

Роберт Т. Киосаки и Шарон Л. Лечтер

" Пророчество Богатого Папы "

Выдающемуся учителю

Мы посвящаем эту книгу Дэйву Стивенсу, преподавателю средней школы в Индианаполисе, штат Индиана. Причина, по которой мы посвятили эту книгу школьному учителю в том, что корни проблем, обсуждаемых в «Пророчестве богатого папы», следует искать не в колебаниях финансового рынка, а в недостаточном внимании школьной системы к экономическому образованию.

Дэйв Стивенс неумолимо борется не только за право давать школьникам экономическое образование, но и за популяризацию своего проекта, в рамках которого старшеклассники приходят в начальные школы, чтобы стать финансовыми наставниками малышей. Кроме того, специальные знания Дэйва очень помогли при создании электронной версии игры «Денежный поток для детей» и разработке учебного курса, который скоро будет бесплатно распространяться в школах.

Мы высоко ценим его помощь и благодарим за вклад в сферу образования.

(Дополнительную информацию о проектах Дэйва Стивенса для школьной системы вы найдете в конце этой книги.)

Благодарности

Мы выражаем признательность и благодарность всем членам Общества сторонников богатого папы. Нам также очень приятно получать письма от людей, которые научились управлять собственной финансовой жизнью и обучают финансовой грамотности других.

В июне 2002 года почти 250 человек собрались в Лас-Вегасе, чтобы отметить праздник финансовой грамотности, устроив соревнования по игре в «Денежный поток». Они сами выдвинули эту идею, разместили ее на сайте richdad.com и осуществили своими силами. Какой невероятной энергией обладают эти приверженцы богатого папы! Учитесь дальше и учите других!

Огромное вам спасибо!

Предисловие Ной и его ковчег

Мой богатый папа любил повторять: «Если ты хочешь стать владельцем крупного бизнеса или инвестором, то обязательно должен понять главную мысль истории Ноя и его ковчега». Хотя богатый папа никогда не претендовал на звание пророка, он неустанно трудился над развитием своей способности предвидеть будущее. Обучая своего сына и меня премудростям бизнеса и инвестирования, он часто говорил: «Только представьте себе, какая сила веры нужна была Ною, чтобы пойти к своей семье и сказать: «Господь поведал мне, что скоро начнется великий потоп, и поэтому нам надо срочно строить ковчег» — и с усмешкой добавлял: — Представляете, что ему пришлось выслушать от жены, детей и инвесторов? Они наверняка завопили: «Опомнись, Ной, мы живем в пустыне. Тут даже дождей никогда не бывает. Один песок вокруг. Ты точно уверен, что Господь повелел тебе строить именно ковчег? Да кто нам денег даст на судостроительную компанию посреди пустыни? Может, лучше отель, курорт или поле для гольфа соорудим? Все больше толку будет, чем от ковчега»».

Почти 30 лет богатый папа учил своего сына и меня тому, как стать владельцами бизнеса и инвесторами. С самого начала он обучал нас принципам инвестирования, используя главным образом очень простые средства вроде игры в «Монополию». Кроме того, богатый папа часто обращался к общеизвестным сказкам типа истории о трех поросятах, чтобы приучить нас к мысли о необходимости строить надежные финансовые дома — дома из кирпича, а не из соломы или из прутьев. На примере ветхозаветной истории о Давиде и Голиафе он демонстрировал силу «финансового рычага», причем в данном случае рычагом являлась праща Давида. Эта же история учила нас тому, как щуплый парнишка может одолеть великана. Подчеркивая значимость составления правильной картины будущего, богатый папа часто говорил: «Никогда не забывайте, что Ной предвидел будущее... но гораздо важнее то, что у него были вера и смелость, необходимые, чтобы на деле доказать правильность своего предвидения. Предвидеть будущее могут многие, но далеко не у каждого хватает веры и смелости, чтобы сделать все для исполнения увиденного, чтобы картина будущего совпала с картиной настоящего». Другими словами, те, у кого нет веры, смелости и дара предвидения, часто не замечают надвигающихся перемен, пока не становится слишком поздно.

Большую тревогу у моего богатого папы вызвал принятый в 1974 году Закон о безопасности пенсионного дохода работников, получивший название ERISA. Богатый папа предупреждал: «В период прохождения ERISA через Конгресс большинство людей даже не подозревали о его существовании. Да и сегодня многие понятия не имеют, что такой закон был в свое время одобрен Конгрессом и подписан президентом Никсоном. Последствия этого закона в полной мере проявятся лишь лет через двадцать пять, а то и все пятьдесят, когда меня уже не будет на этом свете. Если б я только мог убедить людей начать готовиться к ним уже сегодня... Но как я могу убедить их в том, что случится в будущем?»

В январе 2002 года народ Соединенных Штатов, еще не оправившийся от потрясения 11 сентября 2001 года, поразило известие о банкротстве одной из крупнейших компаний «голубых фишек» в Америке. Но больше, чем новость о банкротстве, многих представителей моего поколения так называемых «беби-бумеров», поколения людей, родившихся в период демографического взрыва между 1946 и 1964 годами, ошеломило то, что тысячи сотрудников

корпорации «Enron» полностью лишились своих пенсионных сбережений. Впервые за свою жизнь миллионы беби-бумеров осознали, что планы 401 (k), IRA и им подобные пенсионные планы, завязанные на взаимных фондах и акциях компаний, где они работают, далеко не так надежны, как они думали и как их уверяли дипломированные специалисты по финансовому планированию. У миллионов беби-бумеров много общего с тысячами людей, работавших на «Enron». Крах этой корпорации стал для них тревожным звонком, вызвал приступ страха, связанный с осознанием того, что их собственная старость может оказаться не такой обеспеченной, как они когда-то думали. Пророчество богатого папы начинает сбываться.

Мне позвонили с местной телестанции и спросили, не смогу ли я прийти и прокомментировать банкротство «Enron», бывшего мирового лидера нефтяной и газовой промышленности. Симпатичная молоденькая телеведущая задала мне вопрос: — Можно ли считать банкротство «Enron» единичным случаем?

Мой ответ был таким:

— Банкротство «Enron»—это экстремальный случай, но не единичный.

Меня удивляет, что СМИ не упоминают о «Cisco», «Viacom», «Motorola» и других гигантах. В подобном, хотя и не столь драматическом положении, как «Enron», оказались многие компании, в чьи акции вложили значительный процент своих пенсионных сбережений их работники.

—Что вы имеете в виду?— спросила хозяйка студии.

— Я имею в виду то, что крах «Enron» должен стать для людей предупреждением и напомнить о том, что их планы по статье 401 (k) нельзя считать пуленепробиваемыми, что они могут потерять все раньше, чем уйдут на пенсию, что взаимные фонды — дело ненадежное, даже если у вас сформирован инвестиционный портфель.

— Как нам понимать ваши слова о ненадежности взаимных фондов... даже если у человека сформирован инвестиционный портфель? — переспросила она, и в ее голосе проскользнуло едва заметное возмущение.

Я сразу же почувствовал, что наступаю ей на большую мозоль, хотя она и не работала на «Enron». Вместо того чтобы устраивать дебаты по вопросу о взаимных фондах и инвестиционных портфелях, я сказал:

— Я ушел на пенсию в 47 лет, не имея на руках ни одной акции компаний или взаимных фондов. На мой взгляд, иметь дело с взаимными фондами и компаниями слишком рискованно, даже если диверсифицировать портфель. Есть более надежные способы инвестирования пенсионного капитала.

— Вы советуете не вкладывать деньги в компании и взаимные фонды и не диверсифицировать инвестиции?

— Нет,— ответил я.—Я никому ничего не советую. Я просто говорю, что я ушел на пенсию молодым без единой акции компаний и взаимных фондов — и без всяких диверсификаций в пределах фондов. Если вам нравится инвестировать в компании и взаимные фонды, это может быть лучшим выходом для вас... но не для меня.

— Нам пора сделать перерыв на рекламу, — сказала молодая женщина. — Спасибо, что пришли к нам в студию.

Она пожала мне руку, быстро повернулась к камере и начала перечислять достоинства нового крема от морщин.

Интервью закончилось раньше, чем было намечено. Похоже, что когда разговор перескочил с «Enron» на аналогичные персональные инвестиционные стратегии самой хозяйки телеэкрана, крем от морщин оказался более приятной темой не только для нее, но и для тысяч телезрителей. Тема пенсионного обеспечения никогда не входила в число самых удобных.

Одна из целей закона ERISA заключалась в том, чтобы вызвать у людей стремление откладывать средства на собственную пенсию. Результатом должно было стать формирование триединого подхода к пенсионному финансированию, основанного на трех базовых элементах:

1. Программа социального обеспечения «Social Security».

2. Собственные сбережения работника.

3. Пенсионный план компании, оплаченный деньгами, которые компания специально выделяет на обеспечение пенсионных планов своих работников. 5 мая 2002 года газета «Washington Post» опубликовала статью «Опасности изменения пенсионной системы», в которой триединый подход сравнивался с трехногим табуретом:

Во время последней проверки первая ножка, программа Social Security¹, все еще была на месте, хотя и немного расшаталась от ударов по ее гарантиям — постоянного повышения налогооблагаемых доходов, увеличения пенсионного возраста, обложения налогами некоторых льгот и так далее...

Все обозначенные буквами и цифрами и одобренные конгрессом накопительные планы—401 (k), 403(b), IRA (индивидуальные пенсионные счета), SEP-IRA (индивидуальные пенсионные счета упрощенных пенсионных планов), Keogh (планы Кеога) — были, надо полагать, задуманы для укрепления второй ножки, сбережений работников, необходимых для обеспечения все более длительной и дорогостоящей старости. Корпоративные налоговые льготы, привязанные к финансируемым компаниями планам, состоящим, по большей части, из наличности самого работника, были поставлены с ног на голову, чтобы укрепить или даже заменить третью ножку табурета. Вместо того чтобы стать наградой работникам за бережливость, они позволили компаниям серьезно урезать или вообще пустить под откос традиционные пенсионные планы.

В результате остается сказать одно: «Гляди, мамочка, треногая табуретка на двух ножках!»

Короче говоря, с принятием ERISA груз ответственности за пенсионное планирование был переложено с работодателя на работника — хотя никто не позаботился о финансовом образовании, необходимом, чтобы помочь провести правильное планирование. Вдруг откуда ни возьмись появились тысячи скороспелых специалистов по финансовому планированию, которые принялись поучать миллионы людей: «Инвестируйте в долгосрочные планы, покупайте, храните, диверсифицируйте». Многие из этих работников до сих пор не поняли, что их доходы в пенсионном возрасте полностью зависят от их способности правильно вложить деньги сегодня. Если пророчество богатого папы сбудется, то за последующие 25 лет положение миллионов людей, хотя и не всех, только ухудшится. А пророчество богатого папы, похоже, уже сбывается.

Это не книга про конец света. Это книга про свет в конце тоннеля. Всю вторую половину 1970-х и начало 1980-х годов богатый папа напоминал своему сыну и мне об опасностях ERISA. Вот что он, в частности, говорил: «Всегда следите за изменениями в законе. Каждое его изменение изменяет будущее. Если вы научитесь меняться вместе с изменениями в законе, то обеспечите себе безбедную жизнь. Если же вы не будете обращать на них внимания, то, в конце концов, можете оказаться в положении шофера, который не замечает предупреждающего знака крутого поворота впереди, и, вместо того чтобы своевременно притормозить, включает на полную громкость радио, не вписывается в поворот и оказывается в кювете». Те из вас, кто прочел мои предыдущие книги, возможно, помнят, что я упоминал Закон о налоговой реформе 1986 года. Он стал еще одним изменением в законодательстве, на которое богатый папа советовал мне обратить особое внимание. Многие люди не придали этому изменению никакого значения, и им пришлось заплатить за свою некомпетентность миллиардами долларов. На мой взгляд, это изменение в законе стало главной причиной краха ссудно-сберегательной индустрии, вызвало один из самых больших обвалов на рынке недвижимости и помешало высококвалифицированным специалистам, таким как врачи, юристы, экономисты и архитекторы, воспользоваться налоговыми льготами, доступными бизнесменам вроде меня. Прав был богатый папа, когда говорил: «Всегда следите за изменениями в законе. Каждое его изменение изменяет будущее».

