инвесторы очень высоко ценят акции Berkshire Hathaway, мало людей могут себе представить, что приобретение этой компании было одной из наибольших инвестиционных ошибок Уоррена Баффетта.

Когда он приобрёл Berkshire Hathaway, это была компания по производству рубашек, которая медленно уходила из бизнеса. Уоррен Баффетт подумал, что его команда сможет повернуть компанию обратно. Но, как известно текстильная промышленность в Америке угасала и "перемещалась" в другие страны. Это была тенденция, которой не мог противиться даже Уоррен Баффетт и компания, в конечном счёте, потерпела неудачу, хотя её возглавлял сам Баффетт.

Всё же во время провала компании Уоррен Баффетт обнаружил "жемчужины", которые, в конце концов, сделали его чрезвычайно богатым.

Для тех, кто заинтересовался этой историей книга "Путь Уоррена Баффетта", которую написал Роберт Хагстром, - настоящая находка. Она знакомит читателя с одним из великих умов мира.

Другие ошибки

Другая компания; Diamond Fields, была основана для поисков диамантов, которых никогда так и не нашли. Главный геолог компании сделал ошибку. Но всё-таки, не обнаружив диамантов, они натолкнулись на один из наиболее богатых запасов никеля в мире. Их акции быстро поднялись вверх, в связи с этим открытием. На сегодня, хотя название так и осталось Diamond Fields, они зарабатывают свои деньги на никеле.

Леви Страус держал курс на золотые копальни Калифорнии, чтобы напасть на жилу. Однако он не был хорошим шахтёром, и вместо добывания золота он начал шить штаны из брезента для шахтёров, которым улыбнулась удача. В настоящее время, я думаю, большинство людей в мире слышали о джинсах "Levi"s".

Здесь уместно также сказать, что Томас Эдисон никогда бы не изобрёл колбу лампы, если бы он не работал на компанию, которую сам же основал - Дженерал Электрик. Говорят, что Эдисон терпел неудачу свыше 10 тысяч раз перед тем, как всё же изобрёл колбу лампы. Если бы он был служащим крупной корпорации, ему вряд ли бы хватило воодушевления и твёрдости после стольких ошибок.

Большой ошибкой Христофора Колумба было то, что он, когда искал торговый путь к Китаю, случайно наткнулся на Америку, самую богатую, наиболее могущественную страну в мире.

Уличные умники против школьных умников

Мой богатый папочка был таким финансово удачливым по многим причинам. На первом месте списка этих причин было его отношение к ошибкам. Как и большинство из нас, он ненавидел их делать, хотя он и не боялся их делать. Он охотно рисковал, чтобы сделать ошибку. В таком случае он говорил: “Когда ты подходишь к границам того, что ты знаешь, приходит время делать ошибки”.

Несколько раз один из его бизнесов не удавалось спасти и он “запускал” новую продукцию только для того, чтобы её отверг рынок. И так каждый раз, когда он делал ошибку, то не впадал в депрессию, а наоборот, часто казался счастливее, становился более решительным и опытным. Он говорил своему сыну и мне: “Ошибки - это то, как мы учимся. Каждый раз, делая ошибку, я узнаю что-то о себе, я узнаю что-то новое и часто встречаю новых людей, которых никогда бы не встретил”.

В одном из его убыточных предприятий, дистрибьюторской компании по распродаже труб, он встретил одного из своих будущих партнёров по бизнесу. И после провала того убыточного бизнеса по производству водосточных труб началось их длительное сотрудничество, благодаря которому они заработали десятки миллионов долларов. Он сказал: “Если бы я не пошёл на риск по организации этого бизнеса, я никогда не встретил бы Джерри. А встреча Джерри - это одно из наиболее важных событий моей жизни”.

Мой бедный папа был прекрасным учеником в школе. Он редко делал ошибки, и благодаря этому получал очень высокие оценки. Проблема в том, что в возрасте 50 лет, он сделал одну из самых больших ошибок в своей жизни и не смог её исправить.

В то время когда мой родной папа боролся и с финансовыми и с профессиональными проблемами, мой богатый папочка сказал: “Чтобы иметь успех в реальном мире бизнеса, ты должен быть лучшим в школе, и на улице. Твой папочка пошёл в школу, когда ему было 5 лет. Благодаря тому, что он имел хорошие оценки, он и остался в школе, в конце концов, став первым в школьной системе. И сейчас, в возрасте 50 лет, он остался на улице, а улица - очень жестокий учитель. В школе тебе сначала преподают урок. На улице тебе сначала позволяют ошибиться, а потом уже тебе придётся извлечь урок. Большинство

людей не обучены, как делать ошибки и учиться на них, они также избегают ошибок, что являются ещё большей ошибкой, или они делают ошибку, но ленятся извлечь урок из ошибки. Вот почему вы видите так много людей, делающих одну и ту же ошибку снова и снова. Они повторно делают ту же ошибку, потому что никогда не были обучены, как извлекать выгоду из своих ошибок. В школе вас считают умным и прилежным, если вы не делаете много ошибок. На улице вы считаетесь умным, только если вы делаете ошибки и учитесь на них".

Самая большая неудача, о которой мне известно

Богатый папа сказал Майку и мне: "Я стал таким богатым, потому что я сделал больше финансовых ошибок, нежели большинство людей. Каждый раз, когда я делал ошибку, я узнавал что-то новое. В мире бизнеса это часто называют "опыт". Но опыта недостаточно. Много людей говорят, что они имеют много опыта, потому что продолжают делать одну и ту же ошибку снова и снова. Если человек действительно учиться на ошибке, его или ее жизнь изменяется навсегда и то, что человек приобретает вместо опыта, есть "мудрость". Он продолжал: "Люди часто избегают делать финансовые ошибки, и это является их ошибкой. Они повторяют себе: "Играй осторожно. Не рискуй". Люди, борются изо всех сил в финансовом отношении, возможно потому, что они уже сделали ошибки и ничего не научились на этих ошибках. Итак, они встают каждый день, идут на работу и повторяют эту ошибку, и избегают новых ошибок, но никогда так и не извлекают урок. Эти люди часто говорят себе: "Я делаю всё правильно, но по какой-то причине я не продвигаясь вперёд финансово". Комментарий богатого папы к этому заявлению был таков: "Они, возможно, делают лишь правильные шаги, но проблема в том, что они избегают неправильных шагов - таких, как идти на больший риск. Они боятся своих слабостей вместо того, чтобы противостоять им. Они не делают того, что, возможно, боятся делать, и подсознательно выбирают то, как избежать ошибки, чем сделать еще одну". Он также говорил: "Самые большие известные мне неудачники - это люди, которые никогда не испытывали неудач".

Искусство делать ошибки

Вместо того, чтобы обучать своего сына и меня избегать ошибок, богатый папа учил нас искусству делать ошибки и приобретать мудрость благодаря этому.

Во время одного из таких уроков богатый папа сказал: “Первое что случится после того, как вы сделаете ошибку - вы станете расстроенным. Каждый человек, я знаю, сначала огорчается. Это первый признак ошибки. В этот момент разочарования и расстройства вы узнаете, кто вы на самом деле”.

“Что вы имеете в виду, когда говорите, что мы узнаем в момент разочарования, кем являемся на самом деле?” - спросил Майкл.

“В момент расстройства мы проявляем следующие черты”, - сказал богатый папа, продолжая описывать типы характеров, которые занимают центральное место, когда случаются огорчения от ошибок:

1. Лгун. Лгун скажет такие вещи как: “Я не делал этого”. Или: “Нет, это был не я. Или: “Я не знаю, как это случилось. Или: “Докажите это”.

2. Виноватый. Он скажет такие вещи как: “Это ваша вина, не моя”. Или: “Бели бы моя жена не растратила так много денег, с финансовой стороны было бы намного лучше”. Или: “Я был бы богатым, если бы у меня не было ваших детей”. Или: “Покупатели просто не интересуются моими продуктами”. Или: “Служащие не преданные компании”. Или: “Вы не дали чётких инструкций”. Или: “Это ошибка моего шефа”.

3. Оправдывающийся. Оправдывающийся говорит слова наподобие этих: “Я не получил хорошего образования - вот почему я не продвинулся вперёд”. Или: “Я бы сделал это, если б у меня было больше времени”. Или: “Я действительно не сильно хотел быть богатым”. Или: “Всё так сделали”.

4. Бросивший бизнес. Человек, бросивший бизнес, повторяет вещи не подобие этих “Я говорил тебе, что это никогда не будет работать”. Или: “Это слишком тяжело и это не стоит таких усилий. Я собираюсь заняться чем-то полегче”. Или: “Зачем мне этим заниматься? Мне это не поможет”.

5. Человек, который отрекается. Богатый папа часто называл такого человека “котом в мусорном ящике”, что означало, что эта особа

склонна не признавать своих ошибок. Особа, которая отрицает, что он или она сделала ошибку, часто говорит следующее: “Ничего плохого я не делал. Дела идут хорошо”. Или: “Ошибка? Какая ошибка?” Или: “Не беспокойся, проблемы будут решены”.

Богатый папочка говорил: “Когда люди расстроены из-за ошибки или случайности, то одна или больше из вышеназванных личностей “овладеют их телом и душой”. Если вы хотите научиться и извлечь мудрость из допущенной вами ошибки, то должны взять под контроль своё мышление. Тогда вы, в конечном счёте, скажете: “Какой бесценный урок я могу получить из этой ошибки?”

Богатый папа продолжал: “Если личность овладевшая вашим телом говорит: “Вот чему я научился: я никогда не сделаю такого снова”, он или она, вероятно, не научились многому. Слишком много людей живут в “уменьшенном мире, потому что они продолжают говорить: “Я никогда не сделаю этого снова”, вместо того, чтобы сказать: “Я рад, что так случилось, потому что я научился тому-то и стал опытным”. Кроме того, люди избегающие ошибок или недооценивающие их, никогда не видят другой стороны монеты”.

Я спал как младенец

Например, после того, как я потерял свой бизнес по производству бумажников, я был расстроен около года. Я стал как младенец этого года, то есть я просыпался, плача каждые два часа. Мне казалось, я мог слышать, мой ум говорил: “Лучше бы я никогда не брался за бизнес. Я знал, что он не оправдает ожиданий. Я никогда не начну бизнес опять”. Я также винил многих людей и в основном старался оправдать свои действия, считая: “Это была вина Дена” и “Да, мне действительно понравились эти продукты”. Вместо того, чтобы не позволить мне делать ошибки и посоветовать найти работу, богатый папа дал мне возможность столкнуться с неприятностями, и прокладывать свой путь, поднявшись из кучи обломков, которая была когда-то моим бизнесом. Сегодня я говорю людям: “Я узнал больше о бизнесе, потерпев неудачу, чем я узнал бы, будучи удачливым.

Сегодня я говорю людям: “Я больше узнал о бизнесе, работая, потерпев неудачи и восстановив свою компанию. Именно это сделало меня намного более успешным бизнесменом”. Сегодня, вместо того,

чтобы говорить: “Я никогда не сделаю этого опять”. Я говорю: “Я рад, что потерпел неудачу и научился, потому что я благодарен за мудрость, которую я приобрёл”. И ещё я говорю: “Давайте начинать другое дело”. Вместо страха и чувства обиды есть восхищение и радость. Вместо того, чтобы бояться провала, я сейчас знаю, что делать ошибки - это способ, предназначенный для того, чтобы учиться.

Если мы не умеем делать ошибки или делаем их и не учимся на них, волшебство уходит из жизни, тогда всё в жизни получается наоборот, и она становиться меньше, вместо того, чтобы быть широкой и наполненной волшебства.

Я провалился на экзамене в средней школе дважды, потому что я не умел письменно излагать свои мысли. А теперь написанные мною книги известны среди лучших бестселлеров мира. По иронии судьбы случилось так, что я хорошо известен по предметам, по которым я первоначально провалился: письмо, бизнес, продажа, отчётность и инвестиции. Я не известен в сферах деятельности, связанных с предметами, которые были легки и приятны мне: серфинг, экономика, регби и рисование.

Что за урок

Когда же я слышу, как люди говорят: “Инвестирование слишком рискованно” или: “Я не люблю рисковать своими деньгами”, или: “Что будет, если я потерплю неудачу?” или “А если я потеряю ивой деньги?”

Я часто вспоминаю о своём бедном папе, потому что он действительно часто говорил: “Я не хочу сделать ошибку”. Как я уже говорил, в его мире, мире академиков, люди, которые делали ошибки, считались глупцами. В мире богатого папы предусматривалось больше риска, ошибки и неудачи рассматривались как неотъемная часть человеческого развития. Итак, вместо того, чтобы избегать риска и ошибок, он учил справляться с риском и ошибками. Его взгляд на ошибки был таким, что ошибка - это просто урок с эмоциями, связанными с ним. Он говорил: “Когда мы допускаем ошибку, мы становимся разочарованными. Разочарование - это способ, придуманный нашим создателем, чтобы рассказать нам, что мы нуждаемся в изучении чего-то. Это как будто похлопывание по плечу,

со словами: “Обрати внимание! Ты должен научиться чему-то важному. Если ты лжёшь, упрекаешь, судишь или отвергаешь разочарование - это значит, ты игнорируешь неудачу и проигнорируешь также бесценный камень мудрости”.

Богатый папа учил меня считать до десяти, когда я был зол, или до сто, когда я был очень зол. Успокоившись, я просто говорю: “Прощу прощение”, и никогда не виню и не упрекаю другого человека, независимо от того, как я зол. Если бы я упрекал его, то давал бы власть другому человеку. Если же я беру на себя ответственность за то, что случилось, я многому научусь, благодаря бесценному уроку, в котором явно нуждаюсь. Если я обманываю, упрекаю, служу или отвергаю, я ничему не научусь”.

Богатый папа также говорил: “Неудачливые люди упрекают другого человека. Они часто хотят, чтобы другой человек изменился, и вот почему они остаются разочарованными так долго. Они остаются разочарованными потому, что не сумели изучить свой личный урок. Вместо того, чтобы быть разочарованными, таким людям следовало бы быть благодарными, что рядом, есть другая личность для того, чтобы научить их чему-то, чему им следует научиться”.

“Люди сходятся, чтобы преподавать один другому уроки. Проблема в том, что мы часто не знаем, какой урок нам преподают. Быть расстроенным или иметь зуб на другого человека, - это похоже на то, чтобы быть разочарованным своим велосипедом, с которого вы упали однажды или дважды, стараясь научиться чему-то новому”, - имел обыкновение говорить богатый папа.

Ошибки сегодня

Пока я пишу, рынок акций и рынок недвижимости идут вверх. Люди, которые не были раньше инвесторами, входят в рынок. Они говорят: “Я заработал столько денег на рынке”. Или: “Я тут недавно, а цена выросла на 20%”. Это часто восхищённые слова новых инвесторов, инвесторов, которые никогда не проигрывали во время понижения рынка. Я боюсь, что через короткое время многие из этих инвесторов, которые сейчас выигрывают, узнают, что человек чувствует тогда, когда делает ошибку на рынке. В тот момент мы увидим, кто из них является настоящим инвестором. Как говорил

богатый папа: “Не так важно, насколько выросло ваше капиталовложение, а более важно, насколько оно может к вам возвратиться. Настоящие инвесторы должны быть подготовлены, получать прибыль так же, как научиться выстоять, когда дела на рынке идут не так, как им хотелось бы. Самое лучшее, чему рынок может вас научить, - это то, как учиться на своих ошибках”.

Для меня научиться контролировать моё настроение было длительным жизненным процессом. Это - процесс развития желания идти на риск, делать ошибки и быть благодарным другому человеку даже в том случае, если я с ним больше не общался и не вёл дела. Когда я размышляю о моей жизни, то хотел бы сказать, что именно эта умственная позиция дала мне самое большое количество денег, принесла мне самый большой успех, и, в конце концов, позволила мне иметь максимум волшебства в моей жизни.

Проверка знаний

Я узнал от обоих моих отцов, чему учит не только школа, но и улица, а это очень важно. Быть интеллигентным - значит видеть разницу между тем, чему учит школа, а чему - улица. Как говорил богатый папа: “То, чему учит школа, - это важно, но улица учит и делает тебя богатым”.

Итак, вопросы опроса мнения:

1. Как вы относитесь к риску, ошибкам и учению?
2. Какое отношение людей, окружающих вас, к риску, ошибкам и учениям?
3. Если ещё финансовые, профессиональные или деловые проблемы, которые остаются не решёнными?
4. Вы всё ещё сердитесь на кого-то ещё в связи со своими денежными проблемами?
5. Если вы всё ещё огорчены кем-то или собой, то какой урок вы извлекли и за что благодарны, ведь вы были достаточно мужественны, когда решились на риск и, возможно, научились чему-то?

Я всегда помню изречение моего богатого папы: “Я имею так много денег потому, что я желал делать больше ошибок, чем большинство людей, и учился на них. Большинство людей не делали

достаточно ошибок или продолжали делать те же ошибки снова и снова. Без ошибок и учения нет волшебства в жизни".

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ:

Этот урок о волшебстве ошибок является одним из наиболее важных уроков богатого папы, особенно в этом смелом новом мире, в который MS! вступаем. Есть люди, которые боятся ошибок, которые останутся далеко позади с финансовой и профессиональной точки зрения, так как информационный век продолжает набирать обороты.

ГЛАВА 18

Урок инвестора № 16

Какая цена того, чтобы стать богатым?

Богатый папа говорил мне, что есть много способов, благодаря которым человек может стать богатым, и все они имеют свою цену.

1. Вы можете стать богатым, женившись на ком-то ради его или её денег. И мы все знаем, какая цена этого шага. Богатый папа потёр бы своё лицо и сказал: "Как мужчины, так и женщины женятся из-за денег, но можете ли вы вообразить себе свою жизнь с кем-то, кого вы не любите?" Это слишком высокая цена.

2. Вы можете стать богатым, будучи изворотливым, мошенником иди нарушителем закона. Богатый папа сказал бы так: "Это так легко стать богатым легально. Почему люди хотят нарушать законы и рисковать, попадая в тюрьму, если бы они действительно не испытали удовольствия от всего этого? Риск попасть в тюрьму - слишком высокая цена, по-моему. Я хочу быть богатым ради моей свободы, так зачем рисковать и попасть в тюрьму? Я бы потерял своё самоуважение. Я бы не смог смотреть в лицо членам своей семьи и друзей, если бы я делал что-то нелегально. Кроме того, я плохой обманщик. У меня плохая память и я не смог бы повторять то, о чём солгал, поэтому считаю, что лучше говорил" только правду. По моему мнению, честность самая лучшая политика".

3. Вы можете стать богатым благодаря наследству. Богатый пала сказал бы по этому поводу: "Майк часто чувствует себя так, как будто он не заработал своё состояние. Он хочет знать, смог бы он стать богатым своими силами? Вот поэтому я дал ему очень мало. Я руководил им так, как управляю вами, но только благодаря собственным усилиям он создал своё богатство. Это важно для него - чувствовать, что он заработал своё благосостояние. Не каждый достаточно удачливый, унаследовав деньги, чувствует себя вот так".

Так как Майк и я росли вместе, обе наши семьи в то время

были сравнительно бедными. До того времени, пока мы стали взрослыми, однако, отец Майка стал очень богат, а мой настоящий папа всё ещё был бедным. Майк получил в наследство состояние своего папы, человека, которого я называю моим богатым папой. Я начинал с ноля.

4. Вы можете стать богатым, выиграв в лотерею. Вот что богатый папа смог бы сказать по этому поводу: "Хорошо покупать билет время от времени, но чтобы ставить все ставки в своей финансовой жизни на выигрыш в лотерею - это "глупый" план приобретения богатства".

К сожалению, выигрыш в лотерею это, как говорят многие американцы, основной способ стать богатым. Жить и надеяться, получить шанс одного из сотни миллионов - это слишком большая цена, которую придётся платить.

И если у вас нет плана, как справиться с проблемой слишком больших денег, вы снова станете бедным. Недавно в газете была статья о человеке, который выиграл в лотерею. Для него наступили чудесные времена, но вскоре он так глупо влез в долги, что встал вопрос о банкротстве. А ведь с финансовой точки зрения у него всё было хорошо до того, как он выиграл в лотерею! Чтобы решить эту проблему, он снова начал играть в лотерею - и снова выиграл. На этот раз он пригласил финансовых советников, которые помогли ему распорядиться его деньгами. Мораль этой историй такова: если ты однажды выиграешь в лотерею, имей план относительно денег. Не так много людей выигрывают дважды.

5. Ты можешь стать богатым, будучи кинозвездой, рок-звездой, звездой спорта или кем-то выдающимся в какой-либо сфере. Богатый папа сказал бы: "Я не слишком сообразителен, не талантлив, не красив и не предприимчив. Поэтому стать богатым, будучи выдающимся для меня не реально".

Голливуд наполнен актёрами, которые потерпели фиаско. Клубы переполнены игроками, мечтающими стать профи как Тайгер Вудз. Однако когда вы близко узнаете Тайгера Вудза, вы обнаружите, что он заплатил высокую цену, чтобы попасть туда, где он находится сегодня. Тайгер начал играть в гольф в возрасте трёх лет и постоянно тренировался до 20 лет. Его цена - 17 лет тренировок.

б. Вы можете стать богатым, будучи жадным. Мир полон

такими людьми. Их любимая поговорка: “Я имею деньги и хочу их сохранить. Болезненная привязанность к своим деньгам и активам обычно значит, что человек сильно привязан и к другим вещам. Когда их просишь помочь другим людям или научить других людей, они часто говорят, что не имеют времени.

Цена за жадность: вы должны работать тяжелее и усерднее, чтобы удержать то, что хотите. Закон Ньютона утверждает: “На каждое действие есть противодействие тем же.

Когда я встречаю людей, которые имеют трудности с деньгами, я прошу их начать регулярно отдавать деньги - в их церковь или с целью благотворительности. Следуя законам экономики и физики, сначала следует отдать то, что вы хотите получить. Если вы хотите улыбку, сначала подарите улыбку. Если вы хотите удар кулаком, тогда ударьте первым. Если вы хотите денег, тогда сначала дайте денег. Жадным людям открыть свой кулак или кошелёк, возможно, очень тяжело.

7. Вы можете стать богатым, будучи экономным. Это как раз то, что заставляет кровь богатого палы закипать. Он сказал: “Проблема того, чтоб вы мечтаете стать богатым, будучи бедным, состоит в том, что вы бедны. Мир ненавидит богатых людей, которые покупают дешёвые вещи и экономят. Вот почему люди ненавидят персонаж из мультфильма о дядюшке Скрудже из известной истории Чарльза Дикенса: “Рождественская песня”. Богатый папа сказал бы: “Есть люди, которые стали богатыми как Скрудж, что дало богатым плохую репутацию. Жить бедным и умереть бедным - это трагедия. Но жить бедным и умереть богатым - это безумие”.

После того, как он успокоился, он бы сказал: “Я думаю, что деньги предназначены для того, чтобы открыть путь к наслаждениям. Итак, я работаю тяжело, мои деньги работают тяжело, и я наслаждаюсь плодами нашей работы”.

Позволить себе хорошую жизнь

Последняя статья укрепляет мнение моего богатого папы. Статья “Позволить себе хорошую жизнь в век перемен”, была опубликована в газете-вкладыше “Стратегическое капиталовложение” Джеймса Дейл Дэвидсона и лорда Уильяма Рис-Могга. Эти два человека также

были соавторами нескольких бестселлеров книг: “Кровь на улицах”, “Большой счёт” и “Независимая личность”, эти книги сильно повлияли на мой способ инвестирования и на то, каким я вижу будущее. Дэвидсон является основателем национального объединения налогоплательщиков и Рис-Могг - финансовым консультантом некоторых самых богатых инвесторов мира, бывшим редактором газеты “Times of London” и вице-председателем Британской телерадиовещательной корпорации.

Мой богатый папа говорил: “Есть два способа стать богатым. Один способ - зарабатывать больше. Другой способ - желать меньше. Проблема в том, что большинство людей не используют в полной мере ни одного из этих способов”. Статья и эта книга о том, как вы можете заработать больше. Итак, вы можете желать большего.

Книга “Позволить себе хорошую жизнь в век перемен” обсуждает вопрос о том, почему бережливость - не тот путь, чтобы стать по-настоящему богатым. Точка зрения в том, что стать богатым благодаря экономии, слишком высокая цена, которую придётся заплатить. И действительно, платить придётся многим. Если вы будете покупать всё самое дешёвое, ограничивая себя в растратах, то это, конечно, поможет вам экономить. Но это ещё совсем не значит, что у вас есть способность стать богаче. Всё, что вы знаете - это как обходиться дешёвыми вещами и экономить. И это вам дорого даётся.

Дэвидсон не соглашается, и я не согласен с популярными идеями, такими как обрезание кредитных карточек и проживание ниже своих возможностей. Это, может, и хорошо для меня, так как я хочу стать богатым и наслаждаться подарком судьбы.

Как важно быть бережливым

Я с наслаждением прочёл книгу “Миллионер по соседству”. В ней высказывается несколько точек зрения относительно бережливости.

Книга также объясняет различие между тем человеком, который покупает только всё самое дешёвое, и тем кто живёт экономно и бережливо. Богатый папа предпочитал быть бережливым, чем быть вынужденным покупать всё самое дешёвое. Он говорил: “Если вы хотите быть по-настоящему богатым, вам следует знать, когда быть

бережливым, а когда наоборот. Проблема в том, что большинство людей умеют только “быть дешёвыми”. Они похожи на одноногих людей, использующих для ходьбы свою единственную ногу”.

Миллион долларов для старта

Дэвидсон в своей статье пишет о том, что лучше приобретать богатство, обладая финансовой компетентностью. Но чтобы быть миллионером сегодня, это не является необходимым условием. По мнению богатого папы, понятие “быть финансово грамотным” обозначает: “знать, когда нужно быть бережливым, а когда - не нужно”.

8. Вы можете стать богатым, проявив финансовую сообразительность. Моё обучение финансовой сообразительности началось возрасте 12 лет, когда я стоял на пляже и любовался новым участком недвижимости, приобретённым богатым папой на берету океана. Многие люди становятся богатыми, владея знаниями, приобретёнными в секторах “B” и “I”. Многие из этих людей действуют “за сценой” и руководят, контролируют и манипулируют мировым бизнесом и финансовыми системами.

Миллионы людей доверчиво вкладывают свои сбережения в рынок. На этом делают огромные деньги совсем не те, кто вкладывает, а те, кто принимает решения относительно маркетинга и систем дистрибуции. Много лет тому назад богатый папа учил меня: “Есть люди, которые покупают билеты на игру, и есть люди, которые продают билеты на игру. Вы должны быть среди тех, кто продаёт билеты”.

Почему богатые становятся богаче

Когда я был намного моложе, чем сейчас, мой богатый папа говорил мне: “Богатые становятся богаче частично благодаря тому, что они отличаются от других людей; они инвестируют в инвестиции, недоступные для бедных и для людей среднего класса. Но более важно то, что у них есть надёжный тыл - хорошее образование. Если иметь соответствующее образование, у вас всегда будет куча денег”.

Дэвидсон обращает внимание читателей на то, что доллар за прошедшее столетие потерял 90% своей былой ценности. Владеть миллионом таких долларов значит быть “дешёвым миллионером”.

Чтобы получить право инвестировать в инвестиции для богатых, необходимо иметь хотя бы $1 млн. чистыми. Но даже при таком условии, вы можете не быть достаточно компетентным, чтобы благополучно инвестировать в то, во что инвестируют богатые.

Богатый папа говорил: “Если вы хотите инвестировать в то, во что инвестируют богатые, вам необходимы:

1. Образование
2. Опыт
3. Отличный денежный поток”

На каждом из этих уровней, которые богатый папа называл “тремя О”, вы найдёте разные типы инвесторов с разными уровнями образования, опыта и потока наличных.

Цена, которую вы должны заплатить, чтобы быть финансово свободным, включает время и решимость приобрести образование, опыт и дополнительный поток наличных с целью инвестировать их на этих уровнях. Вы знаете, что станете более грамотным и сообразительным в финансовых вопросах, если сможете понимать различие между:

1. Хорошими и плохими задолженностями,
2. Хорошими и плохими потерями,
3. Хорошими и плохими расходами,
4. Оплатой налогов и причинами неуплаты налогов,
5. Корпорациями, в которых вы работаете, и корпорациями, которыми вы владеете,
6. Тем, как строить бизнес, укрепить его и расширить,
7. Преимуществами и слабыми сторонами акций, облигаций, разных типов фондов, бизнесов, видов недвижимости, страховок, а также различных законных структур, и уметь их использовать. Большинство средних инвесторов знают только, что такое:

1. Плохие задолженности, потому что они их имеют и выплачивают;
2. Плохие потери, из-за чего они уверены, что терять деньги - это плохо;
3. Плохие расходы, из-за чего они ненавидят платить по счетам;
4. Налоги, которые они платят, и потому они говорят, что налоги несправедливы;
5. Безопасность работы и как делать карьеру, взбираясь по

служебной лестнице, но не знают, что такое быть владельцем этой лестницы;

6. Инвестировать извне и покупать акции компании, но не знают, что такое продавать акции собственной компании;

7. Инвестировать только в общие фонды и покупать "горящие" акции с целью быстрой наживы.

9. Вы можете стать богатым, будучи щедрым. Именно так стал богатым мой богатый папа. Он часто говорил: "Чем больше я служу людям, тем богаче я становлюсь". Он также говорил: "Если вы находитесь на стороне "E" и "S", то можете служить липа тем людям, которые находятся в тех же секторах, что и вы. Если построите огромную действующую систему в секторах "B" и "I", вы можете быть к услугам большего количества людей, в зависимости от вашего желания. И если будете это делать, то станете богаче, чем мечтали".

Служить всё большему количеству людей

Богатый папа приводил следующий пример того, как служить всё большему количеству людей: "Если я доктор и знаю, как работать только с одним пациентом, то на мой выбор существует лишь два пути, чтобы заработать больше денег. Первый - работать дольше, второй - повысить оплату за мои услуги. Но если я буду делать своё дело и работать в своё свободное время, чтобы получить лекарство от рака, то я смогу стать богатым, помогая намного большему количеству людей.

Определение термина: "богатый"

Журнал "Forbes" даёт следующее определение: "богатый человек - это человек, получающий $1 миллион ежегодного дохода и владеющий $10 млн. чистыми". Богатый папа давал более точное, и даже более жёсткое определение: он называл богатым человека, имеющего $1 млн. пассивного дохода, который постоянно пополняется, независимо от того работает ли он или нет, и $5 млн. в виде активов, а не просто чистого дохода. Чистый доход может оказаться чем-то неуловимым, ускользающим, чем-то таким, чем можно манипулировать. Он также считал, если вы не можете получать

20% от вложенного капитала, то вы - не настоящий инвестор.

Цена, которую необходимо заплатить, чтобы достичь цели, которую ставил богатый папа, начиная с нуля, действительно измеряется “тремя О”: образованием, опытом, отличным денежным потоком.

Когда в 1973 г. я вернулся из Вьетнама, у меня было очень мало из того, что называется “тремя О”. Мне следовало сделать выбор: Был ли я готов инвестировать своё время, чтобы приобрести все “три О”? Богатый папа сделал это и его сын Майк сделал это, и многие из моих друзей продолжают инвестировать своё время ради приобретения “трёх О”. Именно благодаря этому они становятся богаче и богаче.

Всё начинается с плана

Чтобы быть богатым инвестором, вы должны иметь план, сосредоточиться на его выполнении и делать всё ради достижения победы. Обыкновенный инвестор не имеет плана, делает капиталовложения, следуя чужим подсказкам и ищет инвестиции, которые в данное время наиболее популярны, хватаясь то за технологические акции, то за товары широкого потребления, то за недвижимость, то за построение собственного бизнеса. Ничего нет плохого, если время от времени пользоваться чьими-либо подсказками, но не надо вводить себя в заблуждение, веря в то, что такая подсказка сделает вас навеки богатым. В дополнении к “трём О” богатый папа называл ещё пять пунктов, необходимых, чтобы стать богатым, особенно в том случае, если вы начинаете с ноля. Вот они:

1. Мечта
2. Преданность
3. Руководство
4. Сведения
5. Доллары

Большинство людей особенно много внимания уделяют двум последним: данным и долларам.

Люди посещают учебные заведения и считают, что образование, которое они получают, или сведения, помогут им добыть доллары. И наоборот, если у них нет образования, то говорят: “Я не могу стать

богатым, так как не окончил даже колледж" или "Если я начну работать более усердно и зарабатывать больше денег, то стану богатым". Иначе говоря, многие люди используют отсутствие формального образования или денег, как оправдание тому, что они не богатые инвесторы;

Богатый папа, дополняя свой список "трёх О" ещё пятью пунктами, говорил: "Фактически, три первых пункта из этих пяти, в конце концов предоставляют вам сведения и доллары, необходимые, чтобы стать очень-очень богатым". Другими словами, и сведения, и доллары у вас появятся лишь тогда, если у вас есть мечта, преданность и руководство для достижения победы. На моих лекциях часто присутствуют люди, которые требуют больше сведений ещё до того, как они начнут делать что-либо, а также встречаются такие, кто считает, что зарабатывая больше денег, можно стать богатым. В большинстве случаев, одно только получение большего количества сведений и долларов не делает человека богатым. В то время, как сведения и доллары имеют важное значение, то от вас требуется только взяться за дело и продолжать работать, особенно в том случае, если вы начинаете с нуля.

Окончание первой части

На этом я заканчиваю описание фазы первой, которая, по моему мнению, является наиболее важной фазой. Деньги - это всего лишь идея. Если вы считаете, что они трудно достаются, и вы никогда не будете богаты, то так с вами и будет. Если вы уверены, что вас окружает изобилие денег, то так и будет.

В следующих фазах раскрываются особенности плана богатого папы и рассказывается, чем он похож на планы самых богатых людей мира. Читая книгу, обдумайте, чем план богатого папы отличается, противоречит, дополняет, в чём уступает, в чём соглашается с вашим личным финансовым планом.

Я предостерегаю вас: не используйте эту информацию, которая приводится здесь для руководства, как чёрствые факты. Мы советуем вам проконсультироваться со своими финансовыми советниками и советниками по юридическим вопросам, чтобы убедиться, что вы разработали план, который наиболее соответствует вашим потребностям и целям.

ГЛАВА 19
Загадка 90/10

В феврале 2000 года я работал с группой одарённых студентов Университета Саидербёрд и Американской школы международного менеджмента. Во время трехчасовых занятий я спросил одного из студентов младших курсов:

- Как выглядит ваш инвестиционный план?

Без колебания он ответил:

- После окончания обучения я получу работу с зарплатой не менее $150.000 в год и начну откладывать не меньше $20.000 в год, чтобы купить инвестиции.

Я поблагодарил его за готовность поделиться со мной своим планом. Потом я сказал:

- Помните о моей дискуссии с богатым папой, когда он рассказывал о принципе денег 90/10?

- Да, - с улыбкой ответил молодой человек, зная, что я собираюсь оспорить его способ мышления. Он принимал участие в программе по предпринимательству этой очень престижной школы, где я время от времени проводил занятия как инструктор. До этого времени ему уже было известно, что мой стиль преподавания не давать студентам готовых ответов. Мой стиль - поставить вызов внутренним убеждениям и просить студентов оценить старую точку зрения. “Какое отношение к моему инвестиционному плану имеет принцип денег 90/10?” - спросил он осторожно.

- Прямое, - ответил я. - Считаете ли вы, что ваш план найти работу и инвестировать не менее $20.000 в год, отнесёт вас к категории 10% инвесторов, которые делают 90% денег?

- Я не знаю, - ответил он. - Я никогда по-настоящему не задумывался над своим планом с этой точки зрения.

- И большинство людей - тоже, - ответил я. - Большинство людей составляют или находят инвестиционный план и считают его единственным или лучшим инвестиционным планом, но лишь немногие сравнивают свой план с каким-либо другим, чужим планом. И проблема в том, что большинство людей не выясняют, был ли их план правильным, пока не станет поздно.

- Вы хотите сказать, что средний инвестор инвестирует ради обеспечения себя на случай отставки и так не узнает. Хорошо или плохо работал их план, пока не уйдет в отставку? - спросил другой студент. - Они выяснят это, когда будет слишком поздно.

- Для многих людей моего возраста так и будет, - ответил я. - Грустно, но правда.

- Появляется ли идея о том, чтобы найти высокооплачиваемую работу и откладывать $20.000 в год достаточно хорошим планом? - спросил студент. - Мне же только 26 лет.

- Очень хороший план, - ответил я. - Если точно откладывать больше денег, чем обыкновенный человек и начать в молодости с большой суммой денег, наверное сделает вас очень богатым человеком. Но мой вопрос звучит так: “Отнесёт ли вас ваш план к инвесторам 90/10?

- Я не знаю, - сказал молодой человек. - Что бы вы посоветовали?

- Помните ли, как я рассказывал вам о прогулке с моим богатым папой по побережью, когда мне было 12 лет?

- Вы имеете в виду ваш рассказ о том, как вы удивились, как он мог позволить себе такую дорогую недвижимость? - спросил другой студент. - Вы о первой большой инвестиции вашего богатого папы и его первом шаге в мир огромных инвестиций?

Я кивнул и ответил: - Да, этот рассказ.

- И этот рассказ тоже имеет отношение к правилу денег 90/10? -спросил студент.

- Да, имеет. Это правило применимо потому, что я всегда удивлялся, как мой богатый папа мог приобрести такой большой актив, хотя денег у него так много не было. Когда я спросил его, как он это сделал, он ответил, что разгадал загадку 90/10.

- Загадку 90/10? - повторил один из студентов.

- В чём суть этой загадки и какое она имеет отношение к моему инвестиционному плану?

Услышав этот вопрос, я повернулся, подошёл к доске и мелом нарисовал следующую диаграмму. - Вот загадка 90/10, - сказал я.

“Это - загадка 90/10? - спросил студент. - Этот рисунок очень похож на финансовый отчёт, только здесь ничего не записано в графе активов”.

“И это тоже. Да, здесь возникает вопрос, который дополняет загадку, - сказал я с ухмылкой, вглядываясь в лица студентов, чтобы убедиться, что им интересно.

После некоторой паузы один из студентов в конце концов потребовал: - Ставьте вопрос!

“Вопрос такой, - медленно сказал я. - Как вы будете заполнять вашу Колонку активов, не покупая никаких активов?”

“Не покупая активов, - повторил студент. - Вы имеете в виду, без денег?”

“Более или менее, - ответил я. - Ваш инвестиционный план, суть второго в том, чтобы ежегодно откладывать $20.000 с целью инвестирования” - хорошая идея. Но мой вопрос к вам звучит так: - Является ли идея покупки активов за деньги идеей 90/10 или это идея обыкновенного инвестора?

- Значит, вы за то, чтобы покупать активы за деньги, как это делает большинство людей.

Я кивнул головой, соглашаясь. - Видите ли, эта диаграмма, диаграмма которую я называю загадкой 90/10 - это загадка, которую регулярно повторял мне мой богатый папа, требуя от меня ответов. Он спрашивал, какие у меня есть идеи, чтобы я мог создавать активы в колонке активов, не покупая их за деньги.

Студенты сидели тихо-тихо и смотрели на загадку, изображённую на доске с помощью мела. Наконец один отвёл взгляд от изображения и спросил:

- Не потому ли вы часто говорите: “Не нужно денег, чтобы делать деньги?”

Я кивнул головой и ответил: - Вы уловили суть. Большинство людей из тех 90%, которые делают лишь 10% денег, считают, что нужно иметь деньги, чтобы делать деньги. Многие из них прекращают инвестировать, если у них нет денег.

- Следовательно, ваш богатый папа ставил вам загадку 90/10, суть которой была в том, чтобы дать вам незаполненный бланк и просить вас подумать, как бы вы заполнили колонку актива, не покупая активов.

- Так было очень часто. После моего возвращения из Вьетнама он постоянно завтракал и обедал со мной и спрашивал меня о моих новых идеях и о том, как заполнить колонку активов, создавая активы, вместо того, чтобы покупать их. Он знал, что именно таким образом супербогатые достигли своего богатства. Так стали миллиардерами Билл Гейтс. Майкл Делл, Ричард Бренсон. Они стали миллиардерами не потому, что искали работу и откладывали по несколько долларов.

- Вы говорите, что хороший способ стать богатым - быть предпринимателем?

- Нет, я не так говорю. Я привожу эти примеры лишь потому, что все вы принимаете участие в программе по развитию предпринимательства в своём университете. Группа “Битлз” стала супербогатой благодаря созданию различных видов активов, да таких активов, от которых им и сегодня поступают деньги. Всё, что я говорю, так это лишь то, что богатый папа дожил регулярно передо мной бланк финансового отчёта с незаполненной колонкой активов и спрашивал меня, как я буду создавать активы, и чтобы я не должен был тратить деньги для их приобретения. Он начал ставить передо мной загадку 90/10, когда я спросил его как он нашёл возможным без денег приобрести участок самой дорогой недвижимости на побережье океана.

- И он сказал, что его бизнес купил этот участок - сказал другой студент.

- Как я говорил, это - один из способов, но существует много способов создания активов, не покупая их. Инвесторы делают это, изобретая нечто, что имеет огромную ценность. Художники создают бесценные произведения искусства. Писатели пишут книги, благодаря которым много бизнеса - вот способ, каким это делает предприниматель, но вы не должны обязательно стать

предпринимателем, чтобы создавать активы внутри колонки активов. Я сделал это с помощью недвижимости и без денег. Всё, что от вас требуется - это творчески мыслить, и вы будете богаты всю жизнь.

- Вы хотите сказать, что я могу изобрести что-то с помощью новых технологий и стать богатым? - спросил один из студентов.

- Вы могли бы, но это не обязательно должна быть новая технология или изобретение, - сказал я, сделав паузу. - Существует способ мышления, который создаёт активы, и как только вы будете иметь такой способ мышления, вы станете богаче, чем когда-либо мечтали.

- Что вы имеете в виду, когда говорите, что это не должно быть изобретение или новая технология? Чем ещё может это быть?

- Я сказал, делая всё возможное, чтобы объяснить свою точку зрения: “Помните отрывок из книги “Богатый папа, бедный папа”, где рассказывается о книгах и комиксах?”

- Да, - сказал один из студентов.

- Рассказ о том, как бы ваш богатый папа перестал платить вам по 10 центов в час и попросил вас работать бесплатно, когда вы попросили его повысить оплату вашего тру да? Он отменил оплату вашего труда потому, что не хотел, чтобы вы тратили свою жизнь работая за деньга.

- Да, этот рассказ, - ответил я. - Это рассказ о заполнении активами колонки активов, не покупая их.

Студенты задумались над тем, что я только что сказал. Наконец один из них заговорил: - Итак, вы брали старые книги с комиксами и превращали их в активы.

Я кивнул головой: - Но были ли книги комиксов активами? - спросил я.

- Нет, пока вы не превратили их в активы, - ответил другой студент. - Вы брали то, что было выброшено как ненужный хлам и превращали его в актив.

- Да, но были ли книги с комиксами активом или они были только частью актива, который вы могли видеть?

- О, - вскрикнул один из студентов. - Это был невидимый мыслительный процесс, который превратил книги с комиксами в актив, который был настоящим.

- Вот так рассматривал это мой богатый папа. Он позже

рассказывал мне, что самое главное • мыслительный процесс. Он шутя называл этот мыслительный процесс "превращением хлама в наличные". Он также говорил: — Большинство людей делают противоположенное и превращают наличные в хлам. Поэтому правило 90/10 всё ещё действует.

- Он похож на древнего алхимика, - сказал один из студентов. - На алхимика, ищущего формулу превращения свинца в золото.

- Так и есть, - сказал я. - Люди, принадлежащие к группе 90/10, -временные алхимики. Единственное различие в том, что они действительно могут превратить нечто в активы. Их сила в том, что они могут воспринимать идеи и превращать их в активы.

- Но ведь вы говорили, что у многих людей возникают прекрасные идеи. Только они не в состоянии превратить их в активы", - сказал студент.

Я кивнул: "И в этом была тайная сила моего отца, в которой я убедился тогда на побережье океана. Это была такая сила мышления или финансовая грамотность, которая позволила ему приобрести очень дорогой участок недвижимости, без которой обыкновенный инвестор прошёл бы мимо этой недвижимости, подумав: - Я не могу себе этого позволить или нужны деньги, чтобы делать деньги.

- Часто ли ставил он вам загадку 90/10? - спросил один из студентов.

- Очень часто, - ответил я. - Таким образом он тренировал мой разум. Богатый папа повторял, что наш разум является самым мощным активом, а если им пользоваться редко, то он может стать самым мощным пассивом.

Студенты затихли, углубившись в свои мысли. В конце концов, тот студент, который рассказывал о своём инвестиционном плане сказал:

- Поэтому в вашей книге "Богатый пала, бедный папа" в одном из уроков богатого папы сказано, что богатые изобретают собственные деньги.

Я кивнул и сказал:

- И урок номер один из шести уроков был в том, что "богатые не работают ни за деньги, ни ради денег".

Снова наступила тишина, и тогда один из них сказал: - Значит, в то время, как мы планируем найти работу и потом экономить деньги

не покупку активов, вас учили, что ваша работа состоит в том, чтобы создавать активы.

- Хорошо сказано, - сказал я. - Видите ли, идея о получении работы, была создана в индустриальном веке, но, начиная с 1989 года, мы живём в информационном веке.

- Почему вы получение работы называете идеей индустриального века? - спросил один из студентов. - Люди всегда искали работу, находили и выполняли её, не так ли?

- Нет. Точнее, не таким образом, как теперь. Дело в том, что в начале существования человечества люди жили племенами, и каждый человек работал, чтобы вносить свой вклад в выживание племени. Другими словами, все были за одного и один - для всех. Потом наступил аграрный век, эра появления королей и королев. Работа человека в тот период состояла в том, чтобы быть крепостным, рабом или крестьянином, которому король платил за то, что он обрабатывал принадлежащую землю королю. Затем наступил индустриальный век, крепостничество и рабство были отмены, люди начали продавать свой труд на открытом рынке. Большинство людей стали служащими или занялись собственным ремеслом, изо всех сил стараясь продать свой труд подороже. Вот вам современная концепция слова “работа”.

- Значит, когда я сказал, что собираюсь найти работу и откладывать ежегодно по $20.000, то вы в этом увидели способ мышления индустриального века”.

Я кивнул:

- Сегодня ещё есть работники аграрного века, которых мы называем фермерами-скотоводами. И сегодня есть охотники и рыбаки. Большинство людей работают, как и в индустриальном веке, и поэтому так много людей имеют работу.

- А какой будет работа в информационном веке? - спросил другой студент.

- Люди не будут вынуждены работать, потому что работать будут их идея. Сегодня есть студенты, во многом похожие на моего богатого папы, которые выходят из учебных заведений, чтобы без работы стать богатыми. Посмотрите на многих людей, ставших миллионерами благодаря Интернету. Некоторые из них еле успели закончить колледж, как сразу же стали миллионерами, не успев даже поискать работу.

- Другими словами, они начали с пустой колонки актива и

заполнили её огромным активом, активом информационного века, - добавил один из студентов.

- Многие построили миллионные и миллиардные активы, - сказал я. - Они вышли из студенчества и стали миллионерами, а за ними следуют студенты высшей школы, которые сразу по окончании школы и становятся на путь миллионеров, даже не начав своего трудового пути. Я лично знаком с одним из таких миллионеров, не искавших рабочего места. Прочитав мою книгу и научившись играть разработанные мною игры, он купил большой участок земли, продал его, приобрел многоквартирный дом и заплатил за него деньгами, полученными за землю. Теперь ему принадлежит дом, который стоит немногим больше миллиона долларов и его денежный поток ежемесячно даёт ему доход $4.000 и без работы. Через год он окончит высшую школу.

Студенты снова умолкли и задумались над моими словами. Некоторые с трудом верили моему рассказу о студенте высшей школы, то есть о старшекласснике - миллионере, но ведь им было известно о выпускниках колледжей, ставших миллионерами. В конце концов один из них сказал:

- Значит, в информационном веке люди будут становиться богатыми благодаря информации.

- Не только в информационном веке, - ответил я. - Такая возможность была всегда. Есть люди, не имеющие активов, ради которых они работают или которые контролируют. Это люди, которые создают, приобретают и управляют активами.

- Вы хотите сказать, что студент высшей школы может в финансовом отношении превосходить меня, хотя ещё не получил ни образования в хорошей престижной школе, ни высокооплачиваемой работы, - сказал студент, рассказывавший о своём инвестиционном плане.

- Это именно то, что я хочу сказать. То, как вы мыслите, важнее, чем ваше образование. Автор бестселлера “Ваш сосед - миллионер” Томас Стэнли в своей книге “Разум миллионера” утверждает, что в результате его исследований не выявлено соотношения между достижениями, хорошими оценками и деньгами.

Тот же студент сказал:

- Значит, если я хочу вступить в клуб 90/10, я должен лучше

тренироваться, чтобы создавать активы, вместо того, чтобы покупать их. Я скорее должен быть творческой личностью, чем делать то, что может делать каждый, когда дело касается приобретения активов.

- Поэтому миллиардер Генри Форд сказал: “Мышление - самая трудная работа. По этой причине мало людей занимаются ею”, - процитировал я. - Это также объясняет, почему, если вы делаете то же, что дел|Ь ют 90% инвесторов, то вы присоединяетесь к ним и делите с ними только 10% богатств.

- Или почему Эйнштейн сказал: “Воображение намного важнее, чем знания, - добавил другой студент.

- Или почему мой богатый папа подсказал мне, как нанимать бухгалтера. Он говорил, что во время собеседования с бухгалтером следует поставить ему или ей вопрос: “Сколько будет 1+1?”. Если бухгалтер отвечает “3”, не нанимайте его на работу. Он не сообразительный. Если бухгалтер отвечает: “2”, тоже не нанимайте его, потому что он недостаточно сообразительный. Но если бухгалтер ответит: “А сколько вам нужно, чтобы было 1+1?”,тогда сразу же нанимайте его на работу.

Студенты рассмеялись.

- Итак, вы создаёте активы, которые покупают другие активы и задолженности. Не так ли? - спросил студент.

Я кивнул.

- Вы когда-либо пользуетесь деньгами, чтобы купить другие активы? - спросил тот же студент.

- Да, но мне нравится использовать деньги, сгенерированные активом, которые я создал, - ответил я, собирая материалы, которые демонстрировал во время занятия. - Помните, что мне нравится работать ради денег. Я бы лучше создавал активы, которые покупают другие активы и задолженности.

Молодой студент из Китая подал мне мою папку и сказал: И по этой причине вы рекомендуете сетевой маркетинг? Ведь за совсем небольшие деньги, почти не рискуя, человек может купить актив в своё свободное время.

Я кивнул, соглашаясь:

- Международный актив, который они могут передать своим детям, если дети хотят этого, мне не известно, чтобы многие обыкновенные компании, не компании сетевого маркетинга,

позволяли вам передать своё рабочее место вашим детям. Это один из тестов актива, тест на то, можете ли вы передать его людям, которые вам дороги. Мой родной папа, которого я называю бедным папой, тяжело работал, чтобы подняться по служебной лестнице в правительстве. Даже, если бы он не "прогорел", он всё равно не имел бы права передать результат своего тяжёлого труда своим детям, не зависимо от того, хотели бы мы этого или нет, имели бы необходимое образование и квалификацию или нет.

Студенты проводили меня до автомобиля. — Итак, нужно думать о создании активов, а не о том, чтобы напряжённо работать и покупать активы, - сказал студент, имевший намерение откладывать по $ 20 000.

- Если хотите попасть в клуб 90/10, - подтвердил я. - Поэтому мой богатый папа постоянно ставил мне вызов, проверял мои творческие способности, заставляя меня создавать различные типы активов в колонке активов, не покупая их. Он говорил, что лучше много лет работать над созданием активов, чем потратить свою жизнь на тяжёлую работу за деньги, создавая чужие активы".

Студент, рассказавший мне о своём инвестиционном плане, сказал, тогда я садился в автомобиль:

- Значит, всё, что мне нужно делать, - это принять идею и создать актив, большой актив, который сделает меня богатым. Если я сделаю это, то решу задачу 90/10 и присоединюсь к тем 10% инвесторов, которые управляют 90% всего благосостояния.

Улыбаясь, я закрыл дверцу машины и опустив стекло, сказал: - Если вы действительно разгадаете загадку 90/10, то у вас появится хороший шанс присоединиться к тем 10%, которые контролируют 90% денег. Если вы не решите задачу, то, вероятно, присоединитесь к тем 90%, которые контролируют лишь 10% денег. Я поблагодарил студентов и поехал.

Проверка знаний

Как сказал Генри Форд: "Мышление - самая трудная работа. Поэтому так мало людей занимаются ею". По этому поводу мой богатый папа сказал: "Ваш разум может быть вашим самым могущественным активом, но, если им не пользоваться как следует,

он может быть вашим самим большим пассивом".

Мой богатый папа часто заставлял создавать новые активы в пустой колонке активов. Он садился со своим сыном и мной и просил нас подумать, как можно создать новые и разные активы. Его действительно не волновало, что мы можем предложить сумасшедшую идею, он только хотел, чтобы мы доказали, как можно эту идею превратить в актив. Мы должны были приводить достаточные основания, защищая свои идеи и принять его вызовы. И теперь, когда прошло много лет с того времени, я считаю, что это было лучше, чем советовать нам тяжело работать, экономить деньги и жить бережливо, как рекомендовал мой бедный папа.

Итак, вопрос опроса мнения такой:

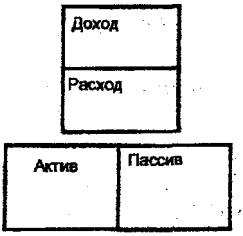
"Хотите ли вы продолжать создавать свои собственные активы, вместо того чтобы покупать их?"

Да._____ Нет._____

Су1пествуёт'много книг и образовательных программ, написанных о тем, как купить активы, сделав это с умом. Для большинства людей покупка активов - самый лучший, по их мнению, план. Я бы также рекомендовал, чтобы на уроке безопасности и уровне комфорта вашего инвестиционного плана были активы, которые вы покупаете. Инвестируйте в такие активы как голубые акции и хорошо управляемые общие фонды на уровнях безопасности и уровне комфорта. Но, если у вас есть мечта стать очень богатым инвестором, то ответьте на вопрос: "Вы хотите создавать свои активы, а не покупать чужие?" если нет, то, как я сказал, есть много книг и образовательных программ о том, как приобрести активы.

Если вы хотите обсудить, как создать активы, тогда оставшаяся часть этой книги будет для вас очень ценной, возможно, даже бесценной. Она о том, как воспринять идею и превратить её в актив, который будет приобретать другие активы. Она не только о том, как сделать много денег в колонке активов, она также о том, как уберечь деньги, которые создаёт для вас актив, и заставить его приобретать дальше больше активов, а также различные предметы роскоши. Она обнаруживает, сколько из 10% сумели овладеть 90% денег. Если это вам интересно, тогда, пожалуйста, продолжайте читать книгу.

Снова нарисую загадку 90/10:



Загадка эта звучит так: “Как создать актив в колонке актива, не потратив денег, чтобы его приобрести?”

Замечание Роберта

Моим первым бизнесом был бизнес по выпуску нейлоновых и велюровых бумажников для спортсменов - сёрферов в 1977 г. Он был создан как очень большой актив. Проблема была в том, что созданный актив был большим, а мои навыки по ведению бизнеса - маленькими. И хотя я стал миллионером, едва мне исполнилось немногим больше 20 лет, я также всё потерял, когда мне исполнилось немногим более 20 лет. Я повторил тот же процесс через три года в бизнесе рок-н-ролл.

Владея хитами МТУ, наша маленькая компания была на отличной позиции, чтобы превратить в капитал то, что было в моде. И снова случилось так, что созданный актив был больше, чем люди, создавшие его. Мы поднялись так быстро, как космическая ракета и упали, как ракета без топлива. Остаток этой книги посвящён созданию больших активов, развитию профессионального таланта, равного размеру актива, и тому, как вложить деньги, созданные инвестированием, в другие, даже более стабильные, активы. Как говорил богатый папа: “Что хорошего в том, чтобы сделать много денег, если вы не можете их сберечь?” инвестирование - это способ, которым пользуются умные люди, чтобы сохранить свои деньги.

ЧАСТЬ 2
КАКИМ ИНВЕСТОРОМ ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ

ГЛАВА 20
Разгадка загадки 90/10

Мой богатый пала говорил: “Есть инвесторы, покупающие активы, и есть инвесторы, создающие активы. Если вы хотите решить задачу 90/10 для себя, вы должны принадлежать к обоим типам инвесторов”.

В предисловии этой книги я рассказывал историю о том, как мы с богатым папой и Майком гуляли по берегу океана, осматривая очень дорогой участок недвижимости, который недавно приобрёл богатый папа. Вы припоминаете, как я спрашивал богатого папу, как он мог себе позволить приобрести такую дорогую недвижимость, в то время, когда мой бедный папа не мог этого”. Всё, что я мог видеть, был участок земли, на котором стояли старые брошенные автомобили, полуразваленные здания, много мусора, кустарников и зарослей. Посередине этого участка торчала дощечка с надписью “Продаётся”.

В мои 12 лет я не мог понимать, как использовать эту землю, но мой богатый папа мог. Идеи уже созрели в его голове, и он знал, какой бизнес построит на этом участке собственности. Эта его способность создавать бизнесы в своей голове сделала возможным то, что он стал одним их самых богатых людей на Гавайях. Другими словами, богатый папа решил для себя загадку 90/10, создавая активы, которые, в свою очередь, приобретали другие активы. Таков был инвестиционный план не только у богатого папы, это инвестиционный план большинства из 10%, которые делают 90% денег. Так было в прошлом, так есть теперь, и будет в будущем.

Те из вас, кто прочитал “Богатый папа, бедный папа”, может вспомнить историю о Рее Кроссе, который рассказал, что McDonald’s, компания, которую он основал, занимается не бизнесом гамбургеров. Их бизнес - недвижимость. Это основа подтверждения формулы -

создайте актив, который купит другие активы, и благодаря этой формуле McDonald's владеет самой дорогой недвижимостью в мире. Это всё было частью плана. Именно поэтому богатый папа говорил мне не раз: "Если вы хотите решить для себя задачу 90/10, вы должны принадлежать к обоим типам инвесторов. Вы должны быть человеком, который знает, как создавать активы, и знает, как покупать активы. Средний инвестор не осознает различия этих процессов, и неумело пользуется и тем, и другим процессом инвестирования. Обыкновенный инвестор, как правило, даже не имеет правильно написанного плана".

Делать миллионы, даже миллиарды из своих идей

Во второй половине книги много написано о том, как люди создают активы. Богатый папа посвятил мне много часов, обучая меня воспринимать идеи и превращать их в бизнес, который создаёт активы, покупающий другие активы. Во время одного из таких уроков богатый папа сказал: "Многие люди имеют идеи, которые могут сделать их такими богатыми, что они и не мечтали. Проблема в том, что большинство людей не обучены тому, как встроить структуру бизнеса внутрь их идеи, поэтому многие их идеи никогда не приобретают конкретных очертаний. Если вы хотите быть одним из 10%, которые делают 90% денег, то вам следует знать, как встроить структуру бизнеса внутрь ваших творческих идей". Во второй половине книги много места отводится тому, что богатый папа называл "треугольником "B-1", являющимся мысленной структурой, который может дать жизнь вашим финансовым идеям. В этом могущество треугольника B-1, он превращает идею в актив.

Богатый папа часто говорил: "Больше, чем просто знание, как создать активы, покупающие другие активы, одной из причин того, что самые богатые инвесторы способны стать богаче, является то, что они знают, как превратить свои идеи в миллионы и даже в миллиарда! долларов. Средний инвестор может иметь отличные идеи, но ему часто не хватает навыков, чтобы превратить свои идеи в активы, которые покупают другие активы". Остаток этой книги посвящен тому, как обыкновенные люди способны превратить идеи в активы, которые приобретают другие активы.

“Вы не можете этого сделать”

Обучая меня, как превращать мои идеи в активы, богатый папа часто говорил: “Когда вы только начинаете превращать свои идеи в личную удачу, люди говорят вам: “Вы не можете этого делать”. Всегда помните, что нет ничего более убийственного для ваших больших идей, чем люди с маленькими идеями и ограниченным воображением”. Богатый папа называл две причины, почему, по его мнению, люди говорят “Вы не можете этого сделать”.

1. Они говорят: “Вы не можете этого сделать”, если даже вы это сделаете, не потому, что вы этого не можете, а потому, что они не могут сделать это!

2. Они говорят: “Вы не можете этого сделать” потому, что они не могут видеть того, что вы делаете.

Богатый папа объяснял, что процесс “делание” больших денег - это больше мысленный процесс, чем физический.

Одной из любимых цитат богатого папы были слова Эйнштейна:

“Сильный характер часто сталкивается с яростным сопротивлением посредственных умов”. Объясняя эту цитату, богатый папа говорил: “У многих есть сильный характер и посредственный ум. Вызов в том, что превращение наших идей в миллионные и даже миллиардные активы происходит в результате битвы между нашим сильным характером и нашим посредственным мышлением”.

Когда я объясняю суть треугольника B-1, некоторых людей поражает то, сколько необходимо знаний, чтобы заставить этот треугольник работать для них. Тогда я напоминаю им, что это и есть битва между сильным характером и посредственным мышлением. Когда посредственное мышление человека начинает бороться с его сильным характером, я напоминаю ему о том, что говорил мне богатый папа. Он говорил: “Есть много людей с большими и прекрасными идеями, но очень немного - с большими суммами денег. Причина, по которой правило 90/10 - всё ещё правда, в том, что дело не в большой идее, чтобы стать богатым, а всё дело в большом человеке, который стоит за идеей, чтобы стать богатым, вы должны иметь сильный характер и твёрдое намерение превратить свои идеи в богатство. Даже если вы хорошо начинаете процесс превращения своих идей в

миллионы и миллиарды долларов, всегда помните, что большие идеи лишь тогда становятся большим богатством, сели человек, стоящий за этой идеей, тоже хочет быть большим. Всегда трудно продолжать идти к своей цели, если все вокруг говорят: “Вы не можете этого сделать”. У вас должен быть очень сильный характер, чтобы противостоять сомнениям тех, которые находятся вокруг вас. Но ваш дух должен быть даже сильнее, если вы сами себе говорите “Вы не сможете этого сделать”. Это не значит, что вы пашите вслепую, не прислушиваясь к хорошим и плохим идеям своих друзей. К их идеям следует прислушиваться и часто пользоваться ими, если их идеи лучше, чем ваши. Но сейчас я не буду касаться множества идей и советов.

То, о чём я вам сейчас говорю, больше, чем просто идеи. Я говорю о вашем характере, о силе духа и силе воли, необходимых вам, чтобы продолжать двигаться вперёд, даже если сомнения одолевают вас, и у вас больше нет хороших идей. Никто не может вам сказать, что вы можете и чего не можете делать в своей жизни, лишь вы можете это определить. Свою славу и величие часто можно найти лишь в конце пути, а когда дело касается превращения идей в деньги, то чаще всего так и бывает. Конец пути бывает тогда, когда у вас больше не остаётся хороших идей, денег, только одни сомнения. Если вы можете найти в себе силу духа, чтобы продолжать своё дело, тогда выясните, что действительно значит превращать идеи в большие активы. Превращение идей в большую Удачу и богатство больше зависит от человеческого характера, чем от силы человеческого ума. В конце пройденного пути предприниматель находит свой характер, силу духа и воли. Найти их и сделать более важно, чем идея или бизнес, которые вы развиваете. Как только почувствуете, что у вас есть предпринимательский дух, вы всегда будете способны воспринимать обыкновенные идеи и превращать их в необыкновенные богатства. Всегда помните: мир наполнен людьми с большими идеями и лишь немногие люди испытали большую удачу.

Остальная часть этой книги посвящается выявлению в себе предпринимательского духа, выявлению сильного характера и развитию ваших способностей превращать обыкновенные идей в необыкновенную удачу и богатство. **Часть 2** раскрывает черты различных типов инвесторов и позволяет вам выбрать путь, который

подходит вам лучше всех. **Часть 3** анализирует треугольник В-1 и рассказывает о том, как он может обеспечить вас структурой, чтобы сделать активы из ваших хороших идей.

Часть 4 раскрывает вам образ мыслей искушённого инвестора и то, как он или она анализируют инвестиции, а также способ мышления основного инвестора, который берёт свои идеи и треугольник В-1 и создаёт богатства.

Последняя часть - **Часть 5** - “Отдача”. Она является самой важной частью.

ГЛАВА21

Категории инвесторов

Эта книга - это рассказ о том, как мой богатый папа учил меня и руководил мною с того времени, когда у меня не было денег, а потом и работы, когда я покинул Морской корпус, к выбору моего собственного пути и до того времени, когда я стал основным инвестором - человеком, кто скорее продаёт, чем покупает, человеком, который скорее внутри инвестиции, чем извне. К другим инвестиционным средствам передвижения, в которые инвестируют богатые, а бедные и средний класс - нет, принадлежат первоначальные общественные предложения акций (ТРО), частные вклады и другие корпоративные ценные бумаги. Находитесь ли вы внутри инвестиции или извне. Важно понимать основы регулирования ценных бумаг.

Читая “Богатого папу, бедного папу”, вы узнали о финансовой грамотности, которая является важнейшей для успешного инвестора.

Читая “Квадрант денежного потока” вы узнали о четырёх различных секторах и способах делать деньги, а также о том, как разные законы налогообложения влияют на каждый из секторов. Но даже прочитав две первых книги и, возможно, научившись играть в нашу образовательную настольную игру “Денежный поток”, вы узнали о фундаментальных основах инвестирования больше, чем люди, активно занимающиеся инвестированием.

Как только вы поняли основы инвестирования, вы можете лучше понять, почему богатый папа, поделил инвесторов на категории и десять видов контроля, которые, как он говорил, очень важны для всех инвесторов.

10 видов контроля, важных для инвестора:

1. Контроль над собой.
2. Контроль над соотношением доходов (расходов, активов), задолженностей.
3. Контроль над менеджментом инвестиций.
4. Контроль над налогами.
5. Контроль над приобретениями и продажами, которые

совершает инвестор.

6. Контроль над брокерскими сделками.

7. Контроль над сущностью, выбором времени, характеристиками и особенностями.

8. Контроль над сроками и условиями соглашений.

9. Контроль над доступом к информации.

10. Контроль над отдачей и перераспределением богатства. Богатый папа часто говорил: “Инвестирование не рискованно, а не подконтрольность - рискованна”. Многие люди считают инвестирование рискованным, потому что они не держат под контролем один или больше этих пунктов. Эта книга не вникает в суть всех этих видов контроля. И всё же, читая эту книгу, вы можете усвоить некоторые основные знания о том, как добиться творческого контроля как инвестор, особенно в виде контроля, записанного в пункте семь, контроля над сущностью, выбором времени, характеристиками и особенностями. Именно над этим не хватает контроля многим инвесторам или просто им не хватает понимания основ инвестирования.

Первая часть этой книги была посвящена тому виду контроля, который богатый папа назвал самым важным - контролю над собой. Если вы мысленно не подготовлены и не взяли обязательств стать успешным инвестором, вы можете передать свои деньги профессиональным финансовым советникам, специально обученным и имеющим опыт, чтобы помочь вам выбрать инвестиции,

Я был готов, даже больше, чем готов.

На этом этапе моего финансового образования богатый папа убедился, что я сделал выбор:

Я был мысленно готов стать инвестором.
Я хотел стать очень успешным инвестором.

Я знал, что мысленно подготовлен и что хочу быть богатым. И всё же богатый папа спрашивал меня: “Каким именно инвестором ты хочешь стать?”

“Богатым инвестором” - был мой ответ. Вот тогда богатый папа

снова вытянул свой желтый блокнот и записал следующие категории инвесторов:

1. Аккредитованный инвестор.
2. Квалифицированный инвестор.
3. Опытный инвестор.
4. Внутренний (посвященный в тайны) инвестор.
5. Основной инвестор.

“А в чём между ними различия?” - спросил я. Богатый папа дописал несколько слов к каждому типу инвестора:

1. Аккредитованный инвестор зарабатывает много денег и/или имеет высокие чистые прибыли или ценности.
2. Квалифицированный инвестор знает фундаментальные основы инвестирования и владеет техникой инвестирования.
3. Искушённый инвестор понимает инвестирование и закон.
4. Внутренний инвестор создаёт инвестиции.
5. Основной инвестор становится пайщиком по продажам.

Когда я прочитал, кто такой аккредитованный инвестор, то совсем отчаялся. У меня не было ни денег, ни работы.

Богатый папа, увидев мою реакцию, снова взял в руки жёлтый блокнот и обвёл карандашом слова “внутренний инвестор”.

Начинайте как внутренний инвестор

“Вот с чего ты начнешь, Роберт, - сказал богатый папа, показывая на пункт четыре - “внутренний инвестор”.

“Даже если у тебя очень мало денег и очень мало опыта, возможно начать на внутреннем уровне инвестирования, - продолжал богатый папа. - Тебе следует начать с малого и продолжать учиться. Не нужно денег, чтобы делать деньги”.

Он полистал блокнот и нашёл запись:

1. Образование.
2. Опыт.
3. Отличный денежный поток.

“Как только у тебя будут все три “О”, ты сможешь стать успешным инвестором, - сказал богатый папа. - Хорошо, что ты готов получить финансовое образование, теперь тебе следует приобрести опыт. Когда будешь владеть необходимым опытом, а также

финансовой грамотностью, появится и дополнительный денежный поток".

"Но вы записали внутреннего инвестора четвёртым по списку. Как же я могу начинать как внутренний инвестор?" - сказал я сконфуженно.

Богатый папа хотел, чтобы я начинал как внутренний инвестор, потому что он хотел, чтобы я был человеком, создающим активы, которые, в конечном итоге, покупают другие активы.

Начните с построения бизнеса

- Я собираюсь научить тебя основам построения успешного бизнеса, - продолжал богатый папа. - Если ты сможешь научиться строить успешный бизнес в секторе "B", то твой бизнес будет генерировать дополнительный поток наличных. Позже ты сможешь использовать полученные таким образом навыки, превращаясь в успешного "B", чтобы анализировал" инвестиции, как "I".

- Это мне напоминает вход с чёрного двора, не так ли? - спросил я.

- Ну, я бы лучше сказал, что это возможность, которая бывает раз в жизни! - ответил богатый папа. - Как только научишься "делать" свой первый миллион, следующие десять "сделать" легко!

- Ладно, с чего я должен начинать? - нетерпеливо спросил я.

- Сначала позволь рассказать тебе о разных категориях инвесторов, - ответил богатый папа. - Так ты сможешь лучше понять, что я говорю.

Вам выбирать

В этой части книги я делюсь с вами описанием каждой категории инвесторов. Следующие мини главы разъяснят отличительные черты каждой категории инвесторов, потому что путь, который выбрал для себя я, может не подходить вам.

Аккредитованный инвестор

Аккредитованный (официально признанный) инвестор - это человек с высокими доходами или большими ценностями. Я знал, что меня нельзя признать аккредитованным инвестором.

Инвестора, который решил инвестировать ради безопасности и комфорта, можно определить как аккредитованного инвестора. Есть много представителей секторов “E” и “S”, которые очень довольны своим финансовым положением. Они рано узнали о потребности обеспечивать своё финансовое будущее через сектор “I” дополняя план инвестирования своим заработанным доходом. Таким образом их финансовые планы - быть в безопасности и достичь комфорта - воссоединились.

В книге “Квадрант денежного потока” мы обсуждали двусторонний, как я назвал “двуногий”, подход к построению финансовой безопасности. Я приветствую предусмотрительность этих людей и их дисциплинированность в выполнении финансового плана и принятии мер для обеспечения их финансового будущего. Им выбранный мною путь кажется невыполнимой задачей или очень тяжёлой работой.

Есть также много высокооплачиваемых “E” и “S”, которые признаны аккредитованными инвесторами на основании их высоких доходов.

Если вас могут квалифицировать как аккредитованного инвестора, вы получите доступ к таким инвестициям, к которым большинство людей не имеет доступа. Чтобы быть успешным в выборе инвестиций для себя, вам всё же необходимо иметь финансовое образование. Если вы выбираете не инвестировать своё время в свое финансовое образование, то должны доверить свои деньги компетентным финансовым советникам, которые помогут вам принять решения, касающиеся инвестиций.

Интересная статистика: сегодня в Америке насчитывается только 6 миллионов человек, которым присвоена квалификация аккредитованного инвестора. В огромной стране с населением приблизительно 250 миллионов!.. Если цифра 6000000 - правдивая, то лишь 2,4% населения отвечает минимальным требованием к инвестору. Если эта статистика правдивая, тогда ещё меньше людей принадлежат к другим категориям инвесторов. Это значит, что есть много неквалифицированных инвесторов, которые занимаются инвестированием на свой страх и риск. Скорее всего, они занимается спекулятивным инвестированием, которым не следует заниматься.

Комиссия SEC так определяет аккредитованного инвестора:

1. $200,000 или более годового дохода на человека;
2. $300,000 или более совместного годового дохода для супругов;
3. Владение состоянием в $ 1 миллион долларов.

То, что лишь 6 миллионов людей признанны аккредитованными инвесторами, по-моему, значит, что упорная работа за деньги - очень тяжёлый путь, чтобы добиться официального разрешения инвестировать в инвестиции для богатых. Размышляя над тем, что требует минимальный доход в $ 200000, я понимал, что мой родной папа, мой бедный папа, никогда не сможет быть признанным как аккредитованный инвестор, независимо от того, как бы упорно он не работал и сколько бы не поднималась его зарплата.

Если вы играли игру “Cashflow 101”, то, наверное, заметили, что быстрая дорожка в этой игре - это дорожка, которая изображает, где аккредитованный инвестор отвечает минимальным требованиям как инвестор. Другими словами, менее, чем 24% населения США отвечают таким требованиям, которым должен отвечать игрок - инвестор, чтобы иметь право инвестировать в инвестиции на быстрой дорожке игры. Это значит, что 97% населения инвестирует в крысиные гонки.

Квалифицированный инвестор

Квалифицированный инвестор знает, как анализировать открыто продаваемые акции. Таких инвесторов рассматривают как “внешних” инвесторов в отличие от “внутреннего” инвестора. В общем, к квалифицированным инвесторам относятся продавцы акций и аналитики.

Опытный инвестор

Искушённый (опытный) инвестор, как правило, имеет все три “О”, о которых говорил богатый папа. Кроме того, искушённый инвестор прекрасно понимает мир инвестирования. Он или она использует налоги, корпоративные и другие законы, чтобы максимально зарабатывать и защищать основной капитал.

Если вы хотите стать успешным инвестором, но не желаете для этого строить свой собственный бизнес, то вашей целью должно быть

стать искушенным инвестором.

Эти инвесторы знают, что есть две стороны монеты. Они знают, что с одной стороны монеты находится черно-белый мир, а с другой - мир различных оттенков серого цвета. Это мир, в котором вы определённо не хотите делать дела по-своему. На той стороне монеты, где мир черно-белый, некоторые инвесторы могут инвестировать по-своему. На серой стороне монеты инвестор должен действовать со своей командой.

Внутренний инвестор

Построить успешный бизнес - цель внутреннего инвестора. Этим бизнесом может быть просто участок недвижимости или же компания по продаже товаров в розницу с многомиллионным товарооборотом.

Успешный представитель сектора “B” знает, как создавать и строить активы. Богатый папа говорил: “Богатые “изобретают” деньги. После того, как вы научитесь, как сделать первый миллион, со следующими десятью дело пойдёт легче”.

Успешный “B” также усвоит навыки, необходимые, чтобы извне анализировать компании, в которые собирается инвестировать. Следовательно, успешный внутренний инвестор может учиться, чтобы стать успешным искушённым инвестором.

Основной инвестор

Стать пайщиком по продажам - цель основного инвестора. Основной инвестор является владельцем успешного бизнеса, в рамках которого он или она продаёт общественности право на собственность, благодаря чему он или она и становится пайщиком по продажам (или, другими словами, продающим акционером). Это и моя цель. Хотя я её ещё не достиг, я продолжаю заниматься самообразованием и учиться на собственном опыте, и я решил это делать до тех пор, пока не стану пайщиком по продажам.

К какой категории инвесторов принадлежите вы?

Следующие несколько глав посвящены более детальному рассмотрению каждой категории инвесторов. После того, как вы познакомитесь с каждым типом инвесторов, будете лучше подготовлены к тому, чтобы выбрать свою собственную цель инвестирования.

ГЛАВА 22

Аккредитованный инвестор

Кто является аккредитованным инвестором?

В большинстве развитых стран есть законы, защищающие обыкновенного человека от плохих и рискованных инвестиций. Проблема в том, что эти очень похожие между собой законы также мешают массам инвестировать в самые лучшие инвестиции.

В Америке есть Акт о ценных бумагах, 1933 года, а также Акт об обмене ценных бумаг, 1934 года и постановления комиссии SEC, касающиеся этих законов, да и сама Комиссия по ценным бумагам и обмену (SEC). Эти законы и постановления были созданы, чтобы защитить общественность от неправильных действий, манипуляций, обмана и мошенничества в процессе покупки и продажи ценных бумаг. Они ограничивают доступ к отдельным инвестициям, разрешая их только аккредитованным и искушённым инвесторам, а также требуют полного разоблачения мошеннических инвестиций в случае их обнаружения. Комиссия SEC создана, чтобы быть сторожевым псом законов.

Выполняя роль сторожевого пса, охраняющего ценные бумаги, SEC называет аккредитованными инвесторами тех людей, которые лично зарабатывали не менее $ 200 000 в год на протяжении двух последних лет и ожидают получить такой же доход в текущем году. Такую же квалификацию можно получить, владея состоянием (лично или как супружеская пара), которое стоит не менее 1 миллиона долларов.

Богатый папа говорил: “Аккредитованный инвестор - это просто человек, который зарабатывает намного больше денег, чем обыкновенный человек, и совсем не обязательно этот человек богат или разбирается в инвестировании”.

Проблема в том, что менее 3% американцев отвечают требованию иметь доход, равный $200 000 или $300 000. Это значит, что только этих 3% имеют право инвестировать в акции, на которое даёт разрешение SEC. Остальным 97% не разрешается инвестировать

в такие инвестиции, потому что они не аккредитованные инвесторы. Тесты комиссии SEC проверяют уровень финансовой грамотности инвесторов.

Я припоминаю, что богатому папе была дана возможность инвестировал" в компанию, названную Texas Instruments намного раньше, чем ее акции стали доступны общественности. У него не было тогда времени, чтобы рассмотреть компанию детальнее и проанализировать её деятельность, и он не воспользовался данной ему возможностью, а потом многие годы сожалел об этом своём решении. За то он никогда больше не упускал возможностей начать инвестирование в компании задолго до того, как они становились доступными общественности. Благодаря таким инвестициям он становился всё богаче. Богатый папа получил квалификацию "аккредитованный инвестор".

Когда я попросил его, о возможности инвестировать вместе с ним в одну из таких компаний, недоступной пока общественности, он ответил, что так нельзя, так как я ещё недостаточно богат и недостаточно умен. Я помню его слова: "Подождите, пока станете богатым, и тогда лучшие инвестиции сами придут к вам. Богатые всегда первыми берут самое лучшее и отборное; Кроме того, богатые могут покупать по очень низким ценам. Это одна из причин того, что богатые становятся ещё богаче".

Мой богатый папа был согласен с требованиями SEC. Он считал, что следует защищать обыкновенного инвестора от риска такого типа инвестиций, хотя сам он сделал много денег, инвестируя как аккредитованный инвестор.

Богатый папа предостерегал меня: "Даже тогда, когда будете аккредитованным инвестором, вы можете не получить возможности инвестировать в лучшие инвестиции. Чтобы иметь такие возможности, требуются хорошие знания и доступ к информации о новых инвестиционных возможностях".

Виды контроля, которыми должен владеть аккредитованный инвестор

Никаких

Богатый папа был уверен, что аккредитованный инвестор, кроме

финансового образования, не нуждается ни в одном из десяти видов контроля. Аккредитованный инвестор может иметь кучу денег и, как правило, не знает, что с ними делать.

Три "О", которые имеет аккредитованный инвестор

Излишний (дополнительный) поток наличных может у него быть, а может и не быть.

Богатый папа говорил, что, если вы даже признаны как аккредитованный инвестор, вам всё ещё нужно получить образование и опыт, чтобы стать квалифицированным, искушённым, внутренним или основным инвестором, он действительно знал многих аккредитованных инвесторов, которые на самом деле не имели дополнительного потока наличных. У них были высокие доходы, но они не знали, как правильно управлять своими деньгами.

Записки Шарон

Несколько слов о том, что кто-либо может открыть брокерский счёт, чтобы покупать и продавать акции компаний, которые считаются общественными. Акции общественных компаний продаются свободно, а также их может кто угодно купить, без советов правительства или кого-либо еще человек может решить, соответствует ли цена акции и таким образом приобрести свою долю компании.

За последние десять лет очень повысилась популярность общих фондов. Они являются профессионально управляемыми портфолио, в которых каждая доля общего фонда является собственностью частного пая в различных индивидуальных ценных бумагах, Многие люди инвестируют в общие фонды, потому что ими управляют профессионалы, а также людей больше привлекает возможность владеть небольшой частью различных видов ценных бумаг, чем акцией одной - единственной компании. Если у вас нет времени изучать инвестирование (чтобы вы могли принимать разумные инвестиционные решения), то вкладывать в общий фонд или нанять советника по инвестициям может быть самым мудрым решением.

Одним из путей к настоящему богатству, которого можно добиться благодаря ценным бумагам, является участие в

первоначальных общественных предложениях (IPO). Как правило, основатели компании и первоначальные инвесторы уже владеют пакетами акций. Чтобы привлечь дополнительные фонды, компания может предложить IPO. Так бывает, когда подключается комиссия по ценным бумагам и обмену, чтобы предупредить мошенничество и защитить инвесторов от неправильных действий. Это всё же не означает, что8¨C предотвращает возможность, что ГРО станут неприбыльными или убыточными сделками. IPO может быть законной, но плохой инвестицией или даже совершенной задолженностью, так как цены падают. Комиссия SEC была создана для того, чтобы наблюдать за выпуском ценных бумаг.

Постановления о выпуске акций касаются как общественных, так и частных выпусков акций. Но сейчас самое важное понять определение слов “аккредитованный инвестор”. Аккредитованный инвестор может инвестировать в определённые виды ценных бумаг, в которые не может инвестировать не аккредитованный, неискушённый инвестор, потому что статус “аккредитованный” подразумевает, что инвестор может выдерживать высший уровень риска деньгами, чем не аккредитованный инвестор.

Роберт обсудил требования к аккредитованному инвестору, которые касались доходов и оценки его благосостояния. Любой директор, старший офицер (начальник штаба, помощник командира) или основной партнёр выпуска акций также может рассматриваться как аккредитованный инвестор даже в том случае, если этот человек не имеет необходимого дохода или состояния, которые отвечали бы требованиям. Это очень важная отличительная черта по отношению к “внутреннему” инвестору. Фактически, это путь, который часто выбирает внутренний и основной инвестор.

ГЛАВА23

Квалифицированный инвестор

Богатый папа дал определение квалифицированного инвестора: это человек, который имеет деньги и знания об инвестировании. Квалифицированный инвестор, который также делал инвестиции в своё финансовое образование.

Благодаря своему образованию, они изучили и поняли различие между фундаментальным инвестированием и техническим инвестированием.

1. Фундаментальное инвестирование. Богатый папа говорил: “Фундаментальный инвестор уменьшает риск, сравнивая стоимость и рост цен, изучив финансовые документы компании”. Самим большим вознаграждением за выбор хороших акций для инвестиций являются будущие высокие прибыли компании. Фундаментальный инвестор основательно изучает финансовые отчёты компании перед тем, как начать в неё инвестировать. Он принимает в расчёт перспективы развития экономики в целом, а также конкретной отрасли индустрии, к которой принадлежит компания.

Уоррен Баффетт признан одним из лучших фундаментальных инвесторов.

1. Техническое инвестирование. Богатый папа говорил: “Имеющий хорошую практику технический инвестор инвестирует под воздействием возбуждения СТ. 194. рынка, инвестирует, обладая страховкой от катастрофических потерь. Самым большим вознаграждением за выбор хороших акций для инвестиций является вознаграждение, полученное на основании предложения и спроса на акции компании. Технический инвестор изучает цены на продаваемые акции компании. Он смотрит, будет ли предложение достаточным ожидаемому спросу на акции. Технический инвестор имеет привычку покупать акции по реальным ценам, используя настроение, царящее на рынке в данный момент, также как покупатель покупает во время распродаж уценённые товары.

Технический инвестор изучает диаграмму роста и снижения цен на акции компании. Настоящий технический инвестор не будет заниматься внутренними процессами компании, как это думал бы

делать фундаментальный инвестор. Главные индикаторы, интересующие технического инвестора, - настроение рынка и цены на акции.

Одна из причин, по которой люди считают, что инвестирование рискованно в том, что люди действуют как технические инвесторы, но не знают различие между техническим и фундаментальным инвестором.

Ещё одной причиной, по которой инвестирование кажется рискованным с технической точки зрения, является то, что цены на акции колеблются в зависимости от эмоций, господствующих на рынке. Ниже приводятся примеры для иллюстрации причин, которые влияют на колебание цен на акции:

- в один день акции популярны, и о них пишут газеты; или кампания манипулирует предложением и спросом, предлагая дополнительные акции, или уменьшает их количество, выкупая акции;

- общественный покупатель (такой, как общий фонд или пенсионный фонд) покупает и продаёт акции какой-либо компании и таким образом дестабилизирует рынок.

Инвестирование кажется рискованным обыкновенным инвесторам, потому что им не хватает базового финансового образования, навыков фундаментального инвестора и у них нет навыков технического инвестора. Если они не входят в правление компании, которая изменяет предложение акций, то у них нет контроля над колебаниями предложения и спроса, а значит, и над ценами на акции на открытом рынке. Они зависят от капризов и прихотей рынка.

Часто случается так, что основной инвестор находит чудесную компанию с высокими доходами, но технический инвестор, по каким-либо причинам не заинтересуется ею, таким образом, цена акций этой компании не возрастет, будь она даже хорошо управляемой компанией с высокими доходами. На нынешнем рынке много людей инвестируют свои вклады IPO Интернет-компанией, у которых нет ни затрат, ни доходов. Это тот случай, когда технические инвесторы устанавливают ценность акции данной компании.

С 1995 года специалисты, которые работают только как основные инвесторы, не пользуются таким спросом, как инвесторы, которые знакомы также с технической стороны рынка. На этом диком рынке, где тот, кто больше рискует, тот и побеждает, люди с более

осторожными взглядами терпят потери. На самом деле большинство этих "рискачей" побаиваются технических инвесторов, требуя платить высокие цены за акции, которые не представляют собой никакой ценности. Но при крушении рынка вот эти самые инвесторы со стабильными основными инвестициями и технически профессиональными навыками отменно справляются с трудностями. Спекулянты-аматоры, наводящие рынок, будут отвергнуты. Большое количество легко заработанных денег заставляет людей думать, что они - финансовые гении, когда на самом деле они превращаются в финансовых глупцов.

Джордж Сорос признан одним из наилучших финансовых инвесторов.

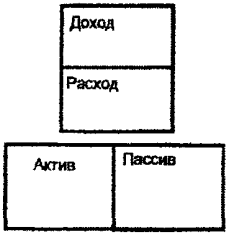
Разница между двумя инвестиционными направлениями довольно большая. Основной инвестор анализирует компанию, начиная с её финансового положения и заканчивая оценкой могущества компании и её потенциала для достижения будущего успеха. Кроме того, основной инвестор наблюдает также за экономической и промышленной деятельностью компании.

Технический инвестор, пользуясь схемами таких наблюдений учреждает стоимость и ценность образцов акций и фондов компании. Технический инвестор может проверить соотношение put/call для фонда, а также короткие позиции взятые в фонде? Также оба типа инвесторов вкладывают деньги, пользуясь фактами, которые находят в разных источниках данных. Такие оба типа инвесторов нуждаются в разных навыках и во владении различным словарным запасом. Могу поспорить, что на самом деле большинство современных инвесторов даже не знают разницу между основным и техническим инвестором.

Богатый папа нарисовал мне следующие диаграммы. Они показывают, почему мы именно так развиваем свою деятельность. Мы хотим, чтобы люди научились быть финансово образованными и учили этому своих детей в раннем возрасте, так же, как богатый папа учил меня.

Основное инвестирование

Корпорация ABC



Финансовый отчёт корпорации ABC

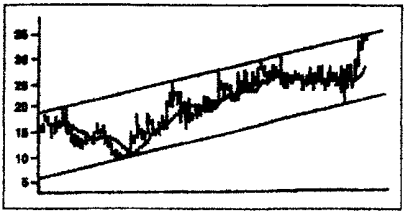
Важные навыки:

- Финансовая грамотность
- Основные финансовые
- Документы
- Экономические прогнозы

Учебные инструменты:

- Игра «Денежный поток», Инвестирование 101
- Игра «денежный поток» для детей

Техническое инвестирование



Цены на акции корпорации ABC

Важные навыки:

- Цены на акции и история распродаж
- Технические характеристики
- Короткая распродажа

Учебные инструменты:

- Игра «Денежный поток», Инвестирование 202

Меня часто спрашивают: “Почему квалифицированный инвестор должен понимать как основное (фундаментальное), так и техническое инвестирование. Для того чтобы ответить достаточно лишь одного слова “уверенность”. Средние (обыкновенные) инвесторы считают, что инвестирование - дело рискованное потому, что:

1. Они, не зная компании, пытаются заглянуть внутрь неё, узнать больше об имуществе, в которое они инвестировали. Если бы на бессознательном уровне люди знали, что осведомлённые, внутренние инвесторы имеют больше информации и поэтому рискуют минимально.

2. Если не умеют читать финансовые отчёты, их собственное финансовое положение находится в беспорядке. И как говорил богатый папа: “Если финансовый базис человека слабый, его или ее уверенность в себе тоже слабеет”. Мой друг Кейт Канингем часто говорил: “Главной причиной того, что люди не хотят внимательно

следить за их собственными финансовыми делами, является то, что они могут обнаружить у себя “финансовый рак”. Доброй новостью является то, что однажды они вылечат это финансовое заболевание, а вместе с ним усовершенствуют остальные сферы своей жизни, включая и здоровье.

3. Если человек опытен в техническом инвестировании, он или она обладает навыками, как делать деньги тогда, когда рынок разваливается, и тогда, когда растёт. Обычный инвестор при падении рынка обычно теряет всё, что приобрёл. Богатый папа часто говорил: “Технический инвестор помещает свои вклады, застраховавшись от огромных потерь. Обычный (средний) инвестор похож на человека, летающего на самолёте, не оснащённом парашютами”.

Технические инвесторы переживают воодушевление во время краха рынка, потому что их собственная позиция быстро делать деньги, тогда как обычные инвесторы теряют деньги, которые зарабатывали очень медленно.

Таким образом, схема доходов разных типов инвесторов будет выглядеть так:

	Рынок	
	РОСТ	ОБВАЛ
Убыточный инвестор	потери	потери
Обычный инвестор	выигрыш	потери
Квалифицированный инвестор	выигрыш	выигрыш

Много инвесторов часто теряют доход потому, что слишком долго ждут доказательств, что рынок растёт. И когда, наконец, они входят в рынок, он уже слабеет и разваливается, и они заканчивают тем, что теряют все свои сбережения. Квалифицированные инвесторы на это не смотрят. Они уверенно входят в торговую систему возрастающего рынка. Когда рынок начинает обваливаться, они часто меняют торговые системы, выводя предыдущие, используя быструю распродажу, и вносят изменения для получения дохода, пока рынок рушится. Наличие сложных торговых систем и стратегий даёт инвесторам большую уверенность.

Почему Вы должны стать квалифицированным инвестором

Средние инвесторы вечно говорят: “А что, если я куплю акции, а цена на них упадёт?” таким образом, средним инвесторам не удаётся ощутить преимущество выгодных возможностей возрастающего и обваливающегося рынка. Квалифицированный же инвестор с нетерпением ждёт взлёта или обвала рынка. Он часто подстраховывает свои позиции, а это обозначает, что они защищены на тот случай, если цены внезапно упадут или поднимутся. Другими словами, они имеют хороший шанс делать деньги в каком угодно направлении, в то же время защищая самих себя от потерь.

Проблемы с инвесторами

Сэр Исаак Ньютон, который потерял большую часть своего имущества из-за компании South Sea, говорил: “Я могу рассчитать движение небесных тел, но только не безумство людей”. Сегодня, на мой взгляд, повсюду царит безумство. Все думают о том, как бы побыстрее разбогатеть на подъёме рынка.

Боюсь, что скоро мы сможем увидеть миллионы людей” потерявших всё лишь потому, что они вкладывали в рынок одолженные деньги, вместо того, чтобы сначала инвестировать в своё обучение и опыт.

Не обвал страшен, а гораздо страшнее эмоциональная паника, которая случается во время финансовых катастроф. Проблема большинства инвесторов - новичков в том, что они ещё не прошли сквозь быстро понижающийся рынок, ведь рынок постоянно повышается с 1974 года. Много менеджеров общих фондов ещё не родились в то время или до 1974 года. Родились только некоторые из них, тогда как же они могут узнать, что такое обвал рынка и резкое понижение рынка, особенно, если это длилось годами, как, например, был устроен Японский рынок.

Богатый папа просто говорил: Невозможно предсказать рынок, но очень важно, чтобы мы были готовы к любому направлению, в котором он собирается свернуть”. Он также говорил: “Поднимающийся рынок, кажется, будет существовать вечно, и это

заставляет людей быть сентиментальными или глупцами и самодовольными типами.

Быстро понижающийся рынок также кажется вечным, люди забывают, что он часто является наилучшей возможностью стать очень и очень богатым. Потому вы и хотите стать квалифицированным инвестором".

Почему рынки в информационном веке будут обваливаться быстрее

В своей книге "The Lexus and the Olive tree", которую я настойчиво рекомендую всем тем, кто хочет понять новую эру глобального бизнеса, в которой мы с вами сейчас находимся, автор Томас Л. Фридман часто ссылался на так называемую "Электронную группу". "Электронная группа" - это группа, насчитывающая несколько тысяч молодых людей, которые контролируют огромные суммы электронных денег. Это особы, которые работают на большие банки, общие фонды, а также ограниченные фонды, страховые компании и тому подобное. Они имеют власть за считанные секунды щёлканьем компьютерной мышки перемещать буквально триллионы долларов с одной страны в другую. Эта власть дает "электронной группе" больше силы, чем имеют политики.

В 1997 году я был в Южно-Восточной Азии, когда "электронная группа" выкачивала деньга из таких стран, как Таиланд, Индонезия и Корея, виртуально погружая экономику этих стран в темень. Это было не очень приятное зрелище.

Те из вас, которые инвестируют больше денег, могут припомнить, как большая половина мира, даже Уолл Стрит воспела хвалу Asion Tiger Economics. Все хотели инвестировать деньги в те страны. И тогда совсем неожиданно, буквально за одну ночь, их мир изменился. Повсюду были убийства, мятежи, грабежи и ощущение финансового краха. "Электронной группе" не понравилось то, что она увидела в этих странах, и они переместили деньги через несколько секунд в другие страны.

Всё начиналось большим оптимизмом, а закончилось мятежами и убийствами.

Поэтому я предвижу, что в век информации обвал рынка произойдёт намного быстрее и тяжелее.

Как вы можете защищать себя от этих обвалов?

Чтобы защитить себя от власти “электронной группы”, некоторые из тех стран приводили в порядок свои финансовые отчёты и повысили свои финансовые требования и стандарты. В своей книге Томас Фридмен пишет: “Если бы вы писали историю американских рынков капитала, - заметил депутат казначейства Лари Самерс. - Я бы предложил, что единственная наиболее важная инновация, формирующая рынок капитала, это идея общепринятых принципов учёта. Нам надо, чтобы они стали интернациональными”.

Много лет назад богатый папа говорил то же самое. Он ссылался на личность, которая стремится иметь хорошее финансовое положение, богатый папа говорил: “Разница между богатым и бедным намного больше чем то, сколько денег они делают. Разницу можно найти в уровне их финансовой грамотности и в том, какое они ей придают значение”. Проще говоря, у бедных людей очень низкие финансовые стандарты. Он также говорил: “Люди, имеющие низкую финансовую грамотность, часто не могут высказать своих идей и из них создать активы. Вместо того, чтобы делать активы, большинство людей своими идеями создают деньги. Только из-за низкого уровня финансовой грамотности”.

Забрать важнее, чем вложить

Богатый папа часто говорил: “Большинство средних инвесторов теряют деньги из-за того, что очень легко вложить в имущество, но часто очень трудно забрать свою долю. Если вы хотите быть экономным инвестором, вам надо знать, как выйти из процесса инвестирования, также как начать его”. Сегодня, когда я сам инвестирую, моя самая важная стратегия - “выходная стратегия”. Богатый папа придавал большое значение выходной стратегии, потому я могу понять её важность. Он говорил:

“Вступление в инвестирование часто похоже на вступление в брак. Сначала всё чудесно и весело. Но если что-либо вдруг станет не так, тогда развод может быть намного больнее, чем всё предыдущее веселье. По этому вы должны думать об инвестировании так же, как и о браке. Потому что войти всегда проще, чем выйти”.

Оба моих отца были очень счастливы в браке. Поэтому, когда богатый папа говорил о разводе, он вовсе не поощрял людей разводиться. Он только рекомендовал мне всё хорошо обдумать. Он говорил: “Ссоры в 50% браков заканчиваются разводом, но правда и то, что 100% пар полагают, что они победят эти ссоры. И, может, поэтому много современных инвесторов покупают IPO, а также покупают долю (пай) сезонных инвесторов. Лучшими словами богатого папы по этому поводу были такие: “Всегда помни, что когда ты возбуждённо покупаешь активы, часто появляется кто-то, кто знает намного больше об этих активах и возбуждённо продаёт их тебе”.

Когда люди научатся инвестировать, играя игры в Cashflow, они приобретут очень важные технические навыки: когда покупать, а когда продавать, богатый папа говорил: “Когда ты покупаешь ценные бумаги, ты должен уже чётко себе представлять, когда ты их продашь, особенно акции, предлагаемые аккредитованными инвесторами. В процессе сложных инвестиций выход часто более важен, чем вход. Когда ты начинаешь такое инвестирование, ты должен знать, что случится, если акции пойдут вверх, и что будет, если они упадут в цене.