Последствия ERISA проявятся, когда это малоизвестное изменение в законе резко ухудшит финансовое положение миллионов людей. В то же время кое для кого это изменение окажется самым приятным событием в жизни. Вот почему я утверждаю, что эта книга не про конец света, а про свет в конце тоннеля. Думая о тех, кто тешит себя надеждой, что в будущем все останется таким же, как сегодня, я боюсь, как бы они не попали в ту же ловушку, что и 20 тысяч работников «Enron», оказавшихся в конце карьеры без гроша за душой на старость. Но тех, кто не теряет бдительности, и понимает, что будущее постоянно меняется, кто готов к грядущим переменам, ждут самые радужные перспективы, даже если произойдет величайший в истории крах фондового рынка, крах, вызванный этим, казалось бы, незначительным изменением в законе.

Один из главных уроков истории Ноя заключался не в том, чтобы каждый из нас попытался стать пророком. Вместо того чтобы научить нас пользоваться магическими кристаллами и стать профессиональными прорицателями, богатый папа использовал судьбу Ноя как пример должной бдительности и подготовки. Он говорил: «Так же, как моряк постоянно следит за признаками предстоящего изменения погоды, бизнесмен и инвестор должен быть бдительным и готовым ко всему, что ждет его впереди. Бизнесмены и инвесторы должны думать, как моряки, направляющие свое утлое суденышко в безбрежный океан, и быть готовыми ко всему».

Эта книга написана не для того, чтобы доказать неизбежность исполнения пророчества богатого папы. Работая над ней, я ставил перед собой шесть главных целей:

1. Напомнить всем о необходимости быть бдительным и рассказать о некоторых из предупреждающих знаков, на которые богатый папа советовал обращать особое внимание. Эта книга расскажет вам о недоработке в законе ERISA. Другими словами, в этот малоизвестный закон вкралась одна еще менее известная ошибка — это такое маленькое упущение, которое, по словам богатого папы, приведет в действие механизм самого грандиозного краха фондового рынка за всю историю человечества.

2. Обрисовать сегодняшний мир с точки зрения финансовой перспективы. Богатый папа делал свои выводы на основании непровержимых фактов, таких как изменения и ошибки в законах. Кроме того, он использовал статистические данные, в частности тот факт, что 75 миллионов беби-бумеров (или 83 миллиона, если считать с иммигрантами, легальными и нелегальными) стареют и большинство из них проживут дольше, чем их родители. Затем он задавал вопрос: «Сколько из этих беби-бумеров сумели отложить достаточно средств на старость?» По самым осторожным оценкам, на сегодняшний день достаточными средствами располагают менее 40 процентов беби-бумеров.

Если правительству США придется повысить налоги, чтобы оплатить все финансовые и медицинские потребности стареющих беби-бумеров в конце жизни, что станет с экономикой страны? Сможет ли она удержать позиции мирового лидера? Хватит ли у нас средств для поддержания конкурентоспособности, если правительство поднимет налоги, чтобы заплатить за стариков и покрыть расходы на поддержание военной мощи? Когда налоги повышаются, компании начинают искать другие страны, где налоги ниже. И что случится, если Китай обойдет Соединенные Штаты и займет место лидера мировой экономики? Сможем ли мы позволить себе платить высокие зарплаты, когда китайский рабочий выполнит ту же работу за меньшие деньги? Вот поэтому богатый папа учил нас с его сыном основывать прогнозы на сегодняшних фактах.

3. Заставить вас спросить себя, действительно ли вы готовы к будущему. Я не хочу сказать, что пророчество богатого папы обязательно сбудется, так как богатый папа никогда не считал себя человеком со сверхъестественными способностями, не пользовался магическим кристаллом и не имел прямой линии связи с Богом. Моя цель заключается в том, чтобы задать вам вопрос: «Готовы ли вы к тому, что пророчество богатого папы сбудется?» Другими словами, если крупнейший в истории крах фондового рынка произойдет где-то между сегодняшним днем и 2020 годом, как вы будете чувствовать себя в финансовом отношении? Если этот крах произойдет, будете ли вы к нему подготовлены, или он пустит вас по миру?

4. Предложить несколько идей по поводу того, что вы можете сделать, чтобы подготовиться к самому большому краху фондового рынка в истории. Несмотря на то, что некоторые идеи упоминались в моей предыдущей книге, я стараюсь в подробностях рассказать о том, что вы можете сделать сейчас и, что еще важнее, почему активные шаги в этом направлении нужно предпринимать уже сегодня.

5. Сообщить вам, что для подготовки у вас есть время до 2010 года. Собственно говоря, из этой книги вы узнаете, почему велика вероятность того, что где-то до 2010 года мы станем свидетелями еще одного гигантского бума на фондовом рынке, большого бума перед большим обвалом. Поэтому даже если сегодня у вас нет ничего, при

соответствующей подготовке вы сможете попытаться счастья, играя на повышение в ситуации, которая будет сильно напоминать большой «рынок быков» между 1995 и 2000 годами.

6. И наконец, я хотел сообщить вам, что, возможно, вы лучше обеспечите себя в финансовом плане, если будете активно готовиться. Другими словами, если вы прямо сейчас начнете планировать, действовать и готовиться, то ваше финансовое будущее окажется намного светлее, даже если самого большого краха фондового рынка не произойдет. В том, что касается инвестиций, умение опережать события, компетентность и подготовленность дадут вам намного больше, чем финансовая стратегия, которую использует большинство людей, — пассивная стратегия «Покупай, храни и молись», молись о том, чтобы фондовый рынок оставался на подъеме и не обвалился. Надо полагать, что люди, которые верят, что фондовый рынок будет двигаться только вверх и никогда не обвалится, верят еще и в пасхального кролика.

Ной — великий пророк, обладавший потрясающей прозорливостью, верой и смелостью. Эта книга не сделает вас пророком, но, надеюсь, она поможет вам обрести веру в то, что вас и близких вам людей ждет прекрасное финансовое будущее, независимо от того, произойдет ли самый грандиозный в истории крах фондового рынка. Короче говоря, эта книга не заменит магический кристалл, но поможет вам стать человеком бдительным и готовым ко всему, что может случиться, — хорошему и плохому, Другими словами, дать вам больше возможностей контроля над вашим финансовым будущим. Как говорил богатый папа, «суть истории о Ноевом ковчеге заключается в том, что Ной был прав, а в том, что у него были вера и смелость и он был готов ко всему, что произошло — даже к великому потопу в пустыне, потопу, который смел с лица земли всех остальных».

Примечание. Закон ERISA помог разработать печально известный план 401 (k), а также другие американские программы пенсионного обеспечения. В других странах тоже есть подобные программы, только называются они по-разному. Например:

1. В Австралии — «Superannuation Plans».
2. В Канаде - RRSR.
3. В Японии-401 (k).

«Пророчество богатого папы» расскажет вам:

- что не стоит надеяться на закон ERISA;
- как закон ERISA позволил переложить бремя финансовых проблем поколения беби-бумеров на плечи своих детей;
- что глобальный крах фондового рынка произойдет — и хотя трудно назвать конкретный срок, он неизбежен;
- что единственный способ подготовиться к краху и заработать на нем — это ликвидировать свою финансовую безграмотность и взять под контроль собственные финансы;
- надежных финансовых стратегиях, которые помогут вам подготовиться к самому большому в истории краху фондового рынка.

БЕСПЛАТНО!

ЗАГРУЗКА АУДИОФАЙЛА

Мы взяли за правило предлагать нашим читателям приз в форме дополнительных аудиоматериалов. В качестве благодарности за прочтение этой книги вы можете зайти на сайт www.richdad.com/prophesy и загрузить запись моей беседы с одним из моих советников на тему «Почему богатые становятся еще богаче, и как вы тоже можете это сделать!»

Благодарим вас за интерес к вашему финансовому образованию.

Часть первая **НЕУЖЕЛИ СКАЗКЕ КОНЕЦ?**

Когда-то давным-давно все, что требовалось от человека, — это ходить в школу, получать хорошие отметки, найти хорошую, надежную работу, быть лояльным работником, выйти на пенсию, переселиться в маленький домик на поле для гольфа и жить счастливо до конца своих дней.

Сегодня большинство из нас знает, что любая история, которая начинается словами когда-то давным-давно и заканчивается словами они жили счастливо до конца своих дней, — это сказка. Проблема в том, что в наши дни осталось слишком много современных сказочных принцев и принцесс, которые надеются, что сказка не кончилась, надеются, что совет дипломированного специалиста по финансовому планированию «Инвестируйте в долгосрочные планы, покупайте, храните, диверсифицируйте» поможет сказке длиться до тех пор, пока они будут живы.

К сожалению, как хорошо известно большинству профессиональных инвесторов, у сказок, имеющих отношение к фондовому рынку, далеко не всегда счастливый конец.

**Что может быть важнее,
чем стать богатым инвестором?**

В 1960-е годы, когда я был еще мальчишкой, инвестиции были привилегией богатых или тех, кто хотел стать богатым. Сегодня всем нам необходимо заниматься инвестициями по причине, гораздо более серьезной, чем простое желание разбогатеть. Сегодня от того, насколько разумно вы вкладываете деньги, зависит ваше будущее, ваш будущий уровень жизни, ваша будущая финансовая безопасность, а может, даже ваша жизнь или смерть. Другими словами, когда в ситуацию вмешивается фактор медицинского обслуживания, то только разумность инвестиций, сделанных вами сегодня, будет в конечном итоге определять, насколько хорошо вы

будете жить, и сможете ли вообще позволить себе жить. А это намного важнее, чем простое инвестирование ради обогащения.

Роберт Кийосаки, эксклюзивное интервью телеканалу «PBS», 2001

Глава 1

ИЗМЕНЕНИЕ В ЗАКОНЕ - ИЗМЕНЕНИЕ В БУДУЩЕМ

Оба моих папы, богатый и бедный, всегда заботились о благополучии своих служащих. У моего родного отца, возглавлявшего Департамент образования в штате Гавайи, в подчинении находились десятки тысяч людей, которые надеялись на то, что он о них позаботится. Моего настоящего отца настолько заботила судьба его учителей, что когда он ушел с руководящей должности, то стал лидером Ассоциации учителей штата Гавайи и продолжал бороться за благополучие своих коллег.

Мой богатый папа тоже беспокоился о своих работниках, и во многих отношениях гораздо больше, чем мой родной отец. Причина, по которой он заботился больше, заключалась в том, что подчиненные моего бедного папы получали финансовую поддержку от государства и находились под защитой национальных профсоюзов учителей. Работников же богатого папы государство не поддерживало и профсоюзы не защищали. Он часто говорил: «Я хотел бы рассказать моим рабочим, что я знаю и что предвижу в будущем. Мне хотелось бы это сделать, но боюсь слишком сильно их напугать. К тому же, главная проблема заключается в том, что большинство из них не имеют даже начального финансового образования, чтобы, во-первых, понять, о чем я говорю, и, во-вторых, совершить действия, необходимые для исправления ситуации. Как мне сказать моим преданным и трудолюбивым работникам, что сегодня одной преданности и трудолюбия мало? Как мне объяснить им, что долговременная гарантия занятости не дает долговременной гарантии финансовой безопасности? Как мне рассказать им об изменении в законе, которое навсегда изменило их будущее? Как мне сделать это, не вызывая у них страха или отчаяния? Как мне рассказать людям о том, что может произойти, но не обязательно произойдет?»

Как я уже говорил, оба моих папы, богатый и бедный, всегда заботились о благополучии своих служащих. Разница заключалась в том, что для помощи своим работникам мой бедный папа мог использовать силу правительства и профсоюзов. Он знал, что его работники не имели таких преимуществ, и это его сильно беспокоило. В 1974 году американское законодательство претерпело ряд существенных изменений, направленных, казалось бы, на улучшение положения людей, работающих на таких хозяев, как мой богатый папа. В отличие от большинства американцев, которые чрезвычайно высоко оценили намерение законодателей, богатый папа сразу же заметил в новом законе серьезные недоработки. Он понял, что во многих отношениях положение большинства его работников со временем станет только хуже, и смог разглядеть нарастающую угрозу финансовой катастрофы, к которой рано или поздно приведет новоиспеченный закон.

В 1979 году мне было 32 года, и я боролся за то, чтобы удержать свой бизнес на плаву. Производство нейлоновых бумажников на «липучках» разрасталось быстрее, чем я ожидал. Всего через несколько лет мы стали крупной компанией, и только в Соединенных Штатах у нас было более 380 независимых торговых агентов. Сколько продавцов работало на нас по всему миру, мы так и не удосужились подсчитать. Проблема заключалась в том, что наша продукция пользовалась спросом во всем мире, но сами мы были слишком молоды и неопытны. А когда успех встречается с некомпетентностью, недалеко до беды.