Финансовые навыки квалифицированного инвестора

Для тех людей, которые хотят приобрести основные финансовые навыки, мы разработали Cashflow 101. Мы рекомендуем поиграть в него от 6 до 12 раз. Постоянно играя в эту игру, вы начнёте понимать основы инвестиционного анализа. После того, как вы научитесь играть и приобретёте финансовые навыки, можете продолжать обучение с Cashflow 202. Первая игра похожа на игру в 101, но она переходит на другой уровень, используя разнообразные карточки. Во время игры вы начинаете изучать комплексные навыки и словарь техники торговли. Вы учитесь, как использовать торговые технологии, такие как быстрая распродажа.

Вы также изучаете, какие акции не следует покупать. Всё это - очень сложные торговые технологии, которые должен знать квалифицированный инвестор. Самое лучшее в этих играх то, что вы учитесь играя и используя игрушечные деньги. Такой опыт может дорого стоить в реальном мире.

Почему игры - лучшие учителя

В 1950 году монахиня, работавшая учительницей истории и географии, была призвана помогать бедным и жить среди них. Вместо того, чтобы только говорить о помощи бедным, помогала бедным делом, обучала их. Она считала, что надо меньше говорить. “Проповедование - это не митинг. Нужно больше действовать”. Так говорила мать Тереза.

Я избрал игры как метод обучения навыкам инвестирования, которым научил меня мой богатый папа, потому, что игры требуют больше действия, чем лекции в процессе обучения. Игры обеспечивают социальное взаимодействие учения и помощи в процессе обучения. Когда дело касается инвестирования, находятся очень много людей, которые учат этому, проповедуя. Мы все знаем, что существуют вещи, которым нельзя научить просто читая или слушая. Эти вещи, чтобы их хорошо запомнить, требуют действий и игры.

Здесь уместен старый афоризм: “Услышал и забыл. Увидел и запомнил. Сделал и понял”.

Моя цель - просто писать книги о деньгах и инвестировании, а также создавать игры в качестве учебных пособий. Моей целью является создавать больше понимания. Чем больше у людей понимания, тем отчетливее они могут увидеть другую сторону монеты. Вместо того, чтобы видеть страх и сомнения, игроки начинают видеть возможности, которых они раньше просто не замечали, потому что их понимание возрастает с каждым разом, когда они играют.

Наша веб-страничка полна рассказов людей, которые играли в наши игры, и неожиданно их жизнь изменилась. Они научились смотреть на деньги и инвестирование по-новому. Это понимание отбросило устаревшие точки зрения и подарило им новые возможности в жизни.

Богатый пала учил меня, как быть бизнесменом и инвестором с помощью игры “Монополия”. Богатый папа говорил: “Возможность управлять денежным потоком и читать финансовые отчёты, это основное звено к успеху в секторах “В” и “I”.

Оба типа квалифицированных инвесторов - основной и технический - анализируют внешнюю сторону компании. Они принимают решения о том, стоит ли становиться “акционерами в доме”. Много очень успешных инвесторов работают квалифицированными инвесторами. С надлежащим образованием и финансовыми советами много квалифицированных инвесторов могут стать миллионерами. Они инвестируют в бизнес, который развивается и управляется другими людьми. Благодаря тому, что они приобрели финансовое образование, они могут анализировать работу компании, исходя из её финансовых отчётов.

Соотношение цена/ доход

Квалифицированные инвесторы понимают под соотношением цена/доход соотношение рыночной цены за акции и доходов за акции.

$$\text{Соотношение цена/доход} = \frac{\text{Рыночная цена за акции}}{\text{Доходы за акцию}}$$

Соотношение цена/ доход в одной преуспевающей компании может существенно отличаться от такого соотношения в другой успешной компания в том случае, если эти две компании работают в разных областях промышленности. Только посмотрите на акции, которые сегодня продаются в Интернете: многие их них продаются по очень высоким ценам, если даже компания не имеет доходов. Высокие цены в таких случаях отражают то, что рынок в будущем ожидает высоких заработков.

Инвестор хочет вкладывать свои деньги в компанию, у которой стабильное финансовое будущее. Соотношение цена/ доход может помочь инвестору получить больше информации о компании. Инвестор сопоставит соотношение за текущий и предыдущий годы, чтобы оценить рост компании. Инвестор также сопоставит это соотношение по сравнению с компаниями, которые работают в той же области промышленности.

Не все “Day Traders” квалифицированны

На нынешний день много людей участвуют в “day trading”, которая стала популярной, благодаря удобствам и доступности

торговли по Интернету. Day trader надеется получить прибыль, продавая и покупая в течении одного дня. Преуспевающий day trader хорошо осведомлен о соотношении цена/доход. Большей частью преуспевающий day traders используют время, чтобы научиться основам технической и основной торговли. Day traders, у которых нет соответствующего финансового образования и финансовых навыков анализа, в работе похожи больше на азартных игроков, чем на торговцев. Только наиболее образованные и преуспевающие торговцы считаются квалифицированными инвесторами.

Хотя говорят, что подавляющее большинство нынешних day traders теряют часть или весь свой капитал и оставляют торговлю в течение двух лет. Day traders - это деятельность, для которой характерна высокая конкуренция, где наилучше подготовленные используют всеобщие деньги.

ГЛАВА 24
Опытный инвестор

Опытный инвестор знает столько же, сколько знает квалифицированный инвестор, но кроме этого, он изучил выгоды, которые доступны легальным путем. Богатый папа определил искушенного инвестора как такого, который знает то же, что и квалифицированный инвестор, и знаком со следующими видами права:

1. Налоговая система права
2. Корпоративное право
3. Социальное право

Не будучи юристом, опытный инвестор может построить в рамках закона свою инвестиционную стратегию, направленную на инвестиционный продукт, и, конечно же, на получение реальных доходов. Вот почему опытный инвестор часто объединяет высокие доходы с очень маленькой долей риска, используя всевозможные дисциплины права.

Значение формулы E-T-C

Зная основы права, опытный инвестор в состоянии употреблять на деле выгоды E-T-C, где E - существо, реальность, T - время, C - характерная особенность.

Богатый пала так охарактеризовал бы ETC: “E - контроль над реальностью, который означает выбор структуры бизнеса”. Если же вы служащий, зачастую это не под вашим контролем. Человек из сектора “S” зачастую может выбирать среди следующих сфер делового сообщества:

владение (единоличное); партнерство (является наиболее неподходящей структурой, потому что вы, хотя и имеете право на свою долю прибыли, но также берете весь риск на себя); корпорация S; ОДК (ограниченная деловая корпорация); ОДП (ограниченное долговое партнерство) или же корпорация C.

Сегодня, если вы адвокат, доктор, архитектор - и выбрали C-корпорацию в США, то ваш налоговый минимум будет составлять 35% против 15% для таких, как я, потому что мой бизнес не

лицензирован. Эти Дополнительные 20% налогового тарифа и есть те деньги, которые позволят непрофессионалу иметь преимущество по сравнению с профессионалом в начале каждого года вместе с С-корпорацией.

Богатый папа сказал бы мне: "Но как же быть с людьми из сектора Е, у которых нет права выбирать деловое сообщество? Не взирая на то, как бы трудно они не работали и сколько бы они не сделали, правительство всегда первым получает доходы с этих людей через налоговую систему. И чем больше и усерднее вы работаете, тем больше государство получает. Это происходит потому, что люди из сектора Е не имеют, по суть, никакого контроля над процессом работы, расходами и налогами.

Опять же, люди из сектора Е не могут оплатить свой труд в первую очередь, "благодаря" акту о налогах 1943 года, когда начали вычитать подоходный налог со служащих. Благодаря действию этого закона правительство получает оплату в первую очередь.

Заметки Шарон

В Америке партнерство, S-корпорации, ОДК, ОДП, зачастую называют "переходными" сообществами, потому что доходы почти не задерживаются в предприятии, а выглядят лишь как доходы собственника этого сообщества (предприятия).

Проконсультируйтесь у своего местного налогового инспектора на счет того, какой из четырех видов корпораций (S-корпорапии, ОДК, ОДП, С-корпорации) вам подходит в вашей индивидуальной ситуации.

С-корпорации:

- А вы всегда действуете через С-корпорацию, не так ли? - спросил я у богатого папы

- В большинстве случаев, - ответил богатый пала.

- Но почему именно С-кororация? - спросил я. - В чём суть разницы, которая так важна для вас?

- Есть, действительно, очень большая разница, - сказал богатый папа, выдержав большую паузу, прежде чем объяснить это. -

Единоличное владение, партнерство и S-корпорация - все это есть и будет частью тебя, по сути, твое продолжение.

- Тогда, что же собой являет С-корпорация?

- С-корпорация - это другой ты. Это не просто продолжение тебя. С-корпорация имеет все задатки быть твоим клоном. Если вы всерьез хотите заняться бизнесом, тогда вы не должны делать бизнес как рядовой гражданин. Если вы занимаетесь бизнесом, то вы же не хотите делать бизнес или владеть чем-либо как простой рядовой гражданин", - ответил мне богатый папа - "Если вы, будучи рядовым человеком, действительно хотите быть богатым и независимым, то должны быть на бумаге настолько бедным и неимущим, насколько возможно. Средний же класс и бедные, как раз наоборот хотят, чтобы всё их имущество было зарегистрировано официально на их имя. "Гордость владения" - так они называют это, я же называю это "мишень для хищников и прокуроров".

Главное, на что хотел обратить внимание богатый папа, было следующее: - Богатые не хотят владеть чем-либо, но лишь управлять всем этим: И они контролируют собственность через корпорации и товарищества с ограниченной ответственностью.

Вот почему контроль над Е в формуле Е-Т-С, столь важен для богатых людей.

Где-то 2 года тому назад мне довелось быть свидетелем кошмарно го происшествия, и я хочу подать это как пример неправильного выбора вида корпорации, которая помогла бы пережить финансовый крах семьи.

Выбрать подходящее время, чтобы сделать что-либо

Богатый папа так описывал правильный выбор времени: "Расчёт времени очень важен, потому что все мы должны платить налоги. Плата налогов - это закон, которому должны подчиняться все, кто живет в цивилизованном обществе. Богатые хотят держать под контролем сумму налогов, которую они должны платить, и сроки их оплаты".

Знание законов помогает контролировать выбор времени для оплаты налогов. К примеру, раздел 1031 Налогового права США говорит о том, что вы можете не платить налог с прибыли от

инвестиций в недвижимость при условии, что вы приобретите другую собственность по высшей цене. Это позволяет вам брать отсрочку от оплаты налога до того момента, пока эта вторая собственность не будет продана, и это можно будет повторять до бесконечности.

Есть ещё и другой вариант выбора времени, используя статус С-корпорации. С-корпорация имеет особое право выбирать любой день, как день оплаты годового налога (например, 30 июня), а не 31 декабря, как это нужно делать всем бизнесменам, партнерствам, S-корлорациям и ОДК. Это дает существенное преимущество С-корпорации.

Свойства дохода

Говоря о третьем компоненте формулы Е-Т-С, богатый папа подчёркивал: “Инвесторы контролируют, все остальные мошенничают. Богатые потому и богаты, что у них больше контроля над деньгами, чем у бедных и среднего класса. Когда наступает момент, и ты понимаешь, что игра денег - это, на самом деле, игра контроля, ты узнаешь, что важнее в жизни, а важнее - это контроль над финансами, а не просто зарабатывание денег”.

По мнению богатого папы, существует 3 вида дохода:

1.Заработанный доход

2. Пассивный доход

3. Доход портфолио.

“Это разные виды дохода. Между ними большая разница, - говорил богатый папа. - И её надо знать. Понимание этой разницы отделяет богатых от остальных людей. Бедный и средний классы опираются на заработанный доход, который другими словами называется зарплатой или оплатой чеком. Но богатые интересуются лишь двумя остальными видами дохода. Богатые сосредотачивают своё внимание на пассивном доходе и доходе портфолио. В этом суть различия между богатыми и трудящимися, и это объясняет, почему контроль над С (характерными особенностями) - основной вид контроля, особенно, если вы планируете быть богатым”.

“В Америке и в других хорошо развитых странах каждый заработанный доллар будет облагаться налогом, который намного выше налога, которым облагается пассивный доход и доход

портфолио. Большие налоги нужны, чтобы обеспечить социальные страховки", - продолжал объяснять богатый папа.

Социальная страховка - это взносы, которые государство делает для помощи своим гражданам. (В Америке, например, существует социальная страховка, медицинская страховка и страховка по безработице и др.). Вот и налога от вашего дохода идут на эти страховки. А с пассивного дохода и с дохода портфолио не снимается налог на социальную страховку.

"То есть, каждый день я зарабатываю деньги и получаю заработанный доход. Это значит, что я плачу больше налогов", - сказал я. - Теперь я понимаю, почему вы советовали мне поменять вид дохода".

Я вспомнил первый урок богатого папы. "Богатые никогда не работают для денег. Их деньги всегда тяжело работают на них". И это произвело на меня сильное впечатление. Я понял, что нужно во что бы то ни стало научиться распознавать три типа дохода, чтобы превратить заработанный доход в пассивный, и чтобы мои деньги начали работать на меня.

Виды контроля, которыми владеет опытный инвестор:

1. Над собой
2. Над доходами/затратами и активами/задолженностями
3. Над куплей-продажей
4. Над брокерскими трансакциями
5. Над E-T-C
6. Над налогами

Три "О", которыми владеет изощрённый инвестор

1. Образование
2. Опыт
3. Отличный денежный поток

Заметки Шарон

Я считаю, что многие аккредитованные и квалифицированные инвесторы, на самом деле, не изощренные. Много богатых людей не компетентны в основах инвестиций и законов. Многие из них надеются на инвестиционных советников, считают их изощренными инвесторами, которые будут делать успешные инвестиции за них. Опытный инвестор может увеличить доход, принимая во внимание налоговые и прочие законы.

“Хорошо” против “плохо”

Кроме трёх видов дохода, опытный инвестор должен еще знать три принципа, которые не известны среднему инвестору. Опытный Инвестор знает разницу между:

Хорошим долгом и плохим долгом

Хорошими затратами и плохими затратами

Хорошими убытками и плохими убытками

В принципе, хорошие долг, затраты и убытки производят для вас дополнительный поток наличных. К примеру, долг, который взяли для оплаты аренды недвижимости, на которой вы ежемесячно зарабатываете приличный доход, будет хорошим долгом. То же будет и с затратами: деньги, которые вы истратили на адвокатов и налоговых советников, сберегут вам тысячи долларов, которые вы отдали бы в казну как налог.

Эти знания отличают искушенного инвестора от обычного. Когда средний инвестор слышит слова: долг, затраты, убытки, он реагирует негативно, так как это для него - лишь растрата капитала.

Опытный инвестор советуется с бухгалтером, экономистом, налоговым инспектором, финансовым советником, чтобы для своих инвестиций выбрать правильную структуру прибыльной финансовой организации. Он ищет и инвестирует те сделки, которые имеют особенности Е-Т-С формулы, которая поддерживает его финансовый план, помогающий ему стать богатым.

Как отличить изощрённого инвестора от других?

Я помню историю, которую мне рассказал богатый папа о риске. Понятие риска у обычного инвестора противоположное чувству риска изощренного инвестора. И именно такая точка зрения на риск по-настоящему отличает искушенного инвестора от других.

Почему безопасность опасна?

Однажды я пришел к богатому папе и сказал: - Мой папа думает, что то, чем вы занимаетесь, очень опасно. Он считает, что иметь один хороший бизнес безопаснее, чем иметь их несколько. Вы же смотрите на это совсем наоборот. Эта противоречивость взглядов мне не понятна. Не могли бы вы объяснить это поподробнее?

- Это на самом деле так, - сказал, посмеиваясь, богатый папа. - Почти противоположное и противоречивое. Если ты действительно хочешь стать богатым, то должен сперва кардинально изменить взгляд на то, что такое риск и что такое безопасность. То, что бедные и средний класс считают безопасным, я считаю очень рискованным.

- Я что-то не очень понимаю. Можете ли вы привести пример?

- Конечно. Прислушайся внимательно. Твой отец всегда говорит: “Найди хорошую безопасную работу”. Так?” - спросил богатый папа.

Я кивнул головой:

- Да, он думает, что это безопасный путь моей карьеры.

- Но действительно ли он настолько безопасен? - спросил богатый папа.

- Я думаю, для моего папы - это действительно так, но вы, наверное, считаете иначе, - ответил я.

Богатый папа кивнул и затем спросил: - Что часто случается, когда большая компания объявляет о большом сокращении штатов рабочих?

Что тогда случается с акциями компании?

- Я не знаю, - ответил я. - Наверное, цены на акции падают?

Богатый папа покачал головой и тихо произнёс: - С точностью до наоборот. Когда происходит такая ситуация, цена акций компании почти всегда поднимается!

Я задумался над этим утверждением, а потом сказал: - Вот почему вы часто повторяли, что существует большое различие между людьми на левой стороне квадранта денежного потока и людьми на

Правой стороне квадранта.

Богатый папа кивнул головой, соглашаясь:

- Большое различие. Что безопасно для одной стороны, то является рискованным для другой.

- Так вот почему так мало людей стали действительно богатыми? - спросил я.

- Да, ты абсолютно прав, - сказал богатый папа. - И если действительно хотите стать богатым человеком и передать свое состояние своим наследникам, вы должны четко различать грань между риском и безопасностью. Обычный средний инвестор тем и отличается от изощренного инвестора, что он видит лишь одну сторону: либо риск, либо безопасность.

ГЛАВА 25
Внутренний инвестор

Мы называем внутренним инвестором того, кто знает все стороны инвестиционного бизнеса как бы изнутри и владеет знаниями области контроля менеджмента.

Всегда главным достоинством этого инвестора было, есть и будет умение контролировать менеджмент. Богатый папа сказал: “Чтобы быть инвестором-специалистом, вы можете не иметь большого дохода, достаточно владеть 10% акций любого предприятия”.

Большинство книг про инвестиции написаны для людей, которые находятся вне мира инвестиций. Эта же книга написана для тех, кто имеет желание инвестировать изнутри.

В реальном мире существуют как легальные, так и нелегальные инвесторы внутри инвестиционного мира. Богатый папа всегда хотел, чтобы его Сью и я были внутренними инвесторами, а не внешними. Это было очень важно, потому что уменьшало риск, а доходы возрастали.

Любой человек с финансовым образованием, но без финансовых ресурсов аккредитованного инвестора, может стать внутренним инвестором. Благодаря этому много людей открывают перед собой мир инвестиционного бизнеса. Строя свои компании” внутренние инвесторы строят свои активы, которыми можно управлять или же продать.

В книге “Что работает на Уолл-Стрит” Джеймс О’Шонесси анализирует доходы рынка, капиталовложения разных видов инвестиций. Это книга, которую действительно стоит прочитать

Как это делал я

Я нашел свою финансовую свободу, будучи инвестором-специалистом. Вы помните, что я начинал с малого, покупая недвижимость как опытный инвестор. Я научился применять в нужной ситуации либо лимитированные партнерства, либо корпорации, чтобы умножить доход и защиту активов.

Я приобрёл несколько компаний, чтобы приобрести

дополнительный опыт. Благодаря финансовому образованию, полученному с помощью уроков богатого папы, я строил свои бизнесы как инвестор-специалист. Но я не мог стать аккредитованным инвестором прежде, чем я добился успеха как опытный инвестор. Я никогда не считал себя квалифицированным инвестором. Помните, что чем больше ваш контроль над вашей инвестицией, тем меньше вы рискуете.

Виды контроля, которыми владеет внутренний инвестор

1. Контроль над собой
2. Контроль над доходами/затратами и активами/задолженностями
3. Над инвестиционным менеджментом
4. Над налогами
5. Контроль над куплей-продажей
6. Контроль над брокерскими трансакциями
7. Контроль над Е-Т-С
8. Над сроками и условиями сделки
9. Над доступом к информации

Три "О", которыми владеет внутренний инвестор

1. Образование
2. Опыт
3. Отличный денежный поток (обналиченные деньги)

Заметки Шарон

Внутренний инвестор - человек, у которого имеется информация о компании, которая пока неизвестна.

Роберт называет инвестором-специалистом человека, владеющего контролем над менеджментом в бизнесе. Внутренний инвестор ответственен за направление компании. Внешний инвестор - нет. Роберт различает легальные и нелегальные торговые операции, совершаемые внутренним инвестором, и выступает против

нелегальных операций. Ведь достаточно легко сделать деньги на легальных операциях.

Создание контроля

Деньги, которые вы инвестируете, и которыми рискуете как владелец частного бизнеса, - ваше собственные. Если вы передаёте их внешним инвесторам, то несёте ответственность за управление их инвестициями, но вы способны также держать под контролем менеджмент инвестициями, а также активами и информацией.

Покупка контроля

Если хотите строить бизнес сами, можете стать внутренним инвестором, приобретая, например, пакет акций интересующей вас компании. Это позволяет брать контроль в свои руки. Помните: чем большим количеством видов контроля вы владеете, тем меньше риск провала ваших инвестиций, если, конечно, у вас есть навыки управления инвестициями.

Чтобы продвинуться с уровня внутреннего инвестора и достичь уровня основного инвестора вы должны решиться и продать часть или все ваши бизнесы. Следующие вопросы помогут вам принять решение:.

1. Вы все еще восхищены своим бизнесом?
2. Хотите начать другой бизнес?
3. Хотите уйти на пенсию (в отставку)?
4. Ваш бизнес приносит доход?
5. Действительно ли ваш бизнес настолько стремительно развивается, что вы не в силах его контролировать?
6. Есть ли у вас средства и время на связи с общественностью?
7. Можете ли вы, уклоняясь от управления компанией и не нанося ей этим ущерб, заниматься переговорами о продаже или же самому рекламировать свои продукт?
8. Индустрия, в которой находится ваш бизнес, расширяется или же, наоборот, угасает?
9. Какую прибыль от продажи получают ваши конкуренты?
10. Если ваш бизнес очень прочный, можете ли вы передать его

в наследство своим детям или другим членам семьи?

11. Есть ли в вашей семье люди, которым вы согласны передать бизнес?

12. Нуждается ли ваш бизнес в навыках менеджмента, в которых вы некомпетентны?

Много инвесторов-специалистов гордятся тем, что они очень успешно управляют своими инвестициями и компаниями. У них нет желания продавать даже часть этого бизнеса. Таков и Майк - лучший друг Роберта. Он очень доволен тем, что управляет финансовой империей, которую построили он и его отец.

ГЛАВА 26

Профессиональный (основной) инвестор

Профессионалами в инвестировании мы можем назвать таких людей как Билл Гейтс или же Уоррен Баффетт. Эти инвесторы построили громадные компании, в которые другие инвесторы охотно инвестируют свои капиталы.

Оба - Гейтс и Баффетт - построили свою систему не на своем жаловании и хороших продуктах, а потому, что построили огромные компании и предложили их широкой общественности.

Но не у всех у нас будут Microsoft или Berkshire Inc., хотя у всех есть шанс построить свой, чуть поменьше, но тоже доходный бизнес и стать состоятельным, продав его отдельным лицам или группам людей.

Богатый папа любил говорить: “Некоторые строят дома, чтобы продать их, другие - автомобили, но основой все же является строительство бизнеса, которым хотят владеть миллионы людей как акционеры”.

Виды контроля, которыми владеет основной инвестор (инвестор-профессионал):

1. Контроль над собой
2. Контроль над прибылью/затратами и активами/задолженностями
3. Контроль над инвестиционным менеджментом
4. Контроль над налогами
5. Контроль над куплей-продажей
6. Контроль над брокерскими трансакциями
7. Контроль над строками и условиями сделки
8. Контроль над E-T-C
9. Контроль над доступом к информации
10. Контроль над капиталом

Три “О”, которыми владеет основной инвестор:

1. Образование
2-Опыт
3. Отличный денежный поток

Заметки Шарон

В предложении фирмы для общественности существует много преимуществ и недостатков. Некоторые из них приводятся ниже:

Выгоды:

1. Владельцам бизнеса позволено превратить часть безналичных денег в наличные (например, компаньон Гейтса - Пол Аллен, продал часть своих акций в Microsoft, чтобы приобрести компанию кабельного телевидения);

2. Уплатить долги компании (если они имеются);

3. Увеличить чистую прибыль компании;

4. Поощрять рабочих за хорошо выполненную работу, продавая им акции с целью получения ими прибыли. Недостатки:

1. Ваши бизнес-операции стали общедоступными. Вы вынуждены открыть всю информацию, которая была для личного пользования;

2. Публичная пропаганда очень дорога и занимает много времени;

3. Ваше внимание отвлечено от хода бизнеса и вам приходится вести себя как президент большой публичной компании;

4. Вы рискуете потерять контроль над компанией;

5. Если ваша компания не популярна среди общественности, вы рискуете остаться без инвесторов;

6. Вам придётся ежеквартально и ежегодно делать детальные обширные отчёты.

Начало моего пути

Остальная часть книги о том, как богатый папа помогал мне в бизнесе и руководил мною, пока я был инвестором-специалистом, а

позже - изощренным инвестором и, наконец, инвестором-профессионалом. У него больше не было необходимости, руководить его сыном Майком. Майк уже длительное время работал как внутренний инвестор (инвестор-специалист) думаю, что на моих удачах и ошибках вы тоже научитесь, как стать инвестором-профессионалом.

ГЛАВА 27

Как быстро разбогатеть

Богатый папа регулярно проверял, хорошо ли я разбираюсь в разных видах инвесторов. Он хотел, чтобы я понял, каким образом инвесторы находят свою фортуну. К примеру, богатый папа стал состоятельным, начав инвестировать как внутренний инвестор. Он начал с небольших инвестиций, изучил законы налогообложения и научился использовать их преимущества. Он быстро заработал доверие и ещё молодым стал настоящим искушённым инвестором. На этом он построил свою финансовую империю. С другой стороны, мой родной отец всегда тяжело работал на должности правительственного служащего и не мог похвастаться чем-либо захватывающим. По мере того, как я подрастал, я улавливал эту большую разницу между богатым папой и моим отцом.

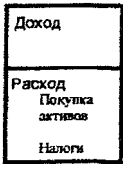
В начале этой книги я рассказал вам историю о том, как я и богатый папа гуляли по пляжу, смотря на океан, небольшую прибрежную часть которого он купил. Я спросил, как он смог это сделать. Он ответил: “Я сам не смог бы это приобрести, но мой бизнес может”. Во время прогулки пляжем в возрасте 12 лет я начинал свое инвестиционное образование. Изучая секреты инвестиционных ходов тех 10%, которые контролируют 90% финансов.

Опять же, возвращаюсь к словам основателя Макдональдса Рея Крокка, которые он говорил о своей компании: “Мой бизнес - это не гамбургеры. Мой бизнес - недвижимость по всему миру”. Богатый папа тоже считал целью бизнеса приобретение разнообразного имущества.

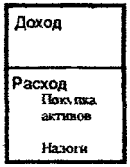
Инвестиционный план богатого папы

Когда я учился в школе, я уже знал главную разницу между “быть богатым, бедным или из среднего класса”. Однажды он сказал мне: “Если ты хочешь иметь безопасную работу, страховку и т.д., то иди по следам своего папы. Если же ты желаешь стать по-настоящему богатым, слушай и запоминай мои советы. И поверь, закон на моей стороне”.

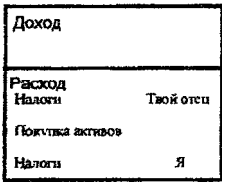
“Мой бизнес приобретает активы при помощи капиталов, которые не облагаются налогами”, - сказал богатый папа и нарисовал следующую диаграмму:



“Твой отец покупает активы за капитал, облагаемый налогами. Финансовая система твоего отца выглядит так”, - сказал богатый папа:



Так как я был слишком молодым, то не полностью понимал, чему учит меня богатый папа, но я видел разницу. Я расспросил отца, что он имеет в виду. Чтобы помочь мне получше разобраться, он нарисовал следующую диаграмму:



Я спросил:

- Но почему вы платите налоги потом, после покупки, а мой папа оплачивает налоги вначале покупки?

- Потому что твой папа служащий, а я владелец бизнеса. Помни, что мы живём в свободной стране, но правила не для всех одинаковы. Но если ты хочешь стать богатым, ты должен жить по законам богатых людей.

- Сколько налога обычно платит мой папа? - спросил я.

- Ну, твой папа как высокооплачиваемый правительственный служащий оплачивает около 50-60% своего дохода в виде налогов в той или иной форме - сказал богатый папа.

- А сколько вы платите?

- Вопрос не совсем точный. Правильный вопрос: Какое количество моего дохода облагается налогами? - сказал богатый папа.

- Но в чем разница? - спросил я.

- Во-первых, я плачу налоги с чистого дохода, а твой папа платит налоги с общей заработанной суммы. Я покупаю мои активы за деньги, которые беру из общего дохода, а налоги плачу из чистого дохода. Твой папа платит налоги со всего дохода. А потом на оставшийся капитал покупает нужное имущество. Вот почему ему очень-очень тяжело добиться какого-либо богатства. Он отдает сперва деньги государству, деньги, которые смог бы использовать в своих интересах.

В то время я не согласился с богатым папой и сказал, что это нечестно.

- Я согласен, но все по закону, - ответил он.

Законы одни и те же

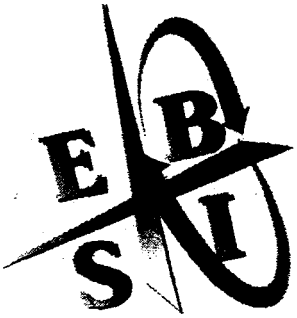
На семинаре я часто слышу: “Такие законы в Америке, но как же быть с законами моей страны?”. Дело в том, что большинство людей попросту не компетентны в законодательстве своей страны. Я все время намекаю, что законы почти одинаковы в англо-говорящих странах и распространялись при помощи Британской Ост-Индийской Компании. В Британии история бизнеса началась в 1215 году, когда король Джон подписал документ “Magna Carta” дающий право баронам частично использовать королевскую власть в своих торговых интересах.

Есть такое правило: “Тот, у кого золото, придумывает правила”. Но всё же я считаю настоящим золотым финансовым правилом следующее: “Тот, кто создает правила, получает золото”.

Вам бизнес покупает вам активы

Богатый папа сказал мне, рисуя диаграмму: - Смотри, как инвестирует свой доход твой отец:

Он добавил: — А вот как инвестирую я:



- Всегда помни, что правила не одинаковы для разных секторов. Поэтому, хорошенько подумай, принимая решения, касающиеся твоей карьеры. Если ты примешь предложение и будешь работать в авиакомпании, то некоторое время будешь удовлетворен своим решением, но через какой-то период времени убедишься, что не можешь стать таким богатым, как тебе хотелось бы".

Как изменились законы о налогах?

Богатый папа не закончил школы, но он с жадностью изучал экономику, мировую историю, законодательство. Когда я учился в военно-морской академии Кинг Поинта в Нью-Йорке (1965-1969), я изучал военное право, бизнес-право, экономику и корпоративное право. При помощи этих предметов, по словам богатого папы, мне стало намного проще стать богатым.

Причина, найденная в истории

Почему Америка так богата? Потому что с 1800 по 1900 год мы были страной с очень маленькими налогами - это привлекло многих предпринимателей. Но в 1913 году была принята 16 поправка и изменены законы налогообложения в пользу богатых. Особенно выгодными эти законы являются для представителей сектора “В”, сектора очень богатых людей Америки. С 1913 года, законы о налогах понемногу изменялись и давили на представителей остальных секторов.

Сегодня богатые всегда выбираются из западни при помощи законов. Богатый папа нарисовал диаграмму:

В общем, повторяется старая истина: у кого золото, тот и устанавливает законы. Может быть, буква В в секторе “В” значит “барон”.

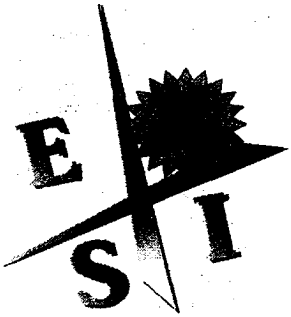
Выбор сделан

Даже после того, как я принял решение следовать инвестиционному плану богатого папы, а не моего отца, богатый папа проанализировал мои шансы на успех в бизнесе.

Выводя свою диаграмму, он сказал: “ Главное - выбрать сектор, в котором у тебя будут самые лучшие шансы для достижения длительного финансового благополучия”.

Указывая на сектор “Е”, он сказал: “У тебя нет данных о том, что служащие будут получать большие деньги, ты, возможно, никогда не заработаешь достаточно денег, чтобы иметь возможность их инвестировать. В общем, твои финансовые шансы в секторе “Е” не очень хорошие”.

Показывая на сектор “S”, он сказал: “Буква “S” подразумевает “умный, специалист”. Вот почему много специалистов своей профессии в этом секторе. Ты умный, но не специалист в своем деле. “S” также означает “звезда”. Ты, наверное, не станешь рок звездой, известным актером и спортсменом, поэтому твои шансы сделать большие деньги в секторе “S” ничтожны. Вот почему он тебе не походит”. “Остается сектор “B”. Он идеален для тебя. Если ты не имеешь особенных талантов, ты можешь для достижения большого благосостояния испытать шансы только в секторе “B”.



Вот так я отбросил все сомнения и начал вести свой бизнес в секторе “B”. Налоговые законы действовали в мою пользу.

Авторский урок

Обычно люди спрашивают меня:

1. Что делать, если я рабочий, и у меня нет своего дела?
2. Не все же могут иметь бизнес
3. Начинать бизнес опасно
4. У меня нет денег для инвестиций.

Вместо ответа я объясню следующее.

Утверждение, что не все могут иметь бизнес ошибочно. 100 лет назад почти 85% населения США имело свой личный бизнес (фермы, магазинчики). И лишь малый процент был “захвачен” рабочими. Сейчас наша система образования готовит простых рабочих и профессионалов-специалистов, а не предпринимателей, и они считают, что переступить черту в начинании бизнеса очень рискованно. Ваша главная задача в бизнесе это определить квадрант, в который вы идеально вписываетесь, и в котором ваши инвестиции будут приносить большой доход.

ГЛАВА28

Работайте в привычном режиме и становитесь богаче

Однажды я решил начать свой бизнес. Первой проблемой, с которой я столкнулся, было отсутствие денег. Я не имел представления, с чего начать свой бизнес. Во-вторых, у меня вообще не было средств к существованию. Чувствуя свою беспомощность, я позвонил богатому папе и спросил, что же мне делать.

~ Начни работать, - спокойно посоветовал он. Такой ответ поразил меня.

- Я думал, вы скажете мне начать свой бизнес.

- Да. Но в первую очередь ты должен иметь крышу над головой и обеспечить себя едой, - сказал он.

Богатый папа сказал: - Правило номер один: чтобы стать успешным бизнесменом, не надо никогда идти на работу только ради денег. Иди на работу только ради приобретения навыков.

Первая и последняя работа, которую я получил, была работа в корпорации "Ксерокс". Я выбрал ее для того, чтобы иметь хотя бы какой-то опыт. Богатый папа знал, что я был очень робким и боялся отказа. Он советовал научиться продавать, продавать не ради денег, но лило" для опыта в торговом деле. Таким образом, я избавился от моего собственного страха. Ежедневно я ходил из офиса в офис, стараясь продать ксерокопировальные машины. Это бью трудный опыт, который спустя годы приносит мне миллионы долларов.

Богатый папа говорил: "Если ты не умеешь продавать, ты не сможешь стать бизнесменом". В течение двух лет я был худшим из агентов по продаже в отделений Гонолулу. Я брал дополнительные уроки по продаже, изучал кассеты с записями рекламы. Наконец, когда меня собрались увольнять, я начал продавать товар.

Не смотря на то, что по-прежнему оставался застенчивым, опыт купли-продажи помог мне развить в себе навыки, которые я использую в повседневном бизнесе.

Моя основная проблема заключалась в следующем: сколько бы я ни работал, как много ксероксов я бы ни продал, у меня не оставалось

денег на то, чтобы стать инвестором или начать бизнес. Однажды я заявил богатому папе: “Скорее всего я возьму работу на полставки, а в свободное время буду заниматься бизнесом”. Богатый папа только этого и ждал:

- Это очень распространенная ошибка, - сказал он. - Нужно сделать совсем наоборот. На работе нужно проводить полный рабочий день, а заниматься бизнесом нужно в свободное от работы время. Богатый папа нарисовал диаграмму, чтобы я понял это.

- Пришло твое время заняться бизнесом, но лишь частично, в свободное от работы время. Если ты будешь частично заниматься работой, это приведёт тебя в сектор “E”. А если ты будешь частично занят бизнесом в свободное время, то попадешь в сектор “B”, - сказал богатый папа.

В 1977 году я начал свой бизнес по выпуску нейлоновых бумажников под известной маркой “Velcro”. Я занимался этим бизнесом только часть дня. В то же время (1977-1978 гг.) я тяжело работал в “Ксерокс”, незаметно становясь одним из лучших работников корпорации. Бизнес, которым я занимался в свободное от работы время, вскоре стал всемирно известным, а я стал мультимиллионером.

Когда меня спрашивают, любил ли я свое дело, я отвечаю: - Нет! Но я получал истинное удовольствие, преодолевая все невзгоды на своем пути.

Мне часто приходится слышать такие вещи:

1. “У меня оригинальная идея насчет нового товара”.

2. “Я должен симпатизировать своему товару”.

3. “Я ищу подходящий продукт, прежде чем начать бизнес”.

Таким людям я обычно говорю: “Мир переполнен новыми идеями о новых товарах. Мир также переполнен новыми товарами. Но в мире мало хороших бизнесменов”.

Хорошие товары появляются и исчезают. Хороших и богатых бизнесменов очень мало. Например, Билл Гейтс, основатель Майкрософт, даже не сам изобретал программное обеспечение. Он просто купил его у группы программистов и построил крупнейшую в мире финансовую империю.

Майкл Делл, владелец Dell Computers, начал свой частичный бизнес, которым занимался в свободное время, в общежития Техасского университета. Он бросил учебу, потому что деньги, которые он получая от бизнеса, сделали его настолько богатым, как не могла его сделать работа, которую он изучая.

Amazon-com также начиналась с бизнеса в гараже. Её основатель использовал время после учебных занятий. Теперь этот молодой человек миллионер.

Урок вдогонку

Многие, мечтая о своем бизнесе, не решаются его начать, так как боятся провала. Другие мечтают стать богатыми, терпят фиаско, потому что им не хватает опыта и знаний. А знания и опыт в бизнесе - вот те необходимые составные, откуда приходят большие деньги.

Богатый папа сказал мне: “Образование, которое вы получаете в школе, важно, но оно несравнимо с тем, которое вы получаете на улице”. Занятие бизнесом дома в свободное время позволяет вам выучить бесценные правила бизнеса и приобрести навыки, такие как:

1. Коммуникабельность;
2. Стремление к лидерству;
3. Умение построить команду;
4. Законы налогообложения;
5. Корпоративное право;
6. Безопасность.

Эти знание нельзя приобрести за неделю или вычитать в одной книге. Я приобретаю их и сегодня. Чем больше их запас у меня, тем больше процветает мой бизнес. Стоит лишь вникнуть и разобраться в этом, как невидимая стена неведения и страха перед провалом бесследно исчезнет.

ГЛАВА 29

Дух предпринимателя

Люди делают инвестиции по двум главным причинам:

1. Обеспечить достойную старость;
2. Заработать большие деньги.

Когда большинство из нас делают вложения по вышеуказанным причинам (неоспоримо, что обе важны), складывается мнение, что первая воспринимается важнее второй. Люди прячут деньги в банках и надеются, что когда-нибудь они на этом выиграют. Вкладывая инвестиции, люди сконцентрированы больше на возможном провале, нежели на победе. Я встречал многих людей, страх которых мешал им действовать активно. Люди должны давать себе отчет в том, что они делают и на что рассчитывают, когда вступают в инвестиционный бизнес. Сегодня, когда вы наблюдаете за хорошо развитой компанией, вы должны понимать, что её богатство создано не осмотрительными инвесторами, а духом предпринимательства.

Одна из моих любимых историй - о Христофоре Колумбе, отважном мореплавателе, который верил, что Земля круглая и что есть путь в Азию безопаснее обычного. В то же время все вокруг были убеждены, что Земля похожа на плоский блин, и Колумб, осуществив свой план, доплывет, в лучшем случае, до ее края. Чтобы испытать свой план, итальянец Колумб поехал в Испанию в надежде убедить королевский двор согласиться инвестировать его торговую поездку. Король Фердинанд и королева Изабелла согласились.

Мой школьный учитель истории говорил мне, что инвестиции были выделены Колумбу для развития науки путем исследований. Богатый папа же говорил, что это была чистейшей воды бизнес-инвестиция со стороны короля. Король не сомневался, что если этот начинающий купец найдет путь в Индию, то королевская казна пополнится громадными доходами. Король не дал бы денег, если бы увидел в Колумбе мечтателя, который способен закончить свой жизненный путь в открытом море. В Колумбе король почувствовал дух первопроходца и рискового человека, способного добиться большого успеха, поэтому поверил в него.

Зачем начинать бизнес

Когда я сформулировал свои планы насчет того, каким образом мне начать мой бизнес, богатый папа сказал мне: “Вы должны строить свой бизнес, если у вас есть дух соперничества, и вы готовы бросить вызов; если бизнес вас восхищает, и вы готовы посвятить этому всего себя”.

Он советовал мне строить бизнес, чтобы найти дух предпринимательства в себе. Богатый папа говорил: “Мир полон людей с большими идеями, но лишь немногие добиваются с их помощью успеха”. И вот я начал основывать свой бизнес. Богатый папа не обращал особого внимания, на то, каким продуктом я буду заниматься. Он не боялся возможного краха, он только хотел, чтобы я начал.

Сегодня я вижу стольких людей, которые боятся провала или же начинают, проваливаются и не делают повторной попытки.

Не начинайте бизнес ради $200 000

Как сказал богатый папа, все, что нужно человеку, чтобы стать аккредитованным инвестором, это иметь оклад, равный $200000. Для некоторых это большая сумма, но это еще не причина, чтобы начинать свой бизнес.

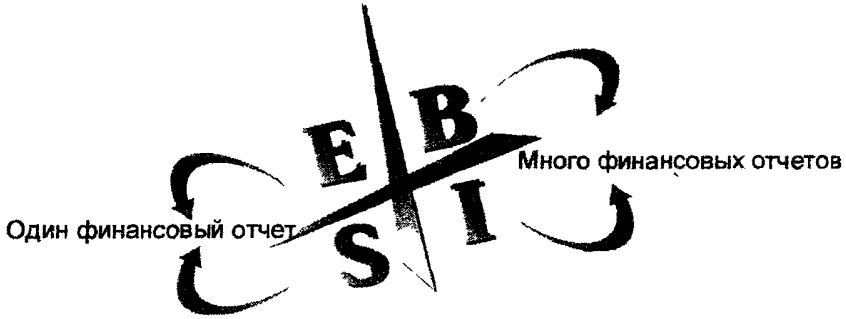
Если ваша мечта $200 000, то оставайтесь в секторах “S” и “E”. Для секторов “B” и “I” с такой небольшой суммой риск очень велик. Делайте бизнес ради миллионов или же не делайте ничего совсем. В мире бизнеса нет такого понятия как успешный, хотя бедный делец. Вы можете быть успешным бедным учителем или же доктором, не успешным и в то же время бедным бизнесменом. Есть только один вид успешных бизнесменов: богатые люди.

Уроки вдогонку

Меня всегда спрашивают: “Что значат слова “слишком много денег” и “достаточно денег?” Персона, которая задает этот вопрос, зачастую не делала хорошего бизнеса и не зарабатывала много денег. И я заметил, что большинство этих людей из секторов “S” и “E”.

Приведенная диаграмма доказывает это:

“S” и “E” имеют один финансовый отчёт оттого, что они имеют один источник дохода. Те, кто находится в правой стороне квадранта, имеют много финансовых отчетов, так как у них много источников дохода. Хотя деньги имеют важное значение, это не первоначальный мотив для построения бизнеса. К примеру, если спросить человека, играющего в гольф, почему он этим занимается, то в ответ услышим, что сущность в самом духе игры.



Чтобы постигнуть эти и другие законы построения бизнеса, я потратил несколько лет. Сегодня у меня есть друзья, которые развивают, а потом продают свой бизнес за большие деньги; несколько месяцев отдыхают, а потом снова за работу, потому что это сидит глубоко в них.

Дух предпринимателя является бесценным активом при построении успешного бизнеса. Многие капиталисты до сих пор ощущают этот дух в себе.

ЧАСТЬ III
КАК ВЫ СТРОИТЕ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС?

ГЛАВА 30
Зачем строить свой бизнес?

Богатый папа говорил, что существуют 3 причины, чтобы начать строить свой бизнес вместо того, чтобы просто создавать актив.

1. “Чтобы обеспечить вас дополнительным потоком наличных”.

В своей книге “Как быть богатым” Дж. Пауль Гетти много раз акцентирует внимание на том, что человек должен работать на себя, ибо, работая на кого-либо другого, он никогда не достигнет цели разбогатеть.

Одной из причин того, что богатый пала начал много дел, был дополнительный поток денежных поступлений от его первых дел. В то же время, его устроенные дела требовали минимум усилий с его стороны. Это экономило ему время и давало дополнительные доходы. Появлялась возможность все больше инвестировать, обходя налоги. Вот почему он стал богатым так рано и говорил, что нужно “обмозговывать свой бизнес”.

2. “Чтобы продать его”. Одна из проблем сектора “S” состоит в том, что при наличии у вас своего бизнеса, вы сможете его продать только специалисту в той же сфере услуг, так как рынок услуг в этом секторе ограничен. Например, если у дантиста свой стоматологический центр, единственным, кто сможет его купить, скорее всего, будет другой дантист. Для богатого папы этот круг был слишком узким. Он говорил:

“Чтобы успешно что-то продать, нужно чтобы было много других людей, желающих приобрести то, что ты продаешь. Проблема сектора “S” в том, что ты единственный, кем может быть востребовано твое дело”.

По словам богатого папы, актив - это то, что позволяет положить деньги в твой карман или же то, что можно продать дороже, чем ты

заплатил за него или инвестировал. Если вы способны построить доходный бизнес, значит, вы всегда будете при деньгах. Если вы постигните сущность системы построения бизнеса, вы овладеете редчайшим ремеслом - станете хорошим бизнесменом, в чем преуспели лишь немногие.

В 1975 году я продал большую партию ксероксов одному молодому парню, у которого было в городе 4 точки, предлагающие услуги копирования. Одна большая компания предложила купить у него бизнес за $750000 (гигантская сумма на то время), и он согласился. Он отдал полмиллиона профессиональному менеджеру и, приобретя на оставшиеся деньги яхту, отправился в путешествие вокруг света. Возвратившись через полтора года, он узнал, его инвестиции подняты до $900 000.

Я был тем парнем, который продал ему копировальные машины и получил за это мизер. Он же стал тем парнем, который построил бизнес, продал его и отправился в плавание. Я больше его никогда не видел, но слышал, что он время от времени приезжает, чтобы проверить свои счета в банке.

Как говорил мой богатый папа: “Построение бизнеса - самый опасный путь для большинства людей. И если вы сможете это сделать, удержаться, а потом, со временем, улучшить свои позиции, ваш финансовый потенциал будет неограничен. Если же вы избегаете рискованных ситуаций на стороне “E” и “S”, вы будете себя спокойно чувствовать, но, в то же время, будете вынуждены смириться с невысокими доходами”.

3. “Построить бизнес и предложить его общественности”.

Богатый папа считал, что таким образом можно стать тем, кого он называл основным инвестором. Это и сделало Билла Гейтса, Генри Форда, Уоррена Баффетта, Теда Тернера богатейшими людьми. Пока они продавали, мы покупали.

Вы никогда не слишком молоды и не слишком стары

Если кто-то говорит вам, что вы не сможете (или не успеете) построить бизнес, который можно будет выгодно продать, используйте одну маленькую мысль, чтобы вдохновить себя - “это правда, что Билл Гейтс был юным, когда открыл Microsoft, но правда и то, что

полковник Сандерс был в возрасте 66 лет, когда основал Kentucky Fried Chicken.

В следующих разделах речь пойдет о том, что богатый папа понимал под "B-I"-треугольником. Но прежде, чем приступить к этому, я хотел бы определить некоторые важнейшие качества преуспевающего бизнесмена:

1. Предвидение: способность видеть то, что другие не замечают;

2. Отвага: способность переступить через свое сомнение и страх;

3. Изобретательность: возможность смотреть с разных сторон на одну тему;

4. Способность вытерпеть критику: нет ни одного успешного бизнесмена, которого бы не критиковали;

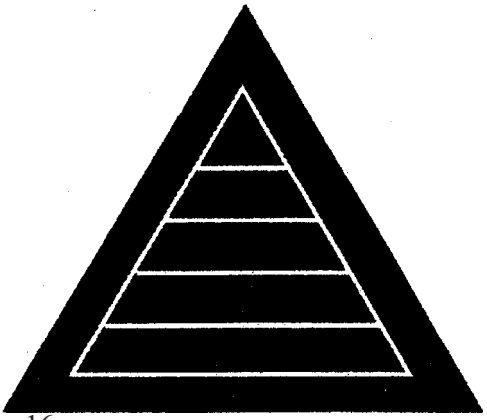
5. Способность задерживать удовлетворение: это может быть очень сложно, но лучше потерпеть и получить в несколько раз больше.

ГЛАВА 31

Треугольник “В-I”

Ключ к большому богатству

Следующую диаграмму, вам представленную, богатый папа назвал треугольником “В-I” - ключом к большому богатству. Этот треугольник очень важен, так как позволяет строить мысли в нужном порядке, систематизировать их. Богатый папа говорил: “На земле очень много людей, у которых сногсшибательные идеи, но лишь несколько человек способны воплотить их в жизнь. В этом и заключается сила треугольника “В-I” -превращать идеи в реальность и в активы”.



Мне было 16, когда я впервые увидел эту диаграмму. Богатый папа нарисовал ее для меня, когда я начал задавать ему следующие вопросы:

1. “Как так может быть, что вы управляете столькими компаниями, в то время как другие едва справляются с одним бизнесом?”

2. “Почему ваши дела разрастаются, в то время когда бизнес других людей не растёт?”

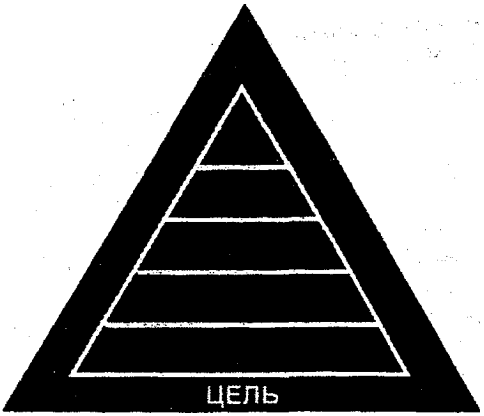
3. “Почему у вас столько свободного времени, когда другие бизнесмены работают, не покладая рук?”

4. “Почему так много предпринимателей становятся банкротами?” Я не задавал эти вопросы все сразу. Они появлялись в процессе изучения мной его бизнеса. Богатому папе было чуть больше сорока, и я был удивлен, как он может управлять несколькими компаниями сразу, причем в разных областях промышленности. Например, у него была сеть дорогих ресторанов, бистро, супермаркетов, компания по перевозке грузов, строительные компании, недвижимость. Я знал о его плане - строить свои дела только на своем капитале, который поступал поначалу из его недвижимости. Когда же я его спросил, как он смог начать, владеть и развивать столько бизнесов, вместо ответа он нарисовал мне треугольник “B-I”.

Сегодня же у меня свои интересы в нескольких совершенно разных компаниях. К этому я пришел только при помощи треугольника “B-I”. Конечно же, я пока не имею стольких собственных компаний, сколько их у богатого папы, но имея формулу треугольника “B-I”, я смогу добиться большего, если захочу.

В чем суть треугольника “B-I”

Конечно же, чтобы раскрыть все нюансы формулы треугольника “B-I”, понадобилось бы несколько таких книжек, поэтому здесь представлены лишь основные моменты, отталкиваясь от которых, вы уже решите, в каком направлении вам двигаться.



Цель

Богатый папа сказал: “Бизнес требует от вас как моральной стойкости и находчивости, так и смертельной деловой хватки одновременно, особенно вначале”. Когда он объяснял эту диаграмму мне и своему сыну, он всегда начинал с “цели”, так как считал цель важнейшим аспектом треугольника “В-I”, его основой основ. Если цель прочна и надежна, то твой бизнес удачно переживет все судовые иски, которые любой предприниматель проходит на протяжении 10 лет. Когда бизнес разрастается и больше не уделяет внимания своей цели, или же цель, поставленная вначале, больше не нужна, бизнес начинает увядать. “Находчивость” и “деловая хватка” - вот те слова, которые выбирал среди других богатый папа. Он говорил: “Много людей начинают дело лишь для того, чтобы заработать денег. Но это не цель. Суть в том, чтобы бизнесмен чувствовал нужды потребителей, и если это произойдет, бизнес начнет давать доходы”. Что же до находчивости, богатый папа приводил пример с Генри Фордом, который, прежде чем стать магнатом, все обдумал до мелочей. Он задумал сделать автомобиль “не роскошью, а средством передвижения”, доступным большинству людей. “Автомобиль должен быть демократизирован” - вот его кредо.

Вывод: когда умело комбинировать находчивость, моральную

стойкость и деловую хватку, эта объединенная сила построит громадный бизнес. А компания “Форд” существует только потому, что унаследовала традиции Генри Форда. Но все-таки цель бизнеса трудно взвесить целиком, невозможно увидеть ее и во всем объеме. Большинство бизнесменов знают это. Мы можем определить цель кого-то, кто пытается продать нам то, что помогло бы нам решить наши проблемы. По мере того, как мир наполняется все новыми и новыми изделиями, деловые люди фокусируют свою цель на том, чтобы изделия фирмы служили и позволяли решить как можно больше проблем их покупателей, а не только повышать доход компании.

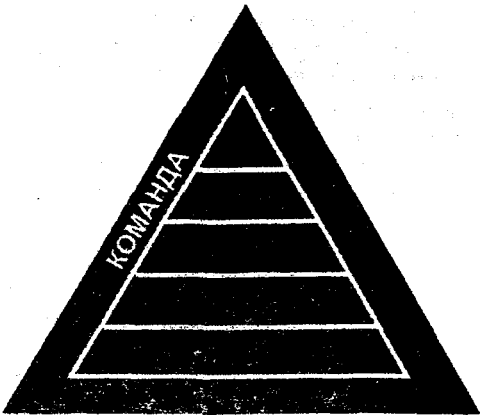
Записки Шарон

Цель компании помогает поддерживать ее плавный ход. На ранних этапах развития множество негативных факторов могут вызвать колебания, отклонения от нормы. Наилучший вариант для того, чтобы опять вклиниться в колею, это пересмотреть засады своей цели. Воздействуют ли эти негативные колебания на достижение вашей цели? Если да, то вы должны разобраться с ними как можно скорее, так, чтобы объединить все свои усилия вокруг поставленной цели.

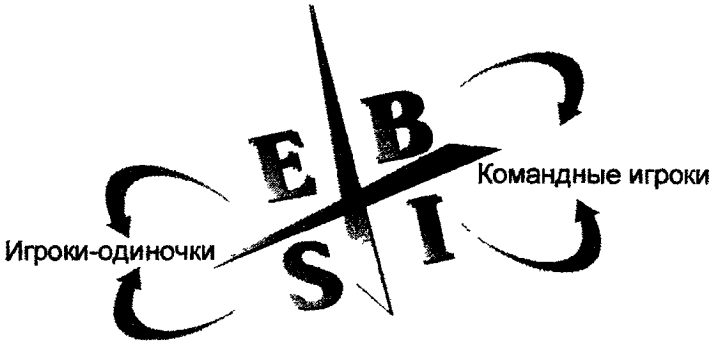
Сейчас много людей, которые стали миллионерами, даже миллиардерами, в очень короткие сроки. После этого их компании начали увядать, так как единственной их целью было лишь нагромождение капитала. Кстати, деньги и есть цель большинства начинающих компаний.

Команда

Богатый папа всегда говорил: “Бизнес - это командная игра. Инвестиции - это игра команды. Играть в одиночку, как делают представители секторов “E и S”, означает играть индивидуально, против команды”.



Богатый папа нарисовал схему, чтобы проиллюстрировать свою точку зрения:



Одно из сильнейших умозаключений богатого папы насчет системы образования гласит: “В школе учеников учат самостоятельно выполнять свою работу; если же они делают ее сообща, это называется списыванием (жульничеством). В реальном же мире бизнеса компании сотрудничают во время “контрольной работы”, а в бизнесе каждый день - контрольная работа.

Очень важный урок

Для людей, рассматривающих строительный бизнес как могущественный и преуспевающий, я думаю, этот урок командной работы станет решающим. Это один из первых моих ключей к финансовому успеху. Бизнес и инвестиции - командные игры. В бизнесе успех приводит к тому, кто работает в команде, а не как игрок-одиночка.

Представители сектора “E и S” всегда зарабатывают меньше, чем могли бы, так как работают в одиночку и рассчитывают только на свои силы. Если же они работают как группа, особенно те, что из сектора “E”, они основывают не команду, а всего лишь временный союз. Это как раз то, что происходит в Америке с врачами сегодня. Они основывают профессиональный союз, чтобы бороться против силы команды, бизнес команды, известной в Америке как Организация поддержки здоровья (HMOS).

Много инвесторов пытаются сегодня инвестировать бизнес индивидуально. Сегодня в любом журнале вы сможете прочесть о людях, которые пытаются сделать что-нибудь самостоятельно, и добиться, по их словам, определенного успеха. Это наглядный пример того, как игроки-одиночки стремятся преодолеть хорошо слаженные бизнес - команды как деловых соперников. Вот почему лишь единицы добились определенного успеха, в то время, как все потеряли свои деньги. И сегодня, если вы хотите сделать хорошую инвестицию, то не должны принимать решение единолично, но только как единогласное решение команды. В команде богатого папы были бухгалтера, адвокаты, брокеры, финансисты, банкиры, страховые агенты. Я использую множественное число оттого, что у него всегда было больше, чем один советчик по конкретному вопросу. Когда он обдумывал решение, то его решение обговаривала вся команда. Сегодня я делаю точно так же.

Не большая лодка… Большая команда

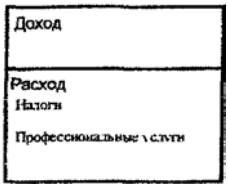
Каждый день я наблюдаю по телевизору рекламу богатого папы, которая продает свою яхту где-то в тропических водах. Реклама, похоже, бьет только на то, чтобы мелкие предприниматели стали

богаче сами собой. Так вот, когда я смотрю что-то подобное, я вспоминаю слова богатого папы: “Большинство мелких предпринимателей только и мечтают о том, что когда-нибудь они все-таки купят себе яхту или хороший самолет. Вот почему они этого не получают никогда. Когда я начинал, я мечтал о хорошей команде бухгалтеров и адвокатов, но не о самолете”.

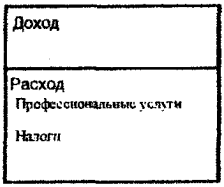
Богатый папа хотел, чтобы моей целью было желание иметь хорошую команду счетоводов и адвокатов, работающих только на мой бизнес, и только потом у меня могло бы появиться желание иметь яхту. Чтобы я усвоил этот урок, богатый папа направил меня к местному адвокату, выдумав какую-то причину. Сидя в офисе адвоката, я заметил на его столе 30 папок от его клиентов в ячейке “сегодня”. Тут же я понял, что хотел мне сказать богатый папа. Как мог адвокат сможет уделить полное внимание моему делу, если у него на этот день запланировано еще 30 дел? Возвращаясь в офис, я увидел то, чего до сих пор не замечал: пока я сидел в приемной, у дверей богатого папы собралась команда счетоводов и бухгалтеров, директор финансового отдела и два его заместителя, которые занимались только бизнесом богатого папы. Когда я сел рядом с богатым папой, я спросил: “Они “обмозговывают” твои дела и больше ни чьи, ведь так?” “Да”, - был ответ. “Когда сколотишь хорошую команду работников, тогда у тебя будет и большая яхта, и свободное время. Всему свой час”.

Можете ли Вы позволить себе команду?

Меня всегда спрашивают, как мне удалось сколотить хорошую команду. Чаще всего об этом спрашивают представители секторов “S и E”. Опять же разница лежит в разных сферах законов и правил, по-разному подходящих для разных секторов. Например, когда представитель сектора “E” платит за профессиональные услуги, трансакция выглядит так:



Для представителей секторов “B и S” трансакция будет следующей:



Конечно, здесь есть разница между владельцами бизнеса в секторах “B и S”. Владельцы бизнеса “B”, не боятся платить за услуги, ведь весь треугольник “B-I” платит за них. Владельцы из сектора “S” всегда оплачивают профессиональные услуги из своего кармана. Вот почему многие из них не могут нанять себе постоянную команду. Ведь они не зарабатывают столько, сколько нужно на то, чтобы покрыть финансовые потребности этой команды.

Лучшее образование

Мой ответ всегда один и тот же, когда мне задают вопросы типа:

1. “Откуда у вас такие громадные познания в сфере бизнеса и инвестиций?”

2. “Как вы можете получать большие доходы с такой малой долей риска?”

3. “Что дает вам уверенность вкладывать инвестиции в то, в чем другие видят риск?”

4. “Откуда у вас нюх на хорошие сделки?”

Я отвечаю: “Моя команда”. Она состоит, повторяю, из бухгалтеров, адвокатов, брокеров, банкиров.

Когда люди говорят, что строить бизнес опасно, они понимают это как строить бизнес одному. Это и есть самая плохая привычка, привитая каждому в школе. Я считаю, строить бизнес как раз и не опасно. Не строя же бизнеса, вы проваливаетесь в пропасть, где навсегда потеряете бесценные правила и опыт ведения бизнес игры, вы потеряете лучшее образование в мире, образование, которое вам дает ваша команда советчиков. Как сказал богатый папа, люди, играющие на “безопасной стороне”, рано или поздно вытесняются

из колеи более серьезными и решительными соперниками. Еще он добавил: “Время - наш единственный соперник, особенно когда мы стареем”.

Л. Толстой сказал про это несколько иначе: “Наиболее непредвиденная вещь, которая случается с нами - это старость”.

Тетраэдры и команды

Меня всегда спрашивают, какая разница между бизнесом в секторе “B” и бизнесом в секторе “S”. Мой ответ - “команда”.

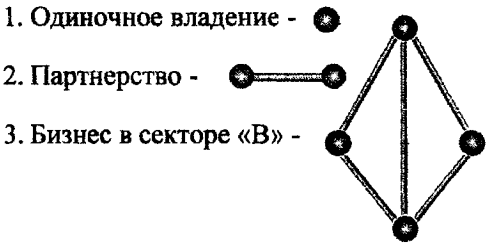
Большинство бизнесов в секторе “S” - это бизнесы единоличных владельцев или же партнерства. Они могут быть даже командами, но не такими, о каких мы ведем речь. Так же как люди из сектора “E” (служащие) зачастую объединяются в союзы, специалисты сектора “S” предпочитают создавать партнерства. Когда я размышляю о команде, я задумываюсь над разными типами людей, которые приходят работать вместе, но для разных целей. В союзах и партнерствах (например, союз преподавателей или же адвокатское агентство на партнерских правах) люди, близкие по профессии, работают вместе.

Одним из моих великих учителей был доктор Бакминстер Фуллер. Он много лет назад начал путешествовать для того, чтобы найти то, что он называл “строительным материалом Вселенной”. В своем исследовании он пришел к выводу, что в природе не существует квадратов и кубов. Он заключил: “Тетраэдры и есть главный строительный материал природы”.

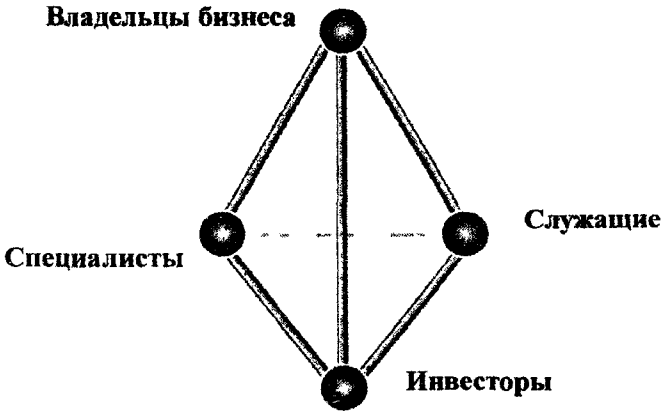
Когда я смотрю на великие пирамиды Египта, я намного больше понимаю, что хотел сказать доктор Фуллер: в то время как наши небоскребы строились и разрушались, пирамиды стояли десятки веков! Если под небоскреб подложить долю динамита, он рухнет. С пирамидами же так просто нельзя справиться. Доктор Фуллер искал стабильную структуру во Вселенной и нашел ее в тетраэдре.

Разнообразные модели

Здесь приведены графические примеры разнообразных структур бизнеса:



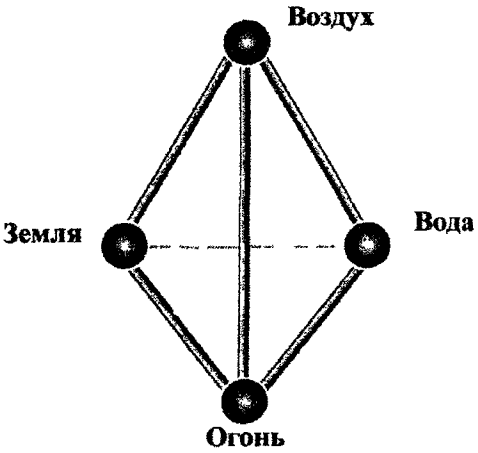
Приставка “тетра” означает четыре. Другими словами, во внимание берется 4 точки. После учебы у доктора Фуллера я начал видеть важность владения структурами, и как минимум, четырьмя. Например, если вы смотрите на квадрант денежного потока, то видите 4 части. Отсюда стабильный бизнес будет выглядеть как следующая диаграмма.



В хорошо управляемом бизнесе работают хорошие рабочие и служащие. Я называю сектор “E” как отличным и особенно нужным, потому что рабочие ответственны за каждодневное производство. Сектор “E” представляет конечный покупателю продукт от лица владельца.

Специалисты почти всегда находятся в секторе S. Каждый специалист чётко знает своё предназначение. Пока специалисты будут работать синхронно, без перебоев, ваш бизнес будет четко двигаться

в правильном направлении. Пока инвесторы вкладывают свои сбережения в компании, их владельцы тесно сотрудничают со специалистами и служащими для развития бизнеса и продукта производства, для того, чтобы покрыть инвестиции инвестора и получить доход. Есть еще один интересный случай четырехстороннего сотрудничества. Так я называю взаимодействие четырёх основных элементов Вселенной. Это (как веровали еще в античные времена): земля, воздух, огонь и вода.



Это и есть основа основ. Если каждый из 4 элементов взаимосвязан с тремя другими, то эту связь трудно будет сломать, ведь каждый элемент покрывает недостатки другого. Я не пытаюсь настаивать, что это самый проверенный и быстрый путь к удачному бизнесу. Вообще, все, что вам нужно, это посмотреть на египетские пирамиды, и чувство силы, стабильности и долговечности станет доступно вам.

Только два элемента

Я всегда говорю, что если вы сложите 2 элемента как партнерство, вы получите совсем неожиданный результат. Например:

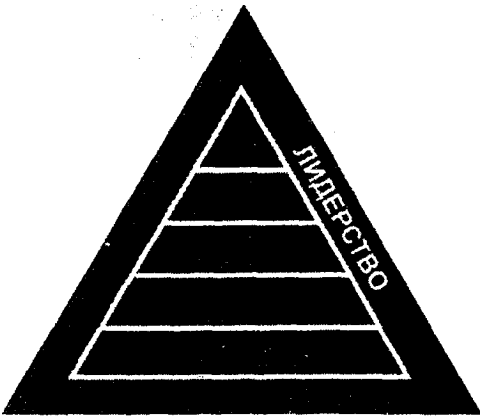
1. Воздух и вода = Спрэй

2. Воздух и земля = Пыль
3. Вода и земля = Грязь
4. Огонь и земля = Уголь и лава
5. Огонь и вода = Пар
6. Огонь и воздух = Пламя

Заметки Шерон

Роберт всегда говорит: деньги неотступно следуют за менеджментом в мире бизнеса. Чтобы достичь успеха, бизнес должен иметь подходящую (правильную) экспертизу во всех его сферах. Ваша команда, конечно же, может включать в себя и внештатных советников. Чем больше у вас доверенных лиц, тем больше шансов у вас стать процветающим бизнесменом. Но все же такая команда была и есть дорогостоящей, и вам придется раскошелиться, но доходы от этого превзойдут ваши ожидания, помогая вашему бизнесу разрастаться и крепнуть, обходя все "подводные камни" на вашем пути к процветанию.

А это ведёт к следующей стороне треугольника "B-I", к лидерству, так как в каждой команде должен быть лидер.



Лидерство

Первой причиной того, что я посещал военную академию, а не обычный университет, была в том, что мне нужна была, как утверждал

богатый папа, практика руководства, чтобы стать предпринимателем. После окончания академии я был принят в корпус морской пехоты, чтобы испытать свои сипы в реальном мире, во Вьетнаме. Как говорил богатый папа: “Школа важна, но улица - лучший учитель”.

Я все еще помню слова своего командира: “Ваша главная задача в том, чтобы убедить своих подчиненных, что они должны рисковать жизнью ради вас, вашей команды и вашей страны. Если вы не добьётесь этого, я не уверен, не выстрелят ли они вам в спину”. Подчиненные не являются таковыми, если их лидер не умеет командовать. То же самое случается в бизнесе день ото дня.

Во Вьетнаме я понял, что одно из важнейших качеств лидера - это доверие. Будучи командиром 4 бойцов на борту вертолета, я доверял им свою жизнь, а экипаж полностью доверял мне. Если бы доверие хоть раз подвело нас, нас не было бы в живых. Богатый папа говорил: “Работа лидера состоит в том, чтобы выявить самое лучшее в людях, а не в том, чтобы быть самым лучшим”. Он также говорил: “Если же вы умнейший человек в команде - ваш бизнес в опасности”.

Командир моей эскадры всегда говорил нам: “Лидерами не рождаются, лидерами становятся, воспитывая эти навыки в себе”. То есть больше экспериментируйте, и через некоторое время вы овладеете этим искусством.

Еще одна важная задача лидера - это уметь слушать других. Как я говорил выше, я не профессиональный инвестор и не лучший бизнесмен. Я полагаюсь на советы моей команды, чтобы стать хорошим лидером.

Заметки Шарон

У лидера три главные задачи: комбинирование отзывчивости, стойкости и деловой хватки. С хорошей целью, командой и лидером у вас все шансы построить прочный, стабильный бизнес сектора В.

Как оговорено раньше, деньги неотступно следуют за менеджментом. Имея в виду, что у вас есть все возможности получить инвестиции для компании в инвесторов. Пять внутренних компонентов треугольника “В-I” очень важны, и поэтому каждый будет рассматриваться отдельно.

ГЛАВА 32

Управление денежным потоком

Богатый папа говорил: “управление денежным потоком - это фундаментальный и обязательный навык, которым должен владеть каждый хороший бизнесмен, если он по-настоящему хочет быть успешным в секторах “B-I”. Вот почему он заставлял Майка и меня перечитывать финансовые отчёты всевозможных компаний. Он хотел, чтоб мы были финансово грамотными. Он замечал, что финансовое образование позволяет постигать секрет цифр, а цифры, в свою очередь, рассказывают истории о секретах бизнеса, опираясь на факты.

К примеру, если спросить банкиров, финансовых директоров, бухгалтеров, они будут утверждать, что большинство людей не так богаты, как им этого хотелось бы, потому что они не компетентны в финансах. У меня был друг, уважаемый экономист из Австралии. Однажды он сказал мне: “Ты не представляешь, сколько хороших начинающих фирм теряют свою популярность из-за некомпетентности своего владельца в операциях с финансами”. Многие компании прогорают оттого, что не знают разницы между доходом и финансовым оборотом. На самом деле это абсолютно разные вещи.

Богатый папа говорил, что существуют два вида финансового оборота: 1) действительный финансовый оборот; 2) фантом (пустышка). Умение различать эти два вида и делают вас преуспевающим дельцом. Компетентность в финансах - вот то, что отличает владельца большой компании от более слабого противника.

Заметки Шарон

Финансовый оборот для бизнеса - то же, что и кровь для человека. Когда Роберт, Ким их начинали наш бизнес, мы разработали четкий финансовый план. Сначала мы приобрели копировальную машину за 300 долларов, а остальные сбережения пошли в финансовый оборот. Наши дела шли по плану, и год спустя мы заменили свою копировальную машину на книгопечатную линию за 3.000 долларов. Вот почему важно уделять большее внимание финансовому обороту, особенно на первых порах.

Хороший финансовый менеджер пересматривает финансовую ситуацию компании каждый день, обращая внимание на финансовый источники, их денежные потребности на следующую неделю, месяц, квартал. Это предостерегает фирму от финансового кризиса и позволяет бизнесу очень быстро разрастаться.

Не имеет значения, чем вы занимаетесь: нефтью, лесом, автомобилестроением или же продаете хот-доги. Главное - четко спланированный финансовый оборот и последовательность действий.

Первоначальная фаза действий

• Игнорируйте собственные потребности в деньгах, пока не наладите оптимальный финансовый оборот от продажи, иногда это невозможно из-за длительного первоначального периода вашего бизнеса. Честно говоря, ваши инвесторы будут к вам благосклонны, когда вы для развития бизнеса, кроме всего прочего, инвестируете также свое время. Мы настоятельно советуем вам все же уделять работе нужное время, а бизнесом заниматься частично (в свободное от работы время). Отказываясь брать доходы в карман, вы получите возможность инвестировать в другие свои интересы, или вкладывать в свой бизнес все больше и больше.

Торги и счета под вашей властью:

• Отошлите счета своим клиентам сразу же после погрузки

товара или же когда услуги вашей фирмы будут исполнены;

• Требуйте безоговорочной оплаты кредита за контрактом, требуйте, чтобы все финансовые бумаги были в полном порядке и готовыми к проверке;

• Рассчитайте чистый доход прежде, чем представите кредит покупателю;

• Установите финансовое наказание за неуплату кредита и четко контролируйте это;

• Чем большим становится ваш бизнес, тем больше вы работаете с вашим клиентом один на один.

Расходы и счета надлежащие к оплате

• Много бизнесменов забывают (не обращают внимания), что часть финансового оборота идет на погашение собственных счетов. Убедитесь, что вы оплачиваете свои счета сполна.

• Свои потребности сводите к минимуму. Ввода новые линии производства, четко устанавливайте цены на продукт, при этом изучая цены рынка и возможности выгоды.

Основное управление деньгами

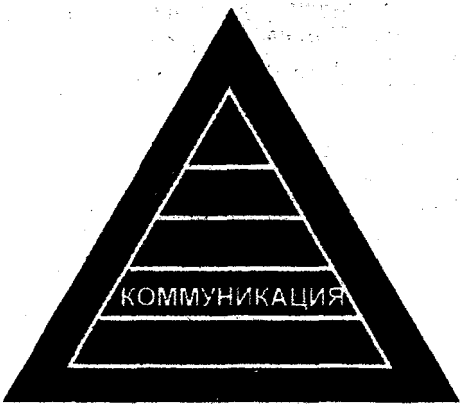
• Вы должны иметь инвестиционный план для увеличения вашего капитала.

• Договоритесь о возможности получения кредита в банке прежде, чем это будет нужно.

Хотя это кажется смешным; но каждый шаг важен для вас. Соберите своих банкиров и финансовых директоров, чтобы сделать хорошую систему управления финансами. Главное в бизнесе - это менеджмент ваших средств. Многие преуспевающие фирмы забывают об этом факторе, и это становится главной причиной снижения производства. Тщательное управление финансовым оборотом является важнейшим фактором вашего процветания.

ГЛАВА 33

Управление общением



Богатый папа говорит “Чем больше ты общаешься с людьми, тем больше у тебя доход и, конечно же, оборотный капитал”. Вот почему коммуникабельность - следующая ступень в треугольнике “В-I”.

Богатый папа также говорил: “Чтобы умело общаться с людьми, нужно быть хорошим психологом. Мы никогда не знаем, что мотивирует людей. То, что восхищает вас, не всегда радует других. Вы должны звать, какие рычаги нажимать, чтобы люди заинтересовались тем, о чем вы говорите, и в каждом отдельном случае подход должен быть индивидуальным. Многие умеют хорошо говорить, но лишь единицы умеют слушать. Мир наполнен разнообразными продуктами, но лишь лучшие из них популярны и более устойчивы, чем другие. Именно за это производитель получает большие деньги. Чтобы знать, какие товары окупятся, нужно много общаться, интересоваться всем, что доступно”.

Меня удивляет, что большинство начинающих бизнесменов уделяет так мало времени усовершенствованию своей речи и обучению мастерству общения. Когда в 1974 году я начал продавать копировальные машины “Ксерокс”, все, что сказал богатый папа:

“Бедные люди - это плохие собеседники”. Это правило я запомнил навсегда. Без общения перестанет приходить прибыль. Попробуйте отменить все свои переговоры, и уже через 6 недель вы увидите результат на своем оборотном капитале и прибыли. Кроме всего прочего, внешние переговоры не самое главное. Существуют также переговоры, которые не выходят за границы компании. Оценивая финансовые отчёты компании, вы всегда сможете узнать, чем эта компания занимается.

Большие общественные компании поднимают проблему общения в бизнесе. Это похоже на две компании в одной: одна для общественности (клиентов), а другая - для акционеров. Общение для этих групп - жизненно важная задача. Когда я слышу, как некоторые люди говорят о проблемах внутри предприятия, это сигнал о том, что в компании существует проблема общения и взаимной поддержки акционеров. Для богатого папы главным фактором этого вопроса было посещение хотя бы раз в год семинара, где обсуждались все аспекты общения. Я продолжаю эту традицию. Я заметил, что после того, как я побываю на семинаре, мои доходы резко возрастают. За последние годы я посетил семинары на такие темы:

1. Продажа
2. Маркетинговые системы
3. Реклама и ее виды
4. Полиграфия
5. Общение и коммуникабельность
6. Публичные выступления
7. Правильная реклама почтой
8. Как руководить собраниями (семинарами)
9. Увеличение капитала.

Из всех этих вопросов начинающих бизнесменов интересует большей частью последний. Когда меня спрашивают, как повысить капитал, я отвечаю, что нужно четко соблюдать все пункты (от первого до седьмого семинара) в той или иной последовательности. Много начинающих бизнесменов не в силах повысить свой капитал, так как не знают, как это сделать. Как сказал богатый папа: “Главной задачей предпринимателя является повышение дохода”. Он не имел в виду, что новички стараются выкачивать деньги из инвесторов, они стараются наоборот, любыми возможными средствами добиться

оборота денежного потока через продажу, прямой маркетинг и т. д. Богатый папа говорил: “Пока не построена система бизнеса, вы ее заменяете и делаете все возможное, чтобы доходы росли. Эта одна из важнейших задач. В начале каждого дела расширение финансового оборота - самая главная задача бизнесмена”.

Однажды ко мне подошел молодой парень: “Я хочу начать свой бизнес. Что вы мне можете посоветовать до того, как я начну?” Я ответил: “Найди работу в компании, которая научит тебя продавать”. Он сознался, что не терпит всего, что связано с торгами, а просто хочет быть президентом компании, нанимая для продажи товаров людей. Вместо ответа я пожал ему руку и пожелал удачи. “Никогда не спорь с людьми, которые просят совета и не хотят прислушаться к нему. Прекращай разговор и подумай о собственных делах”, - эту мысль моего учителя я запомнил навсегда.

Владеть искусством общения - очень важной фактор в вашей работе. Как сказал богатый пала: “Если ты бизнесмен из сектора “B”, твоя главная задача - это найти общий язык с людьми из остальных трех секторов”. Говоря простым языком, если люди из секторов “I”, “S” и “E”, могут общаться только с людьми в своем секторе, то человек из сектора “B” должен уметь разговаривать их языком. Его задача - общаться со всеми секторами.

Я рекомендую людям начать работать в одной из компаний сетевого маркетинга, чтобы приобрести навыки делать продажи и связанный с ними опыт. Сейчас во многих маркетинговых компаниях разработаны отличные курсы по продаже, людям которые по натуре были очень замкнуты, а после курсов становились очень сильными в сфере продаж и уже не боялись получать отказ или же перестали смущаться при отказе покупателя приобрести товар. Такая закалка нужна для людей из сектора “B”, особенно когда вы не уверены в своем профессионализме общения.

Мой первый опыт продаж

Это было в 1974 году. Я вошел в маленький магазинчик сувениров. За многие годы работы седобородый старик - продавец видел сотни таких, как я. После 15 минут моего кошмарного предложения приобрести ксерокс, старик лишь громко расхохотался.

Он сказал: “Сынок, ты худший из всех, кого я видел, но не сдавайся, потому что если ты победишь свой страх, ты добьешься цели. Если ты поддашься ему, ты рискуешь закончить как я, сидя за прилавком 365 дней в году, надеясь, что кто-то приобретет мой товар. Я сижу здесь потому, что я боялся вот так, как ты, выйти на улицу и продавать. Не поддавайся страху или же твой мир будет становиться все меньше и меньше с каждым годом”. До сегодняшнего дня я благодарю старика за этот урок.

После того, как я научился справляться с первоначальным страхом, богатый папа посоветовал мне послушать лекции и попробовать себя в качестве оратора перед большой аудиторией. Запомни, все лидеры - великолепные ораторы, они обязаны ими быть, чтобы вести за собой людей. Я также рекомендую вам эту систему тренировок. Сначала вы должны перебороть свой страх, потом развивайте в себе уверенность при разговоре, выступлении перед большой аудиторией, затем тренируйте умение заинтересовать слушателей вопросом, о котором вы ведете речь. Как сказал богатый папа, существуют докладчики (ораторы), которых никто не слушает; предприниматели, которые не умеют продавать; реклама, которую никто не смотрит; лидеры, за которыми не очень-то рвутся.

Если ты хочешь попасть в сектор “В”, не наследуй восприятие этих людей, находи слабые стороны в своем характере и преодолевай их.

На деловых встречах я часто замечаю, что у многих людей внешний вид говорит больше, чем их слова. Они конфузятся, когда говорят что-либо, и из-за этого чувствуют себя не в своей тарелке. Когда люди приходят ко мне показать и обсудить свой бизнес-план или попросить денег, они часто выглядят, как мышь перед котом.

Недавно мой друг рассказал мне о том, что компания, в которой он работает, наняла нового президента благодаря его привлекательности: вид у него был президентский! Когда я поинтересовался, какая у него квалификация, то услышал ответ, что его привлекательность и есть его квалификация. Он выглядит, как президент банка и умеет говорить, как большой начальник. Совет директоров руководит банком, а он привлекает клиентов. Я всегда говорю это тем, кто утверждает, что внешность и бизнес - вещи разные. В мире бизнеса внешность - сильнейший связной между вами и

вашими партнерами. Помните старую поговорку: “У вас всегда есть только один шанс - произвести хорошее первое впечатление”.

Разница между маркетингом и продажей

Говоря о коммуникабельности, богатый папа объяснял нам разницу между продажей и маркетингом: “Говоря “продажа и маркетинг”, многие уже допускают ошибку и именно от этого у них начинаются проблемы, так как правильная формула это:

ПРОДАЖА
МАРКЕТИНГ

Он добавил: “Ваш конек в том, что при переговорах вы знаете, что продажа находится над маркетингом, а не рядом с маркетингом. Если компания имеет хороший маркетинг, продажа пойдет отлично и доход будет расти. Если же компания не разработала основательно свой маркетинг, то, чтобы получить выручку от продажи, им придется сильно попотеть”.

Богатый папа сказал мне и Майку: “После того, как вы научились продавать, вы должны стать отличным маркетологом. Делец из сектора S всегда хорош в продажи, но чтобы стать хорошим дельцом в секторе B, вы должны быть как маркетологом, так и уметь хорошо продавать”. Потом он нарисовал такую диаграмму:

Он продолжил: “Продажа - это то, что ты делаешь один на один

с покупателем. Маркетинг - это продажа, которая осуществляется через систему". Продажа один на один - это то, что хорошо умеют люди из сектора "S". Вы же должны научиться продавать через систему, которая называется маркетинг.

В принципе, коммуникабельность - это предмет, который стоит, чтобы его изучать всю вашу жизнь, потому что больше всего вы общаетесь, нежели просто пишете, читаете, одеваетесь и демонстрируете. Даже если вы просто говорите, это не означает, что вас кто-то слушает. Что нужно помнить, чтобы стать хорошим предпринимателем? Перебороть свой страх при продаже один на один и научиться общаться с людьми! Соблюдайте эти правила, и вы увидите, что результатом этого станет повышение вашего оборотного капитала.

Заметки Шарон

Первые шаги в бизнесе очень важны. Бели они удачны, правильны, вы в силах построить хороший маркетинг и продажу в вашей фирме, что повысит прирост клиентов. Когда вы что-либо говорите, ваша внешность и любовь к своему делу подействуют на аудиторию впечатляюще. Печатные материалы, которые вы распространяете во время семинара, тоже имеют важное значение. Это и есть публичная презентация вашего бизнеса. Как сказал Роберт, маркетинг - это продажа при помощи системы. Всегда будьте уверены, что аудитория вас поддерживает и ваш маркетинг-план идеален для этой аудитории. В каждом маркетинг-плане найдите три главных составных: формулирование целей бизнеса; пути решения задачи; умение ответить на вопрос покупателя: "Нужно ли это мне?" Это станет ключом к подходу к покупателю (идеальный продукт, хорошая ценовая политика и реализация товара).

Существует внешнее и внутренне общение в компании, и оба очень важны для ваших интересов. Например,

Внешнее общение:

Продажа

Маркетинг

Обслуживание клиента

Общение с инвесторами

Связи с общественностью

Внутренне общение:

Поощрение и разделение всех успехов и удач с вашей командой

Регулярные собрания с рабочими

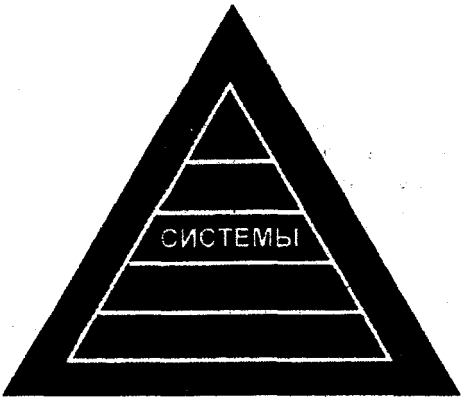
Регулярные совещания с советниками

Хорошая ресурсная тактика

Единственное общение, которое вы не в силах контролировать - общение ваших существующих клиентов и ваших потенциальных клиентов между собой. Большая часть успеха нашей компании существует благодаря тому, что мы рассказывали разным людям о нас. Сила такого рода рекламы неизмерима. Такая реклама может одинаково как и поднять компанию на высоту, так и разрушить ее за краткий срок. Вот почему обслуживание клиентов - важная коммуникационная функция для каждой компании.

ГЛАВА 34

Системный менеджмент



Человеческое тело - это система систем. Также и бизнес. Человеческое тело включает в себя кровяную систему, дыхательную, пищеварительную и др. Если какая-то система отказывает, это ведет к дисбалансу в организме и даже к смерти. То же происходит и в бизнесе. Бизнес - комплексная система, включающая в себя внутриоперационные системы. На самом деле, каждое звено треугольника “B-I” - это отдельная система, которая контактирует с его другими звеньями. Очень сложно отделить одну систему от другой, потому что они взаимосвязаны. Также нельзя сказать, что одна система важнее другой.

Чтобы бизнес рос, каждый человек должен отлично работать в своей системе. Это относится и к директору, который должен грамотно контролировать всё системы. Когда я читаю финансовые отчеты, я словно пилот в кабине, проверяющий все операционный системы. Если какая-то система даст сбой, то идет автоматическое отклонение всех систем. Многие компании в секторе “S” распадаются из-за того, что управляющий не в силах делать полный мониторинг всех систем бизнеса. Например, когда оборотный капитал критически падает, все другие системы рушатся синхронно. Это напоминает ситуацию, когда человек болеет гриппом и не в силах лечить себя сам, и иммунная

система начинает “ломаться”.

Банки дают кредиты бизнесменам, у которых надежная и стабильная система бизнеса, приносящая прибыль, например, строительство. Другим, менее размашистым видам бизнеса, кредиторы доверяют не очень. Я часто слышу фразу: “Банк дает кредит лишь тогда, когда он тебе не нужен”. Я не согласен с этим. Считаю, что банк должен удостовериться, что вы в силах погасить кредит.

Хороший бизнесмен может управлять разнообразными системами успешно, не становясь частью какой-либо системы. Настоящая бизнес-система похожа на автомобиль, которому безразлично, кто им управляет: всякий, кто умеет им управлять, может спокойно сесть за руль и поехать. Это подходит для сектора “B”, но не обязательно для сектора “S”. В большинстве случаев человек сектора “S” - это система.

Когда-то я решил открыть собственный магазинчик, который специализировался бы на продаже редких монет. Богатый папа сказал мне: “Всегда помни, что сектор “B” в любом случае получит больше денег от инвестора, так как инвесторы делают инвестиции охотнее в стабильные системы, которые приносят хороший доход, а также инвестируют людей, которые строят хорошие системы. Но они не любят инвестировать бизнес, в котором система на ночь отправляется домой спать”.

Заметки Шарон

Любой бизнес, большой он или маленький, должен иметь свою систему, контролирующую каждодневную работу. Чем лучше система, тем вы раскованнее в действиях. Роберт говорит о Мак Дональд так: “Система одинаковая во всем мире, и руководят этим подростки”. Это стало возможным, потому что придумана идеальная система для такого рода бизнеса. Мак Дональд зависит от системы, а не от людей.

Роль CEO

Назначение CEO - наблюдать за работой систем и выявлять все возможные изъяны и слабые места, устранять их прежде, чем они превратятся в системные неисправности. Это может случиться всегда,

но очень небезопасно в том случае, когда ваша компания растет. Продажа вашего товара резко возрастает, ваши услуги привлекают внимание, но вдруг отказывает система доставки товара по адресу. Почему так? Обычно это происходит оттого, что вы ставите перед системой завышенные требования. Какой бы ни была причина остановки работы системы, вы все равно потеряли шанс возвести свой бизнес на другой уровень успеха из-за несовершенства своей системы.

На каждом уровне роста бизнеса CEO начинает планировку систем, которые будут нужны на следующем этапе развития: от телефонных линий до кредитов для нужд компании. Системы в бизнесе управляют финансовым оборотом и коммуникациями. Чем лучше ваша система, тем стабильнее ваш бизнес и меньше усилий требуется от ваших служащих. Без системы ваш бизнес будет не так интенсивен и популярен.

Типичные системы бизнеса

В следующем параграфе мы приводим обязательные типичные системы удачного бизнеса.

Система для любого бизнеса с оптимальной эффективностью

Система каждодневных работ в офисе:

• Телефонная служба, и система Линия-800 (многоканальный телефон)

• Работа с почтой

• Система обслуживания факсов и электронной почты

• Система доставки

• Архив

Системы развития новых продуктов:

• Совершенствование продукта и его юридическая защита

• Упаковка и агитационные материалы (каталоги, буклеты)

• Развития мануфактурного метода и процесса

• Системы расценок

Фабричная и изобретательская система:

• Работа продавцов на конкурсной основе

• Сохранение гарантии на продукт или услуги, которые вами предлагаются

• Утверждение изобретательского процесса

Система исполнения указаний:

• Принятие указаний по почте, факсу, телефону, при живом общении

• Разработка более конкретных указаний

• Отправка указаний

Система оплаты:

• Оплата клиентами услуг и заказов

• Дача кредита покупателю для дальнейшего его погашения (наличными, чеками, кредитными карточками)

• Развитие гибкой системы оплаты

Система обслуживания клиента:

• Возврат денег клиенту при оплошности с вашей стороны

Система принятия отзывов клиента:

• Аннулирование некачественных товаров

Маркетинговая система:

• Маркетинг-план

• Разработка системы поощрений

• Разработка направления компании

• Реклама

• Связь с общественностью

• Разработка операционной системы

• Вебсайт в Интернетё

• Анализ статистики продажи

Система человеческих ресурсов:

• Контракты с рабочими и служащими

• Обучение

• Система поощрения и оплаты

Система учёта:

• Анализ каждодневных, недельных, месячных, квартальных и годовых отчетов

• Распределение капитала на нужды компании

• Бюджет

• Оплата налогов

Общая корпоративная система:

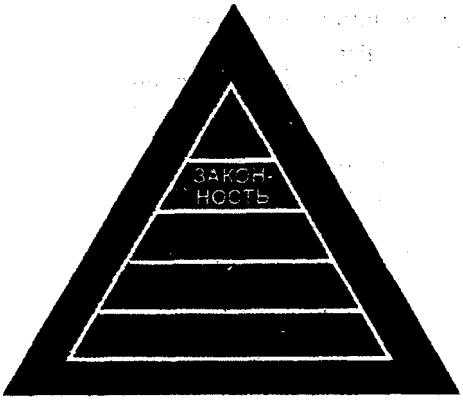
• Переговоры, контракты
• Защита интеллектуальной собственности
• Страховка
• Налоги
• Отношения инвестор - акционер

Система безопасности:

• Разработка прогресса фирмы
• Лицензирование
• Обслуживание компании

ГЛАВА 35

Законный менеджмент



Эта часть треугольника “B-I” была для меня наиболее болезненным уроком, который мне приходилось когда-либо освоить. Я проигнорировал совет богатого папы о том, что все изделия Velcro Inc. должны быть запатентованы ещё до того, как я начну их выпускать. Я считал, что легализация и патент не были столь важны, чтобы тратить на это $100.000. И вот в один прекрасный день другая компания, изучив мои разработки, запатентовала их, и я не имел на них никаких прав.

Сегодня же все иначе. У меня работают адвокаты, советчики, которые делают за меня всю грязную работу. В информационный век эти люди, если они хорошие специалисты, защищают ваши идеи и разработки от “интеллектуальных бандитов”, людей - которые воруют ваши идеи, а значит и доход.

В мире полным полно историй об умных предпринимателях с прекрасными идеями, которые начали продавать свой товар, прежде чем защитить его. В мире бизнеса, если ваша продукция не запатентована, и другая фирма обрела права на производство продукта из-за вашей халатности, вы бессильны что-либо сделать. Не так давно я приобрел компьютерную программу по расширению влияния малых предприятий у одной малоизвестной фирмы. Программа решала

поставленные перед ней задачи идеально, но эта фирма прогорела, так как товар (программное обеспечение) был не запатентован. Тогда другая фирма быстро изучила ситуацию и запатентовала достижения первой фирмы как свои. Сегодня же компания, что забрала идею, - одна из лидирующих в мире по программному обеспечению.

Как, говорят Билл Гейтс стал богатейшим человеком благодаря лишь одной идее. Другими словами, он не разбогател, инвестируя строительный бизнес или фабрики по переработке нефти. Он просто взял информацию, запатентовал ее и стал богатым, несмотря на то, что ему только тридцать. Весь юмор в том, что он даже не создавал операционную систему Microsoft, он просто купил ее у других программистов и перепродал в IBM. Что было после этого - все знают.

Аристотель Онассис стал корабельным магнатом благодаря обыкновенной канцелярской бумажке. Он заключил договор с большой компанией на эксклюзивную перевозку ее грузов по морю только его кораблями. Но все, что у него было, - это лишь договор. У него не было ни кораблей, ни денег, чтобы их купить. Но, имея в руках контракт с уважаемой фирмой, он уговорил банки дать ему кредит на покупку суден. Где он приобрел суда? В США. Правительство США после второй мировой войны имело целую флотилию товарных судов класса Liberty-Victory, которые перевозили грузы в Европу во время войны. Но чтобы купить корабли в США, нужно было быть американским гражданином, а Онассис был треком. Это ^установило его? Конечно, нет. Понимая законы сектора “В”, он оформил покупку кораблей через представителей его компании в США. Вот второй пример того, что закон может быть разным для разных секторов.

Защитите ваши идеи

Моим адвокатом по вопросам интеллектуальной собственности работает Майкл Лечтер, один из лучших в своей сфере. Он в ответе за безопасность и надежность патента и торговых марок Cashflow Tec. Inc. во всем мире. Он также и муж моего бизнес-партнера и соавтора Шарон Лечтер. Несмотря на то, что он муж Шарон, мы платим ему за его услуги, как и другие его клиенты. Не имеет значения, сколько мы ему платим, главное то, что его работа для компании

бесценна. Он заработал для нас столько денег и уберег наши права и идеи, чтобы продолжать зарабатывать деньги, защищая то, что мы делаем, и, помогая нам успешно завершить некоторые безуспешные переговоры. Майкл написал книгу "Вопросы об интеллектуальной собственности", где подробно изложил все аспекты этого вопроса. Ее можно приобрести при помощи нашего веб-сайта.

В заключение

Многие компании стали мировыми лидерами благодаря простому листку бумаги. Этот листок может стать и вашей путевкой в мировой бизнес.

Заметки Шарон

Лучшая защита для вашей собственности - это патенты, торговые марки, право на воспроизведение. Эти специальные законные варианты охраны вашей собственности гарантируют вам безопасность и полный контроль над вашей интеллектуальной собственностью. Как говорил Роберт, без легализации вы рискуете потерять все. Запатентовав ваш продукт, вы можете не только производить и продавать его, но и продать права на его изготовление.

Легализация может дорого обойтись, но вы все равно останетесь в выигрыше оттого, что закон на вашей стороне. При всех типах легализации право голоса и система маркетинга помогут вам развить свой бизнес. Если вы деловой человек, вы всегда имеете дело с важными бумагами. Умение разбираться в них поможет вам не только сэкономить деньга, но и время, поможет сконцентрироваться на деловых вопросах компании. Рекомендую также иметь собственного советника по данным вопросам.

Некоторые сферы, где советник и адвокат по вопросам легализации помогут вам избавиться от возможных проблем.

Общие понятия:

Выбор типа бизнеса

Договора купли-продажи

Лицензирование бизнеса

Согласие в сделках

Аренда офиса и покупка контракта

Права потребителя:

Сроки и условия продажи

Прямые продажи.