Какой-то умный человек сказал: «Нельзя научиться плавать по учебнику». К этому я бы добавил: «Нельзя научиться бизнесу по учебнику или в школе бизнеса». На этом первом этапе мы с моими партнерами располагали лишь начальными теоретическими знаниями и совсем небольшим практическим опытом ведения дел. Нам еще предстояло усвоить несколько простых, но суровых уроков, которым можно научиться только на горьком опыте. Помимо того, что успех может стать причиной катастрофы, в числе полученных мной уроков были следующие:

1. Друзья не всегда оказываются хорошими компаньонами.
2. Прибыльная компания может испытывать серьезные финансовые трудности.
3. Такие незначительные мелочи, как нехватка ниток, могут остановить все производство.
4. Люди не всегда отдают долги — у них не всегда есть возможность заплатить по счетам. Тех, кто не платит, не любят.
5. Патенты и торговые марки — обязательное условие успеха в бизнесе.
6. Преданность может улетучиться очень быстро.
7. Финансовая документация и бухгалтерский учет должны находиться в идеальном порядке.
8. Хорошей компании необходимы сильная команда менеджеров и группа высококвалифицированных консультантов, в первую очередь юристов и экономистов.
9. Чтобы создать бизнес, нужно много денег.
10. Бизнес убивает не отсутствие денег. Чаще причина кроется в недостатке делового опыта и недостаточной честности бизнесмена.

Полный список уроков намного длиннее. Опыт всемирного успеха и всемирного провала оказался бесценным. Мне пришлось пройти через это не один, а целых два раза. И хотя меня не слишком радует перспектива повторить этот опыт, я к этому готов, потому что такие уроки дорогого стоят, если, конечно, у вас есть желание учиться на своих ошибках. Каждая неудача в бизнесе раскрывала мне то, чего я не знал и что должен был узнать; полученные знания вели меня к новому успеху.

В 1979 году я понял, что на горло сыт таким обучением. Я совершил кучу ошибок, по уши увяз в собственной некомпетентности и не хотел ничего больше знать. Моей глупости хватило бы для обучения целой толпы народу, но богатому папе этого показалось мало. Весной 1979 года я вошел в его кабинет и показал ему финансовый отчет моей компании. Просмотрев его, богатый папа укоризненно покачал головой и сказал: «У вашей компании финансовый рак, и,

боюсь, это смертельный случай. Вы, ребята, довели до ручки компанию, которая могла вырасти в большое и солидное предприятие».

Майк, сын богатого папы, не был моим компаньоном, но присутствовал почти на всех уроках, которые я приходил брать у его отца. Мы с Майком были лучшими друзьями все годы в средней школе, но когда я вернулся после колледжа и вьетнамской войны, нам стало трудно поддерживать тесные дружеские отношения, так как мы оказались в совершенно разных финансовых категориях чемпионата по бизнесу. В 1979 году Майк был в шаге оттого, чтобы возглавить многомиллионную империю своего отца, а я — в шаге от того, чтобы потерять многомиллионный бизнес. Когда Майк перелистал отчет моей компании и тоже покачал головой, мной овладели стыд и смущение.

— Вот это что такое? — спросил богатый папа, указывая на один из разделов в моем финансовом отчете.

Поглядев, куда он показывал, я промямлил:

— Это суммы, которые мы должны выплатить работникам и правительству, — фонд зарплаты и налог социального страхования.

— А теперь посмотри на кассовую позицию, там ничего нет, — безжалостно проговорил богатый папа. — Как же ты собираешься выплачивать зарплату и налоги?

Я сидел и молчал.

— Ну... — наконец выдавил я, — в общем, когда мы соберем кое-что из дебиторской задолженности, то этого хватит, чтобы заплатить.

— Вот этого не надо, — прервал меня богатый папа. — Не надо вешать мне лапшу на уши. Я тебе не профессор в колледже. Из твоего отчета я вижу, что большая часть выплат по дебиторской задолженности просрочена более чем на 120 дней. Мы с тобой прекрасно понимаем, что эти люди, которым ты продал товар, не заплатят тебе никогда. Скажи мне правду. Скажи правду себе. Ты разорен. Ты банкрот и теперь собираешься задержать выплату зарплаты и налогов на зарплату. Ты используешь деньги своих работников, чтобы удержать компанию на плаву.

— Но это будет всего лишь краткосрочный кредит. Деньги скоро будут. К нам приходят заказы со всех концов страны и со всего мира, — возразил я в свою защиту.

— Да, но какой прок от заказов, если ты не сможешь произвести товар и поставить его покупателям? Из твоего отчета видно, что люди должны деньги тебе, а ты должен другим. Ты должен деньги людям, которые поставляют тебе сырье для производства твоего товара. Кто тебе сказал, что поставщики будут кредитовать тебя и дальше?

— Ну... — начал я, но богатый папа снова сердито перебил меня.

— Никаких кредитов поставщики тебе больше не дадут. С какой стати им это делать?

— Все же я попробую договориться с ними еще раз.

— Желаю удачи, — саркастически произнес богатый папа. — Послушай, почему бы тебе не взглянуть правде в глаза? Ты и те три клоуна, которых ты называешь партнерами, завалили все дело. Вы не понимаете, что творите. Вы некомпетентны. И хуже всего то, что у вас не хватает духу во всем признаться. Вы — мальчишки, которые корчат из себя деловых людей. Но когда я смотрю на ваши отчеты, то вижу, что вы, ребята, либо жулики, либо полные профаны. Надеюсь, что все-таки профаны. Но если вы не измените свою политику, то очень скоро превратитесь в жуликов, — богатый папа проговорил это, поджав губы и медленно качая головой из стороны в сторону. — Занимать деньги у своих работников — последнее дело. Только посмотри на свою задолженность по налогам. Как ты собираешься ее гасить?

Богатый папа был моим учителем с тех пор, как мне исполнилось девять лет. Он был добрым и отзывчивым человеком, но в гневе он был достаточно груб. Этот напряженный урок управления бизнесом длился несколько часов. В конце концов я согласился закрыть предприятие, реализовать остатки активов и использовать деньги для выплаты налогов и зарплаты.

— В том, что ты признаешь свою некомпетентность, нет ничего зазорного, — сказал в заключение богатый папа. — Но будет очень плохо, если ты начнешь врать и притворяться, будто знаешь, что делаешь. Ложь и притворство — ужасные привычки, и я хочу, чтобы ты покончил с ними прямо сейчас. Если ты хочешь добиться богатства и успеха, то должен научиться сразу говорить правду, сразу просить о помощи и смирять гордыню. В мире полно самонадеянных бедняков, образованных и необразованных людей, не способных признать, что они чего-то не понимают. В мире полно людей, которые идут по жизни, изображая из себя умников, и это делает их глупцами. Если ты хочешь быстро чему-то научиться, то первым делом должен сразу признаться, что чего-то не знаешь.

Помнишь тот урок в воскресной школе, который начинался словами из Нагорной проповеди «Блаженны кроткие, ибо они наследуют землю»? Там не говорилось, что блаженны слабые, блаженны самонадеянные или блаженны высокообразованные. Там говорилось, что блаженны кроткие, потому что кроткие согласны учиться, а те, кто учится, унаследуют изобилие жизни, которое Господь или природа предоставили в наше распоряжение. В вас, ребята, чересчур много самонадеянности, заносчивости и невежества — чего угодно, только не кротости. Вы думаете, что раз ваш товар пользуется успехом, то и вас тоже ждет успех. Вам, ребята, до бизнесменов пока еще ох как далеко. Вам повезло, но у вас нет ни умения, ни опыта, чтобы превратить вашу удачу в реальный бизнес. Никто не становится преуспевающим бизнесменом за одну ночь. Вам еще нужно многому научиться. И урок, который вы должны усвоить сегодня, заключается в том, что, если вы должны деньги, оплатите счет. Люди ненавидят тех, кто не платит по счетам. Сколько друзей, семей и фирм распалось из-за того, что взятые в долг деньги не были возвращены. Из финансового отчета твоей компании я вижу, что ты должен правительству, поставщикам, арендодателю и, самое главное, твоим работникам. Немедленно заплати эти долги. Не делай больше ничего, пока не рассчитаешься с ними. Не приходи сюда, пока не погасишь задолженность по налогам и не заплатишь всем твоим работникам. Ты превращаешься в нечистоплотного бизнесмена, а нечистоплотные бизнесмены не становятся богатыми и преуспевающими. А теперь марш отсюда и не возвращайся, пока не выполнишь все, что я тебе сказал.

Как я уже говорил, богатый папа «снял с меня стружку» регулярно на протяжении многих лет, но этот его урок оказался особенно памятным. Когда я закрыл за собой дверь, то почувствовал, что его слова навсегда поселились в моей душе и что я никогда не забуду этого урока. И хотя по моему самолюбию был нанесен тяжелый удар, я понимал, что получил урок исключительной важности, потому что не будь он таким важным, богатый папа никогда бы так сильно не рассердился и не был бы так резок и прямолинеен. На 33-м году жизни я был достаточно взрослым, чтобы выдержать

этот суровый, эмоционально заряженный урок, и достаточно разумным, чтобы осознать необходимость научиться чему-то важному. Но любимой темой уроков богатого папы, к которой он возвращался постоянно, была честность. Он часто повторял своему сыну и мне: «Взрослые любят спрашивать малышей: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Когда они задают этот вопрос, то обычно имеют в виду профессию, которую ребенок желает получить. Лично мне все равно, что вы будете делать, когда вырастаете. Меня не волнует, будете вы врачами, кинозвездами или дворниками. Но пока вы растете, я буду делать все, чтобы вы становились все более правдивыми. Слишком много людей с возрастом становятся вежливее, но не обязательно правдивее, или, что еще хуже, из маленьких лгунишек они вырастают в больших лжецов». Когда после этого урока я возвращался к своей припаркованной машине, то знал, что снова пришло время мне стать честнее с самим собой, с моими партнерами и работниками.

Когда я садился за руль, у меня в ушах звучали слова богатого папы: «Солгать может каждый трус. Чтобы сказать правду, требуется смелость. И пока вы, мальчики, растете, старайтесь вырасти людьми, которым всегда хватит смелости сказать правду в глаза... даже если это горькая правда. Лучше выглядеть плохо, но говорить правду, чем быть симпатичным трусливым лжецом. В мире и так уже симпатичных трусливых лжецов хоть пруд пруди». Поворачивая ключ зажигания и нажимая на газ, я чувствовал себя ужасно и осознавал, что наверняка выглядел таким же никудышным, как и мои финансовые отчеты. И я понял, что мне нужно выбрать одно из двух: либо продолжать обманывать себя и больше никогда не видаться с богатым папой, либо начать искать в себе смелость, чтобы взглянуть правде в лицо, ликвидировать беспорядок в делах, а потом готовиться к новой встрече с богатым папой.

В 32 года я осознал, что мне еще расти и расти. Я понял, что если хочу стать богатым, преуспевающим бизнесменом и хорошим человеком, то должен научиться выслушивать непринукрашенную правду, даже если она будет с привкусом горечи. В процессе роста мне первым делом нужно было научиться не бояться говорить правду. Припарковывая машину, я уже знал, что время говорить правду настало, и начинать следует с моих партнеров, которых богатый папа назвал клоунами.

Примерно через четыре месяца я вернулся в офис богатого папы с новым финансовым отчетом в руках. Богатый папа и Майк долго перелистывали его в полной тишине. Наконец богатый папа прервал молчание и сказал:

— Значит, ты рассчитался с налогами и с работниками?

— Целиком и полностью, — ответил я. — И если ты заметил, я, к тому же, разобрался со многими старыми должниками.

— Ты заставил их заплатить?

— Кто-то заплатил, а кого-то я вычеркнул из отчета и натравил на них агентство по сбору платежей.

— Это правильно, — заметил Майк. — Покупатель, который не платит, — это не покупатель. Покупатель, который не платит, это — вор.

— Теперь я это понимаю. Но ведь я, собственно говоря, занимался тем же. Богатый папа поднял на меня глаза, помолчал, а потом медленно кивнул и тихо сказал:

— Спасибо, что ты в этом признался.

— Это было не так просто, — ответил я. — Я считал себя преуспевающим дельцом, а на самом деле был должен людям кучу денег.

Майк и богатый папа сидели молча, время от времени слегка кивая. Когда я закончил, богатый папа сказал:

— Правда делает человека свободным. Поэтому я надеюсь, что сейчас ты стал свободным и тебе ничто не мешает окончательно расхлебать ту кашу, которую ты заварил, а затем начать строить новый бизнес, но теперь уже на более солидной основе. Слишком многие пытаются строить свои финансовые империи па лжи, но запомни: ложь никогда не способствовала процветанию империй.

Теперь пришла моя очередь сидеть молча и просто ждать, пока в комнате не станет тихо. После долгой паузы Майк спросил:

— Так в каком состоянии оказалась твоя компания? Твой финансовый отчет стал намного честнее, тем не менее, он никогда не раскрывает всех деталей.

— Компания развалилась, — ответил я. — У нас по-прежнему много заказов, и фактически бизнес остается на плаву, но с нашей четверкой, которая начинала этот бизнес, вес кончено. Похоже, что мы уже никогда не будем компаньонами, а может быть, и друзьями. Если честно, то правда развела нас в разные стороны.

— Значит, вернувшись в компанию, ты устроил разговор по душам?

— Вообще-то все началось с разговора по душам, но чуть не закончилось дракой. Каждый из нас был на пределе, но, слава Богу, до этого не дошло. Мне неудобно было говорить об этом па работе, но я благодарен моим компаньонам за согласие смириться и ликвидировать беспорядок в делах, как вы советовали.

— И что теперь будет? — поинтересовался Майк.

— Мы передадим остатки компании одному из наших поставщиков и разбежимся. Скоро мы начнем увольнять рабочих и при расчете они получат все деньги, которые мы им должны. Наши инвесторы тоже кое-что получают, правда, не все, но мы с ними поговорили, и они согласились, что за риск надо платить. Некоторые даже сказали, что готовы еще раз вложить в меня деньги. И главное

— мы заплатили налоги.

Майк и богатый папа сидели молча. Ситуация напоминала похороны: много эмоций и почти нечего сказать. Закрывание бизнеса ничем не отличается от окончания любого дела. С ним всегда связан опыт, плохой или хороший, но навсегда изменивший нашу жизнь и наше будущее. Когда я выключал свет и запирали дверь офиса в последний раз, у меня по спине бегали мурашки, хотя в то же время я был рад, что скоро все кончится. Наконец богатый папа прервал молчание и сказал:

— Ну что ж, мне нравится, как ты пережил потерю бизнеса. Знаю, это неприятно, и знаю, что ты мог поступить иначе. Ты мог собрать оставшиеся деньги и сбежать. Но ты выбрал способ получше. Такой конец обеспечит твоему следующему предприятию хорошую основу для старта. Надеюсь, ты многому научился?

— Прошел курс интенсивного обучения, — усмехнулся я. — До сих пор перевариваю уроки.

— Ты еще не один год будешь их переваривать, — обнадежил богатый папа.

— Но в один прекрасный день этот опыт, эти ошибки и опыт, который ты еще приобретешь, станут залогом твоего успеха и богатства. Большинство людей стараются избежать ошибок и пытаются играть наверняка, избегая подобных уроков. Тем самым они ограничивают свой жизненный опыт, а вместе с ним и свой будущий финансовый успех. Запомни раз и навсегда, что опыт ведения бизнеса нельзя почерпнуть из учебника или приобрести в учебной аудитории. Пусть сейчас тебе тяжело, но ты сам выбрал именно этот способ справиться с потерей бизнеса, и полученный опыт станет основой твоего будущего финансового благополучия. Если бы ты сбежал и продолжал врать, то твое финансовое будущее, скорее всего, стало бы будущим труса, потому что таким образом ты дал бы трусу, который сидит в глубине твоей души, полное право распоряжаться твоим будущим.

Я сидел и молча кивал. Собственно, мне и сказать-то было нечего. Я слышал эти слова и этот урок не впервые, но именно в тот раз я разглядел в этой, казалось бы, очевидной истине особенно глубокий смысл и она оказала на меня особенно глубокое воздействие. Богатый папа часто повторял своему сыну и мне, что внутри каждого из нас скрыт полный комплект разных человеческих типов. Внутри каждого человека соседствуют добряк, мерзавец, скупец, богач, бедняк, трус, жулик, герой, лжец, крохобор, любовник, неудачник и много кто еще. Богатый папа постоянно напоминал нам, что взросление — это процесс, в ходе которого мы выбираем, кем хотим стать, кто из этого набора человеческих типов нравится нам больше. Как я уже говорил, спрашивая нас, кем мы собираемся стать, когда вырастем, он имел в виду не профессию, а то, какой характер мы себе выберем. В глазах богатого папы выбор типа характера был гораздо важнее выбора профессии. — Когда дело касается денег, мир оказывается переполнен трусами, — сказал богатый папа. — Деньги обладают способностью будить в человеке труса намного чаще, чем героя. И, может быть, поэтому на свете так мало действительно богатых людей. Кроме того, при виде денег в некоторых людях просыпаются лжецы и жулики, и поэтому в наших тюрьмах все меньше свободных мест. Мало того, деньги знают способ выращивания предателей — людей, которые крадут у тех, кто их любит и доверяет им. И когда ты «брал займы» у своих работников, было похоже, что ты выбираешь именно этот тип характера, поэтому я обошелся с тобой так сурово. Быть жуликом или трусом — это одно. Но стать человеком, который предаст тех, кто ему верит, — это самый презренный выбор из всех, что доступны каждому из нас... И ты склонялся к выбору именно этого типа характера.

Мне нечего было ответить. Боль в душе была невыносимой. Правда не всегда приятна, а подобная ее доза оказалась чрезвычайно обидной — но все же необходимой. До меня наконец дошло, что в отчаянной попытке спасти свою компанию я избрал путь предательства тех, кто в меня верил.

— Ты усвоил этот урок? — спросил богатый папа. — Ты понял, как важно уметь правильно выбрать тип характера?

Я только кивнул. Я усвоил этот урок суровый и болезненный урок, который мне не забыть до конца дней. Я всегда считал себя хорошим, честным челове по стоило мне попасть в трудное положение, как наружу вылез тип, готовый предать тех, кто мне верил.

— Вот и хорошо, — сказал богатый папа. — Умение выбрать характер намного важнее умения читать финансовые отчеты, тем не менее, именно финансовый отчет стал отражением твоего характера. Он рассказал мне, что твоим бизнесом начинает заправлять сидящий в тебе предатель. Из этого ты можешь извлечь еще один урок — о значении отчетности, об умении вести ее и читать финансовые документы. Цифры рассказали мне о том, какой человек распоряжается твоими деньгами. Когда ты и твои партнеры начали свой бизнес, то действовали как игроки в рулетку. Вам повезло, и вы превратились в простаков, поверивших, что удача — это результат вашего умения. Когда деньги потекли к вам рекой, вы превратились в глупцов, покупающих «Порше» и спортивные «Мерседесы», а после того как вы увязли в финансовых проблемах, превратились в людей, готовых предать ваших поставщиков, ваше правительство и ваших рабочих. Ваш финансовый отчет способен рассказать больше, чем любой роман.

- Хватит, папа, — прервал его Майк, который встрял в разговор, чтобы защитить меня от дальнейших поучений. — Мне кажется, ты уже все сказал.

- Ладно, — согласился тот, затем повернулся ко мне и спросил: — Ну как, получил урок?

- Да уж, получил, — ответил я.

^ Ну и хорошо. А теперь пошли, перекусим, — предложил богатый папа и добавил: — Есть один еще более важный урок, который я собираюсь тебе преподать. А начинается он с вопроса: «Почему твои работники не знали, что ты собирался сделать с их деньгами?»

Когда мы наконец дождались лифта, он оказался переполнен людьми, тоже отправлявшимися на обед. Втискиваясь в кабину, богатый папа сказал: — Когда-нибудь в будущем, когда меня уже не будет на этом свете, миллионы людей, отдающих все силы работе, узнают, на какую карту такие клоуны, как ты и твои партнеры, ставят их деньги, их пенсионные сбережения, их финансовое будущее их финансовую безопасность. Правительство изменило закон, чтобы защитить трудящихся, но не думаю, что изменение в законе решит проблему. Мало того, мне кажется, что оно только ухудшит положение многих людей. Боюсь, что все это закончится чертовски плохо.

Глава 2

ЗАКОН, КОТОРЫЙ ИЗМЕНИЛ МИР

Богатый папа и мы с Майком отправились на обед в один из наших любимых китайских рестораничков. Как всегда, заведение было переполнено, потому что еда была хорошей, обслуживание — быстрым, а цены — божескими. Нам пришлось подождать несколько минут, пока освободится столик и наша любимая официантка приведет его в порядок. Пока мы сидели и просматривали меню, богатый папа сказал мне:

— Большинство людей не сумеет накопить достаточно денег к пенсии. Кроме того, готов спорить, что большинство людей, сидящих в этом ресторане, никогда не смогут уйти на пенсию просто потому, что у них ни цента не вложено в пенсионные планы.

— Ты имеешь в виду работяг? — спросил Майк. — Людей типа нашей официантки и тех, кто готовит еду и моет посуду?

— Нет, не только работники ресторана, но и многие из обедающих тут служащих в костюмах и при галстуках не будут иметь ничего или будут иметь недостаточно, чтобы уйти на пенсию. Большинство людей в этом зале никогда не смогут позволить себе уйти на пенсию.

— Большинство? — удивленно переспросил я. — Не будет ли точнее сказать некоторые вместо большинство!

— Нет, — сказал богатый папа. — Мне кажется, что точным словом будет именно большинство, а вовсе не некоторые.

— Как так может быть? — спросил я. — Похоже, что большинство из них занимают приличные должности. Они хорошо одеты и выглядят вполне разумными людьми.

— Ты помнишь, что я рассказывал тебе о законе ERISA?

— Да, смутно, — ответил я. — Ты упоминал о нем несколько раз. Только я не совсем понял, что ты хотел сказать и почему ты придаешь этому изменению в законе такое большое значение.

— Большинство людей не понимают его значения, — сказал богатый папа.— Возможно, пройдут годы, прежде чем они ощутят на себе волновой эффект, который это изменение в законе вызовет в будущем.

— А в чем суть этого изменения и почему его пропустил конгресс? — поинтересовался я.

— Хороший вопрос. Во-первых, ERISA — это аббревиатура от Employee Retirement Income Security Act—закон об обеспечении безопасности пенсионных доходов. Благодаря этому закону стало возможным создание накопительных планов по статье 401 (к). Я тоже сначала не придавал особого значения факту его принятия, но вскоре мои экономисты и юристы начали советовать мне внести кое-какие изменения в методику управления предприятиями. Как только таких советов стало много, я решил провести тщательный анализ нового закона.

— И к какому выводу ты пришел?

— Похоже, что закон был принят для того, чтобы помочь защитить пенсионные сбережения работников от злоупотреблений со стороны их работодателей.

— Какого рода злоупотреблений? — не унимался я.

— На практике применялось множество способов злоупотребления пенсионными планами. Даже в некоторых крупных компаниях пенсионные планы ничем не обеспечиваются или получают недостаточное финансирование. И во многих случаях одна компания покупает другую не потому, что ее привлекает новый бизнес, а потому, что желает наложить лапу на ее пенсионные фонды, которые порой составляют десятки миллионов долларов. Этот лакомый кусок часто привлекает пиратов больше, чем сам бизнес. В результате, купив бизнес, компания-захватчик опустошает пенсионные фонды работников.

— Они захватывают другие компании только ради пенсионных денег? Богатый папа кивнул.

— Но это не единственный вид злоупотреблений. Их было гораздо больше. Из-за этих злоупотреблений якобы и был принят закон ERISA.

— Почему ты сказал «якобы»?

— Видишь ли, закон прошел конгресс как подарок трудящимся, как средство защиты работников от подобных несправедливостей. Но как все мы знаем, ничто не может оказаться выгодным только для одной группы людей. Компании тоже получили выгоду от этого закона, но об этом пресса даже не упомянула.

— И в чем же заключается выгода для компаний? — Теперь, когда у тебя уже есть опыт ведения собственного бизнеса, позволь задать тебе один вопрос: во сколько обходится компании пенсионный план одного работника?

— Включая выплаты по социальному обеспечению плюс отчисления в пенсионный план?