Законы о предпринимательстве

Права защиты покупателя

Право на рекламу

Контракты:

С потребителями

С оптовиками

Со служащими

Юрисдикция

Гарантии

Штрих-код

Интеллектуальная собственность:

Права на воспроизведение

Патенты

Торговые марки

Лицензирование интеллектуальной собственности

Законы труда:

Человеческие ресурсы

Трудовые договоры

Трудовые споры

Компенсация для служащих

Права акционеров:

Корпоративное право

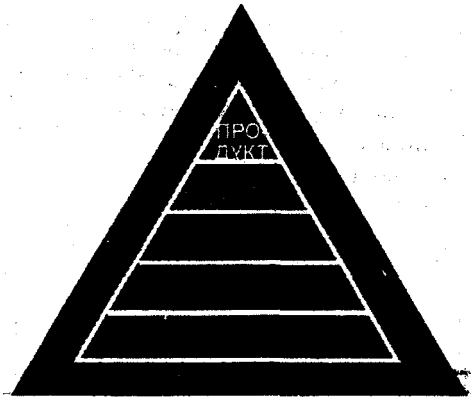
Объединения и приобретения

Авторское право

Сохранность акций

ГЛАВА 36

Продуктивный Менеджмент



Продукт компании, который покупатель приобретает - последний и важнейший аспект треугольника “B-I”. Он может быть осязаем, как гамбургер, или же абстрактен, как консультационные услуги. Ведя свой бизнес, многие средние инвесторы первым делом обращают внимание на конечный продукт производства. Богатый папа считал, что продукт - это последнее, на что надо направлять мысли, когда ведешь свой бизнес.

Ко мне приходят много людей со своими идеями новых универсальных товаров. Мой ответ - мир полон новыми товарами. Но они говорят мне, что их изобретения или идеи намного лучше тех, что существуют. Представители секторов “E” и “S” ориентируются на сам продукт, для них важно быть лучшим из всех, и ценится само качество продукта; представители секторов “B” и “I” ориентированы вначале на первые аспекты треугольника “B-I”, а потом уже на продукт. И потом большинство из нас приготовит гамбургер лучше, чем в Макдональдсе, но лишь единицы из нас смогут построить такую бизнес-систему, как Мак Дональд.

Руководство богатого папы

В 1974 г. я решил построить бизнес по формуле треугольника "B-I". Богатый папа сказал мне: "Ты рискуешь, строя бизнес согласно треугольнику, но рискуешь лишь вначале. Далее твой бизнес начинает развиваться в ногу с тобой. Главное - нужно выучить суть треугольника, и ты увидишь результат этого в своих доходах".

Я все еще помню, как я ходил из офиса в офис, продавая копиры, потом, открыв свой бизнес, искал инвесторов и если находил, то деньги быстро испарялись. Казалось, надежды вот-вот не останется. Но я верил в свои силы, для меня каждая ошибка была как бесценная подсказка миллионера, знающего толк в своем деле. Мой совет - наберитесь опыта, продолжайте обучение, и результат будет потрясающим.

В 1974 году я не был хорош ни на одном уровне треугольника "B-I" и был очень слаб в вопросах, касающихся финансового оборота и коммуникабельности. Сегодня я тоже не очень хорош на уровнях треугольника "B-I", но финансовый оборот и коммуникации полностью под моим контролем. Потому что я нашел успешное взаимодействие аспектов треугольника "B-I", и мои компании теперь развиваются с успехом. Главное, не бойтесь начинать. Практиковать - это тоже немаловажно; делая ошибки, вы научитесь, как их избегать и исправлять, учиться и совершенствовать свои знания.

Когда я смотрю на 10% американцев, тех, кто контролирует 90% акций во всей Америке, и 73% финансов, я понимаю, почему они выбрали этот путь. Многие заимели это благополучие тем же способом, что и Г. Форд и Т. Эдисон (а им этого достичь было немного тяжелее, чем Б. Гейтсу в наши дни). Список составляют Б. Гейтс, Майк Делл, Уоррен Баффетт, Анита Родуик и многие другие, кто сделал себе состояние одним и тем же способом. Они знали цель и нашли силы прийти к ней. Вы можете также достичь этого, стоит только следовать диаграмме, которую богатый папа показал мне, нарисовав треугольник "B-I".

Как говорилось в фильме "Грязные танцы": "Сделай так, чтобы твои мечты превратились в реальность".

Заметки Шарон

Продукт - это вершина треугольника "B-I", потому что это выражение всей бизнес миссии. Это то, что вы предлагаете своему покупателю. Остальные аспекты треугольника отвечают за продолжительный успех компании. Если вы хорошо управляете своими финансами, вы можете удачно продавать ваш продукт и поддерживать возрастающую кривую вашего бизнеса.

Треугольник B-I и ваши идеи

Богатый папа говорил: "Треугольник "B-I" дает вашим идеям правильные формы. Знание сути треугольника позволяет человеку создать актив, который покупает другие активы". Богатый папа научил меня, как создавать и строить много треугольников. Много компаний прогорели, так как я не успевал гармонично сложить все слои треугольника. Когда моя первая компания провалилась, богатый папа настоял на том, чтобы я продолжал строить эти треугольники "B-I". "Чем больше вы строите, тем быстрее вы вникаете в суть и идею треугольника "B-I", -говорил он. "Если у вас есть идея, и вы построили хороший треугольник "B-I", инвесторы тут же появятся, чтобы инвестировать это. Вместо того, чтобы работать ради денег, вы будете создавать треугольник и получать за это большие деньги".

Треугольник "B-I" и правило 90/10 "Из рук в руки"

Однажды богатый папа сказал: "Этот треугольник существует в каждом из нас", - я его не понял. Лишь спустя много лет я узнал, что если хотя бы один уровень в треугольнике отсутствует или не синхронен с другими его уровнями, то вы очутитесь среди тех 90% населения, которые владеют только 10% денег.

Отгадка головоломки "B-I" треугольника

Богатый папа сказал: "Твой папа считает, что тяжелый труд всегда означает хорошие деньги. Как только вы изучите треугольник "B-1" и научитесь его строить то убедитесь, что существует много

способов зарабатывать много денег, не прикладывая много усилий".

Сначала я не понял, что имел в виду богатый папа, но спустя много лет практики, я понял это целиком и полностью. Сегодня много людей строят свою карьеру на тяжелой работе, поднимаясь по служебной лестнице, и год за годом следя за своей репутацией на работе.

Для меня, чтобы стать богатым, достаточно было создать системы бизнеса, которые могли бы работать без моего вмешательства. После первой продажи моего первого успешного треугольника, богатый папа сказал мне, что это и есть разгадка тайны треугольника "B-1".

Люди секторов "E" и "S" всегда очень заняты своей работой. "Ключ к успеху", - как говорил богатый папа, - это лень; Чем больше вы заняты на роботе и чем ваша работа тяжелее, тем меньше у вас денег". Богатый папа не стал бы богатым, если бы работал так же тяжело, как мой настоящий папа.

В заключение о треугольнике "B-I"

Треугольник "B-I" - это система систем, которая поддерживается командой во главе с лидером, и все работают для одной цели. Если же один член команды слаб, не профессионален - ваша система в опасности. Я подаю три главные пункта в головоломке треугольника "B-I".

1. Деньги всегда следуют за менеджментом. Если хотя бы один из пяти уровней менеджмента в треугольнике слаб, то автоматически ваша компания тоже становится слабой, но вы можете нанять человека, который силён в тех вопросах, в которых вы не очень хорошо разбираетесь.

2. Одни из лучших инвестиций - это те, которые вы считаете нерентабельными. Каждую инвестицию надо обсуждать и подходить к ней со всех сторон. Если она вам чем-то не нравится, лучше попросту отказаться от нее. В моем доме висит фотография свиньи, которую я приобрел на Фиджи, под ней написано: "Не учите свинью танцевать. Вы лишь потеряете время? и к тому же это ее нервирует".

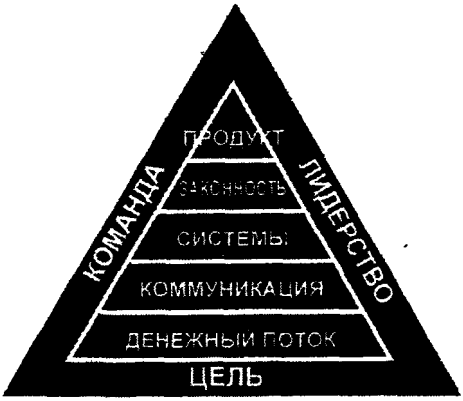
3. Персональный компьютер, а также Интернет делают треугольник "B-I" более доступным и удобным для всех. Еще никогда не было столь просто разбогатеть. В индустриальный век требовалось

миллионы, чтобы умножить свое состояние. Теперь же хватит тысячи долларов, компьютера, немножко мозгов, телефона и компетентности в пяти уровнях треугольника “B-I”, и мир будет у ваших ног.

Если вы хотите делать бизнес сами, что же - дерзайте. Недавно я встретил одного человека, который продал свою маленькую Интернет компанию одной большой компании за 28 млн. долларов. Вот все, что он сказал: “Мне 28, и я заработал уже 28 млн. долларов. Интересно, сколько я заработаю, когда мне будет 48?”

Заметки Шарон

Если вы хотите быть хорошим начинающим бизнесменом, который строит удачный бизнес или инвестиции, вы должны разработать хороший треугольник “B-1”. Если это сделано, ваш бизнес будет развиваться успешно. Хорошо, если вы - часть команды, тогда вам не придется быть экспертом во всех уровнях треугольника.



От треугольника “B-I” до тетраэдра бизнеса

Бизнес с обозначенной целью, хорошим лидером и квалифицированной командой держит во взаимосвязи пять уровней треугольника “B-I”. Когда треугольник функционирует полностью, он со временем превращается в тетраэдр.

Бизнес должен вестись честно, легально и быть построенным на принципах треугольника “B-I”.

ЧАСТЬ IV

ГЛАВА 37
Как мыслит опытный инвестор

- Теперь, когда ты понял треугольник “В-Ь>, готов ли ты строить бизнес? - спросил меня богатый папа.

- Да, безусловно. Даже если это немного пугает, - ответил я. - и многое придется запомнить.

- В том то и дело, Роберт. Если однажды ты построил бизнес, у тебя будет умение создавать столько, сколько ты захочешь. У тебя будет умение анализировать другие бизнесы извне, пока ты инвестируешь в них.

- Все же это выглядит как невозможная миссия, - ответил я.

- Возможно потому, что ты думаешь о создании громадного дела, - продолжил богатый папа.

- Конечно. Я собираюсь стать богатым •> ответил я страстно.

- Чтобы изучить мастерство, необходимое для треугольника “В-I”, надо начинать с малого. Даже хот-договская повозка или маленький наемный дом требуют своего собственного треугольника “В-I”.

Каждый компонент треугольника “В-I” применяется даже к наименьшему бизнесу.

- Ты будешь ошибаться. Если ты будешь учиться на этих ошибках, ты сможешь создать все большее и большее дело. В ходе развития, ты станешь искушенным инвестором.

- Таким образом, изучение создания бизнеса сделает меня искушенным инвестором? - спросил я. - И это все?

- Если ты научишься и создашь преуспевающий бизнес, ты сможешь стать искушенным инвестором, - продолжал богатый папа, когда принес свою скверную желтую подушку. - Тяжело сделать первый миллион долларов. После первого миллиона, следующих 10 миллионов уже легко сделать. Давай обсудим, что делает успешного делового человека и инвестора искушенным инвестором.

Кто такой опытный инвестор?

- Опытный инвестор - это инвестор, который понимает каждый из 10 руководств инвестора. Опытный инвестор понимает и извлекает пользу с преимущества правой стороны квадранта. Давай разберемся с каждым руководством инвестора, чтобы лучше понять, как опытный инвестор думает, - объяснил богатый папа.

10 руководств для инвестора

1. Контроль над собой.
2. Контролирование дохода (расход и доход, соотношение задолженности).
3. Контроль над управлением инвестицией.
4. Контролирование налогов.
5. Контролирование купли и продажи.
6. Контролирование маклерских сделок.
7. Контроль над Е-Т-С (организация, время, особенности).
8. Контролирование срока и условий соглашений.
9. Контроль доступа к информации.
10. Контролирование отплаты, филантропии, перераспределение материальных ценностей.

“Важно понять, что опытный инвестор необязательно может выбрать внутреннего инвестора или опытного инвестора; лучше, чтобы он или она поняли выгоду каждого контролирования, - продолжал богатый папа. - Чем большим контролем эти инвесторы владеют, тем меньше риска у них в инвестировании”.

Руководство для инвестора № 1
Контроль над собой

“Наиболее важный контроль, который ты должен иметь как инвестор - это контроль над собой. Он может определить твой успех как инвестора, и вот почему полностью первая часть книги посвящена обладанию самоконтролем. Богатый папа часто говорил: “не инвестирование рисковало, а сам инвестор!”

В школе большинство из нас учили, как стать служащими. Был только один правильный ответ, и сделать ошибку было ужасно. Нас не учили финансовой грамотности в школе. Это занимает много

работы и времени, чтобы изменить твое мышление и стать финансово грамотным.

Опытный инвестор знает, что лучше всего учится на ошибках и что финансовая грамотность необходима для успеха. Они знают свою собственную формулировку и они понимают как каждое финансовое решение, которое они сделали, в конце концов будет укреплять их финансовую формулировку.

Чтобы стать богатым, ты должен научить себя думать как богатый человек.

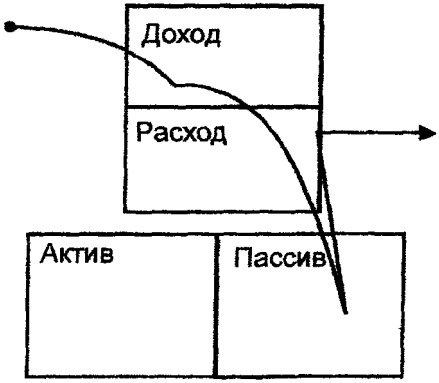
Руководство для инвестора № 2
Контролирование дохода (расход и доход, соотношение задолжности)

Этот контроль совершенствуется через финансовую грамотность. Мой богатый папа учил меня, что существует три денежных течения примера бедных, среднего класса и богатых. С раннего детства я решил, что хотел иметь денежный поток богатого.

Пример денежного течения бедного класса:

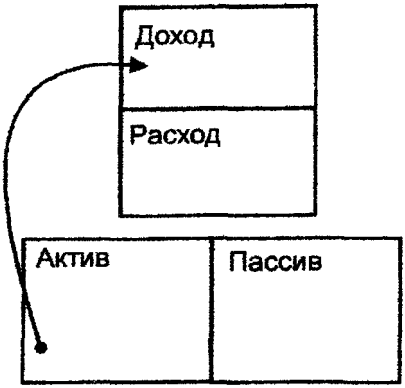
Бедные истратили каждый заработанный пенни - у них нет имущества и нет долгов.

Пример денежного течения среднего класса:



Люди среднего класса накапливают больше долгов в меру того, как стают более преуспевающими. Увеличение зарплаты дает им право занимать деньги в банке, таким образом, они могут купить отдельные предметы, такие как большие машины, дачные домики, лодки, движущиеся домики. Их заработная плата приходит и тратится на текущие расходы и на выплачивание персональных долгов. Насколько повышается заработок, настолько повышается их долг. Это называют “мышиные гонки”.

Пример денежного течения у богатых.



У богатых имущество работает на них. Они получают контроль

над своими расходами и сосредотачиваются на приобретении или накоплении имущества. Их деятельность оплачивает большинство расходов, а у них или очень мало, или совсем нет персональных долгов.

С этого можно сложить комбинацию этих трех типов. Какое же твое финансовое положение? Контролируешь ли ты свои расходы?

Покупай имущество, а не долги

Искушенные инвесторы покупают имущество, и это кладет деньги в их карманы. Это очень просто.

Превращение персональных расходов в деловые расходы

Искушенные инвесторы понимают, что в бизнесе разрешается вычитать все простые и необходимые расходы, оплачиваемые или убыточные для бизнеса. Они анализируют свои расходы и конвертируют не вычитаемые персональные расходы в деловые вычитаемые расходы, когда только возможно. Не каждый расход может быть вычитаем.

Просмотри свои деловые и персональные расходы со своими финансовыми и налоговыми консультантами так, чтобы ты смог увеличить вычеты, доступные тебе через твой бизнес.

Руководство для инвестора № 3, Контроль над управлением инвестициями

Внутренний инвестор, который интересуется инвестициями, посредством чего он или она могут контролировать решение администрации, имеет это руководство для инвестора. Это может быть как единственный владелец, так и инвестор, который имеет достаточный интерес, чтобы он или она были вовлечены в решительный процесс.

Умение, изученное через построение успешного бизнеса, применяя треугольник “B-I”, весьма важно для этого инвестора.

Стоит только инвестору овладеть этим умением, он или она сможет лучше анализировать эффективность управления другими возможными инвестициями. Если управление компетентное и успешное, инвестор более выгодно инвестирует капитал.

Руководство для инвестора № 4
Контролирование налогов

Опытный инвестор узнал о налоговых законах, или формально изучая, или спрашивая и прислушиваясь к хорошим советчикам. Правая сторона Квадранта обеспечивает определенные налоговые преимущества, которые опытный инвестор внимательно использует, чтобы уменьшить свою налоговую плату и в тоже время увеличить налоговые отсрочки, если возможно.

В Соединенных Штатах, те, кто находится на правой стороне квадранта, обладают многими налоговыми преимуществами, чего нет с левой стороны. Такие три специфические преимущества:

1. Налоговое социальное страхование (Социальное страхование в Соединенных Штатах, налоговое медицинское страхование, безработное страхование, заработок по нетрудоспособности и т.д.). Не прилагать к пассивному и портфолио доходу (правая сторона Квадранта), а прилагать к заработанным доходам (левая сторона Квадранта)

2. Возможно отсрочить уплату налогов на неопределенное время. используя законы, доступные вам, относящиеся к определенному имуществу и обладая компанией (как пример - план участия рабочих и служащих в прибылях, поддерживаемых вашей бизнес-корпорацией).

3. С Корпорации могут уплатить несколько расходов предналоговыми деньгами, тогда как E получатели доходов должны выплачивать посленалоговыми деньгами. Некоторые примеры включены в контроль для инвестора №2.

Софистические инвесторы знают, что каждая страна, штат и провинция имеют разные налоговые законы, и они готовы заниматься своими бизнесовыми делами в местах, наиболее подходящих для них.

Осознавая, что налоги есть наибольшими расходами в квадрантах E и S, системные инвесторы могут добиться сократить их доход для того, чтобы сократить доходные налоги, увеличивая одновременно капитал для капиталовложения.

Смотри пример в руководстве для инвестора №7

Руководство для инвестора № 5
Контролирование купли и продажи

Опытный инвестор знает, как делать деньги на рынке высокого уровня так же хорошо, как и на рывке низкого уровня.

Делая бизнес, опытный инвестор имеет большое терпение. Я иногда ссылаюсь на это терпение как на "задержанное удовольствие". Опытный инвестор понимает, что подлинное финансовое вознаграждение наступает после инвестирования и бизнес, становится доходным, его можно продать или отдать общественности.

Руководство для инвестора № 6
Контролирование маклерских сделок

Опытный инвестор, действуя, как внутренний инвестор, может указать, как продать или увеличить инвестицию.

Как внешний инвестор в других компаниях, опытный инвестор заботливо следит за действием своих инвестиций и направляет своего брокера купить или продать.

Сегодня много инвесторов полагаются на своих брокеров, которые знают, когда купить и продать. Эти инвесторы не опытны.

Руководство для инвестора № 7
Контроль над E-T-C (организация, время, особенности)

"После контроля над собой, контроль E-T-C - самый важный контроль, - часто повторяет богатый папа. - Чтобы контролировать организацию, время и особенности своего дохода, необходимо понять общий, уверенный и налоговый закон".

Богатый папа действительно понимал выгоду, предложенную через выбор правильной организации, с правильным законченным годом, конвертируя как можно больше заработанного дохода в пассив и, если возможно, портфолио инвестиции. Это, объединение с возможностью прочитать финансовые отчеты и думать терминами финансовых отчетов, помогло богатому папе построить финансовую империю намного быстрее.

Больше контроля, но не меньше

Богатый отец бы сказал: “Если ты можешь думать автоматически о финансовых отчетах, тогда ты можешь только руководить растущим бизнесом, и не так быстро оценивать другие инвестиции. Более важно, чтобы ты оценивал финансовые отчеты, тогда ты получишь больше контроля над своей финансовой жизнью и сделаешь больше денег, денег, которые обычный человек не знает, как делать”.

“Это только начало, - сказал богатый папа. - Однако я хочу тебя предупредить, что с этого момента и дальше тебе понадобиться наилучший учет и возможный легальный совет. Здесь опытного инвестора встречают трудности. Эти трудности состоят в том, что эта диаграмма может быть выполнена легально, а может и нелегально. Тут должна быть деловая цель для сделки между корпорациями и контрольная группа собственных проблем должна учитываться. Очень легко делать деньги легально, нанимая лучших консультантов и ты научишься даже большему - как богатый становится богаче легально.

Руководство для инвестора № 8
Контроль над сроком и условиями договора”

Опытный инвестор контролирует сроки и условия договоров, когда он внутри инвестиции. Например, когда я осуществлял продажу нескольких моих малых домиков в обмен на маленький многоквартирный дом, я использовал секцию 1031 по обмену (закон США), что дало мне возможность получить выгоду. Мне не надо было платить никаких налогов по продаже потому, что я контролировал сроки и условия договора.

Руководство для инвестора № 9
Контроль над доступом к информации

Как внутренний инвестор, опытный инвестор опять контролирует доступ к информации. Здесь инвестору необходимо понять легальные требования инсайдеров, навязанные SEC в

Соединенных Штатах (другие страны имеют такие же надзорные организации).

Руководство для инвестора № 10
Контроль над возвращением, благотворительностью, перераспределением богатства

Опытный инвестор признает социальную ответственность за богатство и отдает обществу. Это можно осуществить через благотворительные дарования. Некоторые через капитализм, предлагая работу и расширяя экономику.

ГЛАВА 38
Анализируя инвестиции

“Числа рассказывают историю, - сказал мой богатый папа. - Если ты можешь читать финансовые отчеты, ты можешь увидеть, что творится внутри каждой компании или инвестиции”.

Мой богатый папа учил меня, как он употреблял финансовые коэффициенты для руководства бизнесом. Если эта инвестиция в основном капитале или в стоимости реального имущества, я всегда анализирую финансовый отчет. Я могу определить, насколько выгодным является бизнес, или насколько высокими силами обладает бизнес, просто смотря на финансовые отчеты или считая финансовые коэффициенты.

Для инвестиции реального имущества я считаю, что наличный расчет основывается на сумме денег, которые мне необходимо уплатить. Но верхняя линия всегда возвращалась к финансовой грамотности. Эта часть раскроет несколько важных мысленных процессов, с которыми встречается каждый системный инвестор, выбирая инвестиции для своего финансового плана:

Финансовые коэффициенты компании
Финансовые коэффициенты реального имущества
Природные ресурсы
Это хороший долг или плохой?
Экономия - не инвестирование

Финансовые коэффициенты кампании

Большой запас процентов =
=(продажа - цена проданного)/продажа

Большой запас процентов - это запас, полученный в случае распродажи, который указывает всем на то, какой процент с распродажи остался после вычисления цены проданных товаров. Распродажа минус цена проданных вещей называется большим запасом. Помню, как богатый папа сказал: “Если нет большого, то не будет никакой проблемы”. Размер большого запаса процентов зависит оттого, как

организован бизнес. Чтобы определить большой запас процентов, взятого богатым папой в аренду дома, нужно было учесть все уплати чиновникам, коммунальные услуги, налога, государственные платежи, плату за растраченные или испорченные вещи и долгий перечень других расходов, плюс после этого осталось достаточно для того, чтобы богатый папа успешно возвратил свою первоначальную инвестицию. Сегодня на интернет-сайте эти дополнительные цены намного ниже и бизнес можно продавать и делать выгоду с низким большим запасом процентов.

Чем выше большой, тем лучше запас.

Чисто действующий запас процентов = EBIT/Продажа

Чисто действующий запас процентов говорит о чистой выгоде действия в бизнесе, EBIT состоит из прибыли и налогов, или всей цены распродажи, существующих в этом бизнесе, не включая основные средства.

Отношение коэффициента EBIT на продажу называют чисто действующий запас процентов. Бизнес с высоким чисто действующим запасом процентов сильнее, чем с низким запасом. Чем выше чисто действующее, тем лучше запас.

Действующая система = Вклад/Установленные цены

Контрибуцией называется большой вклад минус непостоянные цены (все цены, которые не установлены, - непостоянные и будут меняться в продаже). Установленные цены включают все распродажи, общие и административные. Цены установлены и не меняются от большого количества продажи. Например, цены на работу, имеющие отношение к рабочим, занятым целую неделю и большинство цен, относящихся к вашим возможностям, в основном считаются установленными ценами.

Некоторые люди относятся к этому как к сверхъестественному. Бизнес, который имеет действующую систему, является бизнесом, который производит достаточный годовой доход, чтобы уплатить за фиксированные цены. Это бы означало, что нет поворота к собственникам. Чем выше действие, тем лучше система.

Финансовая система =
= общее капиталовложение/ акционерные акции

Общее капиталоиспользование - это книга или расчетная стоимость всех заинтересованных долгов (не включая подлежащие уплате товары и ответственность за заработную плату, расходы и неуплаченные налоги плюс часть заложенного имущества всех владельцев. И так, если у вас $50000 долга и $50000 заложенного имущества акционеров, то ваша финансовая система будет 2 (или $100000 делимое $50000)

Общая система = действие X финансовую систему

Общий риск, который компания несет в своем бизнесе, это увеличение текущего капитала и финансовых средств. Общая система указывает тебе, какой общий эффект в бизнесе должен быть получен по акциям владельцев. Если вы владелец бизнеса, ваши общие средства компании только частично под вашим контролем.

Когда Вы смотрите на акции рынка, общие средства помогут вам решить, хотите ли вы инвестировать. В хорошем состоянии, консервативно управляемые американские компании обычно имеют в распоряжении общие средства под № 5.

Долг коэффициента акции = общие долги /общие акции

Долг коэффициента акции измеряется частью всего предприятия финансированного аутсайдерами в пропорции к части, финансированной инсайдерами. Большинство бизнесов стараются стоить на пропорции один к одному, или ниже. В общем, чем ниже долг коэффициента акции, тем более консервативна финансовая структура компании.

Быстрый коэффициент =
=ликвидное имущество /текущие долги

Текущий коэффициент =
=текущее имущество /текущие долги

Значение быстрых и текущих коэффициентов состоит в том, что они указывают, имеет ли компания достаточно ликвидного имущества, чтобы уплатить свои долги за следующий год. Если компания не имеет достаточно текущего имущества, чтобы покрыть текущие долги, это обычно сигнал об угрожающих проблемах. С другой стороны текущий коэффициент и быстрый коэффициент в соотношении 2 к 1 более чем подходящий.

Поворот к акции = чистый доход / средняя акционерная акция

Поворот к акции часто считают одним из наиболее важных коэффициентов. Он позволяет вам сравнить поворот, который компания делает на акционерные инвестиции по отношению к альтернативным инвестициям.

Что говорят коэффициенты

Мой богатый отец учил меня всегда брать во внимание цифровые данные за 3 года. Руководство и направление коэффициента процентности, вкладного коэффициента, средства и поворота к акции много говорят о компании и ее менеджменте и даже ее конкурентах.

Многие публикации компаний не включают этих средств и показаний. Системный инвестор понимает терминологию средств в определении инвестиции. Однако средства не могут быть использованы в вакууме. Они индикаторы действия компании. Их надо учитывать вместе с анализом всеобъемлющего бизнеса и индустрии. Сравнивая коэффициенты за 3 годовой период с другими компаниями той же индустрии, можно быстро определить силу компании.

Например, компания с хорошими коэффициентами за последние 3 года и сильными доходами может стать прочным инвестором. Однако, осмотрев индустрию, вы увидели, что основной продукт компании абсолютно переведен на новый продукт, введенный компанией главного конкурента. В этом случае, компания, которая имеет силу, может не быть благоразумным инвестированием в результате потенциального убытка на рынке сбыта.

Когда коэффициенты могут появиться сначала усложненные, вы будете удивлены - как быстро вы сможете анализировать компанию.

Инвестирование в недвижимость: Финансовые коэффициенты для части недвижимости

Когда дело подошло к недвижимости, богатый папа имел два вопроса:

1. Генерирует ли собственность позитивный денежный поток?
2. Если да, приложили ли вы должное старание?

Наиболее важным финансовым коэффициентом части недвижимости богатому папе были его деньги на денежном возвращении.

Деньги на денежном возвращении == позитивный чистый денежный поток /нижняя уплата

Представьте себе, вы покупаете квартиру за $50000. вб! уплатили $10000, застраховали закладную на $400000 баланса. У вас месячный денежный поток $2000, уплатив все расходы, закладную, ваш денежный оборот составляет 25% или $25000, деленное на $ 10000.

До того, как купить квартиру, вы должны решить как ее купить. Будете покупать через С-корпорацию, ДДС- корпорацию, иди через лимитированное партнерство. Проконсультируйтесь с вашими советниками, чтобы убедиться, что вы выбрали объект, который обеспечит вам защиту и налоговое преимущество.

Денежное старание

Я думаю, слова “должное старание” являются самыми важными словами в мире финансовой грамотности. В процессе должного старания системный Инвестор видит другую сторону медали. Если меня спрашивают, как я нахожу хорошие инвестиции, я просто отвечаю: “В процессе должного старания”.

Богатый отец сказал:

- Чем быстрее ты сможешь приложить должное старание к какой-нибудь инвестиции, невзирая на бизнес, реальные инвестиции, общий капитал или облигации, тем лучше ты сможешь найти наиболее безопасные инвестиции с наибольшими возможностями денежного

потока или капиталоприбыли.

Например, однажды вы решили, что часть реального имущества вызовет позитивный денежный поток для вас, вы все же должны проявить должное старание на собственность.

Богатый папа имел контрольный лист, который он всегда использовал. Я пользуюсь контрольным листом Синди Шопофа. Он очень конкретный и включает вопросы, которые не возникали 30 лет тому. Я включил контрольный лист Синди, как посылку для вас. Если у меня возникают вопросы о собственности, я часто привожу экспертов и имею своих юристов и бухгалтеров, которые присматривают заделом.

Контрольный лист должного старания

1. Текущий рентовый список, расписанный по числам
2. Список страховых депозитов
3. Информация закладного платежа
4. Персональный лист имущества
5. План выступлений
6. Страховой полис.
7. Эксплуатационные расходы, служба соглашения
8. Информация арендатора: аренда, бухгалтерские карты, прошения.
9. Список торговцев и коммунальных сооружений, включая число подсчетов.
10. Отчет структурных перемен, сделанных в доме.
11. Обследование и инженерные документы.
12. Комиссионные соглашения.
13. Соглашения о рентных доходах.
14. Соглашения на пристройки
15. План развития, включая планы и спецификации, архитектурные строения, механические, электрические и гражданские чертежи.
16. Правительственные разрешения или зональные ограничения влияют на развитие собственности.
17. Управленческие контракты.
18. Налоговые документы и отчеты налогов на собственность.
19. Документы на коммунальные услуги.

20. Денежные квитанции и оплата журналов, имеющих отношение к собственности.

21. Оплата главных расходов, записи которых имеют отношение за последних 5 лет.

22. Доходный и расходный отчеты, имеющие отношение к собственности, предшествующие 2 годам до поданной даты.

23. Финансовые отчеты, государственные и федеральные налоговые возмещения собственности.

24. Термитная инспекция в форме и содержании приемлема покупателю.

25. Все другие записи и документы имеются у Селлера или под его надзором, что необходимо и в помощь собственнику, управление или содержание собственности.

26. Осмотр рынка или изучение площади.

27. Бюджет построения или актуальности.

28. Краткий биографический очерк арендатора.

29. Порядок работы файлов.

30. Банковские отчеты за 2 года работы за счет собственности.

31. Сертификаты на временное владение.

32. Теоретический документ.

33. Копии всех существующих гарантий и поручительств.

34. Фаза 1 аудит окружающей среды (если есть такое) для каждой инвестиции.

Природные ресурсы

Многие системные инвесторы включают инвестиции к земным природным ресурсам как часть их портфолио инвестиций. Они вкладывают в нефть, газ, уголь, ценные металлы, это только небольшой перечень.

Мой богатый папа сильно верил в золото. Как природный ресурс, золото имеет лимитированные припасы. Как говорил мой богатый папа, люди столетиями хранили золото. Он верил, что золото привлекает к себе другое богатство.

Это хороший долг или плохой?

Опытный инвестор признает хороший долг, хорошие растрать, и хорошие убытки. Богатый папа меня спросил: “Сколько арендных

долгов можешь себе позволить иметь, где ты потеряешь $100 в месяц?" Я конечно ответил: "Не много". Тогда он спросил: "Сколько можешь арендовать домов, где ты прибавишь $100 в месяц?" Ответ был такой: "Столько, сколько смогу найти".

Проанализируйте каждую свою растрату, убытки и долги. Разве каждая отдельная растрата, убыток или долг относится к соответствующему доходу или к имуществу. Если так, то есть ли в результате денежный поток с прихода или больше с имущества, чем денежный поток с растрат.

Например, мой друг Джим имеет закладную на многоквартирный дом за $600000, за что он платит $5500 каждый месяц по закладной и выгодной уплате. Он получает рентный доход со своих арендаторов $8000 каждый месяц. Кроме всех других расходов у него чистый денежный поток $1500 каждый месяц с этого многоквартирного дома. Я считаю, что закладная Джима - хороший долг.

Сбережения - не инвестирование

Опытный инвестор понимает разницу между инвестированием и сбережением. На примере двух товарищей, Джона и Тэри, которые верят, что они системные инвесторы.

Джон - высоко оплачиваемый профессионал и инвестирует максимум по своему пенсионному плану 401 (к). Джону 42 и получает $250000, он имеет свой пенсионный вклад, который он пополняет на протяжении уже 11 лет. Но он не будет иметь денежного потока с этого вклада, пока он изымает из обращения, а тогда это будет полностью облагаемое налогом с его регулярно полученного дохода.

Подробности Лжона:

Заработано $100000 оклад
Налоги - присваивают среднюю норму с 25%
Инвестиции - пенсионный план - 401 (к)
Максимум 15% взноса или $15 000.
Пенсионный план - забирает 8% в год.
Текущий денежный поток с инвестицией - нет.

Тэрри столько же лет, что и Джону и получает такое же жалование. Она инвестировала в реальные имущественные сделки за последние 11 лет и просто положила $250000 на $1000000 собственности. Тэрри зарабатывает деньги на денежном возврате в 10% и надеется консервативного повышения собственности на 4 % ежегодно. Когда она пойдет в отставку, Тэрри надеется обменять на другую собственность и воспользоваться высокими акциями и денежным потоком. Тэрри никогда не вкладывала в 401 (к) план и доход ее собственности облагается налогами постоянно.

Подробности Тэрри

Заработано $100000 оклад

Налоги - присваивают среднюю норму 25%

Инвестиции - покупка реального имущества за $1.000.000

С 25% или $250 000 ниже.

Собственность - зарабатывает 10% денег на денежном возврате.

Повышение цен 4% ежегодно.

Текущий денежный поток $25 000 ежегодно с реальных имущественных инвестиций.

Такая схема показывает аккумуляцию имущества, ежегодный денежный поток, доступный для расходования и ежегодный отставной денежный поток как для Джона, так и для Тэрри.

Когда Джона жизнь на пенсии будет комфортабельной, у Тэрри она будет богатой. Если с какой-то причины Джону будет необходимо больше прибыли на пенсии, он должен начать вытаскивать главное со своего пенсионного плана. Тэрри лишь потребуется сделать другой налоговый обмен на другие строения, чтобы захватить главную закладную, уплаченную ее арендаторами, поднимая это к высшему доходу.

Пример Джона должен бы научить его детей пойти в школу получать хорошие отметки, получить хорошую работу, усердно работать, регулярно вкладывать в свой пенсионный план, и в результате жить комфортно на пенсии. Пример Тэрри должен бы научить ее детей, что если они научаться, как инвестировать, начиная с малого, заниматься собственным бизнесом, заставить деньги работать на них, то они будут богатыми.

Легко увидеть, инвестирование в строение собрало намного больше денежного потока и прибыли для Тэрри, чем сбережение в

401 (к) для Джона. Я бы распределил по категории их так:

Тэрри-инвестор, а Джон - бережливый человек.

Опытный инвестор понимает разницу между инвестированием и сбережением, и как правило, имеет оба как часть своего финансового плана.

ГЛАВА 39
Основной инвестор

Итак, вопрос следующий: как такой человек как Билл Гейтс стал богатейшим бизнесменом в мире в свои 30 лет? Или как Уорен Баффет стал богатейшим инвестором в Америке? Оба происходят из семей среднего класса, следовательно, они не имели ключей от семейной сокровищницы. И все-таки, без поддержки семейного капитала, они смогли, буквально за несколько лет, достичь вершины богатства. Каким образом? Они следовали примеру тех чрезвычайно богатых людей, которые действовали так в прошлом и будут действовать так в будущем. Они стали основными инвесторами путем создания активов, которые достойные миллиардов долларов.

Журнал "Fortune" от 27 сентября 1999 года, который содержит список богатых людей Америки, имеет название "Молодые и богатые, 40 богатейших американцев в возрасте до 40 лет". Вот некоторые из этих молодых миллиардеров:

№	Имя	Возраст	Богатство	Вид бизнеса
1	Майкл Делл	34	$21,5 млрд.	Dell Computers
2	Джеф Безос	35	$ 5,7 млрд.	Amazon-com
3	Тед Вэйт	36	$ 5,4 млрд.	Gateway Computer
4	Пьер Омидьяр	32	$ 3,7 млрд.	eBay
5	Девид Фило	33	$3,1 млрд.	Yahoo!
6	Девид Янг	30	$3,0 млрд.	Yahoo!
7	Генри Николос	39	$ 2,4 млрд.	Broadcom
8	Роб Бластер	37	$ 2,3 млрд.	RealNetworks
9	Скот Блум	35	$1,7 млрд.	Buy.com

Как вы уже наверное, заметили первая десятка молодых богатых людей до сорока занимается компьютерным бизнесом или бизнесом связанным с Интернетом. Тем не менее, в списке приведенные и другие виды бизнеса, например:

10	Джеф Скол	33	$1,4 млрд.	eBay
26	Джон Шатрен	37	$403 млн.	Papa Johns Pizza
28	Мастер Пи	29	$ 361 млн.	Звезда записи
29	Майкл Джордан	36	$ 357 млн.	Звезда спорта

Я считаю довольно интересным фактом то, что богатые люди,

которые не связаны с Интернетом, занимаются такими видами бизнеса как пиццерия, современная рэп-музыка и спорт. Все другие связанные или с компьютерным бизнесом, или с Интернетом.

Билл Гейтс и Уорен Баффет не вошли в этот список, так как им более 40 лет. В 1999 году Биллу Гейтсу исполнилось 43 года, и его капитал составлял 85 миллиардов долларов. Уорену Баффету исполнилось 69, и его капитал составлял 31 миллиард долларов, как отмечает Форбс.

Они достигли этого традиционным способом

Итак, каким образом большинство из этих людей примкнули к рядам чрезвычайно богатых людей в таком молодом возрасте? Они достигли этого традиционным способом, благодаря которому Рокфеллер, Карнеги и Форд стали чрезвычайно богатыми людьми минувшего и благодаря которому, появятся чрезвычайно богатые люди в будущем. Они основывали компании и продавали акции своих компаний людям. Эти люди очень тяжело работали для того, чтобы быстрее стать акционерами, которые продают, чем акционерами, которые покупают. Другими словами, можно сказать, что, будучи акционерами, которые продают, они печатали свои собственные деньги - причем законно. Они создавали ценный бизнес и продавали частицу в управлении бизнесом другим людям, покупая при этом акционера.

В книге “Богатый папа, бедный папа” я писал о том, как в возрасте 9 лет я начал зарабатывать свои собственные деньги тем, что плавил свинцовые тюбики из-под зубной пасты и заливал свинец в гипсовые формы, из которых получал свинцовые монеты.

Мой бедный отец объяснил мне значение слова “фальшивомонетчик”. Я начал свой бизнес и в тот же день прекратил его. С другой стороны, мой богатый папа сказал, что я был очень близок к основной формуле богатства: печатать или создавать свои собственные деньги - законно. Этим и занимается основной инвестор. Другими словами, зачем тяжело работать ради денег, если ты можешь напечатать свои собственные? В книге “Богатый папа, бедный папа”, урок №5 богатого папы звучит:“богатые создают свои собственные деньги”. Богатый папа научил меня создавать мои собственные деньги

на базе недвижимого имущества или маленьких компаний. Это техническое мастерство есть доминирующим как внутренних, так и основных вкладов.

Как 10% владеют 90 % акций

Причиной того, что 10% богатейших владеют 90% всех акций, как сообщает журнал "Уолл-Стрит", есть то, что эти 10% богатейших и есть основными вкладчиками, то есть людьми, которые создают акции. Другой причиной является то, что только эти 10% имеют право (согласно правилам SEC) на ранних стадиях развития компании создавать акции, перед тем как они станут доступные народу с помощью IPO. К этой элитной группе входят основатели компаний (А.К.А. акционеры-основатели), друзья основателей или выбранные люди из списка инвесторов. Это и есть люди, которые богатеют с каждым днем, в то время как остальное население ведет тяжелую борьбу, чтобы сводить концы с концами, вкладывая как акционеры, которые покупают, те несколько долларов что они отложила, если они вообще имеют хотя бы какие-то деньги.

Отличие между продажей и куплей

Иначе говоря, основной вкладчик - это человек, который создает компанию и продает в ней паи. Прочитав проект IPO вы увидите, что здесь основные инвесторы указаны как акционеры,[1] которые продают, они не являются акционерами, которые покупают; И рассмотрев чистую прибыль этих индивидов, можно увидеть огромное отличие между богатством тех кто продает и тех кто покупает эти паи.

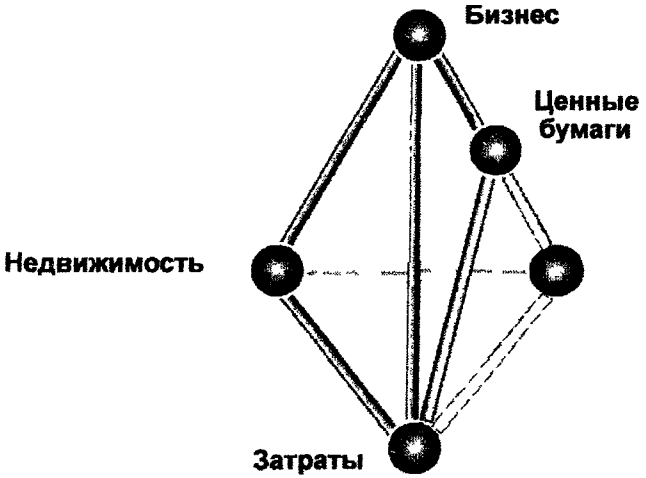
Последний этап

До 1994 я понял, что успешно выполнил большинство пунктов из того плана, который мы с богатым папой составили в 1974 году. Я был удовлетворен своими возможностями справиться с большинством компонентов B-I треугольника. Я уже довольно хорошо понимал корпоративный закон и мог разговаривать с адвокатом или

бухгалтером. Я понимал отличие между существующими видами (S-корпорация, LLC, LLP, C-корпорация, ограниченное партнерство), когда использовать одно против другого. Меня удовлетворяла моя возможность покупать и руководить инвестициями в сфере недвижимости. До 1994 года наши затраты были под контролем с учетом всех возможных затрат на бизнес. Мы платили регулярный, хотя и маленький, налог на прибыль потому, что мы не имели работы в ее обычном значении. Большую часть нашей прибыли составляла так называемая пассивная прибыль с маленькой частью прибыли портфолио, но в основном это была прибыль из общих фондов. Также мы имели некоторый доход от инвестиций в других компаниях.

Но однажды, изучая свой тетраэдр я заметил, что один этап моего четырехгранника был очень слаб: этот этап относился к фиктивным активам.

Мой четырехгранник выглядел так:



В 1994 году состояние дел целиком удовлетворяло меня. Мы с Ким были финансово независимые и могли позволить себе не работать до конца наших дней, не считаясь с финансовым кризисом. Тем не менее. было очевидно, что один этап моего тетраэдра был более слабым. Моя финансовая империя вышла из равновесия.

С 1994 года по 1995 я взял отпуск, который провел в горах, посвятив почти все свое время обдумыванию путей укрепление последнего этапа, то есть бумажных активов. Я должен был решить, действительно ли я готов сделать все необходимое для их укрепления. Мое финансовое состояние было удовлетворительным и, по моему мнению, защищенность моего материального положения не зависела от этих активов. Меня целиком удовлетворяло существующее состояние дел и я мог обогащаться и в дальнейшем без помощи бумажных активов.

После года сует и постоянных нерешительностей, я все-таки решил. что этап фиктивных активов в моем портфолио требовал укрепления. Если бы я этого не сделал, я бы уволил сам себя. И это меня беспокоило.

Я также должен был решить, приму ли я внешние инвестиции, как делало большинство людей, если доходило до покупки акций компании. Другими словами, мне нужно было решить, хочу ли я стать акционером, который покупает и вкладывает деньги извне, хочу ли научиться вкладывать деньги изнутри. Оба из этих путей были для меня совсем новыми, это было будто начинать все сначала.

Разобраться с внутренним состоянием дел недвижимости или достижений малого бизнеса, было относительно легко. Поэтому, индивидам, которые серьезно решили получить опыт десятого контроля инвестора, я рекомендую начинать с маленьких соглашений в этих видах инвестиций. Тем не менее, выучить внутреннюю структуру компании, прежде чем она с помощью пре-IPO станет доступной населению, было совсем другой историей. В общем, чтобы вас пригласили вкладывать деньги в компанию прежде, чем она станет доступной населению, нужно принадлежать к очень элитной группе людей, а я к такой не принадлежу. К тому же, я не происхожу из богатой семьи или являюсь выпускником престижного университета. Моя кровь красная, не голубая; моя кожа не белого цвета; и в Гарварде нет моего заявления о зачислении в его престижное учебное заведение. Моей задачей было научиться, как стать частью этой элитной группы людей, которым предлагают вкладывать деньги в наилучшие компании, прежде чем они станут общедоступными.

Я ощущал сочувствие к себе в некоторых случаях - если наслаждался короткой волной самодискриминации, если ощущал

недостаток самоуверенности и если ощущал сильную дозу самосожаления. Мой богатый папа уже умер до этого времени, и мне не было к кому обратиться за советом. Если минуты моего страдания минули, я осознал что это свободная страна. Если Билл Гейтс может бросить колледж, основать компанию и сделать ее общедоступной, почему я не могу? Не ради ли этого мы хотим жить в свободной стране? Неужели мы не можем быть богатыми или бедными настолько, насколько мы хотим? Не ради ли этого в 1215 году бароны принудили, короля Джона подписать Большую хартию Вольностей? В 1994 году, я решил, поскольку никто не предлагает мне присоединиться к внутреннему клубу компаний, я попытаюсь найти кого-нибудь и попрошу его присоединиться или же основать мой собственный клуб. Единственной проблемой было то, что я не знал с чего начинать, особенно в Фениксе, штат Аризона, 2 тысячи миль от Уолл-Стрит.

В один новогодний день 1995 года, мы с моим наилучшим другом Ларри Кларком отправились пешком на вершину горы близ нашего дома. Это был наш ежегодный Новогодний ритуал. Он состоит в том, что мы обсуждали события минувшего года, составляли планы на следующий год и записывали свои целые для наступающего года. Мы провели около 3-х часов на вершине горы, обсуждая нашу жизнь; минувший год; наши надежды, мечты и цели на будущее. Мы с Ларри были наилучшими друзьями уже свыше 25 лет (мы вместе начали бизнес в “Ксерокс” в Гонолулу в 1974 году). Он стал моим новым наилучшим другом, так как у нас с ним было больше общего, чем с Майклом в этот период моей жизни. До этого времени Майк был уже очень, очень богатой, а мы с Ларри только начинали дело с общим желанием стать очень, очень богатыми.

Мы с Ларри провели много лет вместе как партнеры, начиная разные виды бизнеса. Большинство этих дел прогорали еще до снятия с чертежной доски. Когда мы вспоминаем эти дела, мы не можем удержаться от смеха от того, какими наивными мы были тогда. Хотя, некоторые из этих дел приносили прибыль. В 1977 году, будучи партнерами, мы начали бизнес нейлоном и кошельками “Велкро” и развили его до мировых масштабов. Мы стали наилучшими друзьями благодаря общему бизнесу и с того времени остались ними. После того, как в 1979 бизнес нейлоновыми кошельками “Велкро” начал приходить в упадок. Ларри возвращается в Аризону, где начал

добиваться славы и богатства как человек, которая занимается недвижимостью. В 1995 году журнал “Inc. Magasine” назвал его американским строителем домов, который очень быстро развивается в своем деле, и его включили в престижный список предпринимателей, которые очень быстро развиваются. В 1991 году мы с Ким переехали в Феникс ради погоды и игры в гольф, но большее ради тех миллионов долларов от недвижимости, какую федеральное правительство раздавало за 1 цент на 1 доллар. Сегодня мы с Ким живем по соседству с Ларри и его женой Лизой.