Богатый папа утвердительно кивнул и сказал:

— Да... Так во сколько?

— Очень дорого, — ответил я. — У меня часто возникало желание платить работникам больше, но скрытые налоги — налоги, о которых многие работники даже не подозревают, настолько велики, что я был не в состоянии сделать это. Каждый раз, когда я прибавлял им зарплату, правительство тут же повышало налоги.

—Выходит, что, хотя закон ERISA был принят как подарок работникам, во многих отношениях он стал, скорее, подарком работодателям. В значительной степени расходы на пенсионное обеспечение были переложены с работодателя на работника.

— Но разве не должен вклад работодателя соответствовать вкладу работника?

— Он может, если это позволяет пенсионный план. Но ключевое слово тут — соответствовать, — вмешался в беседу Майк. — Другими словами, в долларовом исчислении сумма, которую должен платить работодатель, значительно сократилась. Это все равно, что взять сумму твоих выплат по закладной и разделить пополам. Ты не хотел бы платить по закладной вдвое меньше? — Майк прекрасно разобрался в новой системе пенсионных планов, потому что богатый папа дал ему задание изучить ее досконально. — Вдобавок ко всему, многие работники вообще не желают делать отчислений, а значит, и работодателю вообще не нужно чему-либо соответствовать.

— Выходит, что если работник не делает взносов в собственный фонд, то и работодатель ничего не платит. И тогда затраты на пенсионное обеспечение этого работника падают до нуля. Значит, вот почему у нас в будущем возникнет проблема? Проблема людей, не имеющих вообще никаких пенсионных сбережений?

— Это лишь одна из проблем — правда, очень большая. Но, на мой взгляд, вовсе не тот, у кого нет ничего в пенсионном плане, станет в конечном итоге причиной самой большой проблемы. Самая большая проблема будет исходить от тех работников, которые станут усердно отчислять деньги на свои пенсионные счета. Именно те, кто честно вкладывает деньги в свои пенсионные планы, станут причиной самого большого краха фондового рынка в истории.

— В истории? — скептически переспросил я. — И этот крах вызовут не те работники, у которых нет ничего, его вызовут те, кто всю жизнь копил? Богатый папа кивнул:

— Подумай сам. Разве может тот, у кого ничего нет, вызвать крах фондового рынка?

— Даже не знаю. Никогда об этом не думал, — честно признался я.

— Самый грандиозных крах фондового рынка в истории вызовут миллионы людей, чьи деньги вложены во взаимные фонды и другие виды акций на фондовом рынке, а вовсе не те, у кого нет ни акций, ни денег, — добавил Майк. — Это же ясно как дважды два.

— Это изменение в законе потянет за собой массу проблем, и одной из них станет гигантский обвал фондового рынка, — заметил богатый папа, когда перед нами поставили еду.

— Но почему? Как ты можешь быть так уверен?

— Потому, что люди, вкладывающие деньги в акции, ничего не понимают в инвестировании. Как ты уже убедился, большинство твоих работников совершенно не разбираются в финансовых отчетах. А как может инвестировать человек, который не способен прочитать финансовый отчет? — спросил богатый папа. — В конечном итоге ERISA приведет не только к тому, что миллионы людей останутся без пенсионных сбережений, но и вынудит людей доверять свое финансовое будущее фондовому рынку, а все мы прекрасно знаем, что любые рынки переживают подъемы и спады, — богатый папа посмотрел мне прямо в глаза: — Я готовил вас с Майком к тому, чтобы вы стали инвесторами, которые могут делать деньги на любых колебаниях рынка. Но большинство работников не получили такой психологической и эмоциональной подготовки, и когда начнется большой обвал, то я уверен, что они отреагируют так же, как реагируют самые неопытные инвесторы: они запаникуют и начнут продавать, чтобы спасти свою жизнь, продавать, чтобы защитить свое будущее.

— И когда, по-твоему, это случится?

— Не знаю, — ответил богатый папа. — У меня нет магического кристалла. Но берусь предсказать, что между сегодняшним днем и днем самого большого краха будут еще не столь значительные, но постоянно нарастающие подъемы и спады фондового рынка... И эти второстепенные подъемы и спады будут происходить в преддверии самого большого бума и самого большого краха.

— Значит, мы еще увидим предупреждающие знаки? — спросил Майк.

— Конечно, — улыбнулся богатый папа. — Их будет много. У вас, ребята, будет еще достаточно времени, чтобы во время этих подъемов и спадов набраться опыта и приобрести необходимые навыки. Так же, как вы оба упражняетесь в серфинге летом, готовясь к высоким зимним волнам, я советую вам сделать то же самое в отношении ваших инвестиционных навыков. По мере того как подъемы и спады будут становиться все больше и больше, вам будет легче становиться все богаче и богаче.

— Но другие будут становиться все беднее и беднее, — тихо произнес я.

— К сожалению, это так. Но всегда помните историю о Ноевом ковчеге. Ной не мог взять на борт всех животных и, боюсь, это в полной мере относится к грядущему краху фондового рынка.

— То есть выживут только самые сильные?

— Выживут самые сильные и умные в финансовом отношении, — поправил меня богатый папа. — Выживут те, кто подготовится, как Ной подготовился к будущему, построив ковчег. И вас, ребята, я тоже научил строить ковчег.

— Мы стали специалистами по строительству ковчегов? — усмехнулся я. — И где же они? Что-то я ни одного не вижу.

— Ковчег, которые я помогал вам строить, у вас в голове.

— Значит, у меня в голове ковчег, — цинично заметил я. — Это что-то новенькое.

— Послушай, — сказал богатый папа, принимаясь за еду — Если ты не желаешь готовиться, скажи мне сразу. Не трать понапрасну мое время. Думаешь, мне было приятно распекать тебя за то, что ты профукал свой бизнес и свои деньги? Неужели я зря вкладывал в тебя свое время и свою веру? Если так, скажи мне это сейчас.

— Ну зачем ты так сразу, — взмолился я. — Просто слово «ковчег» какое-то непривычное. До меня не сразу дошла эта идея со строительством ковчег... особенно у меня в голове.

— А где, по-твоему, рождаются деньги, инвестиции и бизнес? Они рождаются у тебя в голове. Если ты не можешь найти деньги у себя в голове, то не найдешь их и у себя в кармане, — сердито пробурчал богатый папа.

— Все, сдаюсь, сдаюсь, сдаюсь, — извиняющимся тоном произнес я.

— Послушай, — продолжил богатый папа. — Этот тотальный обвал фондового рынка может произойдет, а может и нет. Но могу сказать точно, что подъемы и спады будут. Они всегда были и будут. Чтобы предсказать, что нас ожидают подъемы и спады, не нужно быть пророком. Вам, ребята, едва перевалило за тридцать. У вас хорошая финансовая основа, и вы накапливаете ценный деловой опыт. Вы уже достаточно взрослые, чтобы трезво взглянуть на мир. Точно так же, как вы почти ежедневно практикуетесь в серфинге, я прошу вас практиковаться на подъемах и спадах финансовых рынков. Если вы этим займетесь, то сможете усовершенствовать свои навыки.

— Значит, подъемы и спады на рынке — это все равно что волны в океане, — подытожил я.

— Правильно, — подтвердил богатый папа. — Их называют экономическими циклами.

— И ты считаешь, что ERISA — это все равно, что шторм в океане, который скоро погонит на берег громадные волны, которые надолго нарушат ритм экономических циклов, — сказал Майк.

— Если на языке серфингистов, то ответ «да». Именно так я и думаю, — согласился богатый папа, после того как покончил с едой. — Подъемы и спады были всегда, но я уверен в том, что это изменение в законе приведет к самому большому буму и самому большому краху из всех, о которых мы знаем.

— Но что, если ты ошибаешься? — спросил я.

— Если я ошибаюсь, если вы сделаете то, что я советую, то, как минимум, вы будете становиться все богаче и богаче. Вы будете становиться все богаче, потому что будете строить финансовый ковчег в своей голове од этого уже достаточно, чтобы сделать вас богатыми — как в хороших, так и в плохих экономических условиях.

— Хорошо, — согласился я. — Я запомню эту идею о ковчеге и на досуге постараюсь ее обмозговать. Попробую оценить ее с точки зрения подготовки и планирования будущего, подготовки к тому, что, как в случае с Ноем, может произойти, а

может и нет. Но почему ты считаешь, что это изменение в законе будет иметь такие серьезные последствия и вызовет грандиозный обвал рынка?

— Потому, что изменения в законе изменяют будущее - ответил богатый папа. — Например, если изменить ограничение скорости на этой маленькой улочке перед рестораном с 25 миль в час на 100 миль в час мы станем свидетелями немедленных перемен. Сразу же возрастет количество аварий и несчастных случаев со смертельным исходом. Именно такие изменения закона изменяют будущее: к лучшему или к худшему.

— А это изменение в законе, что изменило оно? Почему мы не видим никаких перемен? Почему сидящие вокруг нас служащие не испытывают такого же беспокойства, как ты?

Богатый папа взял свежую бумажную салфетку и написал на ней несколько букв:

DB DC

— Причина, по которой сидящие вокруг нас служащие и те, кто тут работает, не ощущают беспокойства, заключается в том, что сейчас как я понимаю, мы переживаем период перехода от системы пенсионных планов категории DB к системе пенсионных планов категории DC.

- Что? - переспросил я. - От планов категории DB к планам категории DC?

- От пенсионных планов категории DB к пенсионным планам категории DC, — уточнил Майк. — Большинство людей так же, как и ты, не понимают разницы между этими двумя типами планов, а различия, между тем, весьма существенные. Большинство сидящих вокруг нас служащих все еще мыслят понятиями пенсионных планов категории DB, а не DC, и поэтому не беспокоятся. Они просто не сознают опасности изменений и их последствий в будущем

- А когда до них начнет доходить смысл этих различий? — поинтересовался я.

- Ждать придется довольно долго, — ответил богатый папа. - Рискну предсказать, что пройдет от 25 до 50 лет, прежде чем люди в полной мере осознают последствия этого изменения в законе.

— Ты хочешь сказать, что мы начнем замечать перемены где-то в районе 2000 года?

— Да нет, перемены вы начнете замечать гораздо раньше, — сказал богатый папа. — Но хотя люди заметят перемены, такие как небольшие подъемы и спады на фондовом рынке, мне кажется, они осознают ужасающие последствия этого изменения в законе не раньше 2000 года или позже... Может быть, даже слишком поздно.

Счет за обед был оплачен. Когда мы вставали из-за стола, наша любимая официантка уже вытирала скатерть, готовясь обслужить следующую группу клиентов.

— А что делаешь ты, чтобы подготовиться к грядущим переменам? — спросил я богатого папу.

— Я уже подготовился и построил свой ковчег, — улыбнулся он, когда мы вышли на улицу. — Эти проблемы меня не коснутся. Но они будут вашими проблемами. Когда последствия этого изменения в законе проявятся в полной мере, меня тут уже не будет. Мы с твоим папой уйдем в мир иной, и нас похоронят задолго до того, как штормовая волна обрушится на этот берег.

— Выходит, что с помощью этого изменения в законе ваше поколение перекладывает свои проблемы на наше, — заметил я, чтобы проверить отношение богатого папы к концепции перекладывания ответственности с предыдущего поколения на последующее, или, как в данном случае, перекладывания проблемы.

— Подмечено точно, — сказал богатый папа. — Дело в том, что поколение второй мировой войны передаст поколению беби-бумеров и всем последующим проблему, из которой люди моего возраста извлекло немалую выгоду.

— Значит, твое поколение извлекало выгоду, а теперь моему поколению за эту выгоду придется расплачиваться? Так вот какое наследство вы нам оставляете! — Это только цветочки, — произнес богатый папа с лукавой усмешкой. — Но сначала позволь объяснить тебе разницу между пенсионным планом категории DB и пенсионным планом категории DC.

Дальше богатый папа принялся объяснять, что пенсионный план категории DB (defined benefit pension plan), или план с фиксированными суммами выплат, — это план пенсионного обеспечения, который определял размеры пособия, или долларовый эквивалент, который получал пенсионер. Например, если работник проработал на компанию 40 лет и ушел на пенсию в 65, то по плану установленных выплат он мог получать, скажем, 1000 долларов в месяц до конца своей жизни. Если этот работник умирал в 66, то это было фактически выгодно компании, потому что ей приходилось выплачивать установленную сумму всего в течение одного года. Но если бывший работник доживал до 105 лет, то компания выплачивала ему по 1000 долларов в месяц на протяжении 40 лет. В этом случае работник получал значительную выгоду, но за счет компании. Одним из правительственных планов категории DB является программа «Social Security».

Последующие поправки к закону ERISA могут позволить компаниям перейти на пенсионные планы категории DC (defined contribution pension plan), или планы установленных отчислений. Разница между планами DB и DC определяется разницей между понятиями выплата и отчисление. План категории DB устанавливает фиксированные размеры выплат из пенсионного фонда, в то время как план категории DC зависит от отчислений в пенсионный фонд. Другими словами, пенсионный доход рабочего настолько велик, насколько велики его отчисления, если они вообще были.

Если рабочий не будет делать отчислений в пенсионный фонд, то может выйти на пенсию ни с чем. Более того, если он выйдет на пенсию, имея в своем плане два миллиона долларов, и к 85 годам от них в результате плохого управления или фондового краха не останется ничего, то пенсионные фонды вычеркнут этого 85-летнего старика из списков, и он может считать, что ему не повезло. Бывший рабочий не сможет обратиться в компанию и потребовать продления пенсионных выплат.

Говоря проще, ответственность, расходы и отдаленные последствия ухода на пенсию будут переложены с работодателя на работника. Несмотря на то что разница между аббревиатурами DB и DC невелика, отличие в будущих последствиях весьма существенно, и в дальнейшем оно будет только расти. Как сказал богатый папа, «дело в том, что поколение Второй мировой войны передает поколению беби-бумеров и всем последующим проблему, из которой люди

моего возраста извлекли немалую выгоду». Другими словами, они получили выгоду, а нам предстоит платить по счету, и счет этот будет очень большим.

По дороге назад, в офис богатого папы, я обнял его и поблагодарил за науку. Я собирался начать все сначала, без денег, без работы, но вооруженный ценным опытом и знаниями. Несмотря на легкое беспокойство и нервозность, я был готов трудиться, искать новые возможности в бизнесе и строить новую компанию.

— У меня есть еще один вопрос, — сказал я, глядя на богатого папу. — Много ли служащих в том ресторане ничего не знают о разнице между пенсионными планами категории DB и DC? — Я бы сказал, большинство, — ответил за отца Майк. — И это станет причиной больших проблем в будущем. Раз они не знают, то и не готовятся. Они по-прежнему думают, что после ухода на пенсию им хватит денег до конца жизни.

— Боюсь, что значительная часть вашего поколения будет вынуждена после выхода на пенсию жить гораздо скромнее, чем живет мое поколение, — сказал богатый папа. — Большинство людей моего возраста все еще пользуются преимуществами пенсионных планов категории DB. Они могут купить себе лот земли на поле для гольфа и целыми днями играть в гольф или бинго. Многие люди вашего поколения никогда не смогут уйти на пенсию. Я бы даже сказал, что большинство будут работать всю жизнь, причем лишь некоторые по своей воле, а все остальные — по необходимости.

— Надеюсь, они будут делать это с удовольствием, — улыбнулся я.

— Наглядный пример недаленовидного мышления, — серьезно заметил Майк. — Я занимался этим вопросом, и статистика показывает, что 25 процентов всех работников после ухода на пенсию в той или иной степени теряют трудоспособность. У одних потеря трудоспособности оказывается постоянной, у других — всего лишь временной. Вот почему вера в то, что любовь к своей работе может решить проблему, — это близорукая точка зрения. Нашему и последующим поколениям необходимо мыслить перспективно, потому что мы будем жить дольше, но вопрос в том, можем ли мы позволить себе жить дольше и осилить ли мы растущие расходы на лечение? И что произойдет, если мы окажемся в числе тех 25 процентов нетрудоспособных и не сможем работать, не сможем делать то, что нам нравится? Вот самые насущные вопросы, которые мы с тобой должны задать себе, нашим семьям и нашим рабочим.

— А пока еще мы эти вопросы не задаем, — сказал я, глядя на богатого папу.

— Нет, боюсь, что нет, — ответил богатый папа и взглянул на часы. — У большинства служащих, обедавших в том маленьком китайском ресторанчике, одна и та же проблема. Почти все они думают, что их пенсионные планы ничем не отличаются от планов категории DB, какие были у их родителей. У них есть основания так думать, потому что они работают в крупных корпорациях. Но в недалеком будущем крупные корпорации тоже перейдут на планы категории DC, и большинство работников, включая руководящий персонал, не будут знать о долгосрочных последствиях этих изменений.

— А работать в крупной корпорации — это все равно, что на большом океанском лайнере, — снова вмешался в разговор Майк. Он глубоко изучил этот вопрос и был серьезно озабочен будущим. — В старые времена, как только рабочий уходил на пенсию, корпорация предоставляла ему каюту в кормовой части судна. Пенсионер присоединялся к другим пассажирам и наслаждался льготами, положенными работникам парохода «Хорошая корпорация». Новоиспеченный пенсионер мог танцевать всю ночь, слушать музыку Бенни Гудмана, пить шампанское и целый день играть в шаффлборд (игра с передвижением деревянных кружочков по размеченной доске). Но так было раньше. Теперь пароход «Хорошая корпорация» может выбросить ушедшего на пенсию работника за борт, снабдив его крошечным спасательным поясом, который называется «план установленных отчислений». — А что, если в плане установленных отчислений пусто? — спросил я.

— Парохода эта проблема не касается, — ответил Майк.

— Постарайся построить из спасательного пояса ковчег, — саркастически ухмыльнулся богатый папа. — Большинство людей не знают, как это делать, и поэтому проведут последние годы жизни, цепляясь за крошечные спасательные пояса и подачки от семьи и правительства. Вот почему я хочу, чтобы вы оба, ребята, начали строить собственные ковчеги прямо сейчас. Если вы этим займетесь, то к моменту наступления перемен у каждого из вас будет собственный большой корабль, свой персональный ковчег, достаточно большой и крепкий, чтобы выдержать любой шторм в открытом море. А шторм, поверьте мне, приближается, очень сильный шторм.

Поблагодарив богатого папу и Майка за обед, я повернул в другую сторону и направился к лифту. Мне было 32 года, и у меня не было ни денег, ни работы, но на этот раз я начинал все сначала, имея в своем распоряжении бесценные знания и опыт. Я был уверен, что строительство нового бизнеса потребует меньше сил и времени. Поэтому, даже не имея денег, я был полон надежд на будущее, хотя и знал, что где-то в море набирает силы большой шторм. Я понял, что лучше буду строить ковчег, чем зарабатывать на спасательный пояс под названием «план установленных отчислений» или под любыми другими названиями, которые носят финансовые спасательные пояса в других частях света.

Глава 3

А ВЫ ГОТОВЫ СТОЛКНУТЬСЯ С РЕАЛЬНЫМ МИРОМ?

Улицы Вайкики были заполнены туристами, идущими либо на пляж, либо с пляжа. По большей части люди были в купальниках и обсыпанных песком резиновых шлепанцах. Большинство, казалось, были счастливы просто оторваться от своей обычной жизни.

Я перешел улицу, подошел к автобусной остановке и засмотрелся на волны, набегавшие на берег в нескольких сотнях ярдов от меня. В голове мелькнула мысль, смогу ли я вечером выкроить время для встречи с друзьями, которые катались там на досках. Прибой, теплая вода и медленно клонившееся к горизонту солнце неудержимо притягивали меня к себе. Ожидая автобуса и глядя на океан, я жалел о прежней жизни, когда мог носиться по волнам целыми днями до самого заката, сколько хватало сил, но в то же время понимал, что сегодня мне лучше всего отправиться домой. Я с грустью осознал, что больше уже не ребенок и мне пора ликвидировать беспорядок, оставшийся в наследство

от моего прошлого, чтобы получить возможность построить лучшее будущее. Обед с богатым папой и Майком был тягостным, но полезным. Анализ моих финансовых отчетов был мучительным, но правдивым. Эти простые документы заключали в себе историю непрерывного нагромождения лжи, и настало время изменить ход этой истории. Я сунул под мышку конверт из коричневой манильской бумаги с финансовым отчетом моей компании и сел в подошедший автобус, который повез меня назад — к дому, с которым мне вскоре тоже предстояло расстаться.

Многие люди спрашивают меня теперь: «Как вы начинали все сначала?» Похоже, их очень интересует, как человек оправляется после потери всего, что у него было, и начинает с нуля. У многих из задающих вопросы хорошая работа или неплохая карьера, и они, по всей видимости, никак не могут решиться бросить все, чего успели достичь. Один молодой человек из Японии спросил меня: «После того как вы потеряли все, вы испытали чувство стыда?» Я рассмеялся и ответил: «Я испытал много разных чувств, и стыд, разумеется, тоже был в их числе». Затем я задал ему несколько вопросов и выяснил, что он ненавидел свою работу, где ему слишком мало платили. Но эта работа гарантировала ему занятость, и он был готов тянуть лямку до конца своих дней, только чтобы не идти на риск и избежать стыда и позора. Я заверил его в том, что он не одинок в своих чувствах. Многие люди предпочитают иметь немножко денег и немножко счастья, чем опозориться, рискуя погнаться за всем, что может предложить жизнь.

«Как вы смогли достичь такого уровня без работы и без денег?» Это еще один часто задаваемый вопрос о данном периоде моей жизни. На вопросы такого рода нельзя ответить однозначно. Слова имеют свойство ограничивать мысли, и поэтому я чаще всего отвечаю примерно так: «Я сделал это потому, что мне больше некуда было пойти. У меня не было пути назад». Могу ответить по-другому: «Я решал проблемы по мере их появления». Могу сказать и так: «Это были одни из худших дней в моей жизни, и я не хотел бы их повторить, но, оглядываясь назад, понимаю, что это были одни из лучших дней моей жизни, потому что они полностью изменили ее направление. Кроме того, они изменили меня как человека». Иногда я говорю: «Мне пришлось выбирать между моим прошлым и будущим. Я мог выбрать прошлое, которое было бы таким же, как будущее, или выбрать будущее, которое было бы намного лучше прошлого». После такого сбивающего с толку заявления кое у кого брови ползут вверх, но я хочу сказать лишь то, что большинство людей боятся, как бы перемены или риск не привели к тому, что завтра они станут заниматься тем же, что делают сегодня. Для многих из них следовать принципу выживания «лишь бы день до вечера» лучше, чем рисковать сегодняшним днем ради лучшего будущего. Я прекрасно понимаю эту стратегию. Сегодня я периодически встречаю моих друзей, которые так и остались служителями на пляже Вайкики-Бич, и завидую их жизни — особенно когда приходится мотаться в самолете из Лондона в Нью-Йорк или из Лос-Анджелеса в Сидней. Я тоже часто спрашиваю себя, правильно ли поступил со своей жизнью. Пока я сижу в самолете, и насилию желудок рационами борщигания, трое моих друзей, чей пляжный стаж перевалил уже за 35 лет, каждый день приходят в одно и то же место на Вайкики-Бич, чтобы выдавать напрокат доски для серфинга, тешить свое стареющее мужское самолюбие, флиртуя с молоденькими студентками, и петь гавайские песни за чаевые. Завтра они будут заниматься тем же на том же месте... Хотя во многих отношениях то же самое можно сказать и обо мне. Главное отличие, на мой взгляд, заключается в том, что мы выбрали для себя разное будущее. Я стремился к другому завтра, а они к тому же самому завтра. Я считаю, что большинство людей можно отнести к одной из этих двух категорий и что от этого зависит, кто согласится пойти на риск ради лучшей жизни, а кто удовольствуется той же самой жизнью сегодня и той же самой жизнью завтра. Я рискнул всем, потому что хотел сделать свое завтра намного лучше, — и это лучший ответ, который я могу дать, чтобы объяснить, как я снова поднялся после потери всего, что у меня было. Я рискнул, проиграл и снова встал на ноги, потому что хотел все того же — лучшего завтра. Большинство людей поступают так, как мои пляжные друзья, и остаются там, где находятся, потому что сегодня чувствуют себя в безопасности и хотят, чтобы завтрашний день оказался таким же безопасным. К сожалению, большинству из нас известно, что рано или поздно сегодняшняя жизнь закончится и начнется день завтрашний. Даже мои пляжные друзья это понимают.