В тот светлый новогодний день 1995 года я показал Ларри диаграмму своего четырехгранника и объяснил потребность увеличения моих бумажных активов. Я поделился своим желанием вложить деньги в компанию, которая еще не стала доступной для общественности, или даже если создать свою собственную компанию и сделать ее общедоступной.

После моего объяснения, Ларри сказал лишь: “Удачи тебе”. Этот день мы закончили, записав наши цели на карточках формата 3x5 и пожав руки. Мы записали наши цели потому, что богатый папа всегда говорил: “Цели всегда должны быть понятными, простыми и в письменной форме. Если они не записаны и не пересматриваются каждого дня, это не настоящие цели. Это желания”. Сидя на прохладной вершине горы, мы обсудили цель Ларри продать его бизнес и пойти в отставку. Выслушав его объяснения, я пожал ему руку и сказал: “Удачи тебе”. После этого мы отправились назад, домой.

Время от времени я буду перечитывать запись в моей карточке формата 3x5. Моя цель была простой. Она звучала так: “Сделать инвестицию в компанию, которая еще не стала общедоступной, и получить 100000 акций по цене менее чем 1,00 долл. за акцию”. До конца 1995 года никаких изменений не произошло. Я не достиг своей цели.

В первый день нового 1996 года мы с Ларри снова были на вершине той же горы и обсуждали наши результаты за год. Компания Ларри была на последней стадии продажи, тем не менее, еще не была продана. Итак, мы не достигли наших целей в 1995 году. Тем не менее, в отличие от меня, Ларри был очень близок к достижению своей цели. Ларри поинтересовался, не хочу ли я отказаться от своей цели или выбрать что-то другое. В процессе обсуждения моей цели я начал

сознавать, что, несмотря на то, что я записал эту цель, я не верил в ее осуществление. В глубине души я не верил в свой разум, в свою квалификацию и не верил в то, что любая из этих элитных групп захочет меня видеть среди своих членов. Чем большее мы говорили о моей цели, тем более я сердился на себя за то, что сомневался в себе и так себя недооценивал. "В конце концов", - сказал Ларри - ты уплатил налоги. Ты знаешь, как основать и как руководить прибыльной частной компанией. Почему же, в таком случае, ты не можешь быть ценной составной частью команды, которая делает компании общедоступными". Переписав наши цели и пожав руки, я спускался с вершины с еще большими сомнениями и боязнью потому, потому что теперь я стремился к осуществлению моей цели большее, чем когда-нибудь. Я также сходил вниз с непоколебимой верой, что теперь моя цель станет реальностью.

На протяжении шести месяцев ничего не произошло. Я перечитывал свою цель каждое утро, после чего занимался ежедневными делами, которые к тому времени составляли производство настольной игры "Денежный поток". Однажды в мою дверь постучала соседка Мэри и сказала, что у нее есть друг, с которым мне следовало бы встретиться. Я спросил почему, но она лишь ответила: "Я не знаю. Я просто думаю, что вы вдвоем найдете общий язык. Он как и вы - инвестор". Я доверял Мэри и согласился встретиться с ним во время обеда.

Через неделю или две я встретился с ее другом, Питером, за обедом в гольф-клубе Скотсдейм, штат Аризона. Питер высокий, почтенный мужчина с хорошей репутацией и приблизительно того же возраста, что и мой отец, если бы он был еще жив. За обедом я выяснил, что Питер провел большую часть своей жизни на Уолл-Стрит, руководя собственной брокерской фирмой, время от времени основывал компании и делал их общедоступными. Его компании были в списках Американской биржи. Канадской биржи, NASDAQ, и даже на большой доске Нью-Йоркской фондовой биржи. Он был не только человеком, который создавал активы, но и человеком, который, делал инвестиции в народные фондовые рынки. Я понял, что он мог бы ввести меня в мир, который знали лишь несколько инвесторов. Он мог провести меня через зеркало, провести меня за кулисы и помочь лучшее понять крупнейшие денежные рынки мира.

После отхода на пенсию он и его жена переехали в Аризону, где они живут отшельниками в их собственной недвижимости в пустыни, как можно дальше от толчеи и сует Скотсдейла, который всегда развивается. Если Питер рассказал мне, что он за свою карьеру сделал около 100 компаний общедоступными, я понял, почему я с ним тогда обедал.

Не желая выдаться слишком захваченным ли слишком настойчивым я сделал все, чтобы держать себя в руках. (Поэтому я употребил имя Питер вместо его настоящего имени. Он стремится остаться не узнанным). Обед завершился дружелюбно, хотя я и не обсудил тех вопросов, которые меня интересовали. Но только из-за того, что я не хотел показаться очень нетерпеливым или наивным.

На протяжении следующих двух месяцев я позвонил ему, приглашая на повторную встречу. Будучи джентльменом, Питер в вежливой форме отвечал "Нет" или уклонялся от точного времени встречи. В конце концов, он согласился и дал мне указания, как добраться до его дома в пустыне. Мы установили дату и я начал репетировать то, что хотел сказать.

Через неделю ожидания, я пришел в себя на полпути к его дому. Первой меня встретила табличка "Осторожно, собака". Сердце мое подскочило, когда я ехал подъездной аллеей и если увидел эту большую черную глыбу, которая лежала по середине дороги. Это был пес, которого я должен был остерегаться, и это был очень большой пес. Я остановил машину прямо перед собакой, так как она и не собиралась идти с дороги. Между моей машиной и передней дверью дома было около 20 шагов, и между ними был большой пес. Я медленно отворял дверь машины, пока не понял, что собака твердо спит. Я медленно вышел из машины и, как только моя нога коснулась земли, собака внезапно проснулась. Этот большой черный пес стал в полный рост, он смотрел на меня и я смотрел на него. Мое сердце безумно забилось, когда я приготовился запрыгнуть назад в машину. Внезапно, пес начал махать, как своим коротким хвостом, так и целым позвоночником и пошел в моем направлении, чтобы приветствовать меня. Пять минут я гладил его и был почти до смерти зализан этим большим черным псом.

У нас с женой есть одно личное правило относительно бизнеса: "Никогда не имей дела с домашними животными, которым ты не

доверяешь". Мы сделали наблюдения на протяжении многих лет, что люди и их любимцы очень похожи. Однажды мы составляли договор относительно недвижимости с супругами, у которых было очень много домашних животных. Он любил маленьких собачек, так называемых мопсов, а она любила цветных экзотических птиц. Когда мы с Ким зашли в дом, их маленькие симпатичные собачки и птички показались дружелюбными, но как только вы с ними сближаетесь, они становятся злобными. Как только мы к ним приближались, они кусали нас и начинали лаять или очень громко и агрессивно клокотали. Через неделю, когда дело было завершено, мы с Ким увидели, что владельцы были такими же, как и их животные - миловидными извне, но злобными изнутри. Несмотря на хороший контракт, мы были здорово покусаны. Даже наш адвокат не избежал коварного укуса в то время. Инвестиция окупила себя, тем не менее, с того времени мы с Ким выработали эту новую политику: если у нас есть некоторые сомнения относительно людей, с которыми мы имеем дело, и они имеют домашних животных, мы стараемся найти способ, чтобы проверить их животных. Люди способны выставить приятное на передний план и сказать то, о чем они вовсе и не думают с улыбкой, тем не менее, их животные не врут. На протяжении многих лет мы убедились, что это правило правдиво. Мы выяснили, что внутреннее расположения духа человека отображается во внешнем поведении его животного. Итак, моя встреча с Питером имела хорошее начало. Кроме того, его большую черную собаку звали "Конфетки".

Встреча с Питером началась не очень хорошо. Я спросил, не мог бы я стать его учеником и быть внутренним инвестором вместе с ним. Я сказал ему, что буду работать бесплатно, если он научит меня всему, что сам знал о том, как сделать компанию общедоступной. Я объяснил нему, что я финансово обеспечен и, что я не нуждаюсь в этой работе ради денег. Мы с ним продвигались вперед и возвращались назад, обсуждая ценность его времени, ставили под сомнение мою способность быстро учиться и желание стать частью этого процесса. Он боялся, что я покину это, как только увижу, какая это трудная работа, поскольку мой опыт был недостаточным, когда дело касалось финансов и денежных рынков, таких как Уолл-Стрит. Он также сказал: "Ко мне еще никто не обращался с предложением работать бесплатно, только чтобы иметь возможность учиться у меня. Во всех случаях,

когда люди обращались ко мне, они хотели или одолжить у меня деньги, или получить работу". Я заверил его, что единственным моим желанием есть иметь возможность с ним работать и учиться у него. Я рассказал ему о своем богатом папе, который был моим проводником на протяжении многих лет, в большинстве случаев за безвозмездную работу. В конце концов он спросил: "Как сильно вы хотите изучать этот бизнес?". Я посмотрел ему прямо в глаза и сказал: "Чрезвычайно сильно".

- Хорошо, - сказал он. — Я сейчас исследую обанкротившуюся компанию, в которой добывали золото, и которая находится в Андах в Перу. Если вы действительно хотите учиться у меня, тогда в этот четверг вы должны вылететь в Лиму, с моими людьми провести исследования прииска, встретиться с представителями банка и узнать цену этого прииска, вернуться и дать мне полный отчет о том, что вы выяснили. И, кстати, затраты на это путешествие вы берете на себя.

На моем лице замерло выражение ошеломления.

- Лететь в Перу в этот четверг? - прошептал я.

Питер улыбнулся:

- Все еще хотите присоединиться к моей команде?

Мой живот свело в узел, а во лбу выступил холодный пот. Я знал, что сейчас испытывается моя искренность. Сегодня был вторник, и у меня уже были записаны встречи на четверг. Питер сидел терпеливо, пока я обдумывал свой выбор. В конце концов, очень приятным тоном и с улыбкой, он тихо спросил: "Ну что, все еще хотите изучать мой бизнес?"

Я понимал, что это был важный момент. Я понимал, что настало время или согласиться, или отказаться. Теперь я проверял себя. Мой выбор не имел ничего общего с Питером. Он был связан лишь с будущей эволюцией моего личного развития. В такие минуты как эти, я повторяю части стиха, который мне помогает. Это стих В.Н. Мюррей "Обязательство". Он написал этот стих во время своей экспедиции в Гималаи. Стих я прикрепил на холодильнике, и каждый раз, когда я нуждаюсь в новой волне вдохновения, в то время, когда мое естество говорит "Стоп", я перечитываю его. В тот момент я смог вспомнить лишь эти строки:

"Пока есть человек, приверженный идее, всегда остается сомнение, шанс вернуться назад, всегда безрезультатность.

Касательно всех проявлений инициативы и творчества,

Есть одна простая истина,

Незнание которой убивает бесконечные мечты и чудесные планы.

Это момент, когда человек окончательно подчиняется себе,

Тогда провидение также вмешивается ".

Именно эта строка "тогда провидение вмешивается также" поддержал во мне силы сделать шаг вперед тогда, когда все мое естество стремилось переступить через все года назад. В словаре под ред. Вебстера слово "провидение" подается как "Божье провидение или опека. Бог понимается как сила, которая поддерживает и руководит человеческой судьбой". Я не стараюсь сейчас проповедовать или говорить, что Бог на моей стороне. Я просто хочу сказать, что если бы я не стоял на краю своего мира, или если бы я не собирался сделать шаг в лучший мир, все что останется со мной в этот момент, это будет моя вера в силу намного большую, чем я сам. Именно в такие моменты - моменты, в которые я знаю, что должен переступить через грань - я делаю глубокий вдох и делаю свой шаг. Мы можем назвать это прыжком веры. Я же называю это проверкой моей веры в силу намного большую чем я. По моему мнению, именно эти первые шаги и побудили все изменения в моей жизни. Первые результаты не всегда были такими, которыми я бы хотел, чтобы они были, тем не менее, моя жизнь, в конечном итоге, всегда изменялось на лучшее. Этот стих всегда очень помогает мне в такие моменты. Стих заканчивается такими строками:

"*Я почувствовал глубокое уважение к одному их куплетов Гёте:*

Все, что ты можешь сделать или вообразить, сделай это. Смелость содержит в себе гениальность, силу и магию".

Когда слова автора растаяли, я поднял глаза и сказал: "Я еду в Перу на этих выходных".

Питер широко и тихо улыбнулся: "Вот список людей, с которыми вы должны встретиться и где. Позвоните мне, когда вернетесь".

Это не рекомендация

Это не дорога, которую я бы рекомендовал человеку, который хочет научиться делать компанию общедоступной. Существуют

лучшие и более легкие пути. И все-таки это был единственный путь, который лежал передо мной. По этой причине я правдиво опишу процесс, через который я прошел, чтобы достичь своей цели. Я считаю, что каждый должен правдиво оценивать свои умственные и эмоциональные силы и слабости. Пройдя через этот процесс, я теперь всегда смогу найти направление в своей жизни. Этот процесс не был умственно трудным, но это был вызов эмоциям, как и большинство важных жизненных изменений.

Богатый папа часто говорил: “Реальность каждого индивида является границей между верой и самоуверенностью”. Он рисовал такую диаграмму:

Р
Е
А
Л
САМОУВЕРЕННОСТЬ ВЕРА
Н
О
С
Т
Ь

Тогда он говорил: “Границы человеческой реальности часто не изменяются до тех пор, пока человек не отвергнет то, в чем он уверен, а тогда он слепо идет за верой. Итак, многие люди не становится богатыми потому, что они ощущают границы своей самоуверенности большее, чем ограниченности веры”.

В тот четверг, летом 1996 года, я был на пути в Анды, чтобы исследовать золотые прииски, в которых сначала добывали золото инки, а позже испанцы. Я делал смелый шаг в мир, о котором ничего не знал. И благодаря этому шагу, новый мир исследований открывался передо мною. Моя жизнь изменилась с тех пор, когда я решил сделать этот шаг. Мое осознание финансовых возможностей изменилось. Мое осознание того, как человек может стать богатым, расширилось. Чем дольше я продолжаю работать с Питером и его командой, тем больше передо мною открываются границы богатства.

На сегодняшний день я продолжаю расширять свои границы, и могу услышать слова своего богатого папы: “Человек находится в

собственных границах осознания того, что есть финансово возможным. Ничего не изменится до тех пор, пока не изменится это осознание того, что есть финансово возможным. Человеческая финансовая реальность не изменится до тех пор, пока человек сам не захочет вырваться из самонавязанных границ страхов и сомнений".

Питер сдержал свое слово

Возвратившись из этой поездки, я сдал Питеру полный отчет. Сам прииск был очень хорошим, и было доказано, что он имел довольно богатые жилы золота, тем не менее, у него были некоторые финансовые проблемы и некоторые сомнения относительно ее работоспособности. Я выступил против ее покупки, поскольку прииск имел жесткие социальные и суровые естественные проблемы, решение которых стоило бы миллионы долларов. Для того, чтобы прииск заработал продуктивно, любому новому владельцу пришлось бы сократить штат работников на 40%. Это бы разрушило экономику города. Я сказал Питеру: "На протяжении веков эти люди жилы здесь на высоте 16000 футов над уровнем моря. Их предки похоронены здесь. Это было бы не разумно с нашей стороны, заставить этих людей покинуть свои дома и спуститься в города возле подножия горы в поисках работы. Я думаю, что так мы наживем больше проблем, чем хотели бы".

Питер согласился с моими выводами и - что самое главное - согласился учить меня. Вскоре мы начали поиск новых приисков и нефтяных буровых в других частях мира, так начался новый раздел моего образования.

С лета 1996 года до весны 1997 года я работал как ученик Питера. Когда я к нему присоединился, он работал над развитием своей компании, энергетическая корпорация EZ (не настоящее название), которая в настоящее время должна была стать общедоступной на Фондовой бирже Альберты. Поскольку я поздно присоединился к его команде, уже не было возможности купить акции пре-IPO по цене для внутренних инвесторов. Это было бы неуместно, если бы я вложил деньги вместе с основателями, так как я был новеньким и еще не прошел испытания. И все-таки я нашел возможность купить немалый пакет акций по цене IPO - 0,50 ка-

надских долларов за акцию.

Открыв нефтяное месторождение в Колумбии, и возможно, увидев что собою представляет большое нефтяное и газовое месторождение в Португалии, акционерный капитал Энергетической корпорации EZ продавался по цене от 2.00 до 2.35 канадских долларов за акцию. Если эти находки в Португалии окажутся таких же большими, как указано в тестах, то до 2000 года, цена на акционерный капитал может вырасти до 5.00 канадских долларов за акцию. Если, и это если есть ограниченным, месторождение в Португалии окажется действительно таким богатым, то цена за одну акцию этой корпорации вырастет от 15.00 до 25.00 канадских долларов на протяжении двух-трех следующих лет. Это вершина айсберга. Но существует и нижняя его часть, которая касается этого акционерного капитала. Эти акции могут, также, продаваться по цене 0.00 канадских долларов за акцию на протяжении следующих двух-трех лет. Если компания находится на этом этапе развития, может произойти все, что угодно.

Хотя эта корпорация есть довольно маленькой, увеличение стоимости благодаря "вкладам первых инвесторов", как Питер называл их, на сегодняшний день довольно большое. Если дела пойдут так, как и ожидалось, то эти инвесторы заработают большие деньги. Эти инвесторы (официально признанные инвесторы пре-IPO) вложили 25000 американских долларов в 100000 акций или 25 центов за одну акцию. Они вложили деньги, опираясь на репутацию Питера, на силу совета директоров, а также на экспертизу бизнеса, которая была сделана нефтеразведывательной командой. Во время частных предложений, и даже во время общедоступных предложений, не было никаких гарантий или определенных оценок относительно вкладывания денег. Другими словами, сначала эти инвестиции были лишь "Ц" (цена) и никаких "З" (заработков). Эти предложения, сначала, касались лишь близких друзей Питера и его круга инвесторов.

На этой стадии инвестиционного цикла, инвесторы вкладывают деньги в людей команды. Люди - больше чем продукция, независимо нефть ли это, золото, продукция Интернет, ил какие-то другие штучки -есть намного более важной частью уравнения. Золотое правило " Деньги следует за управлением" является чрезвычайно важным на этом этапе развития компании.

Управление энергетической корпорацией EZ было организовано

очень хорошо. Но прежде чем подвести вас к надеждам и мечтам этой компании, я считаю лучшим представить вам некоторые факты этой общедоступной компании.

Основатели этой компании посвящают ей свое время и компетентность взамен на его акции. Другими словами, большинство основателей работают бесплатно, вкладывая свое время и знание, и получают взамен пакеты акций. Цена их акционного капитала, если пускается в оборот, очень маленькая, следовательно, их прибыль мизерная, если она вообще есть. Они работают без оплаты, стремясь увеличить ценность их акционного капитала, которая больше побудит прибыль в документах, чем чистая прибыль. Лишь несколько основателей получают маленькую зарплату за свои услуги. Они работают ради большей выплаты, которая будет в случае их добросовестной работы для роста компании, и сделают ее более ценной.

Поскольку большинство директоров не получают зарплаты, в их интересах увеличивать ценность компании и удерживать этот процесс как можно дольше. Здесь их интересы совпадают с интересами акционеров, то есть это любой рост цены на акции. Это же касается и многих чиновников. Они могут получать маленькую зарплату и при этом могут действительно быть заинтересованными в росте цены на акции.

Основатели сыграют очень важную роль в успешном начале бизнеса потому, что их репутация и компетентность обеспечивают правдоподобие, доверие, импульс и законность проекта, который очень часто существует лишь на бумаге. Если компания становится общедоступной и достигает успеха, некоторые основатели могут пойти в отставку, оставив себе свой пакет акций. Новая управленческая команда заменяет их, и эти основатели переходят к следующему начинанию, повторяя этот процесс.

История энергетической корпорации EZ

Здесь я подаю в последовательном порядке события, которые случалось после учреждения компании:

1. Самые первые инвесторы вложили 25000 долларов в 100000 акций или 25 центов за акцию. На этой стадии компания имела

экспериментальный план, но не имела изысканий аренд. Она не имела активов. Эти инвесторы вкладывали деньги в управления.

2. Постоянная продажа акций по цене от 2 долларов до 2,35 (канадских) за акцию.

Таким образом, 100-тысячный пакет акций самых первых инвесторов теперь стоит от 200000 до 235000 (канадских долларов) - от 160000 до 170000 (американских долларов). Теперь основной задачей директоров является поддерживать рост ценности компании и цен на ее акции путем выставления на рынок нефти, которую она добывает, бурить новые скважины и искать новые запасы нефти. На бумаге инвесторы со своих инвестированных 25000 сделали 140000. Они занимались этим делом на протяжении 5 лет, следовательно, их годовой доход будет составлять 45%, если бы они продали свои акции.

Единственной проблемой для инвесторов является то, что компания маленькая и акции продаются очень экономно. Инвестору, который имеет 100000 акций, будет тяжело продать все 100000 акций сразу, без заметного снижения цены на акционный капитал. Итак, оценка целого пакета акций, в большинстве случаев, есть оценкой на бумаге к тому времени.

Если все пойдет как запланировано, то компания будет развиваться и больше людей заинтересуется ею и ее акциями. Тогда процесс купли и продажи больших пакетов акций, станет более простым. Можно с уверенностью сказать, что, судя по хорошим новостям исследований, большинство инвесторов, которые имеют большие пакеты акций, скорое всего оставляют их себе, чем продают.

Почему канадская биржа?

Если я начал работать с Питером, я спросил его, почему он использует больше канадские биржи, чем такие известные как NASDAQ или Уолл-Стрит. В Америке канадские биржи часто трактуются как североамериканская индустрия безопасности Родни Денджерфилда. И все-таки Питер использовал канадские биржи потому, что:

1. Канадские биржи являются мировыми лидерами по финансированию маленьких компаний, которые занимаются естественными ресурсами. Питер использовал их, так как он

занимался компаниями такого типа. В этом Питер похож на Уоррена Баффета, который стремится заниматься бизнесом, который хорошо знает. “Я знаю все о нефти и газе, - говорит Г. Огер. - Я знаю все об естественных ресурсах и ценных металлах”. Если бы Питер занимался развитием технической компании, тогда он наверное, записал бы ее на Американской бирже.

NASDAQ и Уолл-Стрит очень большие, чтобы маленькая компания смогла привлечь внимание к себе. Питер говорил: “Когда я начинал этот бизнес в 1950-х годах, маленькая компания могла привлечь внимание брокеров на больших биржах. Сегодня, компании, которые занимаются Интернетом, большинство без заработков вообще, руководят большими суммами денег, чем многие большие известные компаний Индустриального века. С тех пор, большие брокерские фирмы не интересуются маленькими компаниями, которые требуют поднять свой доход лишь на несколько миллионов долларов. Американские брокерские фирмы, в основном, интересуются предложениями в 100 миллионов долларов и больше.

Канадские биржи разрешают собственникам малых предприятий остаться в бизнесе. Я считаю, что Питер использует эти биржи, в основном потому, что он пошел в отставку. Он часто говорит: “Мне не нужны деньги, ведь мне нет потребности создавать большую компанию, чтобы заработать большие деньги. Я просто наслаждаюсь игрой, это поддерживает мою активность, и где еще смогли бы мои друзья попасть в ГРО игру лишь за 25000 долларов за 100000 акций? Я делаю это только ради интереса, я люблю вызовы и деньги могут быть вознаграждением. Мне нравится создавать компании, делать их общедоступными, и следить за их ростом. Мне также нравится помогать моим друзьям и их семьям обогащаться”.

Питер предлагает слово предостережения: “То, что канадские биржи маленькие, не означает, что кто-нибудь может играть свою игру. Некоторые из них имеют шаткую репутацию через заключенные в прошлом соглашения. Чтобы работать с такими биржами, человек должен знать все детали процесса становление общедоступной компании”.

Хорошей новостью является то, что система канадских фондовых бирж теперь закрепляется к правилам, которые теперь навязываются более часто. Я считаю, что через несколько лет,

канадские биржи разрастутся, так как все больше и больше маленьких компаний о всего мира ищут маленькие биржи, чтобы увеличить свой капитал.

Будьте внимательны с биржевыми подстрекателями. На протяжении тех лет, что я занимался этим бизнесом, я встретил трех индивидов, которые рассказывали замечательные истории, поднимали десятки миллионов долларов, и при этом не имели ни единого представления, как начать дело и развить ее из ничего. На протяжении нескольких лет эти люди крутятся вокруг первого класса или частных секций, останавливаются в наилучших отелях, устраивают щедрые приемы, пьют лучше всего вино и живут на широкую ногу на деньги своих инвесторов. Компания вскоре умирает, поскольку она не развивается. Вся денежная наличность была израсходована. Тогда они продолжают и основывают новую компанию, начиная все с начала. Как отличить настоящего собственника маленькой компании от мота? Этого я не знаю. Двое из них действительно обманывали меня, пока их компания не закрылась. Наилучший совет, который я вам могу дать - проверяйте минувшие записи, спрашивайте рекомендации и разрешите вашему шестому ощущению или интуиции руководить вами.

Если маленькое предприятие развивается и процветает, позже оно может перейти на большую биржу, такую как NASDAQ или Нью-Йоркская фондовая биржа, соответственно его успеху. Компании, которые переходят с канадской на американскую биржу, составляют солидный рост оценки компании (порой свыше 200%).

Большинство сегодняшних известных больших компаний начинали бизнес как маленькие и неизвестные. В 1989 году Майкрософт был малым предприятием, акции, которого продавались по 6 долларов за акцию. Тот же акционный капитал делился, с того времени, 8 раз. В 1991 году акции KicKO стоили 3 доллары за акцию, что было когда-то 8 частью. Эти компании использовали деньги инвесторов умно и переросли в большие могущественные фирмы в мировой экономике.

Заметки Шэрон

Требования, которые предъявляются к вступлению на большие фондовые рынки США, сделали IPO сложным процессом для большинства дел. Как описано в издании Еренста и Янга "Путеводитель как выставить компанию на бирже". Нью-йоркская фондовая биржа требует, чтобы компания имела материальных активов на сумму 18000000 долларов и необлагаемую прибыль в размере 2500000 долларов. Американская фондовая биржа требует от акционеров акций без фиксированного дивиденда на сумму 4000000 долларов и относительно рыночной оценки IPO, минимум 3000000 долларов. В NASDAQ национальный рынок требует материальных активов на сумму не меньшую 4000000 долларов, и чтобы минимум рыночной оценки IPO составлял 3000000 долларов.

В дополнение, предусмотрено, что процесс IPO может стоить от 400000 до 500000 долларов для одной из этих больших бирж. Эти средства включают также взносы на регистрацию, взносы адвокату, бухгалтеру и страхователям.

Много маленьких или среднего размера компаний, которые не могут выполнить эти требования ищут возможностей в "противоположных объединениях", которые разрешают им слиться с уже существующими общедоступными компаниями.

Компании также могут обратиться в биржи других стран, как, например, канадская биржа, условия вступления в которые не такие жесткие.

Кто покупает канадское?

Во время одного из моих разговоров, относительно инвестиций в Австралии 2 года тому назад, один член аудитории поставил под вопрос мое благоразумие относительно инвестиций в ценные металлы и нефть. Он спросил: "Если уже все занимаются высокими технологиями и Интернетом, почему вы продолжаете работать на старых псов экономики?"

Я объяснил, что дешевле быть противоположным инвестором, то есть таким, что ищет акции, которые уже не в почете или не является в цикле. "Несколько лет тому, - сказал я, - Когда все бросились в золото,

серебро и нефть, цены на изыскания аренд, которые составляли эти начальные пункты, были очень высокими. Было очень тяжело найти дело за хорошую цену. Теперь, если цены на нефть, золото и серебро упали, найти хорошее имущество стало более легко, и люди расположеннее ведут переговоры потому, что эти товары стали не в почете".

Цена на нефть начала роста и делала акции нашей нефтяной компании более ценными. Также, на протяжении этого периода, Баффет объявил, что он занимает немалое место в бизнесе серебром. В феврале 1998 года, инвестор-миллиардер сказал, что он получил 130000000 миллионов унций серебра и сложил его на складе в Лондоне. 30 сентября 1999 года журнал "Канадский бизнес" содержал статью в которой отмечалось, что богатейший человек мира Гейтс, сделал покупку в бизнесе серебром, купив 10,3 % часть за 12000000 долларов (американских) канадской компании, которая занимается серебром и находится в списках Ванкуверской фондовой биржи. Гейтс потихоньку скупал акции компании с февраля 1999 года. Если это объявления наши инвесторы, они приветствовали новость как желанно облегчение за все годы доверия и уверенности.

Не всегда можно получить местное разрешение

Не все новообразованные компании так хорошо действуют, как энергетическая корпорация EZ. Некоторые компании не отвлекаются от земли, даже после того, как стали общедоступными и инвесторы теряют большинство, если не все свои деньги. Поэтому инвесторы должны быть уполномочены, и их нужно предупредить про "все или ничего" виды инвестиций, которые мы выносим на рынок.

Будучи одним из партнеров Питера, я веду теперь переговоры с потенциальными инвесторами, относительно возможности стать первым инвестором в компании. Я объясняю возможный риск этому инвестору прежде чем обсуждать дело, задействованных людей, вознаграждения ли. В основном я начинаю свою презентацию со слов: "Инвестиция, о которой я собираюсь вам рассказать, очень рискованна и предлагается только индивидам, которые могут выполнить все требования, чтобы стать уполномоченным инвестором". Если человек не знает этих требований, я ему их объясняю, так как они записаны

Комиссией Фондовой Биржи. Я также делаю акцент на том, что они могут утратить инвестированные деньги, повторяя это предложение несколько раз. Если они заинтересовались, я продолжаю объяснять, что любая сумма, вложенная в нашу компанию, не должна превышать 10% всего их инвестиционного капитала. Тогда и только тогда, если они все еще заинтересованы, я продолжаю объяснения об инвестициях, команде, риске и возможных вознаграждениях.

В конце своей презентации я спрашиваю, нет ли у них вопросов. Ответив на все вопросы, я снова повторяю все возможные риски. Я заканчиваю презентацию словами: “Если Вы утратили свои деньги, все что я могу вам предложить новую и первую возможность инвестиций”. К тому времени большинство людей полностью предупреждены о риске и я бы сказал, что 90% откажется инвестировать деньги. Тем 10%, которые все еще заинтересованные, мы даем как можно больше информации и больше времени подумать или и отказаться, если они захотят.

Я подозреваю, что большинство сегодняшних высокоразвитых IPO начнут распадаться в следующие несколько лет и инвесторы утратят миллионы, если не миллиарды долларов. Хотя Интернет и обеспечивает ошеломительно новые границы, экономические силы разрешат лишь нескольким из первых компаний в этой области быть победителями. Итак, независимо оттого, что компания, которая становится общедоступной, есть компания по добыче золота, слесарно-снабжающая ли компания, компания ли, которая занимается Интернетом, силы народного рынка всё еще контролируют большую часть рынка.

Большое обучение

Решение полететь в Перу оказалось для меня важным. Я научился у Питера почти столько же, сколько когда-то научился у богатого папы. После полутора лет работы в качестве ученика Питера и его команды, он предложил мне стать его партнером в его частном бизнесе относительно разработок рискованного капитала.

С 1996 года я получил жизненный опыт, наблюдая, как Энергетическая компания EZ стала общедоступной и развилась в жизнеспособную компанию, которая за один день может стать

крупнейшей нефтяной компанией. Я не только стал более опытным бизнесменом благодаря своему обществу, но я также много выучил о том, как работают фондовые рынки. Одна из моих политик - провести 5 лет в процессе обучения - и пока что я провел 4 года в этой фазе. До этого времени я все еще не заработал больших денег - по крайней мере, денег, которые бы я смог положить в карман. Все мои достижения - это лишь достижения на бумаге, хотя бизнес и инвестиционное образование бесценны для меня. Может, когда-нибудь в будущем, я создам компанию и сделаю ее общедоступной на американской бирже.

Будущий IPO

На сегодняшний день Питер и его частная команда в разработке рискованного капитала, к которой я также принадлежу, занимаются также развитием трех других компаний, которые он стремится сделать общедоступными: компания ценных металлов, которая имеет аренды в Китае, нефтяная компания, которая арендует нефтяные и газовые участки в Аргентине и компания, которая занимается серебром и арендует участки в Аргентине.

Компания, развитие которой длилось дольше всего, это компания ценных металлов в Китае. Переговоры с Китайским правительством проходили очень хорошо, без особых проблем, как вдруг в 1999 году американский военный самолет бросил бомбу на китайское посольство в Косово. Чтобы исправить эту ситуацию, говорилось, что карты были устаревшие. Тем не менее, независимо от того, какой была причина бомбардировки, наши переговоры с китайским правительством отложились на 2 года. И все-таки мы продолжали развиваться, хотя и медленно.

Если люди спрашивают, почему мы так рискуем, сотрудничая с Китаем, мы отвечаем: “Вскоре он станет страной с наибольшей в мире экономикой. Хотя риск огромный, будущие выплаты могут быть ошеломляющими”.

Инвестирование денег в Китай сегодня подобно инвестициям англичан в Америку в 1800 годах. Мы вкладываем деньги по знакомству и добровольно. Мы хорошо проинформированы о человеческих правах и политических отличиях. Как предприятие, мы делаем все возможное для развития крепких отношений и обеспечения

открытого общения с помощью наших связей в Китае, надеясь, что мы сможем принимать участие в процессе складывания соглашений в границах американо-китайских отношений. Мое образование оказалось бесценным. Это, словно, стать частичкой истории, как плыть на одном корабле с Колумбом, когда он начинал свою экспедицию к новому миру.

Как правило, чтобы сделать компанию общедоступной, нужно от 3-х до 5-и лет. Если дела пойдут хорошо, то уже на следующий год 2-е из 3-х компаний станут общедоступными. Когда это произойдет, моя цель - стать основным инвестором - будет достигнута. Это будет первая народная компания, тем не менее, где-то девяностая для Питера. Итак, хотя я еще не являюсь квалифицированным основным инвестором, я все-таки приближаюсь к своей цели. Цели, которую я поставил перед собою в 1995 году. Каждый из проектов, в которых я рискнул принять участие, над которыми я сейчас работаю, может испытать крах. В таком случае кусочки старых проектов будут собираться в кучу, чтобы начать новый проект. Наши инвесторы знают о возможном риске и знают, что задачей их инвестиционного плана является вложить как можно меньше денег в несколько из этих рискованных проектов. Они также знают, что им будет предложено вложить деньги в дорогой другой новый проект. Все, что требуется, получить местное разрешение. В инвестициях такого типа не стоит рисковать всем сразу. Потому, что комиссия фондовой биржи может иметь свои требования относительно инвесторов, которые делают рискованные инвестиции.

В следующей части коротко рассматриваются шаги зарождения идеи, создания компании и, в конце концов, процесс, как сделать компанию общедоступной. Хотя это и не был легкий процесс для меня, он был довольно захватывающий.

Правильность событий

Выставление компании на биржу есть обычное событие для любого предпринимателя. Это подобно к тому, как спортивная звезда колледжа выбирается для игры в профессиональной команде. В выпуске “Fortune” от 27 сентября 1999 года говорится: “Если вы приобретены, компания утверждает вас. Если вы становитесь

общедоступными, рынок - мир - утверждает вас".

Вот почему, богатый папа называл человека, который может создать компанию ни из чего и сделать ее общедоступной, основным инвестором. Хотя эта мысль никогда не приходила ему. Он вкладывал деньги в компании, которые в основном становились общедоступными, тем не менее, ни одна из компаний, которые он основал сам, не стала общедоступной. Его сын Майк унаследовал его бизнес и продолжал развивать его, тем не менее, он никогда не основывал компании с целью сделать ее общедоступной. Итак, стать основным инвестором, будет означать, что я закончил учебный процесс богатого папы.

ГЛАВА 40

Вы следующий миллиардер?

Выпуск Forbes 1999 года, в котором подается список 400 богатейших людей, называется “За шаг миллиардер”. Это издание содержит статью под названием “Столетие богатства”, а его подзаголовок звучит “Откуда походит большое богатство?”. Раньше нефть и сталь служили основой многих американских богатств. Сегодня это дело того, сколькими возможностями вы владеете.

Согласно статье: “Если Вы хотите говорить о супербогатых, Вы должны ставить выше свои цели: к миллиардерам, которые создаются более скоро, чем когда раньше, используя все более недолговечные продукты для того, чтобы сделать деньги, Рокфеллер 25 лет искал нефть, бурил буровые скважины и продавал эту нефть до того, как заработал свой первый миллиард. В прошлом году Гарри Винник присоединился к числу миллиардеров лишь через 18 месяцев после того, как вложил деньги в Global Crossing, которая намеревается развить всемирную фибровую оптическую систему телекоммуникаций”.

Итак, сколько надо времени, чтобы стать супербогатым в наши дни? Ответ звучит: “Не много”. Та реальность становится даже более очевидной для кого-то такого, как я, одного из поколения детей переселенцев в года бума, если я смотрю на век новых миллиардеров. Например, миллиардер Джери Янг родился в 1968 году, за год перед тем, как я закончил колледж, а Девид Фило, его партнер, родился в 1966 году, за год после того, как я вступил в колледж. Вместе они основали Yahoo! И сейчас они имеют по $3 миллиарда каждый и дальше богатеют. В то время, когда эти молодые люди супербогаты, я встречаю лица, которые спрашивают себя, будет ли у них достаточно денег, если они через 10 лет пойдут на пенсию. Это - разговор о пробеле между тем, что сейчас есть и тем, чего в будущем не будет.

Я делаю свою компанию общедоступной

В 1999 году все, о чем я слышу и читаю, это - IPOs. Несомненно, это мания. Как человек, которого часто просят инвестировать в бизнес

других, я часто слышу восхваления такого типа: “Инвестируйте в мою компанию, и через два года мы будем известны”. Однажды мне позвонил по телефону один многообещающий будущий миллиардер CEO и попросил о возможности показать мне свой бизнес-план, а также, чтобы предложить мне возможность инвестировать в его будущую Интернет-компанию. После презентации он медленно, с дерзостью покачал головой и сказал: “Вы, конечно, знаете, что происходит с ценой ваших акций IPO”. Мне показалось, что я разговариваю с продавцом машин, который только что мне сообщил, что машина, которую я хочу, последняя в своем виде, и что он мне окажет особую услугу, разрешая мне приобрести ее по оптовой цене.

Мания IPO, также известная как мания “новых результатов”, снова вернулась. Совсем недавно даже Марта Стюарт создала свою компанию и стала миллиардером. Она стала миллиардером потому, что учила цивилизованным и общепринятым социальным манерам людей, которые испытывали потребность в том, чтобы стать более цивилизованными и утонченными. Я думаю, ее услуги ценные, но меня удивляет стоимость миллиарда долларов. Хотя, если следовать по определению Forbes 400 (богатство зависит от того, сколькими возможностями вы владеете), то Марта Стюарт должна быть миллиардером. Она, безусловно, владеет многими возможностями.

Меня волнует то, что в этих акционерных и интернет-IPO правило 90/10 все еще функционирует. Очень много их начато людьми с очень маленьким опытом в бизнесе. Я предвижу, что когда в будущем мы посмотрим на настоящую ситуацию, то увидим, что 90% новых IPOs испытали крах, и лишь 10% продолжают существовать. Согласно со статистикой малого бизнеса через 5 лет 9 из 10 малых предприятий испытают крах. Если эта статистика относительно этих новых IPOs правдивая, эта мания может привести к новому спаду деловой активности и возможной депрессии. Почему? Потому, что миллионы обычных инвесторов будут придавлены. Они не только утратят деньги, которые были инвестированы ими, это может повлиять и на то, что они не смогут разрешить себе свои новые дома, машины, яхты и самолеты. Это может разрушить остаток экономики. На Wall Street существовала шутка после подобного краха в 1987 году: “Что отличает чайку от брокера на акционерной бирже?” Ответ: “То, что чайка все же может оставить депозит на BMW”.

Аромат месяца

Впервые я начал работать над IPO в 1978 году на Гавайях. Богатый отец хотел, чтобы я выучил процесс создания компании, которая стала бы общедоступной, в то время, когда я создавал свою компанию по изготовлению нейлоновых кошельков Velero. Он сказал: "Я никогда сам не создавал успешной компании, тем не менее, я вкладывал деньги в несколько дел, которые пользовались успехом. Я хотел бы, чтобы ты выучил этот процесс у джентльмена, с которым я сотрудничал". Человеком, с которым он меня познакомил, был Марк, мужчина похожий на моего партнера Питера. Отличие состояло в том, что Марк был рискованным капиталистом (PK-VC), как говорят в торговли. Я ветеран Вьетнама, поэтому эта аббревиатура имеет для меня другое значение.

Малые бизнесы приходили к Марку, когда им нужен был спекуляционный капитал или деньги для расширения дела. Поскольку мне надо было много денег, чтобы расшириться, богатый папа поощрил меня встретиться с Марком и поучиться его точке зрения. Это не была приятная встреча. Марк был намного упрямее, чем мой богатый папа. Он посмотрел на мой бизнес-план и мои фактические финансовые расчеты и приблизительно 23 секунды послушал мои замечательные планы на будущее. Тогда он начал рвать меня на шматы. Он объяснил мне, почему он считал меня дураком. Он сказал, что я ни в коем случае не должен был оставлять свою постоянную работу, и что мне посчастливилось, что мой богатый папа был его клиентом. В другом случае он никогда не тратил бы свое время на кого-то настолько некомпетентного, как я. Потом он сказал мне, чего был достоин мой бизнес, сколько денег он мог бы на нем поднять, его условия предоставления денег, и что он станет моим новым партнером, который будет контролировать компанию. Как я уже сказал, срок VC сильно к тому подходит.

В BPO бизнесе, банковских инвестициях и VCs есть лист бумаги, известный под названием "листок сроков". Это похоже на лист бумаги, который настоящие агенты по продажи недвижимости называют соглашением о котировке акций на рынке. Просто понятие "листок" означает условия продажи вашего бизнеса, так как и соглашение о продаже вашего дома.

В бизнесе по продаже недвижимости, если вы продаете лишь один маленький дом в плохом районе и хотите высокую цену, условия в договоре будут жесткие и непоколебимые. Тем не менее, если в самом деле намереваетесь развивать дела с недвижимостью и имеете тысячи домов на продажу, и дома являются в хорошем состоянии, легко продаются, а цены низкие, то в этом случае настоящий агент по недвижимости скорее согласится смягчить условия, чтобы получить ваш бизнес. Это исполняется и в мире VCs. Чем успешнее вы есть, тем лучше предоставляются вам условия, и наоборот.

Когда я посмотрел на список условий Марка, мне показалось, что они весьма суровые. Я безусловно не хотел отдавать ему 52% моей компании, чтобы потом закончить, работая на него в компании, которую я основал. Это были его условия. Я не обвиняю Марка, и, оглядываясь назад, я думаю, что, возможно, надо было принять его условия. Зная то, что я сейчас знаю, и, понимая, как мало я знал тогда, если бы я был на месте Марка, я предложил бы такие же условия. Я думаю, что единственной причиной, через которую он вообще что-то предложил, было уважение к моему богатому папе. Я был новым бизнесменом, и был успешно некомпетентным. Я говорю - успешно некомпетентным, так как я владел компанией, которая росла, но не умел руководить ее ростом.

Хотя Марк был жестким, он мне нравился, а я, кажется, ему. Мы договорились время от времени встречаться, и он согласился бесплатно предоставлять мне советы относительно роста моей компании. Его совет мог быть бесплатным, тем не менее, он всегда был жестким. С тем как росли мои знания и понимание дела, он, в конце концов, начал мне больше доверять. Я даже временно работал над нефтяной компанией, которую он вводил на рынок. Это было что-то подобное той нефтяной компании, над которой я работаю сейчас. Работая с ним над той нефтяной компанией в 1978 году, я впервые ощутил привкус волнения от работы над IPO.

Во время одного ланча с ним Марк сказал кое-что о бизнесе IPO, что я никогда не забывал. Он сказал: “Новые эмиссии и рынок IPO есть такие же, как и любой другой бизнес. Рынок всегда ищет аромат месяца”.

Марк говорил, что в определенное время рынок предоставляет преимущество одному бизнесу над другим. Он продолжал: “ Если ты

хочешь стать очень богатым, часть твоей стратегии в делах должна заключаться в строительстве компании, которую хочет рынок еще к тому, как он хочет эту компанию".

Марк продолжал объяснять, что история делает известным пионера, который владеет бизнесом, который является ароматом месяца. Он сказал, изобретения, такие как телевидение, создали новых миллионеров так же, как нефть и машины сделали миллиардеров в начале этого столетия. Идея Марка относительно прогрессии богатства в одном ряду с той, что есть в виде аббревиатуры из журнала Forbes':

1. 1900 - Эндрю Карнеги сделал состояние на стали - $ 475 миллионов.

2. 1910-ДжонД. Рокфеллер стал миллиардером на нефти - 1.4 миллиарда.

3. 1920 – Генри Форд стал миллиардером в автомобильной промышленности - $1 миллиард.

4. 1930 - Джон Дорранс стал миллионером, превратив суп в консервы (суп Кемпбелла) - $ 115 миллионов.

5. 1940 - Говард Хьюз стал миллиардером на контрактах на воинские самолеты, принадлежности и фильмы - $ 1.5 миллиарда.

6. 1950 - Артур Дейвис стал миллионером на алюминии - $ 400 миллионов.

7. 1960 - Г. Росс Перот основал EDS(1962) - $3.8 миллиарда.

8. 1970 - Сем Волтон поднял на ноги гигант Wal-Mart, который был раздроблен - $ 22 миллиарда.

9. 1980 - Рон Перелман сделал богатство, укладывая соглашения на Wall Street - $3.8 миллиарда.

10. 1990 - Джерри Янг был соучредителем Yahoo! - $ 3.7 миллиарда.

Непригодный в 35 лет

После 1978 года я не работал с Марком. Как он предусматривал, мои успехи в бизнесе начали ухудшаться, я имел большие проблемы в компании. Поэтому я должен был сосредоточить все свое внимание на собственном бизнесе, а не тратить время, поднимая чужой. Тем не менее я никогда не забывал его урока о том, что бизнес - это аромат месяца. Тяжело продвигаясь и продолжая приобретать базовый опыт

в бизнесе, я часто задаю себе вопрос - какой бизнес будет следующим ароматом месяца?

В 1985 году я остановился на базе морского флота в лагере Пенделтон. Калифорния, где я был помещен в 1971 году перед отъездом во Вьетнам. Мой друг и пилот-напарник Джеймс Тредвел стал теперь командующим офицером военно-воздушных сил на базе. Ким и мне показали эскадрон, где 14 лет тому Джим и я были пилотами новичками. Направляя к взлетной полосе, Джим показал Ким самолет подобный к тому, на котором мы летали во Вьетнам. Открывая кабину пилота, он сказал: “Мы с тобой уже непригодные. Мы не можем руководить этими самолетами”.

Он сказал это потому, что инструменты и приборы управления были теперь полностью электронно- и видеоориентированные. Джим продолжал: “Эти новые пилоты выросли на видеоиграх. Ты и я выросли на китайском бильярде и пуле. Наши мозги не такие как их. Поэтому они летают, а я сижу за столом. Я непригоден как пилот”.

Я очень доброе помню тот день, так как тогда я тоже ощутил себя непригодным. Я ощутил себя старым и устаревшим в возрасте 37 лет. Я припомнил, что считал своего отца непригодным в 50 лет, и вот я - непригоден в 37. Того дня я осознал как быстро меняются вещи. Я также понял, что если я не изменю себя так же быстро, я буду оставаться позади все дальше.

Сегодня я работаю с Питером, продолжая изучать IPO и VC бизнес. Я делаю бумажные деньги, так как получаю, бумажный актив. Тем не менее, самое главное, что я приобретаю - это опыт на рынке капитала. Хотя работаю с компаниями из нефти, газа и драгоценных металлов - промышленности, которые были ароматом месяца 20-30 лет тому - мой ум продолжает бежать вперед, рассуждая над тем, какой новый рубеж появится в бизнесе. Меня волнует вопрос, что будет следующим ароматом месяца, буду ли я частью следующего взрыва богатства. Кто знает? Сегодня мне 52 года; полковнику Сандерсу было 66, когда он начинал. Моя цель, все еще, стать миллиардером при жизни. Возможно, я достигну ее, возможно - нет, тем не менее я каждый день работаю в направления этой цели. Сегодня вполне возможно стать миллиардером - если имеете правильный план. Итак, я не сдаюсь, у меня нет планов стать бедным или еще больше непригодным. Как говорил мой богатый папа: “Тяжелейшим был

первый миллион". Если дело в этом, то первый миллиард может стать вторым моей тяжелейшей задачей.

Станете ли вы следующим миллиардером?

Для тех из вас, кто имеет такие же амбиции и вдохновение, я предлагаю определенные советы относительно того, как сделать вашу компанию общедоступной. Информация искренне предоставляется Питером, моим партнером, который сделал почти сотни компаний общедоступными.

Хотя выучить всего нужно огромное количество, эти советы помогут вам начать.

Для чего делают компании общедоступными?

Питер называет шесть начальных причин для этого:

1. Вам нужно больше денег. Это одна из основных причин, из-за которых вы делаете компанию общедоступной. В этом случае вы можете иметь закрепленную прибыльную компанию и нуждаться в росте капитала. Вы уже были у своего банкира и подняли некоторые фонды с помощью частных вложений и рискованных соглашений (VC), но теперь вам необходимы в самом деле большие деньги из банковского вклада.