Богатый папа видел, насколько велика финансовая дыра, которую я прожег в своем финансовом отчете и своей личной жизни. Еще несколько месяцев назад, просмотрев финансовый отчет моего предприятия, он сказал: «У твоей компании финансовый рак». Но даже зная, что я остался без денег, без жилья и без работы, он ни разу не предложил мне работу или финансовую поддержку. А я не хотел такой поддержки и не надеялся на нее. Я проучился у него более 20 лет и знал, чего теперь от меня ждали.

У моего бедного папы было очень отзывчивое сердце. Он несколько раз предлагал дать мне денег, но я был в курсе его тяжелого финансового положения. По сути дела, его ситуация была немногим лучше моей. Правда, у него был свой дом, но теперь, в конце шестого десятка, он почти полностью зависел от выделенного профсоюзом учителей крошечного пособия при досрочном выходе на пенсию. Все те небольшие сбережения, что у него были, он потерял, когда купил франшизу на производство мороженого и прогорел. Это была далеко не первая попытка моего бедного папы прорваться в мир реального бизнеса, и каждый раз мир бизнеса наказывал его, но не за чрезмерную академическую образованность, а за недостаток опыта реальной жизни. В то же время возраст и амбиции мешали ему найти работу. После того как он побывал большим боссом — начальником Департамента образования штата, мне кажется, ему было трудно просить работу у людей намного моложе себя.

Кроме того, ему очень тяжело было слышать, что его опыт работы в правительстве штата оказался бесполезным в мире бизнеса. Ему часто говорили: «У вас прекрасный послужной список, но, к сожалению, ваши знания — это не то, что нужно нам. Мы не можем использовать то, на изучение чего вы потратили вашу жизнь». В конце концов он поступил так, как поступают многие люди его возраста в его положении: он стал консультантом. Не знаю, нанимал ли его кто-нибудь хотя бы раз, но, похоже, этот титул немного приглушал боль в его душе.

Одной из причин, не позволивших мне опустить руки, стала клятва, которую я дал себе в те дни. Звучала она так: «Я никогда не позволю своему невежеству, гордыне или страху встать на пути к той жизни, которой, я уверен, смогу добиться». Я видел, во что гордыня, недостаток практических навыков реальной жизни, нехватка финансовой эрудиции, отсутствие свежей информации, зависимость от поправок правительства превратили моего отца, и поклялся, что его

пример послужит мне назиданием, примером того, кем я не стану. В тот момент я поклялся снова стать учеником, и мое обучение началось с приведения в порядок персонального финансового отчета, отчета о положении, в которое загнали меня финансовая безграмотность и тщеславие. И наконец, я поклялся всегда слушаться богатого папу и заняться изучением того, чему не учится большинство людей.

С девяти лет богатый папа был одним из моих главных учителей. Теперь, в 32 года, я поклялся возобновить обучение у него, повторить пройденный в детстве материал, но на этот раз подойти к его изучению с серьезностью взрослого человека. Я понимал, что мои занятия серфингом и регби подходят к концу, но какой печальной ни казалась эта мысль, я с надеждой смотрел в новое и совершенно иное будущее, которое даст мне власть над деньгами и моей дальнейшей жизнью. Я не хотел стать таким, как мой бедный папа, который переквалифицировался в консультанта и, приближаясь к концу шестого десятка, все еще искал работу, потому что пенсии ему не хватало. Я не хотел ждать до шестидесяти, чтобы внести в свою жизнь перемены, которые мог осуществить в тридцать с небольшим. Я не хотел ждать до шестидесяти, чтобы потом обнаружить, что в моем пенсионном плане не хватает денег, на которые можно прожить до конца моих дней. В 32 года я поклялся навести порядок в своей финансовой жизни, получить образование и позаботиться о своем будущем сегодня — не завтра.

Когда я готовился съехать с квартиры, которую больше не мог себе позволить, и ломал голову над тем, где буду жить, мне позвонил один из друзей. Он собирался на четыре месяца уехать в Калифорнию в командировку и попросил меня присматривать за его домом, поливать цветы и кормить собаку. Это решило проблему жилья — хотя бы на время. Деньги приходили разными путями. В самые критические моменты по почте приходили чеки на возвращаемые переплаты, возвраты и деньги от агентов по сбору платежей, которым, в конце концов, удавалось выбить кое-что из должников моей компании. Но, к сожалению, чеки приходили нечасто, и бывали дни, когда я ничего не ел только потому, что в кошельке было пусто. Но, как бы тяжело порой ни приходилось, я называю этот период хорошим по той простой причине, что он дал мне время выяснить, кто я такой и из чего сделан.

Вскоре после моего вселения во временное пристанище мне позвонил еще один друг. Он работал «охотником за головами», подыскивая способных менеджеров для разных фирм. «У меня есть компания, где тобой очень заинтересовались. Я рассказал им, что ты был лучшим торговым агентом у «Херох», а последние четыре года возглавлял отдел сбыта на внутреннем и международном рынке, имея под началом несколько сотен продавцов. Они ищут как раз такого человека, как ты. Платят отлично. Частые командировки, солидный счет на представительские расходы, щедрые льготы и, кто знает, может, в один прекрасный день ты станешь президентом компании. Тебе даже не придется переезжать. Они хотят, чтобы ты стал связующим звеном между их азиатским и калифорнийским филиалами здесь, на Гавайях. Что скажешь?» Стоит ли говорить, что для банкрота в безнадежном положении этот звонок прозвучал как звонок самого Господа. Я чувствовал себя на седьмом небе. Бедствующая и отчаявшаяся часть моей души уже предвкушала высокооплачиваемую работу, престиж, высокое положение, привилегии, шикарное авто и корпоративную карьеру. И что еще важнее, я снова почувствовал себя нужным и любимым. Кроме того, я знал, что идеально подхожу для этой работы, так как имел за плечами диплом Нью-Йоркской академии и отлично разбирался в японской культуре, будучи японо-американцем в четвертом поколении. Я дал согласие не раздумывая. Через четыре недели я оказался в числе трех кандидатов, отобранных компанией после рассмотрения 16 резюме. Я даже покупал для каждого собеседования новый костюм, тратя на одежду деньги, отложенные на еду. В день последнего собеседования я сидел в приемной у дверей кабинета регионального вице-президента, но вместо радости мной почему-то овладело беспокойство. Что-то было не так. И тут моему сознанию открылась истина, от которой меня замутило: ведь я иду строго по стопам моего бедного папы, с той лишь разницей, что мне тридцать два, а ему — пятьдесят девять, и мы оба пытаемся устроиться на работу. Мне предлагали деньги, гарантии, должность, карьеру, льготы, и я понял, кто из сидевших во мне людей соблазнился на это предложение.

Десять бесконечно долгих минут я сидел у дверей кабинета вице-президента и вел разговор с самим собой. Когда эти 10 минут наконец истекли, я написал записку: «Благодарю вас за проявленный ко мне интерес. Я высоко ценю ваше время и внимание. Ваше предложение было чрезвычайно лестным для моей самооценки, но я должен идти своей дорогой и поэтому вынужден снять свою кандидатуру на получение работы в вашей компании. Спасибо». Я передал записку секретарше и закрыл за собой дверь. Это был последний раз в моей жизни, когда я пытался устроиться на работу.

Богатого папу всегда больше интересовало то, какой тип характера я себе выберу, чем то, какой профессией овладею. В этот момент жизни мне пришлось выбирать между двумя типами характера: нытиком и бойцом. После двух недель жизни в реальном мире без гроша за душой сидевший во мне нытик начал брать верх. Однажды утром во мне проснулся боец и целый день я чувствовал себя превосходно, но потом нытик снова оказался сильнее. К концу четвертой недели счет был ничейным. Половину времени я был нытиком, а другую половину — бойцом. Именно тогда ситуация наконец начала меняться. Как только я свыкся со статусом человека без денег, без работы и без профессии, в моей жизни стали происходить перемены. Другими словами, меня вполне устраивало быть никем. Я больше не был ни подростком, ни студентом, ни торговым моряком, ни военным летчиком, ни предпринимателем. У меня не было ничего, и мне это вроде как нравилось. Все было не так уж и плохо. Я превратился в ничто, и не имел ничего. И чем дольше я оставался в этом положении, тем сильнее становился сидевший во мне боец. Одной из причин моего отказа от должности менеджера по продажам стало то, что я находился в самой середине эксперимента над собой и просто хотел посмотреть, какой тип характера победит.

Богатый папа часто задавал своему сыну и мне один и тот же вопрос: «Если бы у вас ничего не было — ни денег, ни работы, ни еды, ни жилья, — что бы вы стали делать?» Мы отвечали: «Я бы нашел работу, чтобы заработать на жизнь», богатый папа говорил: «Вы, ребята, запрограммированы стать служащими».

Если мы отвечали: «Я бы поискал возможность создать или купить бизнес», — богатый папа говорил, что мы запрограммированы на то, чтобы стать предпринимателями.

Если мы отвечали: «Я бы нашел выгодную возможность для инвестиции, а потом принялся искать инвесторов», — он говорил, что мы запрограммированы на то, чтобы стать инвесторами и предпринимателями.

К этому богатый папа добавлял: «Большинство людей от рождения запрограммированы на то, чтобы идти искать работу. По сути дела, они и в школу ходят для того, чтобы подтвердить свое предназначение. Но если вы хотите получить право на два последних ответа, то вам необходима другая форма обучения». Такую форму обучения он называл обучением жизни в реальном мире.

В какой-то момент тихого одиночества я вспомнил этот простенький тест богатого папы и принялся решать, какой из этих ответов подойдет для меня.

Богатый папа позвонил через шесть недель после нашего обеда в китайском ресторанчике и спросил, не откажусь ли я отобедать с ним. Я, естественно, согласился. На этот раз мы встретились в дорогом ресторане в центре Гонолулу, где собирались на обед самые влиятельные лица города. Почти все посетители были в деловых костюмах. Я приехал на автобусе, одетый в шорты и ярко-красную гавайскую рубашку, стараясь изо всех сил выглядеть богачом, которому нет необходимости одеваться как все. Сомневаюсь, что мне удалось кого-нибудь обмануть или что кому-то было до этого дело. К тому же, форма одежды не могла произвести впечатления на богатого папу, который был в курсе моего финансового положения. Поднявшись, чтобы поприветствовать меня и пожать руку, он спросил:

— Как дела?

— Лучше не бывает, — ответил я, усевшись на стул. — Привыкаю ничего не иметь и быть никем. Богатый папа усмехнулся и сказал:

— Не так уж и плохо, правда?

— Да нет, нормально, — сказал я. — Плохо только тогда, когда одолевают сомнения и начинаю корить себя за все глупости, которые натворил. Но я становлюсь сильнее. Нытик, сидящий во мне, ослабил свою хватку, а боец набирается сил. Я уже почти готов к схватке с реальным миром.

После того как я рассказал ему о том, что участвовал в конкурсе на высокооплачиваемую должность менеджера по продажам, а потом отказался, лицо богатого папы расплылось в широкой улыбке.

— Это лучшая новость, которую я услышал от тебя за последние месяцы. Ты и вправду решил изменить свое будущее. И самое главное, я рад, что ты нашел в себе смелость поселиться в реальном мире.

Озадаченный, я взглянул на него искоса и спросил:

— А разве каждый человек желает жить в реальном мире?

— Большинство считает, что они это делают, но если честно, то сегодня большинство людей делают все, чтобы от него спрятаться.

Тут подошел официант, вручил нам меню и быстро перечислил фирменные блюда дня. — Люди прячутся от реального мира? И как они это делают? Ищут гарантированную работу? — спросил я.

Богатый папа вернул меню официанту и сказал:

— Как обычно, — затем он посмотрел на меня: — Помимо гарантированной работы, есть много способов спрятаться от реального мира. Сегодня большинство людей тратят свою жизнь на беготню от убежища к убежищу. Например, очень многие покидают убежище своего дома, чтобы отправиться в убежище колледжа. После его окончания многие устремляются в убежища работы или профессии. Если они женятся, то начинают строить убежище для своей семьи, и этот процесс продолжается, пока люди бегут из одного безопасного убежища в другое. Когда люди теряют работу, они часто сдувают пыль со своих резюме и бегут искать новое убежище, а после развода многие бегут искать другого человека, с которым можно построить новое убежище семейного очага.

— Но разве это плохо?

— Нет, это не обязательно плохо — до тех пор пока у человека есть другое убежище, — сказал богатый папа, отхлебнув воды из стакана. — Но когда человек покидает одно безопасное убежище и потом не может найти другое, появляются проблемы. Именно это случилось с твоим отцом.