2. Ваша компания - например, компания, которая специализируется по Интернету, есть новой", и вам нужны огромные суммы денег" чтобы получить частицу рынка. Рынок дает вам деньги, тем не менее, ваша компания сегодня неприбыльная, так как рынок инвестирует в ваши будущие заработки.

3. Часто компания будет использовать собственный капитал, чтобы получить другие компании. Это то, что богатый папа называл "печатания собственных денег". В корпоративном мире это называется "слияние и достояние".

4. Вы хотите продать свою компанию, не теряя контроль. В частной компании собственник весьма часто теряет контроль или находит нового партнера, который намеревается указывать ему как руководить делами при увеличении капитала. Получая деньги из общего рынка, владелец получает денежную наличность через

продажу, при этом сохраняя контроль над делами. Большинство акционеров имеют слабое влияние на операции компании, в которую они инвестировали.

5. Причины недвижимого имущества. Ford Motor Company выросла, потому что в семье было много наследников, но ни единых утечек. Продавая часть компании, они увеличили количество наличности, которая нужна была для ее наследников. Интересно, как часто частная компания будет использовать такие стратегии.

6. Разбогатеть и иметь денежную наличность для других инвестиций. Строительство бизнеса очень похожее на строительство многоэтажного дома и его продажи. Если вы строите бизнес на продажу через публичные инвестиции, все же часть актива откидывается. Он разбивается на миллионы кусочков, продается миллионам людей. Строитель может все же владеть большей частью актива, может удерживать контроль и может генерировать много денежной наличности, продавая компанию миллионам покупателей (вместо одного покупателя). Речь идет о добрых вещах, которые поступают в маленьких свертках.

Записки Шэрон

Есть предостережение для владельцев контрольных пакетов акций и служащих компаний, которые используют IPO. Пока другие вклады в компании могут возрастать в цене как следствие IPO, они строго регулируются, если продается хотя бы какая-то частица их акций. Их капитал, как правило, называется “ограниченным”, что означает, что они договорились не продавать его на протяжении определенного, обусловленного ранее периода времени.

Держатель акций, который хочет получить денежную наличность, может выиграть продав компанию или влившись в другую компанию, акции которой свободно продаются, что противятся IPO.

Дополнительные пункты, на которые следует обратить внимание.

Питер предлагает эти дополнительные идеи (соображение), которые следует помнить перед тем как стать общедоступным.

1. Кто из команды руководил бизнесом? Существует большая разница между управлением бизнесом и мечтой о новом продукте или новом бизнесе. Управляет ли человек платежным сведением, рабочими, налогами, законами, контрактами, переговорами, развитием товаров, потоком денежной наличности, ростом капитала и т.д.? Вы можете заметить, что много из того, что Питер считал важным, можно найти в схеме треугольника "B-I" богатого папы. Итак, суть вопроса состоит в том, справляетесь ли вы (или кто-то из команды) с управлением всего треугольника "B-I".

2. Какую часть компании вы хотите продать? Здесь входит понятие sheets (книга).

Еще одно вопрос, который я обсудил с Питером состоит в том, что за 3 года сотрудничества с ним я заметил, что он всегда знает цель своей компании, еще до того как она основана. Он знает еще до начала работ, что его цель продать компанию на общем рынке. Он может не знать, как достичь этой цели, тем не менее, она уже поставленная. Я упоминаю об этом потому, что много собственников бизнеса начинают его, не имея в голове конкретной цели, которой этот бизнес должен достичь в конце. Многие начинают бизнес, так как думают, что это хорошая идея, тем не менее они не имеют плана как выйти из бизнеса. Основной для любого хорошего инвестора есть стратегия выхода. Это также касается предпринимателя, что раздумывает над созданием бизнеса. Перед тем как его создать надо иметь надежный план выхода из него.

Перед тем как создать бизнес, вы, возможно, захотите обсудить некоторые из этих вопросов:

а. Вы намереваетесь его продать, оставить или передать наследникам?

б. Если вы намереваетесь его продать, то как именно - частным образом или открыто?

в. Продать компанию частным образом может быть настолько же тяжело, как и открыто.

г. Может быть, тяжело найти квалифицированного покупателя.

д. Может быть тяжело найти правильное финансирование бизнеса.

е. Вы можете получить бизнес назад, если новый собственник не сможет вам платить или неправильно им руководит.

Имеет ли будущая общественная компания хорошо написанный и обдуманный бизнес план? Этот план должен содержать описание:

а. Команды и ее опыта.

б. Финансовых основ.

в. Стандартной является ревизия финансов за 3 года.

г. Проектов наличных потоков.

д. Я рекомендую проекты детально разработанные на три года.

Питер говорит, что банковские инвесторы не любят CEO и предпринимателей, которые распыляют свои проекты на будущие доходы. Питер также говорит, что Билл Гейтс с Microsoft часто преуменьшает суммы в проектах доходов. Это прекрасная стратегия крепкого удержания цены на бирже. Если CEO преувеличивают и ожидаемые доходы не достигаются, цена акций часто падает, а инвесторы теряют уверенность в компании.

Кто представляет рынок, какой он величины и как могут расти товары компании на рынке?

Поскольку есть рынок для ваших товаров, то существует еще один рынок для участия в вашем бизнесе. В разные периоды определенные типы компаний больше привлекают покупателей акций, чем другие. Как я писал, технологии и Интернет компании являются ароматом месяца.

Часто говорят, что иметь компанию, которая доступная для большего количества людей – то же самое, что иметь две компании вместо одной. Одна компания для ваших постоянных клиентов, вторая - для ваших инвесторов.

Кто находится в вашем совете директоров и советников? Рынок работает, опираясь на уверенность. Если в компании есть сильный и заслуживающий уважения совет директоров и советников, то рынок имеет больше уверенности в будущем успехе бизнеса.

Питер советует: “Если кто-то придет к вам и скажет: “Я намереваюсь сделать эту компанию общедоступной”, спросите этого человека:“Кто из вашей команды сделал это, и сколько раз им это

удалось?" Если человек не сможет ответить на этот вопрос, попросите ее прийти с ответом в другой раз. Большинство никогда не возвращаются".

Владеет ли компания правом собственности? Бизнес должен владеть или контролировать что-то, чего нет у другой компании. Это может быть патент на новый товар или лекарство, договор об аренде земли на нефтяном поле или товарная марка как вот Starbucks или McDonald's. Даже люди, которые являются собственниками и уважаемыми экспертами в своей области, могут считаться активом. Это, например. Марта Стюарт, Стивен Джобс, который основал свою новую компанию Apple Computer, а также Стивен Спилберг, после учреждения новой продюсерской компании. Люди инвестировали в них благодаря их минувшим достижениям и будущий потенциал.

Имеет ли компания историю, которую она могла бы рассказать? Я уверен, что Христофор Колумб имел замечательную историю для своих спонсоров - короля и королевы Испании, перед тем как они подняли капитал для того, чтобы он смог отплыть на край света. Хорошая история должна заинтересовывать, возбуждать, заставлять людей заглядывать в будущее и чуточку помечтать. Тем не менее, за историей должна стоять честность, так как наши тюрьмы наполнены замечательными рассказчиками, которые не знают о честности.

Есть ли страсть в тех, кто причастен к компании? Это - важнейшая вещь, которую ищет Питер. Он говорит, что первое и последнее, что он ищет в любом бизнесе - это страсть собственника, руководителей и служащих. Питер говорит: "Без страсти даже наилучший бизнес, план, люди не получат успеха".

Вот отрывок из статьи о 40 богатейших людях в возрасте до 40 лет из журнала Fortune: "MBA не подходят к сцене из долины реки Миссисипи. Традиционно MBA не расположены к риску. Причина, по которой большинство людей идут в бизнес-школы - это гарантия получения себе после ее окончания, работы, стоимость которой шестизначное число. Ветераны Долины смотрят на людей с бизнес-школы и не видят того задора, который был в них пока они были романтическими ренегатами. MBA смотрят на Силиконовую Долину и видят нечто совсем другое, отличное от того чего их учили в бизнес-школе. Майкл Левин присоединился к нему после окончания школы Берклея в Гааге. Бывший банковский инвестор, он не говорит сейчас

с такой же страстью как начинающие. Он также работает меньшее, чем другие - 60 часов в неделю вместо 80. “Мне бы понравилось, если бы через 10-15 лет я имел бы хорошо заинвестированные $10-15 миллионов”, - сказал он мне. Не знаю, возможно, я еще не на своем месте”.

Богатый папа сказал бы, что он точно еще не на своем месте. Богатый папа часто предупреждал меня о том, что видеть разницу между корпоративными людьми и предпринимателями, которые получили успех. Он сказала бы: “Есть разница между человеком, который поднимается по корпоративной стремянке, и человеком, который строит свою корпоративную стремянку. Разница состоит в том, что вы видите, когда смотрите вверх. Один видит большое синее небо, а другой - вы знаете эту поговорку: “Если ты не пес-поводырь, то, что ты видишь всегда одинаковое”.

Как поднять деньги?

Питер обсуждает четыре источника денег:

1. Друзья и семья. Эти люди вас любят и дают вам деньги часто слепо. Он не советует прибегать к этому способу. И Питер, и мой богатый папа часто говорили: “Не давайте деньги своим детям. От этого они становятся слабыми и бедными. Вместо того научите их зарабатывать деньги”.

Богатый папа в вопросе денег пошел намного дальше. Как вы помните, он не платил зарплату своему сыну и мне за то, что мы на него работали. Он сказал: “Платить людям за то, что они делают работу, значит учить их думать как работники”. Вместо того он учил нас искать возможности бизнеса и создать свое дело из этой возможности. Вы можете вспомнить смешную историю с книжками в книге “Богатый папа, бедный папа”. Я продолжаю делать то же и сегодня. Я ищу возможности выстроить бизнес; в то время как другие - высокооплачиваемую работу.

Богатый папа не говорил, что быть рабочим неправильно. Он любил своих работников. Он лишь учил своего сына и меня думать по-другому и осознавать разницу между владельцем бизнеса и другими должностями. Он хотел, чтобы с возрастом у нас становилось все больше возможностей, а не наоборот.

Мы создали учебную игру: “CASHFLOW for Kids” для родителей, которые хотят предоставить своим детям больше финансовых возможностей и предотвратить поэтому, чтобы они попали в ловушку долгов после того, как пойдут из дома. Одновременно эта игра была создана для родителей, которые предчувствуют, что их дети могли бы быть следующим Биллом Гейтсом с Microsoft или следующей Анитой Родцик с Body Shop. Игра обеспечивает начальное финансовое образование относительно денежного обращения, которое нужно каждому предпринимателю. Большинство маленьких бизнесов терпят крах через плохое управление денежным оборотом. “CASHFLOW for Kids” научит ваших детей умению управлять денежным потоком еще до того, как они уйдут из дома.

2. Ангелы. Это - богатые люди, которые имеют слабость помогать новым предпринимателям. В большинстве больших городов есть группы ангелов, которые поддерживают молодых многообещающих предпринимателей, а также дают совет, как стать богатым молодым инвестором.

Ангелы осознают, что город, в котором развиваются новые бизнесы, тоже развивается. Процветающий предпринимательский дух в городе будет поддерживать его в процветающем состоянии. Эти ангелы предоставляют жизненно важные услуги любому городу любых размеров. В наше время компьютеров и Интернета можно оживить предпринимательский дух даже в самых отдаленных городах.

Много молодых людей оставляют маленькие города для того, чтобы искать больше возможностей работы в больших городах. Я думаю, что эта потеря энергичных молодых талантов вызвана тем, что наши школы учат молодых людей искать работу. Если бы нашу молодежь учили создавать бизнес, много маленьких городов могли бы продолжать процветать, так как они могли бы электронным путем присоединиться к остатку мира. Группы частных граждан, руководя группами ангелов, могли бы создать чуда, возрождая повсюду маленькие городки.

Если смотрим на то, что Билл Гейтс сделал для Сиэтла, Майкл Делл - для Остина, Алан Бонд - для Фриментл в Западной Австралии, мы можем увидеть силу предпринимательского духа. И предприниматели, и ангелы сыграют важную роль в

жизнеспособности города.

3. Частные инвесторы. Людей, которые вкладывают деньги в частные компании, называют частными инвесторами. Эти официально признанные инвесторы, надеемся, более опытны, чем среднестатистические инвесторы. Они приобретают, равно как и теряют, максимально. Итак, перед вложением больших сумм денег в частные компании желательно иметь и финансовое образование, и опыт в бизнесе.

Советы Питера

Во время интервью относительно того, как сделать компанию общедоступной, я спросил Питера, чтобы он посоветовал человеку, которая хочет научиться поднимать солидные суммы капитала. Он сказал: "Я советую ознакомиться с такими источниками консолидации долга, если они хотят сделать компанию общедоступной".

1. Меморандум частного размещения (МЧР). Он должен быть началом вашего официального подъема капитала. Это что-то похожее на "сделай сам" МЧР - возможность для вас диктовать условия, которые вы хотите, и, надеемся, инвесторы заинтересуются.

Питер настойчиво советует вам начать процесс с найма корпоративного адвоката, который специализируется в ценных бумагах. Именно здесь начинается ваше официальное образование, если вы серьезно относитесь к тому, чтобы начать с малого и прийти к большому. Оно начинается с оплаты за совет адвоката. Если вам не нравится совет, наилучший выход - найти нового юриста.

Большинство юристов предоставят вам бесплатную консультацию, если вы можете пригласить их на ланч. Профессиональный совет этого типа жизненно важен для вашей команды вначале и в процессе вашего возрастания. Я лично учился более тяжелым путем, стараясь делать такие вещи самому, чтобы сэкономить несколько долларов. Со временем эти несколько сэкономленных долларов стоили мне имения.

2. Рискованные капиталисты (РК). Они, как и мой товарищ Марк, работают в области обеспечения капитала. Люди, как правило, идут к РК после того, как они уже исчерпали частный капитал, деньги семьи и друзей, и денежного банкира. Питер говорит: "РК порой ставят слишком суровые требования, но они добрые и они заработают свои деньги".

РК часто может становиться партнером и помогать вам привести вашу компанию в соответствующее состояние, чтобы продвинуть ее на следующий уровень финансирования. Другими словами, человек может пойти в тренажерный зал и нанять себе личного тренера, чтобы придать своему телу соответствующие формы и стать более привлекательным. Так же РК может действовать как личный тренер, который придает вашему бизнесу определенной финансовой формы, чтобы он был привлекательный для других инвесторов.

3. Банковские инвестиции. Коммерческие банки. Именно к ним вы, как правило, обращаетесь, если намереваетесь продать свою компанию на общий рынок. Они часто находят деньги для ГРО и для второстепенных вкладов. Второстепенные вклады - это общие вклады акций компании, которая уже сделала капитал через начальные вклады.

Когда вы пересматриваете такие финансовые журналы как The Wall Street Journal, много больших объявлений есть от коммерческих банков, которые сообщают рынок о тех сбережениях, которые они спонсировали.

Заметки Шэрон

Есть еще один вид капитала, который называется промежуточное финансирование, которое еще порой называют промежуточным капиталом. Компания, как правило, ищет финансирование этого типа, если она уже прошла ранние стадии развития, но еще не совсем готовая для IPO.

Важен первый шаг

Если вы готовы попробовать себя в поднятии капитала для своего бизнеса, вы можете начать с МЧР. Вот причины, из-за которых Питер советует начинать именно из этого:

1. Вы начинаете проводить интервью и разговаривать с корпоративными юристами, которые специализируются в этой сфере. Проведите собеседование с несколькими из них. Ваше образование и знание будут увеличиваться с каждым собеседованием. Спросите их как об их успехах, так и о неудачах.

2. Вы начинаете изучать разные предложения, которые вы можете сделать, и о том, как их легально структурировать. Иными словами, не все предложения равны. Разные предложения разработаны для того, чтобы обеспечить разные потребности.

3. Вы начинаете оценивать свой бизнес и развивать условия, на которых вы хотите продать дело.

4. Вы начинаете официально разговаривать с потенциальными инвесторами, равно как и практиковать искусство и науку поднятия капитала. Во-первых, возможно, вам надо будет преодолеть страх просить. Во-вторых, возможно, вам надо будет преодолеть свой страх перед критикой. В-третьих, вам надо научиться, как давать совет с отказом.

Питер предлагает совет: “Я встречал людей, которые давали наилучшие презентации своих инвестиций, а в конце не смогли взять чек. Одно, чему должен научиться предприниматель - брать чек. Если вы этого не можете сделать, возьмите себе партнера, который может.

Питер говорит то же самое, что говорил мой богатый отец: “Если ты хочешь быть в этом бизнесе, ты должен уметь продавать. Продажа - важнейшее умение, которому надо научиться и продолжать усовершенствовать. Поднятие капитала - это продажа разных товаров разным покупателям”.

Люди не достигают финансового успеха, как правило, потому, что не умеют продавать. Они не умеют продавать, так как им не хватает самоуверенности, они боятся отказа и не могут попросить о порядке. Если вы в самом деле намереваетесь стать предпринимателем и вам нужно большее развитие продажи и уверенности, я настойчиво советую найти маркетинговую компанию с хорошей учебной программой, держаться за нее по меньшей мере 5 лет, и научиться быть уверенным продавцом. Успешный продавец не боится обращаться к людям, не боится критики или отказа, не боится попросить чек.

Даже сегодня я продолжаю работать над борьбой со страхом перед отказом, над усовершенствованием умения справляться с разочарованием и над нахождением путей повышения самоуважения. Я заметил прямую взаимосвязь между умением преодолевать эти препятствия в моей жизни и моим богатством. Другими словами, если эти препятствия становятся непреодолимыми, мои доходы падают.

Если я преодолеваю эти препятствия, которые есть постоянным процессом, мои доходы возрастают.

Как найти кого-то такого, как Питер или Марк, чтобы дал вам совет.

После того, как вы уже приобрели определенный начальный опыт в бизнесе и достигли определенного уровня успеха, и считаете, что вы готовы подать свой бизнес на рынок, вам будет нужен специализированный совет. Совет и направление, которые я получил от Питера, инвестиционного банкира, и Марка, РК, были бесценными. Тот совет дал множество возможностей, которые не существовало для меня раньше.

Если вы будете готовы, возьмите Standard & Poor's Security Dealers. выданную Макгровом Хилом. Вы можете найти эту книгу в большинстве магазинов или в библиотеке. В книге приводится список поручителей по штатам. Возьмите книгу и найдите человека, который с готовностью выслушает ваши идеи и все о вашем бизнесе. Не все хотят давать бесплатные советы, тем не менее, есть люди, которые это с готовностью делают. Большинство людей заняты и не имеют времени вести вас за руку, если вы готовы. Поэтому я советую получить определенный реальный опыт в бизнесе и пользоваться успехом в руках прежде, чем искать кого-то в свою команду.

Итак, будете ли вы следующим миллиардером?

Лишь один человек может дать ответ на этот вопрос. Это - вы. С хорошей командой, хорошим руководителем, с хорошим и новаторским товаром все возможно. Технология уже есть или будет создана и ближайшее время.

Сразу после того как я знал, что возможно достичь цели и заработать $1 миллион, я начал думать о следующей цели. Я знал, что могу заработать $10 миллионов почти таким же самым способом. Тем не менее, чтобы заработать $1 миллиард будут нужны новые умения и полностью новый способ мышления. Поэтому я поставил цель, несмотря на личные сомнения. После того как я поставил цель,

я начал знакомиться с тем, как это делали другие. Если бы я не поставил цели, я не считал бы ее отдаленной возможностью и я не нашел бы книг и статей о том, как столько людей достигают этой цели.

Несколько лет тому, если я бью в больших долгах, я думал, что стать миллионером невозможно. Поэтому, возвращаясь к тому, я не думаю, что достичь цели настолько важно, как записать эту цель и тогда идти к ней. Как только я выдвинул идею цели, казалось, мой ум начал искать пути ее достижения. Если бы я сказал, что цель стать миллионером невозможная, думаю, это стало бы пророчеством.

Когда я поставил цель стать миллиардером, меня мучили сомнения. Тем не менее, мой разум начал показывать мне, что это возможно. Концентрируя внимание на цели, я вижу, как я могу стать миллиардером. Я часто повторяю себе поговорку: “Если ты думаешь, что можешь - ты можешь; если ты думаешь, что не можешь - ты не можешь. В любом случае ты правый”. Я не знаю, кто ее автор, но признателен тому человеку за нее.

Почему возможно быть миллиардерам?

Если я поставил перед собой цель стать миллиардером, я начал находить причины, из-за которых стать миллиардером сегодня легче, чем когда-либо раньше. Вот эти причины:

1. Лишь с телефонной линией, Интернет делает мир потребителей доступным для большинства из нас.

2. Интернет создает больше бизнеса вне Интернета. Так как Генри Форд создал большой бизнес, как результат массового производства автомобилей. Интернет увеличит его результат. Интернет дает возможность любому из нас стать Генри Фордом или Биллом Гейтсом.

3. В прошлом богатые и влиятельные контролировали средства массовой информации. С теми техническими изменениями, которые наступят, Интернет даст любому из нас возможность иметь собственную радио или телевизионную станцию.

4. Новые изобретения порождают больше новых изобретений. Взрыв новых технологий сделает другие сферы нашей жизни лучшими. Каждое новое технологическое изменение разрешит

большему количеству людей развивать больше новых и обновленных товаров.

5. Все больше людей становятся более зажиточными. Они захотят инвестировать все больше и больше денег в новые виды бизнеса, которые появляются; не только, чтобы помочь новому делу, а чтобы также иметь свою долю в ее доходах. Сегодня для большинства людей тяжело осознать, что существуют буквально десятки миллиардов долларов, которые ищут новые компании, в которые можно инвестировать каждый год.

6. Это не должны быть высокие технологии, чтобы товар стал новым. Starbucks сделал многих людей богатыми лишь с помощью чашечки кофе, а McDonald's стал крупнейшим собственником недвижимости лишь благодаря гамбургерам и картошке фри.

7. Ключевым словом является "недолговечный". По моему мнению, это одно из важнейших слов для того, кто стремится стать богатым или супербогатым. Словарь Вебстера дает определение слову как что-то, что длится лишь один день, или лишь короткий промежуток времени.

Один из моих учителей, Dr.R.Buckminste Puller, часто употреблял слово "недолговечность". Я понимал, что он употребляет это слово в значении "способность делать намного большее из намного меньшего количества". Более привычным определением является "система рычагов", или умение делать много из малого количества. Dr. Fuller говорил, что люди могут обеспечивать все большим богатством все больше людей, используя все меньшее и меньшее.

Другими словами, со всеми этими новыми технологическими изобретениями, изобретениями, которые вообще используют очень мало сырья, каждый из нас может теперь заработать много денег, затрачивая мало времени и усилий.

На обратной стороне эфемерного люди, которые будут зарабатывать все меньшее в будущем - те, что используют сырье и физически работают в процессе зарабатывания денег. Другими словами, финансовое будущее принадлежит тем, кто делает больше всего, прилагая меньше всего усилий.

Итак, каков мой план стать миллиардером?

Ответ можно найти в слове "эфемерный". Чтобы стать миллиардером, мне необходимо обеспечить большое количество через малое. Я должен найти сферу бизнеса, которая сегодня раздута и малоэффективна, сферу, в которой люди не удовлетворены системой, и товары которой необходимо усовершенствовать. Область, в которой у меня есть наибольше возможностей, есть наибольшей из всех. Это - образование. Если на минутку вы призадумаетесь над количеством денег израсходованных на образование, то сумма вас ошеломит. Здесь не учитываются деньги на государственные школы, колледжи и т.д. Наибольше денег расходуется на обучение бизнеса, военному делу и профессиональные семинары. Тем не менее, образование - единственная область, которая осталась наиболее завязшей в прошлом. Образование, которое мы знаем, устаревшее, дорого и готово к переменам.

Ранее, в этом году, мой друг Ден Осборн, прислал мне статью с веб-сайта "Экономиста". Вот отрывок из той статьи:

Майкл Милкен, король бросовых облигаций, который заработал $500 миллионов за 1 год, строит сейчас крупнейшую в мире образовательную компанию Knowledge Universe. Когберг, Кравис и Роберте, фирма, которая скупает контрольные пакеты акций и наводит страх на менеджеров в мире, также есть собственником образовательной компании Kindercare. На Wall Street аналитики разработали доклад о том, что область образования проходит парадигмальный сдвиг в сторону приватизации и рационализации.

Почему вдруг все так возбужденны? Через параллели, которые они проводят между образованием и здравоохранением. 25 лет тому назад, здравоохранение застряло в государственном и бесплатном секторах. Сегодня это мультимиллиардная, в основном приватизированная индустрия. Много богатых людей, не только Милкен и Кравис, но также Ворен Баффет, Пол Ален, Джон Доер и Сем Велл утверждают, что образование двигается в том же направлении. Компании из ряда конвенциональных индустрии инвестируют в бизнес, включая Sun, Microsoft, Oracle, Apple, Sony, Harcourt General и Washington Post Group.

Правительство США говорит, что страна тратит в целом $635

миллиона в год на образование - большее, чем она выделяет на пенсии или защиту, и предусматривает, что за следующее десятилетие затраты на каждого ученика возрастут на 40%. На данный момент частные компании владеют лишь 13% рынка, в основном в области тренировки, и большинство из них есть семейными компаниями, готовыми к укреплению. Международная корпорация данных считает, что эта частица возрастет до 25%о через 2 декады.

Статья продолжается:

Американские государственные школы все большее бесят родителей и отстают от международных стандартов. Америка тратит больше своего внутреннего валового дохода на образование, чем большинство стран, и все же получает посредственные результаты. Дети в Азии и Европе часто наносят поражение своим ровесникам из США в стандартных учебных тестах. Более 40% американцев в возрасте 10 лет не могут сдать начального теста по чтению. 42 млн. взрослых - неграмотны. Частично причина этих гнетущих данных в том, что около половины $6500 израсходованные на каждого ребенка, поедается службами, которые не имеют отношения к образованию, в основном администрациями.

Сейчас барьеры между государственным и частным сектором разрушаются, впуская предпринимателей в государственную систему: 1128 привилегированным школам разрешается экспериментировать с частным руководством, не тратя государственных денег.

В статьи также говорится:

Не удивительно, что есть много противостояний приватизации, которая приближается. Объединение учителей создали впечатляющий список разбитых попыток.

Не идите туда, где вас не хотят

В 1996 году моя учебная настольная игра CASHFLOW была представлена на рассмотрение группе преподавателей из известного университета для их общего развития. Их ответ: “Мы не играем в игры в школе, и мы не заинтересованы учить молодых людей о деньги, У них имеются более важные предметы”.

Итак, есть важное правило в бизнесе: “Не идите туда, где вас не хотят”. Другими словами, более легкое сделать деньги там, где

есть спрос на вас и ваши товары.

Хорошая новость состоит в том, что больше школ используют нашу игру как учебный материал в классах. Тем не менее, наилучшая новость это то, что наша игра нравится людям. Наши настольные игры хорошо продаются людям, которые хотят повысить уровень своего финансового образования.

Мы знали, что надо было пройти полный круг, если в январе 2000 года, Thunderbird, Американская Школа Международного Менеджмента использовала книги “Богатый отец Бедный отец”, “Квадрант денежного потока” и игры CASHFLOW в своем курсе предпринимательства. Этот очень престижный университет является образцом в мире для образовательных программ.

Возвращаясь к плану

Я вижу большую потребность в управлении деньгами, бизнесом и инвестициями - предметы, которые не учат в школе. Я предвижу, что в следующие несколько лет будет большое падение рынка акций, и пасмурная реальность, в которой появится много людей, которые не будут иметь денег на жизнь после выхода на пенсию, проявят себя. Я подозреваю, что через лет 10 будет большая потребность в финансовом образовании. Недавно федеральное правительство дало американским людям возможность увидеть, что они не могут полагаться лишь на Social Security или Medicare, если пойдут да пенсию. Но жаль, это было сказано очень поздно для миллионов людей, в особенности потому, что школьная система никогда не учила их как давать совет деньгам. Шерон, Ким и я намереваемся обеспечить такое образование, используя как наши настоящие товары, так и Интернет, за намного меньшие деньги, так, чтобы она была доступная для школьной системы.

Если мы подготовим эти образовательные программы для распространения через Интернет, мы станем технологической интернет-компанией, а не просто издательской. Если мы сможем распространять наши товары эфемерным путем, стоимость компании возрастет, так как мы сможем поставлять лучшие товары на международный рынок, удобнее и за меньшие деньги. Другими словами, мы сможем делать большее, используя меньшее, что и есть

ключом к богатству, большому богатству.

Итак, стану ли я когда-нибудь миллиардером? Я не знаю. Я продолжаю двигаться к этой цели. Как я это сделаю, если сделаю? Этого я тоже не знаю. Это еще надо выяснить. Но это я знаю точно: годами я роптал и жаловался, что школа не научила меня ничего относительно денег, бизнеса или как стать богатой. Я часто задавал себе вопрос, почему они не преподавали предметы, которые я мог бы использовать после окончания школы, вместо тех, которые мне никогда не пригодились. Тогда кто-то мне сказал: “Перестань жаловаться и что-то сделай”. И вот сегодня я делаю. Я считаю, что если меня огорчает то, что я не учил о деньгах бизнесе и как разбогатеть, возможно, это огорчает и других.

В заключении, Ким, Шерон и я, не хотим соревноваться со школьной системой. Настоящая школьная система разработана для того, чтобы учить людей быть работниками или профессионалами. Мы можем продать наши эфемерные товары тем, кто захочет предложенное нами, а именно, образование для людей, которые хотят быть предпринимателями или иметь собственный бизнес, или инвестировать в бизнес вместо того чтобы работать на кого-то. Это - наша цель. Мы считаем Интернет идеальной системой достижения этого. Это наш план; лишь время покажет, мы ли достигнем нашей цели.

Если вы хотите быть финансово независимым, мультимиллионером, или даже следующим миллиардером, мы хотим быть вашей финансово-образовательной компанией.

ГЛАВА 41

Почему богатые становятся банкротами?

Очень часто я слышу, как люди говорят: “Когда я заработаю много денег, мои финансовые проблемы исчезнут”. На самом деле же, их новые денежные проблемы только начинаются. Одной из причин того, почему люди, которые только что разбогатели вдруг разоряются есть то, что они не изменяют свои старые привычки в обращении с деньгами.

В 1977 году я начал свое первое большое дело. Моя компания занималась нейлоном и производством кошельков Velcro. Как я уже вспоминал в предшествующем разделе, созданный актив оказался слишком большим для людей, которые управляли им. Они не справились, и я потерял свои вложения. Актив “перерос” людей. Через несколько лет я создал еще один актив, который снова таки стал больше людей, которые создали его. И снова я его утратил. Мне нужно было заняться бизнесом в третий раз, чтобы понять чему мой отец меня пытался научить.

Мой бедный папа был ошеломлен моими финансовыми взлетами и падениями. Он был любящим отцом и ему было больно видеть меня на вершине мира, а через несколько минут в сточной канаве. Но на самом деле он был рад за меня. После моих двух больших свершений и крахов он сказал: “Большинство миллионеров теряют три компании перед тем как сорвать банк. Тебе это стоило двух. Большинство людей никогда не проигрывает, но и не рискует. Вот почему 10% людей контролируют 90% денег”.

После моих рассказов о заработанных и утраченных миллионах, мне часто задают важный вопрос: “Почему богатые люди становятся банкротами?”. По собственному опыту я предлагаю такие причины.

Причина № 1. Люди, которые выросли без денег, не имеют ни малейшего представления о том, как вести себя с большим количеством денег. Как я уже отмечал ранее, излишек денег - такая же большая проблемой, как и их недостаток. Если человек не научен распоряжаться большими суммами денег или же нет надлежащих

финансовых руководств, то, скорее всего, он или положит деньги в банк, или же просто утратит их. Как говорил мой богатый папа: "Деньги не делают тебя богатым. На самом деле они лишь имеют силу сделать тебя и богатым, и бедным. Каждый день миллионы людей доказывают это. Большинство из них имеют деньги, но тратят их на то чтобы стать беднее или залезть в долги. Вот почему сегодня сообщается о таком количестве банкротств в государстве с самой развитой экономикой за всю историю. И снова таки проблема в людях, которые покупают пассивы, считая их активами. Я уверен, что через несколько лет немало свежеиспеченных миллионеров будут в финансовом затруднении, за неимением умения управлять деньгами.

Причина № 2. Если люди начинают владеть деньгами, эйфория, как наркотик овладевает ними. Мой богатый папа сказал: "Если количество денег поражает и люди начинают ощущать себя умнее, на самом деле они становятся глупее. Они думают, что мир принадлежит им, и немедленно начинают тратить деньги как короли. Здесь с его золотой гробницей".

Однажды мой бухгалтер и советник по вопросам налогов, Диана Кеннеди сказала мне: "Я была советником многих молодых людей. Заработав тонны денег, они склонны делать три вещи накануне банкротства. Во-первых, они покупают большой самолет или лодку. Во-вторых, они едут на сафари. В-третьих, они разводятся со своей женой и вступают в брак с женщиной, намного моложе их. Если я вижу, что это происходит, я начинаю готовиться к краху". Снова, как и в первом случае, они покупают пассив, а тогда вступают в брак с новым пассивом. Теперь они имеют уже два или и больше пассива.

Причина № 3. Когда у вас есть деньги, некоторые друзья и родные становятся вам более близкими. Тяжелейшим для многих людей есть сказать "нет" людям, которых они любят, если они просят одолжить у них деньги. Со мной такое не случалось, но я видел, как много семей и дружеских отношений распадалось, если кто-то один вдруг становился богатым. Как говорил богатый папа: "Важным в бизнесе есть умение развить в себе способность сказать "нет" людям, которых ты любишь. Люди, которые получают деньги и начинают покупать лодки и большие дома не могут сказать "нет" себе, не говоря уже про своих родных. Они заканчивают еще в больших долгах, только потому, что когда-то имели много денег. Если Вы богатые, не только

люди хотят одолжить у Вас как можно больше денег, а и банки хотят одолжить Вам как можно больше денег. Вот почему люди говорят: "Банки набирают взаймы Вам деньги тогда, если они Вам не нужны". Если дела идут плохо, не только Вы имеете проблемы с возвращением займов, которые Вы давали друзьям и родственникам, а и банки имеют проблемы с возвращением займа, который они предоставили Вам.

Причина № 4. Человек с деньгами вдруг становится "инвестором" с деньгами, но без образования и опыта. Опять таки возвращаемся к словам богатого папы, который говорил, что если люди вдруг становятся богатыми, они думают, что коэффициент их интеллекта увеличился, на самом деле он уменьшился. Если люди имеют деньги, они вдруг начинают получать звонки от биржевых брокеров, торговцев недвижимостью, инвестиционных брокеров.

Богатый папа также любил повторять шутку о брокерах: "Брокеры занимаются чужими финансовыми делами, потому что не могут заниматься своими". Приношу свои извинения брокерам, которых я обидел, но я думаю, что анекдот моему богатому папе рассказал его биржевой брокер.

Друг нашей семьи унаследовал $350000. Менее, чем за 6 месяцев, он потерял все свои деньги на бирже, но не через плохие действия на бирже, а через брокера, который "обкрутил" новоиспеченного богача, который думал, что деньги сделали его умнее. Для тех, кто, не понимает, что означает "обкрутил", я объясню: это тогда, если брокер советует человеку постоянно продавать и покупать, так, что брокер имеет комиссионные с каждой покупки или продажи. На это неодобрительно смотрят, и если брокерская контора увидит, что их брокер этим занимается, то наложит суровый штраф. Несмотря на это, такие случаи случаются.

Как я уже вспоминал в начале этой книжки, если Вы отвечаете требованиям аккредитованного инвестора, то есть Вы всего лишь есть человек с деньгами, это еще не означает, что Вы знаете толк в инвестициях.

Сегодня, в атмосфере лихорадочности, которая властвует на фондовой бирже, много компаний делают инвестиции не лучше физических лиц. Компании с огромным количеством денег на рынке стараются купить другие компании, надеясь, что это активы. В промышленности это очень часто называют слиянием и поглощением.

Довольно часто большая компания, которая купила маленькую компанию, оказывается в затруднительном финансовом положении.

Причина № 5. Страх перестать расти. Часто человек с психологией бедняка приходит в ужас от мысли о бедности. И если неожиданное богатство, как гром среди ясного неба, падает на нее, страх бедности не уменьшается, а наоборот, возрастает. Мой друг психолог, среди клиентов которого много бизнесменов, говорит: "Ты получишь то, чего ты боишься". Вот почему профессиональные инвесторы нанимают психологов к своей команде. Именно поэтому и у меня работает один. У меня есть свои страхи, как и у кого-нибудь. Как я уже говорил, есть много способов утратить деньги, даже не играя на бирже.

Причина шестая. Человек не понимает разницы между полезными и бесполезными затратами. Часто ко мне звонит бухгалтер или советник по вопросам налогов и убеждает меня купить ту или другую недвижимость. Другими словами, у меня возникает проблема, которая состоит в том, что я зарабатываю много денег и должен выбрасывать их во что-то наподобие недвижимости, поскольку в план моего отхода от бизнеса не входит зарабатывать больше денег. Одной из причин того, почему богатые люди обогащаются еще больше, есть то, что они делают инвестиции, поворачивая налоговые законы себе в пользу. По сути, деньги, которые в другом случае пошли бы на выплату налогов, идут на куплю дополнительных активов, которые создают снижение прибылей, уменьшая налоги законно.

Четырехугольник, проиллюстрированный мной раньше, является одной из важнейших схем, как для создания богатства, так и для удержания и увеличения его. Если я показываю его кому-то, меня спрашивают, почему затраты входят в схему. А причина состоит в том, что именно затраты делают нас богатыми или бедными, независимо от того, сколько мы зарабатываем. Богатый папа однажды сказал: "Если ты хочешь узнать, станет ли человек богаче или беднее в будущем, посмотри в его финансовый отчет на колонку затрат". Затраты имели важную роль для богатого папы. Он говорил: "Есть затраты, которые обогащают, и есть которые обедняют. Сообразительный бизнесмен или инвестор знает, какие затраты ему нужны, и контролирует их".

"Основной причиной, почему я создаю новые активы, есть то,

что таким образом я могу увеличить свои полезные затраты". Разница между полезными и бесполезными затратами была для богатого папы основной причиной создания активов. Он это делал потому, что за созданные ним активы можно было купить новые активы. Как он мне однажды сказал, когда я ребенком прогуливался пляжем и рассматривал только что приобретенную им прекрасную недвижимость: "Я также не могу себе этого разрешить, но мой бизнес может".

Если Вы понимаете налоговые законы, доступные в секторе B, Вы быстро поймете, что одной из причин того, что богатые богатеют есть то, что налоговые законы разрешают сектору B в большей мере, чем другим секторам, тратить необлагаемые налогом доллары на строительство, создание и куплю новых активов. По сути, налоговое законодательство почти требует от Вас вкладывать инвестиции в необлагаемых налогом долларах, именно поэтому я и получаю звонки с рекомендациями покупать недвижимость или другие компании. Сектор E, вместе с тем, часто требует использовать облагаемые налогом доллары на строительство, создание или куплю новых активов.

Что делать с переизбытком денег?

"Если ты хочешь разбогатеть, у тебя должен быть четкий план того, как заработать деньги, а также четкий план того, что ты будешь делать с этими деньгами позже. Если у тебя не будет такого плана до того, как ты начнешь зарабатывать деньги, очень вероятно, ты утратишь их скорее, чем заработаешь". Одной из причин, почему он заставлял меня учиться превращать инвестиции в недвижимость, было его желание научить меня этому еще до того, как я буду иметь много денег. Сегодня, когда звонит мой бухгалтер и говорит: "Вы имеете многовато денег. Вам нужно купить больше инвестиций", я уже знаю, куда перевести свои деньги, каким образом это сделать, и что за них купить. Я звоню своему брокеру и покупаю недвижимость. Если я покупаю активы в бумагах, я звоню к своему финансовому советнику и покупаю страховые бумаги, за которые потом покупаю акции, облигации или инвестиционные компании. Другими словами, страховая индустрия вырабатывает особый страховой продукт для

богатых людей, собственников бизнеса. Купля страховых бумаг - это затраты для компании, но она часто превращается в актив собственника, предоставляя нему великое множество налоговых льгот. Другими словами, на момент, когда мой бухгалтер мне звонит по телефону, значительная сумма денег уже вложена в соответствии с заведомо согласованным планом. Эти вклады - затрата, которая делает богатого человека еще богаче. Вот почему финансовый советник и страховой агент есть незаменимые составные команды бизнесмена.

Годами я наблюдал, как люди начинали довольно прибыльный бизнес и, несмотря на это, обанкротились. Почему? Так как они не контролировали свои затраты. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в новые активы, такие как недвижимость, ценные бумаги, они покупали большие дома, красивые лодки, быстрые машины и новых друзей. Вместо того, чтобы становиться финансово более сильными, они становились финансово более слабыми с каждым долларом, который они зарабатывали и тратили.

Другая сторона медали

Богатый папа любил говорить: “Именно через колонку затрат богатый человек видит другую сторону медали. Большинство людей рассматривают затраты, как что-то отрицательное, что делает их беднее. И только тогда, если ты понимаешь, что затраты могут обогатить тебя, ты начинаешь видеть другую сторону медали”. Он также говорил: “Смотрясь через колонку затрат ты будто переходишь через зеркало, как это делала Алиса в Стране Чудес. Как только Алиса перешла через зеркало, она увидела химерический мир, который во многом отображал другую сторону зеркала”. На самом деле я не усматривал ничего особого в этих двух сторонах медали, но богатый папа сказал: “Если ты хочешь быть богатым, ты должен знать надежды, страхи и иллюзии с обеих сторон медали.

Во время одной встречи с богатым папой, он сказал слова, которые изменили мою психологию бедняка на психологию богатого человека. Богатый папа сказал мне: “Имея план обогащения, понимая налоговые и корпоративные законы, я использую свою колонку затрат для обогащения. Большинство людей используют свою колонку затрат для того, чтобы стать беднее. Это и есть одна из важнейших причин,

почему некоторые люди богатеют, а другие наоборот. Если ты хочешь стать и остаться богатым, ты должен контролировать свои затраты". Если Вы понимаете это утверждение, Вы поймете, почему богатый папа хотел низкой прибыли и больших затрат. Это было его методом обогащения. Он говорил: "Большинство людей, наконец, теряют свои деньги и банкротятся потому, что они продолжают думать, как бедняки, а бедные хотят высоких прибылей и маленьких затрат. Если ты не изменишь своего типа мышления, ты всегда будешь жить в страхе утратить деньги, стараясь быть экономным скорее, чем сообразительным в бизнесе, и таким образом разбогатеть. Только тогда, когда ты поймешь, почему богатый человек хочет высоких затрат и маленькой прибыли, ты начнешь видеть другую сторону медали".

Очень важный момент

Этот последний пункт является одним из важнейших в книге. На самом деле вся книга оборачивается вокруг этого единственного момента. Если Вы этого не понимаете, я советую Вам сесть с другом, который также прочитал эту книжку, и начать обсуждение для того, чтобы углубить свое понимание сказанного здесь. Я не надеюсь, что Вы сразу с этим согласитесь. Было бы неплохо, если бы Вы начали это понимать. Возможно, Вы начнете сознавать существование мира, в котором денег может быть многовато, и Вы можете понять, как стать его частью. Богатый папа говорил: "Люди, которые в корне не изменят свое видение денег, будут видеть только одну сторону медали. Они будут жить в мире, где всегда бракуют деньги. Они могут никогда не увидеть другую сторону медали, сторону, которая открывает мир избытка денег, даже если они и зарабатывают их в достаточном количестве".

Осознав то, что мир, в котором может быть многовато денег существует, понимая налоговые и корпоративные законы, а также то, почему контроль Ваших затрат есть таким важным, Вы сможете открыть для себя совсем иной мир, мир, доступный небольшому количеству людей. А мир этот начинается в вашей голове. Если вы сможете изменить свое мировоззрение, Вы поймете, почему богатый папа любил повторять: "Я трачу деньги лишь на то, чтобы обогатиться еще больше, тогда как большинство людей тратят деньги на то, лишь

бы стать беднее. Если Вы это понимаете, наверное, Вы поймете, почему я считаю обучения финансовой грамоте важным для нашей школьной системы. А также то, почему моя образовательная игра Денежный Поток может помочь Вам войти в мир денег, неизвестный другим. Финансовое состояние очень напоминает зеркало у Алисы в стране чудес".

Почему низкие прибыли и большие затраты - хорошо

Итак, как сказал богатый папа: "Деньги - всего лишь идея". Если вы уже поняли, почему низкие прибыли и высокие затраты являются благом, - тогда двигайтесь дальше. Если нет, то найдите, пожалуйста, немного времени на обсуждение этого пункта с людьми, которые уже читали эту книжку. Эта идея - стержневая идея этой книжки. Она также объясняет, почему некоторые богатые люди банкротятся. Ведь постарайтесь понять этот момент, поскольку в другом случае нет смысла что-то строить, создавать активы, зарабатывать деньги - только ради того, чтобы все это утратить".

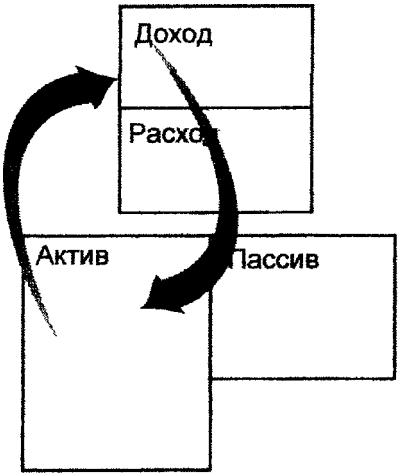
Когда я занимался исследованием правила 90/10, я обнаружил, что те 90% людей, которые зарабатывают 10% всех денег хотят именно этого - высоких прибылей и низких затрат. Именно поэтому они остаются тем, кем есть.

Путеводитель

Итак, возникает вопрос: "Каким образом низкие прибыли и высокие затраты могут вас обогатить?" Ответ можно найти в том, как опытный инвестор использует налоговое и корпоративное законодательство для того, чтобы перевести затраты в колонку прибылей. Например:

Вот диаграмма того, что делает опытный инвестор.

Это диаграмма тех 10%, которые зарабатывают 90% всех денег.
Декларация о доходах

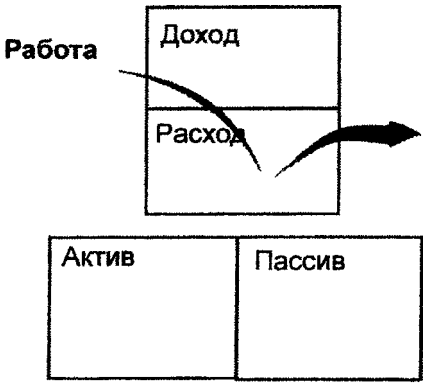


И опять таки возникает вопрос: “Как именно низкие прибыли и высокие затраты делают людей богатыми?”

Если вы поймете, как и почему это делается, очень быстро вы начнете различать мир излишка денег.

Сравните с предшествующей диаграммой:

Вот диаграмма тех 90%, которые зарабатывают 10%.



Это финансовая диаграмма большинства населения мира. Другими словами, деньги вытекают через колонку затрат и не возвращаются. Вот почему большинство людей стараются экономить, быть экономными и ограничивать затраты. Эта также диаграмма человека, который гордо скажет: “мой дом - это мой актив”. Даже вопреки тому, что деньги вытекают через колонку затрат и не возвращаются. Или если человек вам говорит: “Я трачу деньги каждый месяц, но правительство предоставляет мне налоговые льготы, чтобы я терял меньше денег”. Они скажут скорее это, чем “Я зарабатываю деньги на вложениях, и правительство предоставляет мне льготы, чтобы я мог зарабатывать больше денег”.

Мой богатый пала говорил: “Один из важнейших советов, которые я тебе могу дать, вытекает по следующему вопросу. Вот это вопросы: “Какой процент денег, которые выходят от тебя через колонку затрат, возвращается в твою колонку прибылей этого самого месяца?” Я проводил с богатым папой дни и ночи, разбирая это. И когда я, в конце концов, понял то, что он имел в виду, я увидел совсем иной мир, какой большинство людей, как правило, не замечает. Я увидел мир богатства, которое постоянно приумножается. Итак, поставьте себе один и тот же вопрос: “Какой процент денег, которые отходят от вас через колонку затрат, возвращаются к вам через колонку прибылей одного и того же месяца?” Если вы это поймете, вы сможете не только видеть, но и создавать мир богатства, которое постоянно приумножается. Если же у вас возникают проблемы с пониманием этого, обсудите с кем-нибудь, как это можно сделать. И если вы начнете понимать, как это происходит, вы поймете, что и почему опытный инвестор делает. Я бы даже настойчиво советовал обсуждать эту книжку по возможности чаще. Ведь она, написанная для того, чтобы изменить мировоззрение людей с браком денег на мировоззрение людей, которые создают мир чрезмерных денег.

В чем ценность сетевого маркетинга?

Когда я разговариваю с представителями сетевых маркетинговых компаний, я часто говорю им: “Вы не сознаете ценность сетевого маркетинга”. Я так говорю потому, что большинство сетевых маркетинговых компаний сосредоточивают свои усилия на том, сколько денег их бизнес производит. Очень часто я предостерегаю

их, что главное не то, сколько денег они заработают, а то, сколько денег они заинвестируют в необлагаемых долларах. Это именно то, что сектор Е не способен делать. По моему мнению, это преимущество - одно из наибольших преимуществ сетевого маркетинга. При умелом руководстве сетевая маркетинговая компания может сделать вас намного более богатым, чем остаточные прибыли, которые приносит обычный бизнес. У меня есть несколько знакомых, которые заработали десятки миллионов долларов на сетевом маркетинге, и, тем не менее, обанкротились. Если я разговариваю с руководителями маркетинговых компаний, я неоднократно напоминаю им, что неотъемлемая часть их работы есть учить людей не только зарабатывать много денег, но и уметь удерживать эти деньги. Кроме этого, надо также объяснить людям, которые именно затраты сделают их богатыми или бедными.

Почему многосторонняя коммерческая деятельность лучшая, чем односторонняя?

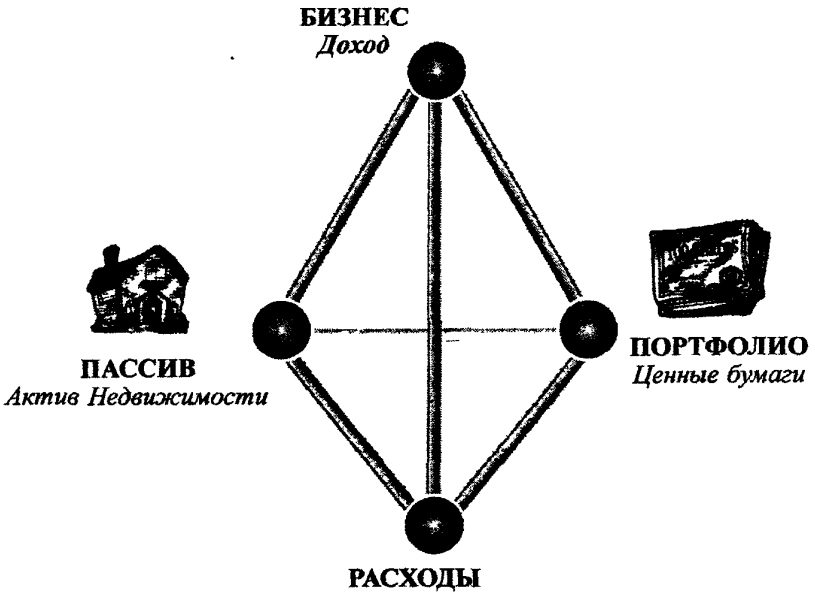
Не только людям, которые занимаются сетевым маркетингом, не хватает понимания ценности их бизнеса. Я видел предпринимателей, которые при всем своем умении вести бизнес, также не сознают настоящей стоимости этого бизнеса. Причина этого кроется в распространенном мнении о том, что бизнес создается только для того, чтобы позже выгодно его продать. Эта мысль в особенности бытует среди собственников бизнеса, которые не знают про налоговые и корпоративные законы и частицы того, что знает опытный инвестор. И вместо того, чтобы создавать бизнес и покупать активы, они очень часто создают бизнес, продают его, платят налоги, кладут деньги в банк и начинают сначала.

У меня было несколько друзей, которые создавали бизнес только для того, чтобы продать его. Двое из них продали свои компании за деньги и потом тратили эти деньги в своих следующих авантюрах. Они теряли потому, что правило 90/10 все еще действует в борьбе за выживание бизнеса. Эти двое принадлежали к сектору S, но создавали свой бизнес в секторе B. Они продали свои компании людям из сектора B. Новые собственники быстро поняли настоящую стоимость бизнеса в секторе B.

Мои друзья обанкротились, даже вопреки тому, что они заработали несколько миллионов долларов. Компании, которые они продали, начали работать на своих новых собственников, делая тех еще более богатыми.

Опытный бизнесмен и инвестор сделает все, чтобы удержать свой бизнес по возможности дольше, закупит как можно больше активов, и потом продаст его по возможности с меньшими налоговыми последствиями для себя, оставляя себе как можно больше активов. Как говорил мой богатый папа: "Я создаю бизнес главным образом ради активов, которые этот бизнес может для меня приобрести". У многих предпринимателей бизнес, который они создают, - их единственный актив, поскольку они применяют единую корпоративную стратегию и не способны овладеть могуществом многокорпоративной инвестиционной стратегии. Опять же, овладение такой стратегией требует содержания команды специалистов.

Это указывает на то, что большим преимуществом сектора В является возможность тратить необлагаемые доллары, обеспеченная налоговым законодательством. Эти доллары делают Вас богатыми, и закон, по сути, награждает Вас за то, что Вы инвестируете как можно больше денег. В конце концов, богатые пишут правила.



Вот почему затраты могут быть активом или пассивом, независимо от того или, сколько денег Вы зарабатываете. Одной из причин того, что 90% людей владеют лишь 10% денежной массы есть неумение тратить деньги, которые они зарабатывают. Как говорил богатый папа: “Богатые люди ничто превращают в деньги. Остальные - деньги превращают в ничто”.

И все-таки, как ответить на вопрос: “Почему богатые люди банкротятся?”. “По той же самой причине, почему бедные остаются бедными, а средний класс борется за деньги”. Причина, через которую богатые, средний класс и бедные беднеют, состоит в неумении контролировать свои затраты.

Вместо того, чтобы использовать свои затраты для обогащения, они используют их для обеднения.

ЧАСТЬ5
ПОЛУЧАЯ, ОТДАВАЙ

ГЛАВА 42
Готов ли ты отдать?

Десятый контроль инвестора: Контроль над пожертвованиями

Недавно мой бывший одногруппник из высшей школы Ден был проездом в городе и пригласил меня поиграть в гольф. Ден всегда был первоклассным игроком в гольф, а я уже не играл месяцами, поэтому сначала колебался. Осознав, что целью игры было скорее провести вместе время и восстановить старую дружбу, чем посоревноваться в гольф, я согласился поиграть.

Во время того, как Ден легко побеждал меня на корте, а я ощущал себя униженным такой игрой, наш разговор коснулся сегодняшних занятий. Когда я сказал Дену, что освободился и начал частный бизнес с привлечением наемной рабочей силы, он очень рассердился. Его гнев вызвал обвинения в моей жадности, в том, что я думал только о себе и эксплуатировал бедных. Целый час, стараясь держать себя в руках, я, в конце концов, не удержался и сказал: “Почему ты думаешь, что богачи скупые?”

Он ответил: “Потому что все, что я вижу целыми днями - это бедные люди. Но я никогда не вижу, чтобы богачи что-то для них делали”. Ден - адвокат из оказания помощи неимущим, которые не имеют средств нанять собственного адвоката. “Пропасть между теми, что имеют и теми, что не имеют, сейчас глубока, как никогда, и ситуация отнюдь не улучшается. Существуют семьи, которые уже потеряли надежду на преодоление нужды. Они забыли мечту, на которой была основана Америка, а такие, как ты, все богатеют и богатеют. Неужели это все, о чем ты способен думать? Вести бизнес и богатеть? Ты стал таким же, как отец Майка... Жадный богач, который только лишь разбогател”.

В ходе игры Ден немного успокоился. По окончании игры мы договорились встретиться на следующий день в ресторане отеля. Я должен был показать ему то, над чем сейчас работаю.

На следующий день я показал Дену игру.

- Зачем это игровое поле? - спросил Ден, когда мы сели за стол. Показывая ему игру, я объяснил свою теорию о том, что причиной бедности есть отсутствие образования.

- Это изученная ситуация, - сказал я. - Ее учат дома. Поскольку в школах о деньгах не учат, то это можно сделать дома.

- Так чему же учит эта игра? - спросил Ден.

- Она учит лексике финансовой грамотности - сказал я.

- По моему мнению, слова - это мощнейшее орудие и преимущество людей, ведь слова апеллируют к мозгу, а мозг выстраивает реальность мира. Проблема многих в том, что они оставляют дом и школу, но никогда так и не изучают и не понимают лексики, связанной с деньгами... что приводит к пожизненным финансовым трудностям.

Официантка принесла нам еще кофе, а Ден внимательно изучал цветное игральное поле.

- Итак, ты планируешь положить конец бедности с помощью этой игры? - спросил он саркастически.

- Нет, - улыбнулся я. - Я не настолько наивен или оптимист. Я создал эту игру в первую очередь для тех, кто хочет стать владельцем своего дела или инвестором. Правильное управление потоком денег - это основное умение, необходимое для любого, кто хочет быть богатым.

- Итак, ты создал эту игру для людей, которые хотят разбогатеть, а не для бедных? - спросил Ден. Он снова начинал сердиться.

И снова я лишь улыбнулся на такую его эмоциональную реакцию.

- Нет, нет, нет! - сказал я. - Я создал эту игру не для того, чтобы исключить бедных. Я повторю это снова. Я создал игру для людей, которые хотят разбогатеть, независимо от того богат ты на данный момент или беден.

Лицо Дена немного обмякло.

- Именно так, - сказал я мягко.

- Мое произведение для людей, которые хотят стать богатыми,

- повторил я снова.

- Но оно не сможет помочь никому, независимо от их финансового положения, если они сами не захотят стать богатыми. Мое произведение не поможет богачу или человеку среднего благосостояния, если они также этого не захотят.

Ден сидел, пошатывая головой. Его гнев возрастал. Наконец он сказал: - Ты имеешь в виду, что я израсходовал всю свою жизнь, стараясь помочь людям, но хочешь сказать, что я не могу им помочь?

- Нет, я этого не говорю, - ответил я. - Я не могу комментировать то, что ты делаешь, или насколько это эффективно. Тем более, не мне судить.

- Тогда что же ты имеешь в виду? - спросил Ден.

- Я только говорю, что нельзя помочь людям, если они сами искренне не захотят себе помочь, - сказал я. - Если человек не заинтересован в обогащении, моя игра не поможет.

Ден тихо сидел, стараясь вникнуть в мои слова.

- В моей среде закона и юридической помощи неимущим я часто даю людям советы, но многие из них их не принимают, - сказал Ден. - Я снова встречаю их через год ли два, а ситуация не изменилась. Они или же снова в тюрьме, или же арестованы за домашнее насилие, или что-то другое. Это то, к чему ты ведешь? Совет не поможет человеку, если он сам искренне не захочет изменить свою жизнь?

- Именно так, - сказал я. - Вот почему наилучшая диета и план физической нагрузки не сработают, если человек не захочет по-настоящему утратить вес. Именно поэтому часто студент, незаинтересованный в изучении предмета, мешает другим и теряет время учителя. Тяжело научить кого-то, кто в этом не заинтересован. Это же касается и меня. Например, мне не интересно учиться биться с акулами, поэтому никто не заставит меня учиться. Но игра в гольф - это совсем другое. Я тяжело буду учиться, буду практиковать часами, буду платить большие деньги за уроки, так как я в самом деле хочу научиться.

Ден сидел, кивая головой.

- Понимаю, - сказал он.

- Но я показал тебе эту игру не ради аспекта обогащения, - сказал я, - я хочу показать тебе, чему богатый папа научил Майка и меня - быть щедрыми и уметь жертвовать.

Следующие десять минут я объяснял пятую фазу плана богатого папы, подчеркивая Дену, что значительной частью плана были щедрость и благодетельность. Я сказал, показывая на игральную доску: “Богатый папа Майка научил нас пяти отдельным частям богатства и денег. Пятая часть отвечала за пожертвование денег после того, как ты их заработал. Отец Майка был убежден, что зарабатывать деньги и их накапливать означает злоупотреблять властью денег”.

- Ты воплотил пятую часть этого плана в своей игре? - спросил Ден немного подозрительно. - Твоя игра учит людей не только богатеть, но и быть щедрыми?

Я утвердительно кивнул. - Это часть моего плана. Очень важная часть. Поскольку Ден вырос со мной и Майком, он знал, кто такой богатый папа. Он слышал о плане капиталовложения, который мы с ним совместно разработали после моего возвращения из Вьетнама. Ден знал, что я прошел, чтобы стать собственником своего дела и инвестором.

Он вскипел, когда я рассказывал о третьей и четвертой частях, в которых я делал капиталовложения и богател. Но сейчас он внимательно слушал о пятой части.

- Как я сказал, пятая часть, вероятнее всего, важнейшая часть плана богатого папы, и я намеренно использовал ее в игре, - сказал я.

- Так что же это за часть? - переспросил Ден. - Покажи ее мне на игральной доске.

Игральное поле состоит из двух разных путей: кругового внутреннего пути “Крысиных гонок” и внешнего прямоугольного пути “Быстрая дорожка”, по которой делают капиталовложения богачи.

- Эти розовые квадратики образуют пятую часть, - сказал я, указывая на один из них.

- Детская библиотека, - громко промолвил Ден, читая надпись на квадратике, на который указывал мой палец. Тогда я указал на другой квадратик.

- Исследовательский центр раковых заболеваний, - прочитал Ден вслух.

- А теперь глянь на этот, - сказал я, передвинув палец на другой квадратик.

- Подарок судьбы, - сказал Ден, читая написанное как раз под моим пальцем.

- Ты имеешь в виду, что встроил квадратики относительно благодетельности в “Быструю дорожку?” - спросил Ден. - Дорога инвестиций очень богатых.

Утвердительно кивнув головой, я сказал: - Да. Быстрая дорожка предусматривает две мечты: мечту о личных привилегиях и потакание своим желаниям и мечту о создании лучшего мира с помощью своего чрезмерного богатства.

Ден медленно покачал головой, говоря: - То есть, ты хочешь сказать, что отец Майка научил вас быть и милосердными, и богатыми?

Я кивнул головой, быстро указывая на разные благотворные мечты на “Быстрой дорожке” игрального поля.

- Богатый папа говорил, что одной из важнейших задач инвестора есть контроль над пожертвованием большей части денег на благо общества.

- Он имел репутацию жадного богача, - сказал Ден. - Многие люди говорили ужасные вещи о нем и его жадности.

- Именно так думало большинство людей, - ответил я. - Но и я, и Майк знали другое. Чем больше денег он накапливал, тем больше отдавал. Но он жертвовал без шума.

- Я этого не знал, - сказал Ден. - Итак, последние годы он посвятил пожертвованию своих сбережений на благо общества.

- Ну, конечно, не все, - сказал я. - Он хотел оставить что-то и для своих детей. Я просто хочу объяснить: многие люди твердо убеждены, что все богачи жадные. Это убеждение ослепляет перед ними правду реальности: совсем не все богачи жадные. Если ты откроешь глаза, то увидишь, что многие из них сделали огромные денежные взносы в общество. Глянь, что отдал обществу Эндрю Карнеги через свои библиотеки, или Генри Форд через свой фонд Форда, Рокфеллеры через фонд Рокфеллера. Мой герой, Джордж Сорос, основатель организации «The Quantum Fund”, на сегодня вкладывает огромные средства в ожидании создать глобальное общество и оказывает содействие большему финансовому пониманию между нациями. Хотя часто мы слышим из уст политических лидеров лишь грязные вещи о нем и его организации.

- Джон. Д. Рокфеллер не только создал фонд милосердия, чтобы раздать свои деньги, он пожертвовал большую сумму чикагскому

университету, как и много бывших богачей-выпускников жертвуют на благо своих учебных заведений. Многие из них основали собственные учреждения высшего образования. Так, Стэнфорд основал Стэндфордский университет, а Дюк-Дюкский университет. Богачи всегда были особенно щедрыми в том, что касается высшего образования.

- Университет Вандербильдт тоже был основан богатым предпринимателем, - прибавил Ден.

- Я понимаю, что богатые создают рабочие места, обеспечивают общество товарами и услугами, чтобы сделать жизнь немного лучшей. А сейчас ты мне рассказываешь, что они часто возвращают деньги обществу, - сказал Ден.

- Именно так, - ответил я. - Но все равно многие люди усматривают в богачах лишь их жадную сторону. Я знаю, что существуют жадные богачи, но существуют также и жадные бедняки.

- Итак, богатый папа жертвовал средства? - повторил Ден.

- Да, - ответил я. - Пятая часть сделала его самым счастливым. Кроме того, благотворительная деятельность увеличила его затраты, уменьшила доход и изменила его отображения в зеркале.

- Что? - удивился Ден в волнении. - Какое зеркало?

- Не обращай внимания, - сказал я. - Просто знай, что благодетельность осчастливила его во многих аспектах.

- А на что он пожертвовал деньги? - спросил Ден.

- Поскольку его отец умер от рака, фонд богатого папы дал много средств на исследование раковых заболеваний. Он также построил отдельную больничную палату для больных раком в маленькой сельской больнице, и, таким образом, сельские жители могли находиться близ любящих людей, если те были госпитализированы. Как человек очень религиозный, он также построил класс, расширив помещения воскресной церковной школы для детей. Он также был меценатом, покупая работы многих талантливых художников и жертвуя деньги на музеи. Но лучше всего - это то, что его фонд имеет настолько хорошее руководство, которое даже после его смерти будет продолжать зарабатывать и жертвовать деньги. Даже посмертно он сделает много добра для общества. Основанные ним тресты и организации будут обеспечивать пожертвования на будущие года.

- Он планировал иметь весьма много денег и при жизни, и по

смерти, - заметил Ден.

- Несомненно, он имел план, - ответил я.

- Итак, твоя игра “Cashflow”(“no денежной наличности”) в самом деле включает все, чего тебя научил богатый папа. Он научил тебя, как зарабатывать деньги и как их отдавать, - сказал Ден.

- Я приложил все силы, лишь бы включить в мою игру важнейшие знания о деньгах, которые я у него перенял. С этого всего необходимость отдавать другим, жертвовать была основной. Он научил меня контролировать накопление богатства и его расход.

- Хорошо было бы, если бы так делало большинство, - сказал Ден.

- О, с течением времени будет больше людей, которые захотят жертвовать свои деньги, - сказал я. - Вот взгляни на поколение родившихся в период демографического взрыва, так называемых бэби-бумеров. Многие из них были хиппи в 60-е годы, а сегодня они быстро становятся мультимиллионерами. Через несколько лет революция, в которой они принимали участие, будет прогрессировать с новой силой в направлении потока денег. Много бывших хиппи и других представителей этого поколения есть очень ответственные люди. То, чему они научились в 60-е, в годы обучения в колледжах, станет возможным через несколько лет. Их идеалы и богатство станут могущественной финансовой, политической и общественной силой. Я думаю, они осуществят благотворительные поступки, на которые наше правительство сегодня несостоятельно. Много бэби-бумеров воплотят в жизнь общественно полезные замыслы, которые они стремились осуществить еще в годы бедности... Но сейчас они богатые.

- Почему ты думаешь, что они будут щедрыми? - спросил Ден.

- Потому, что это уже происходит, - ответил я. - Тед Тернер отдал в залог ООН миллиард долларов и осудил людей наподобие Билла Гейтса за недостаточную щедрость. Менее чем три года после такого вызова Билл Гейтс сам оставил 4 миллиарда долларов на разные случаи… А Гейтс еще довольно молодой. Ты можешь вообразить, сколько он будет жертвовать в следующие годы?

- Возможно, он делал это потому, что был привлечен к суду федеральным правительством? - спросил Ден. - Он давал деньги просто, чтобы пристойно выглядеть?

- Да, много журналистов любят обращать на это внимание в

своих статьях про его великодушие. Но разреши тебя спросить. Сколько журналистов жертвуют 4 миллиарда долларов? - спросил я потихоньку. - Есть факты, что в 1999-м году Билл Гейтс приказал штату полной занятости пожертвовать 325 миллионов долларов. А сколько журналистов отдали обществу 325 миллионов в 1999-м году. Даже если его и подтолкнул укор Теда Тернера, факт остается фактом: он жертвует много средств. Фактом остается и то, что поколение бэби-бумеров - зажиточных предпринимателей будут давить один на одного из повода благодетельности. Быть богатым, но не быть великодушным станет неприемлемым в обществе.

- Итак, папа Майка был щедрым человеком и научил его и тебе тоже быть щедрыми.

Я утвердительно кивнул. - И даже если много жителей города подвергали его критике за богатство, он продолжал отдавать средства тихо, без лишнего шума. Благодетельность помогла ему постичь смысл денег. Кроме того, это дело приносило ему удовлетворение.

- Я в самом деле этого не знал, - сказал Ден тихо и уважительно, теперь воспринимая богатого папы целиком по-иному. - Итак, это сделало его счастливым?

Я утвердительно кивнул. - На склоне лет его обвил покой, которого я никогда не видел раньше. На протяжении жизни он сделал много добра. И будет продолжать даже после смерти. Его жизнь была полной, совершенной.

- Он очень гордился мной и Манком, - продолжал я. - Говорил, что я больше похож на своего настоящего отца. Он знал, что я был учителем и надеялся, что я буду продолжать учить других тому, что он научил меня. Он хотел, лишь бы я был как оба моих родителей — и богатый человек, и учитель.

- И так произошло? - спросил Ден.

- Нет, - ответил я. - Он не мог это так оставить. Он всегда боялся, что я остановлюсь посреди пути. Боялся, что мне не хватит настойчивости осуществить мой план капиталовложений. Это бы означало, что мои мечты, связанные с деньгами, не сбылись. Он всегда боялся, что я присоединюсь к бездельникам мира этого, занимаясь легким делом, а не в самом деле необходимым.

- Продолжай идти вперед, продолжай заниматься своим делом, а главное, продолжай быть честным и правдивой с собственными

мечтами, и тогда все они осуществятся, - сказал я тихо. - Это был его последний совет.

Будто возвращая меня с минувшего в настоящее, Ден спросил:

- И все твои мечты осуществились?

- Почти, - ответил я. - Я все еще окончательно хочу стать инвестором, и мы только что основали нашу организацию. Какую организацию? - спросил он.

- Если Ким, Шерон и я основали "CASHFLOW Technologies" нашей миссией стало "Улучшить материальное благосостояние человечества".

- Это довольно таки дерзкая миссия, - сказал Ден с высоко поднятыми бровями.

- Понимаю, как бы ты это назвал, но мы каждый день выполняем свою миссию. Мы каждый день получаем звонки, письма, e-mail от людей, которые попробовали улучшить свое финансовое положение. Мы завалены откликами людей, которые используют нашу продукцию. Каждый раз, когда мы слышим, что кто-то улучшил свое материальное благополучие, это означает, что мы выполнили свою миссию.

- Ну а что же с организацией?"- настаивал Ден.

- Мы создали "The Foundation for Financial Literacy" (Организацию финансовой грамотности). Но не для прибыли, а наоборот - чтобы давать другим. Наши студенты и клиенты нам за это очень признательные. Организация будет поддерживать другие учреждения в преподавании финансовой грамотности.

- Например, у нас есть учитель в высшей школе в Индиане, которая преподает курс "Cashflow 101 и 102". Он помог нам составить учебную программу, которую могли бы использовать на занятиях и другие учителя. Этой весной он планирует послать своих студентов в начальную школу, чтобы преподавать младшим школьникам "Cashflow for kids" . Фактически, у нас есть и старшие дети, которые учат младших в Клубе девчонок и юношей в Аризоне. Мы настолько удовлетворены таким методом преподавания, что хотим расширить эту программу на весь мир. Наша организация способная этому оказать содействие.

- Это звучит прекрасно, Роберт. Приятно видеть тебя таким захваченным благотворной деятельностью.

- Мы все еще расширяем организацию и ее программу. Но важнейшим есть поддержать обучение. Ким, Шерон и я окрыленные успехом, и мы хотим и в дальнейшем искать пути приносить пользу обществу, помогая другим учить финансовой грамотности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ
Почему не нужны деньги, чтобы делать деньги... теперь

Недавно, когда я проводил занятие на курсах по инвестированию, меня спросили: - В какую Интернет-компанию вы бы мне порекомендовали инвестировать?

Я ответил:

- Зачем инвестировать в чью-то Интернет-компанию? Почему бы вам не основать собственную Интернет-компанию и предлагать людям инвестировать в неё не забывайте, что всегда лучше потратить немного времени и создать свой актив. Это ведь лучше чем купить его!

Миру исполнилось 10 лет

11 октября 1998 года Мерил Линч опубликовала в нескольких самых больших газетах Америки большое, на целую страницу объявление о том, что миру исполнилось только 10 лет, почему лишь 10 лет?

Потому что прошло лишь 10 лет с того времени, как развалена Берлинская стена. Падение Берлинской стены это событие огромной исторической важности, которое некоторые историки и экономисты называют концом индустриального века и началом информационного века.

До сих пор большинство людей могли инвестировать извне. Теперь же люди предпочитают инвестировать изнутри. Когда я спрашивал:

- Зачем инвестировать в чью-либо Интернет-компанию? Почему бы не основать собственную интернет-компанию? - я имел ввиду следующий вопрос: - Уже начался век информации, так почему бы не стать внутренним инвестором вместо того чтобы быть внешним?

Два века

В аграрном веке вас уважали, если вы были хорошим трудолюбивым человеком. От отцов к детям передавалось требование быть прилежным и трудолюбивым. Так было далее тогда, когда ленивых богачей ненавидели. Всё же 90% людей работали, чтобы содержать остальных 10%, которые появились на свет, чтобы никогда не работать - это тоже передавалось от отцов к детям. Такие традиции были очень популярны и передавались от поколения к поколению.

Но вот наступил индустриальный век и богатство, вместо сельскохозяйственных угодий, приобрело формулу недвижимости. Такие приобретения как здания, фабрики, универмаги, шахты, виллы и т. д. Стали цениться выше, чем земля. Цены на плодородные земли вдруг упали потому что богатство переместилось к владельцам зданий и строений.

Каменистые земли вдруг стали цениться больше из-за того, что они были дешевле, чем подорожные. На них можно было соорудить высотные многоэтажные дома или предприятия и, кроме того, в них могли быть запасы нефти, железа, меди и других полезных ископаемых, которые снабжали топливом индустриальный век. В период смены веков и перемещения богатства, те люди, которые были богатыми благодаря землям и сельскохозяйственному труду своих слуг и крестьян, для поддержания привычного уровня жизни вынуждены были обрабатывать ещё больше земли и ещё более тяжело работать. Именно в индустриальном веке стала популярной идея: “Иди в школу, чтобы мог потом получить работу. В аграрном веке образование не было необходимым, так как ремесло передавалось от отцов детям. Пекари учили своих детей печь хлеб и т. п.

Ближе к окончанию века всё более популярной начала становиться идея о приобретении профессии и получении работы, одного занятия на всю жизнь. Человек шёл в школу, изучал это единственное занятие, работал, продвигался по служебной лестнице, а когда уходил в отставку, компания и правительство заботились о нём. В индустриальном веке могли стать богатыми и те, кто не происходил из знатного рода. Предприниматели начинали с ноля и становились миллиардерами. Когда Генри Форд решил наладить массовой выпуск автомобилей, он обнаружил участок каменистой

земли, который стоил дёшево, так как крестьяне не хотели его приобретать. Этот участок находился вблизи маленького городка Детройт. И вот там и родилась отрасль автомобильной индустрии.

В индустриальном веке, как и в аграрном веке, продолжало действовать правило 90/10, только теперь эти 10% не были рождены богатыми и не унаследовали богатство, а сами его достигли. В этом веке уровень жизни большинства людей существенно повысился, но контроль над настоящим богатством находился в руках немногих. Правила изменились.

Премило 90/10 изменилось

Когда упала Берлинская стена и начался век информации, изменились многие правила. Одним из самых важных правил, что изменилось было правило 90/10. Хотя всего 10% населения продолжают контролировать 90% денег, присоединиться к этим 10% стало намного легче. Во-первых, изменилось то, чего стоит присоединение к этим 10% - благодаря Web - страницам и Web - адресам.

В веке информации всё, что нужно. Чтобы стать очень богатым - это информация или идеи.

Я считаю очень важным то, что мы учим превращать их уникальные идеи в бизнесы, создающие активы. И, поскольку мы так делаем, наше благосостояние будет всё время повышаться в меру того, как набирает сил информационный век.

Впервые в мировой истории правило 90/10 может утратить свою силу. Ведь теперь не нужны деньги, чтобы делать деньги. Нет необходимости в огромных земельных владениях, чтобы стать богатым. Не обязательно иметь влиятельных высокопоставленных друзей, чтобы стать богатым. Всё, что важно теперь - это идеи. И богатый папа по этому поводу говорил: “Деньги - это идея”.

Когда люди размышляют над идеей об основании собственного бизнеса в секторе “В”, их мышление передвигается от размышления об упорной работе к возможности владеть неограниченным благосостоянием. Нужна лишь идея. А мы живём в век идей! Я не предлагаю всем бросить работу и начать основывать компании. Но я всё же настойчиво рекомендую на ряду с работой на полную ставку

начинать бизнес и заниматься им часть дня, в свободное от работы время.

Вызов, который бросают нам старые идеи

На рынке акций сегодня можно часто слышать заявления: “Старая экономика против новой экономики”. И действительно, люди, оставшиеся позади - это часто люди, мыслящие старыми категориями, исповедывающие старые, а не новые идеи. Богатый папа постоянно напоминал своему сыну и мне, что деньги - это всего лишь идея. Он также хотел, чтобы мы всегда были бдительны, следили за своими идеями и своевременно обновляли их, если этого требовало время.

Но я тогда был слишком молодым и не опытным, чтобы в полной мере оценить и понять его советы. Сегодня, став старше и мудрее, я очень хорошо понимаю его, уважаю его желание предостеречь нас от опасности остаться во власти старых идей.

Богатый папа говорил: “То, что правильно и подходит вам сегодня, будет ошибочным завтра”.

Многое изменилось

Если не нужно иметь много денег, чтобы делать деньги, то почему бы не сделать их побольше? Почему бы не найти инвесторов, которые будут инвестировать в ваши идеи, благодаря чему вы все станете богатыми? Ответ такой: потому что часто на пути стоят старые идеи.

Как объявила Мерил Линч: “Мир существует 10 лет”, а это значит, что не поздно изменить способ вашего мышления и начать идти в ногу со временем, если вы ещё не начали, это хорошая новость. Плохо лишь то, что иногда самое трудное - поменять старые идеи на новые. Одним их таких устаревших идей, требующих замены на новые, которые передавались из поколения в поколение, являются следующие:

1. “Хороший, упорно работающий человек”, реальность сегодня такова, что люди, выполняющие наиболее тяжёлую, получают самую низкую оплату за свой труд, который облагается высокими налогами. Я не говорю, что не следует упорно работать или выполнять тяжёлую

работу. Всё, что я хочу сказать, - это то, что следует ставить под сомнение старое мышление и, возможно, приобретать новое. Например, обдумать возможность быть частично занятым в построении бизнеса.

Сегодня, вместо того, чтобы действовать только в одном секторе, нам следует очень близко познакомиться с работой во всех секторах квадранта денежного потока. В конце концов, мы же вступили в информационный век, а "упорно трудиться, всю жизнь выполняя одну работу" - это устаревшая идея.

2. "Ненавистные богачи - ленивы". Реальность такова, что чем меньше ваша работа требует физических затрат, тем больше у вас шансов стать очень богатым. И снова хочу предостеречь: я не говорю, что не следует упорно работать. Я советую задуматься над тем, что сегодня всем нам следует научиться делать деньги с помощью умственного труда, а не только физического. Те, кто делают огромные деньги, меньше всего работают физически. Они меньше работают физически потому, что работают ради пассивного дохода и дохода портфолио, а не заработанного дохода. И, как вам теперь известно, всё, что делают настоящие инвесторы - это превращают заработанный доход в пассивный и в доход портфолио.

Я убеждён, что сегодняшние "ненавистные" богачи совсем не лентяи. Просто их деньги работают более тяжело, чем они сами. Если хотите присоединиться к группе 90/10, вы должны научиться делать деньги с помощью своего ума, а не физического труда.

3. "Иди в школу, учись и найди работу". В индустриальном веке люди уходили в отставку в 65 лет, потому что были часто измучены многолетним трудом, я бы сказал: "изношены". Сегодня технические навыки можно считать устаревшими каждые восемнадцать месяцев. Именно за такой период времени дублируется информация и технологии и начинается новый виток их развития. Говорят, что даже студенты, только что окончившие учебные заведение, имеют устаревшие технические знания. Теперь, больше чем когда-либо уместно высказывание моего богатого папы: "Школьные умницы - важны, но такую же важную роль играют "уличные умницы". Мы живём в самообучающемся обществе, а не в обществе, где дети учатся у родителей, как было в аграрном веке, или у школьных преподавателей, как было в индустриальном веке. Теперь дети учат

своих родителей пользоваться компьютерами и компании приглашают на работу молодых людей, усвоивших высокие технологии, а не людей среднего возраста, хотя они могут предъявить дипломы престижных учебных заведений.

Сегодня, чтобы выжить, следует учиться не только в школах, но и у "уличных умниц". Когда я разговариваю с молодыми людьми, я советую им одновременно мыслить и как профессиональные атлеты, и как профессора и преподаватели колледжей. Профессиональные атлеты знают, что их карьере придёт конец, как только подрастёт молодая смена, и молодые атлеты начнут их побеждать. Преподаватели колледжей знают, что их всё больше будут ценить, чем старше они будут, если они будут продолжать учиться. Обе эти точки зрения очень важны сегодня.

Совет богатого папы ещё больше актуален сегодня.

Тем из вас, кто прочитал наши первые две книги, известно, через какие я прошёл трудные размышления, слушая и бедного, и богатого папы, и их идеи относительно денег, бизнеса, инвестирования. В 1955 году бедный папа повторял мне: "Иди в школу, получай хорошие отметки и найди безопасную и надёжную работу". Мой богатый папа, наоборот, говорил: "Подумайте о собственном бизнесе". Мой бедный папа не считал инвестирование важным, потому что он верил, что "компания, в которой работаете, и правительство обязаны обеспечить вашу жизнь после отставки и медицинские нужды. План отставки - часть вашего пакета по получению доходов и вы имеете право им воспользоваться". Мой богатый папа настаивал: "Подумайте о собственном бизнесе". Мой бедный папа был уверен, что следует быть хорошим трудолюбивым человеком. Он говорил: "Найди работу и поднимайся по служебной лестнице. Помни, что компании не ценят людей, которые топчутся на одном месте. Но зато они награждают людей за преданность и лояльность". Мой богатый папа уверял, что следует "подумать о собственном деле".

Мой богатый папа был уверен, что следует постоянно пересматривать свои идеи. Мой бедный папа был твердо убеждён, что его образование было ценным и наиболее важным. Он также считал, что существуют правильные ответы на вопросы и

неправильные ответы. Мой богатый папа полагал, что мир изменяется, и мы постоянно должны учиться. Богатый папа не верил в правильные и ошибочные ответы. Вместо этого он верил в существование устарелых ответов на вопросы и новых ответов. Он говорил: “Вы не можете предотвратить своё физическое старение, но можете предотвратить умственное старение. Если хотите дольше оставаться молодым, усваивайте новейшие идеи. Люди стареют и держатся за устаревшие идеи, цепляются за правильные ответы, являющиеся старыми ответами”.

Ниже я привожу примеры правильных ответов, являющихся устаревшими:

1. “Может ли человек летать?” Правильный ответ, который можно было услышать в 1900 году: “Нет”. Сегодня всем известно, что человек может летать куда угодно, даже в космос.

2. “Земля плоская?” Правильный ответ, который давали на этот вопрос до 1492 года: “Да”. После того, как Колумб открыл Новый мир, старый правильный ответ устарел.

3. “Является ли земля основой богатства?” Ответ, звучавший до начала индустриального века, был: “Да”. Сегодня ответ звучит иначе: “Нет”. Чтобы дать такой ответ, нужны знания, известные людям в правой стороне квадранта, в секторах “В” и “I”. Как только вы докажете, что знаете, что делать, богатые инвесторы начнут давать вам деньги.

4. “Разве не нужны деньги, чтобы делать деньги?” Этот вопрос ставят мне чаще всего. Ответ: “Нет”. По-моему, такой ответ должен был бы звучать всегда. Мой ответ на этот вопрос: “Не нужны деньги, чтобы делать деньги”. Различие в том, что теперь это стало более очевидно.

Я незнаю, каким будет завтрашний день; никто этого не знает. Поэтому высказывание богатого папы о необходимости переоценивать свои “идеи и воспринимать новые - одна из наиболее важных идей. Я часто вижу, как многие из моих друзей остаются позади в вопросах профессионального роста, а также в финансовом отношении потому, что не приняли вызов своих собственных идей. Их идеи часто являются правильными ответами и одновременно очень-очень старыми ответами, которые передавались из поколения в поколение, из одной экономической эпохи другую. Некоторые дети, обучающиеся

в школах, планируют отказаться в будущем от поисков работы. У них другие планы – игнорировать идею индустриального века о надёжности работы и стать финансово свободными миллиардерами. Вот почему я прошу вас подумать о построении собственного бизнеса по Интернету (или собственного, или развивать бизнес одной из существующих Интернет-компаний). Сегодня мышление людей очень отличается от прошлого, но часто мешают очень старые идеи.

Идеи не обязательно должны быть новыми, они должны быть лучшими.

Помните: как только вы усвоили основные принципы треугольника "В-I", вы можете взять какое-то виртуальное "ничто" и превратить его в активы. Когда меня расспрашивают о моей первой успешной инвестиции, я просто отвечаю: "Это был бизнес, связанный с книгами комиксов". Суть этого бизнеса была в том, что я брал старые книги комиксов и создавал с их помощью актив, используя принципы треугольника "В-I". Старбукс делал то же самое с чашками с кофе. Так что идея не была ни новой, ни уникальной, но её следовало усовершенствовать. И так было всегда. Хочу подчеркнуть, что нет необходимости в обязательном использовании высоких технологий, чтобы улучшить какие-то вещи. Действительно, многие привычные нам сегодня вещи были высокотехнологичными вчера.

На свете много людей, которые всю жизнь копируют чужие идеи, не имея своих собственных.

У меня есть двое знакомых, которые постоянно пользуются чужими идеями. Но поведение этих двух людей не соответствует требованиям сегодняшнего дня, потому что они берут чужие идеи без разрешения и выдают их за свои собственные.

Как часто говорил мой богатый папа: "Между копированием и кражей есть чёткая черта. Если вы - творческая личность, то должны остерегаться злодеев, крадущих идеи. Они такие же опасные преступники, как и те, кто совершает кражу со взломом, грабя ваш дом. Ведь существует больше людей, крадущих что-либо, чем тех, кто что-либо создаёт. И теперь важно в вашей команде иметь адвоката по защите интеллектуальной собственности, который защищал бы ваши творения.

Одной из самых важных технологических перемен в истории Западного мира стало использование арабской системы чисел, которое имело огромное влияние на все сферы нашей жизнедеятельности.

Арабская система чисел не была новой системой. Но это была лучшая идея. Больше того, это была чья-то идея. Многие из наиболее успешных в финансовом отношении людей - это люди, которые не обязательно сами создают идеи; многие из них просто копируют идеи других людей и превращают эти идеи в миллионы и даже миллиарды долларов. Дизайнеры, создающие моду, наблюдают за детьми, чтобы определить, какие модные вещи и стили они предпочитают, а позже запускают аналогичные вещи в массовое производство. Билл Гейтс тоже не создавал оперативно системы, сделавшей его самым богатым человеком в мире. Он просто купил систему у программистов, которые её изобрели, и получил лицензию на её использование. И таких примеров в истории есть осень много.

Говоря другими словами: кто говорит, что вы должны генерировать творческие идеи, чтобы быть богатым? Вам следует только быть лучшим в овладении и использовании принципов треугольника “В-1”, восприятии идей и превращении их в богатство.

Когда идёте по стопам родителей

Том Патере, автор книги “В поисках мастерства”, утверждал: “Безопасность работы умерла”. Но всё же многие и дальше говорят своим детям: “Иди в школу, и потом ты сможешь найти надёжную работу”. Многие люди ведут борьбу за финансовое выживание лишь по той простой причине, что верят в те идеи, касающиеся денег, в которые верили их родители. Вместо создания активов они покупают их, как это делали их родители. Большинство наших родителей работало ради денег, а потом покупали за эти деньги задолженности, ошибочно считая, что приобретают активы. Поэтому многие люди идут в школу, учатся, получают работу, потому что родители тоже так делали или советовали детям сделать так, а не иначе. Слушатели моих курсов, когда я прошу их сказать, следуют ли они советам родителей, подтверждают, что или идут по стопам родителей, или выполняют их советы. Как видим, старые идеи “несут ответственность” за то, что управляют их жизнями.

Если человек действительно хочет что-то изменить, усвоив новую идею, то это хорошо. Мой богатый папа всегда говорил: “Если хотите побыстрее стать богатым, ищите идеи, которые лучше от тех, которыми вы пользуетесь сейчас”. Поэтому я до сих пор читаю биографию богатых предпринимателей, слушаю аудиокассеты с их выступлениями и воспринимаю их идеи. Как говорил богатый папа” “Идеи не обязательно должны быть новыми; они должны быть лучше, а богатый человек всегда ищет лучшие идеи. А бедные люди часто защищают свои старые идеи или критикуют новые”.

Искусство выживания

Мой богатый папа советовал Майку и мне постоянно принимать вызов идей, пересматривать свои идей, избавляться от старых идей и помнить, что если мы этого не будем делать, то кто-то другой это сделает. Сегодня люди живущие старыми идеями отстают, остаются позади, хотя мир ещё не так сильно изменился, так как ему не более 10 лет. Ситуация в мире сегодня мне напоминает ту, о которой поётся в песне:

“Времена, которые меняются”. Там есть такая строчка: “Лучше б вам начать плыть, или утонете, как камень”. И хотя эта песня была написана где-то 40 лет тому назад, она является отражением не только сегодняшнего дня, но и следующих 40 лет, говоря другими словами, то, что вы богаты или бедны сегодня, ещё не значит, что вы будете таким же в ближайшем будущем.

Успехи, которых вы добились в прошлом, не имеют никакого значения

В ближайшем будущем то, кто не рискует ошибаться, в конце концов потерпят неудачу. Мой бедный папа считал неудачи существительным, а богатый папа считал их глаголом. И это отличие имело влияние на их жизни. В книге “Будущие преимущества” Джоел Баркер писал: “Когда происходит перемещение богатства, все возвращаются к нулевой точке. Ваши прошлые успехи ничего не значат”. В этом быстро изменяющимся мире перемещения будут происходить всё чаще и ваши успехи в прошлом не могут иметь

значения. Иначе говоря, то, что вы работаете сегодня в хорошей компании, не может гарантировать, что эта компания будет хорошей и в будущем.

Изменяются даже доходы рабочих и служащих. Происходят изменения в планах отставки, и это затрагивает доходы служащих и рабочих. Недавно один мой друг, который работает в авиакомпании, сказал: “Раньше было легко дополнительно заработать, потому что я сам имел право продать билеты на незаполненные места. Теперь же авиакомпания продаёт билеты по Интернету, потому все билеты раскупают, самолёт полностью заполняется, и лётчику труднее получить такой милый сердцу дополнительный доход.

Рассказ о двух предпринимателях

Большинство из нас когда-либо слышали о Россе Персте и Майкле Делле. Оба сделали своё состояние, использовав, преимущества экономики информационного века. Но недавно в одном из финансовых журналов утверждалось, что богатство Перота стало быстро уменьшаться, в то время, как богатство Делла продолжает увеличиваться с быстротой ракеты. Что же случилось? Дело не в промышленности, так как оба работают в информационной промышленности. Но я позволю вам самим сделать выводы.

Правила изменились

За прошедшие 10 лет произошло много очень важных событий, и в ближайшие годы тоже произойдёт много событий и как хороших, так и плохих изменений. Я полагаю, что капитализм в полной мере выявляет свои отличительные черты,

Конкуренция, а также необходимость в кооперации постоянно повышаются. Заметьте, что молодые компании покупают старые. Эти изменения происходят потому, что джин по имени “технологии” выпущен из бутылки. А информация и технологии теперь достаточно дешёвые и каждый желающий имеет к ним доступ.

Хорошая новость

Хорошая новость в том, что первое время правило 90/10 достижения богатства не действует. И сейчас для очень многих людей открыта возможность получить доступ к несметным богатствам - к богатствам, которые находятся в информации. А информация безгранична. Она не ограничена, как земля или полезные ископаемые.

Плохая новость: люди, цепляющиеся за старые идеи, могут быть жестоко раздавлены теми изменениями, которые происходят сейчас, а также грядущими изменениями.

Если бы богатый папа сейчас был жив, он бы сказал: "Эта мода на Интернет во многом похожа на золотую горячку в 1850 году в Калифорнии. Единственное различие в том, что вам нет необходимости уезжать из дома в поисках золота. Так почему же не принять участие в поисках?" он бы, наверное, сказал: "В период экономических перемен люди разделяются на три типа: те, кто принимает в них активное участие и управляет ими; те, кто наблюдает за ними и те, кто спрашивает: "А что происходит?

По-настоящему хорошей новостью является то, что впервые в истории человечества Интернет даёт всё большему количеству людей возможность увидеть другую сторону монеты, если они хотят её увидеть. Я сам принял вызов. И хотя не всегда успешно реализовывал их, но мои навыки совершенствовались и я начал видеть возможности, которых другие люди не видели. Итак, хорошая новость в том, что Интернет облегчает доступ к такому изобилию, которое на протяжении столетий было доступно лишь немногим. Интернет делает возможным реализацию свои идей, создание активов, которые приобретают другие активы, что поможет осуществить ваши финансовые мечты,

Мы только что начали

Керен и Ричард Карпентер исполняли очень хорошую песню под названием "Мы только что начали". Те из вас, кто считает, что слит ком стар, чтобы снова что-либо начинать, пусть вспомнят о Колонеле Садерсе, который начал новое дело в 66 лет, преимущество, которое мы все имеем по сравнению с Сандерсом в том, что мы живем в век информации, где имеет значение лишь то, как мы молоды

умственно, а не то как мы стары физически. Да к тому же, как объявила Мерил Линч: “Миру исполнилось 10 лет”.

Ваша самая важная инвестиция

Вы делаете очень важную инвестицию, читая эту книгу. Невзирая на то, согласны вы с её идеями или нет, поняли вы их или нет, и не имеет значения, будете ли вы когда-нибудь применять полученную из неё информацию или нет. В современном быстро изменяющимся мире самой важной инвестицией, которую вы можете сделать, является инвестиция в прогрессивное образование и поиск новых идей. Итак, продолжайте поиски, продолжайте избавляться от старых идей.

Одной из главных тем, обсуждающихся в этой книге, является утверждение, что вы сами имеете власть создавать вокруг себя мир нехватки денег или мир изобилия денег. Для того, чтобы создать мир изобилия денег требуется проявить творчество, высокий уровень финансовой и деловой грамотности, готовность искать возможности, а не стремление к безопасности, и желание сотрудничать, а не состязаться. Богатый папа учил меня: “Вы можете выбрать жизнь в мире нехватки денег и можете выбрать жизнь в мире изобилия денег. Выбор за вами”.

Заключительное слово

Совет богатого папы, который он давал обыкновенным инвесторам, был таким: “Не будьте обыкновенным”. Невзирая на то, какого уровня вы хотите достичь благодаря инвестициям, пожалуйста, потрудитесь составить план для каждого уровня. В век информации, в век быстрых перемен, невысоких гарантий и больших возможностей ваше финансовое образование и знания инвестора имеют особенно важное значение. И именно поэтому совет богатого папы “Не будьте обыкновенным” - является сегодня жизненно важным.

Содержание

Предисловие 5
ЧАСТЬ 1 19
ГОТОВЫ ЛИ ВЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ? 19
Во что я должен инвестировать? 19
Начало построения фундамента благосостояния 36
Выбор 44
Каким Вы видите мир 47
Почему инвестирование приводит в замешательство 53
Инвестирование - это план, а не продукт или процедура 60
Вы планируете быть богатым или планируете быть бедным? 67
Богатыми становятся автоматически. Если у Вас есть хороший план, и Вы его придерживаетесь. 75
Как Вам найти такой план, который подходит именно Вам? 83
Решайте сейчас, кем хотите быть, когда вырастете 89
Каждый план имеет свою цену 96
Почему инвестирование не рискованно 104
По какую сторону стола хотите сидеть Вы? 108
Основные правила инвестирования 117
Уменьшайте риск, повышая финансовую грамотность 134
Финансовая грамотность делает всё проще 152
Магия ошибок 171
Какая цена того, чтобы стать богатым? 181
Загадка 90/10 190
ЧАСТЬ 2 202
КАКИМ ИНВЕСТОРОМ ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ 202
Разгадка загадки 90/10 202
Категории инвесторов 207
Аккредитованный инвестор 215
Квалифицированный инвестор 219
Опытный инвестор 231
Внутренний инвестор 239
Профессиональный (основной) инвестор 243
Как быстро разбогатеть 246
Работайте в привычном режиме и становитесь богаче 252

ЧАСТЬ III 258
КАК ВЫ СТРОИТЕ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС? 258
Зачем строить свой бизнес? 258
Треугольник “B-I” 261
Управление денежным потоком 274
Управление общением 277
Системный менеджмент 284
Законный менеджмент 289
Продуктивный Менеджмент 293
ЧАСТЬ IV 298
Как мыслит опытный инвестор 298
Анализируя инвестиции 308
Основной инвестор 318
Вы следующий миллиардер? 343
Почему богатые становятся банкротами? 366
ЧАСТЬ5 379
ПОЛУЧАЯ, ОТДАВАЙ 379
Готов ли ты отдать? 379
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 389
Почему не нужны деньги, чтобы делать деньги... теперь 389