— С моим отцом? — удивленно переспросил я.

— Да, с твоим отцом, — повторил богатый папа. — Сегодня ему пришлось столкнуться с реальным миром — точно так же, как столкнулся с ним ты, — и я не знаю, у кого из вас дела пойдут лучше. Вся разница между вами только в том, что твой отец впервые столкнулся с реальным миром уже на шестом десятке, а тебе всего тридцать с небольшим. У вас обоих нет работы. Мне очень интересно за всем этим наблюдать.

— Расскажи мне о реальном мире, с которым столкнулся сегодня мой отец.

— Твой отец покинул убежище родительского дома, окончил хороший колледж, получил хорошую работу и поднялся по лестнице успеха. Так?

— Так.

— Таким образом, твой отец переходил из одного безопасного убежища в другое, пока не достиг должности начальника Департамента образования. Он покинул дом, выучился, женился и остался в системе образования. Я прав?

Я утвердительно кивнул и сказал:

— Он был блестящим студентом и поэтому остался в системе, или, как ты говоришь, в убежище, которое подкармливало его самолюбие и позволило добиться успеха. Не хочешь же ты сказать, что он должен был бросить убежище высшего образования?

— А зачем? — сказал богатый папа. — Он был умным парнем, способным студентом, старостой класса, быстро пробился наверх, и поэтому ему просто нужно было остаться в той системе, где он добился таких успехов. На его месте я тоже, возможно, поступил бы так же. Но затем, в 50 лет, он решил уйти из системы, а мир за ее стенами совсем другой

— реальный. Когда дело дошло до финансов, твой отец оказался не готов к жизни в реальном мире как с точки зрения интеллекта, так и с точки зрения эмоций.

— Ты имеешь в виду его решение баллотироваться на пост заместителя губернатора штата Гавайи?

— Да. Такой честный человек, как твой отец, выступает против коррумпированной политической системы и обнаруживает, что честность — это далеко не лучшая политика. Он меняет убежище на реальный мир, принимает участие в выборах и проигрывает. После проигрыша он оказывается вне системы, в которой вырос, где преуспевал, единственной системы, которую он знает. Неожиданно для себя ему приходится столкнуться с реальным миром — и он не может к нему приспособиться. В довершение всех неприятностей, вскоре после того как он потерял работу, скоропостижно умирает от сердечного приступа твоя мама. Как мне кажется, она просто не смогла пережить потрясение, вызванное этим поражением, тем, что твой отец остался без работы и оба они оказались вне системы, которая когда-то их защищала.

— Мама переживала гораздо сильнее, чем отец. После того как он проиграл выборы, большинство ее лицемерных светских подруг перестали ей звонить и отказывались ходить с ней обедать. Так же поступили и многие из ее близких друзей. Мир может быть очень жестоким по отношению к тем, кого считают неудачниками. Люди любят тебя, когда ты на вершине, и забывают, когда ты оказываешься внизу. Я уверен, что мама тяжелее всех переживала падение отца с вершины, и думаю, что именно поэтому она умерла, не дожив до пятидесяти.

Пока я говорил о своей матери, богатый папа сидел молча. Он знал, как мне ее не хватало. Выдержав положенную паузу, он продолжил:

— После того как у твоего отца заканчивается траур, он снова женится, разумеется, на школьной учительнице. Затем он покупает ту треклятую франшизу на производство мороженого и теряет все свои сбережения. Затем он разводится, поскольку сознание того, что у тебя нет убежища, нет безопасной гавани, губительно для супругов — как молодых, так и старых. В результате сегодня твой отец оказался в положении сироты. Его родителей больше нет, жен тоже нет, его дети не могут оказать никакой поддержки, а убежище, в котором он вырос, — система образования — не принимает его обратно. Теперь он хватается за случайную работу, пытается выжить, пытается найти дверь в следующее убежище, где он мог бы найти защиту от реального мира.

— Если бы не его учительская пенсия, реальный мир раздавил бы его, — сказал я. — Он мог бы даже оказаться бездомным. Богатый папа согласился.

— Вам, ребята, следовало бы взять его к себе, как это делают многие дети, потому что в критической ситуации последним убежищем становится семья, если, конечно, она может себе это позволить, — сказал богатый папа, глядя мне прямо в глаза. — Ты ведь не можешь позволить себе заботу о нем прямо сейчас — ведь так?

— Это будет трудновато, но я что-нибудь придумаю. Но чего ради мы затеяли этот разговор о реальном мире и убежищах?

— С того, что твое обучение продолжается, — с улыбкой ответил богатый папа. — То, что тебе уже за тридцать, вовсе не значит, что ты больше не можешь учиться. Финансовая ситуация, в которой ты находишься, просто ужасна. Но, слава Богу, ты столкнулся с ней в 32 года. А теперь ты можешь сделать выбор: использовать этот неудачный опыт, чтобы попасть в еще худшую ситуацию, как это делает большинство неудачников, или превратить его в самую лучшую ситуацию из всех, с которыми тебе до сих пор приходилось сталкиваться. Миллионы людей, привязанных к своим офисам, фермам, торговым агентствам и т.д., живут под страхом оказаться там, где ты находишься сегодня. Многие с удовольствием посмеются над тобой и отнесутся к тебе как к пари. Но кое-кто может позавидовать тебе в том, что, по крайней мере, ты уже прошел через боль потери всего, что имел.

— По-моему, это нелепо. С чего это вдруг кто-то станет завидовать тому, что у меня ничего нет?

— С того, что у некоторых людей есть такое качество, как проницательность. Они видят то, чего не видят или не хотят видеть другие, — сказал богатый папа. — Некоторые люди начинают осознавать, что вашему поколению придется решать гораздо более сложные проблемы. После 2000 года многие представители твоего поколения поймут, что столкнулись с той же финансовой ситуацией, в которой ты оказался сегодня. Часть из этих проницательных людей позавидует тебе, потому что ты уже столкнулся с нищетой, с реальным миром, миром без убежищ. То, что у твоих сверстников есть деньги и успех сегодня, вовсе не значит, что они будут у них завтра. Те, кто это поймет, и будут тебе завидовать.

— Мне все-таки не совсем ясно, почему они будут мне завидовать.

— Потому что ты уже прошел половину пути. Большинство людей цепляются за ложное чувство безопасности, зная, что с каждым днем гарантии их работы и финансового благополучия становятся все слабее. А так как ты уже знаешь, что такое провал, то у тебя теперь есть время исправить положение и извлечь из собственного опыта полезные уроки. Что ты предпочитаешь: двигаться вперед или пятиться назад?

— Я вполне могу сделать и то, и другое, — ответил я. — Сейчас я на распутье. Я уже столкнулся с тем, что ты называешь реальным миром, и он кажется мне не таким уж плохим.

— Это хорошо, — улыбнулся богатый папа. — Видишь ли, больше всего в жизни мне повезло в том, что я столкнулся с реальным миром в 13 лет.

— Когда твой отец умер и на тебя легла ответственность за бизнес и за семью?

— В 13 лет, когда твой отец изучал в школе азбуку гарантированной работы, я оказался один на один с реальным миром — миром, с которым он борется сегодня — объяснил богатый папа. Я был подростком без образования и без денег, у меня на руках оказались убитая горем больная мать, семья, прогорающий бизнес, и не было человека, на которого можно было опереться. Глядя в прошлое, я понимаю: это было самое лучшее из всего, что когда-либо могло со мной

случиться. Сегодня у меня так много денег только потому, что тогда мне негде было спрятаться. Именно поэтому я не собираюсь сейчас помогать тебе. Протянув тебе руку помощи, предложив убежище, я бы только отсрочил неизбежное. Если бы ты принадлежал к моему поколению, я дал бы тебе работу, так как все, что нужно моему поколению, — это гарантированная работа. Но вашему поколению гораздо больше нужна финансовая безопасность. У вашего поколения полно рабочих мест — ресторанам быстрой еды постоянно нужны рабочие руки. Чего не хватает вашему поколению, так это финансового образования, необходимого для обеспечения финансовой безопасности, и ваша неграмотность в этой сфере станет причиной неизбежного.

— Неизбежного?

— Да, неизбежного. Все идет к тому, что у вашего поколения не будет таких безопасных убежищ, как программы «Social Security» и «Medicare» (программа страхования здоровья престарелых), или их будет недостаточно, чтобы рассчитывать на их поддержку. Миллионы людей твоего возраста либо вообще не будут иметь никаких пенсионных сбережений, либо их будет слишком мало для того, чтобы обеспечить спокойную старость. У миллионов твоих сверстников не будет пенсионных планов категории DB или профсоюзных пенсионных планов, которые могли бы защитить их от реального мира. Поэтому то, с чем ты столкнулся сегодня, ожидает твое поколение где-то после 2010 года, когда меня уже не будет.

Я сидел и молчал, пока официант расставлял перед нами тарелки с едой. Я начинал понимать, почему оба моих папы так рьяно отстаивали пенсионные планы своих работников. После того как официант ушел, я сказал:

— Выходит, у твоего поколения есть пенсионные планы категории DB, а у моего их может не быть. И ты видишь в этом большую разницу.

— Чудовищную разницу. Видишь ли, у работников, которые трудились на твоего папу, есть правительство и профсоюзы, которые поддержат их в пенсионном возрасте. А мои работники могут рассчитывать только на себя, и большинство из них не откладывают деньги в пенсионные планы. Они даже не знают, в чем их смысл. Некоторые думают, что это такие же безопасные планы, как и пенсионные планы категории DB. И эта ошибочная уверенность и приводит к тому, что у большинства моих работников нет никаких сбережений. У них есть хорошие дома, хорошие машины и хорошие телевизоры, но больше ничего. И это меня тревожит. Я рассказываю им об инвестициях, но хорошие машины и телевизоры значат для них больше, чем взаимные фонды или сбережения в банке. Кроме того, они не понимают разницы между сбережениями и инвестициями. Они думают, что это одно и то же. Вот почему я беспокоюсь за тебя и твое поколение. У большинства людей моего поколения есть хоть какая-то защита от реального мира. Большей же части твоего поколения рано или поздно придется столкнуться с реальным миром, а они к этому не готовы, и многие уже будут слишком старыми для такой встречи. Эта всеобщая проблема все ближе, но, похоже, никто не обращает на нее внимания.

— Значит, миллионам людей моего поколения когда-то придется столкнуться с тем, с чем я столкнулся сейчас, — оказаться один на один с реальным миром, не имея ничего?

— Да... именно об этом я и говорю, — безжалостно произнес богатый папа. — Единственная разница в том, что ты столкнулся с реальным миром в 1979 году, в 32 года, а многие твои сверстники столкнутся с ним после 2010 года, когда им будет 62,72,82 или, боже упаси, еще больше, но столкнуться с реальным миром придется всем.

— Ты хочешь сказать, что если люди моего поколения не внесут достаточно денег в пенсионные планы, то они останутся без средств к существованию?

— Больше того. Деньги в пенсионном плане твоего поколения могут закончиться даже в том случае, если человек внесет больше, чем достаточно, потому что все пенсионные планы твоего поколения может уничтожить один грандиозный фондовый крах — крах, который я предсказываю. — Значит, у пенсионного плана категории DB есть защита от фондового краха, а у плана DC нет?

Богатый папа кивнул.

— Как правило. Правда, известны случаи, когда даже планы DB лишались денег в результате плохого управления. Но все же пенсионные планы категории DC подвержены гораздо большему риску. Так или иначе, проблемы назревают, и вскоре наступит момент истины. И тогда твое поколение узнает, сработает ли этот новый план. Проблема в том, что твое поколение узнает это только после того, как окажется на пенсии.

— Ты хочешь сказать, что мои одноклассники в 65 лет могут обнаружить, что их план категории DC ненадежен или недостаточен? — спросил я. — И единственная возможность выяснить это появится только после ухода на пенсию, когда будет уже слишком поздно искать работу и пополнять его?

Богатый папа утвердительно кивнул и продолжил:

— Вся беда в том, что многие люди твоего поколения вообще ничего не вносят в пенсионные планы, многие вносят недостаточно и лишь совсем немногие осознают, насколько рискованно держать деньги в ценных бумагах и взаимных фондах. Крах рынка может превратить взаимные фонды в пыль. И это произойдет, правда, не со всеми компаниями или взаимными фондами, но где-то в будущем для твоего поколения прозвенит звонок, предупреждающий о том, что их планы категории DC ненадежны, и их пенсионное убежище находится под угрозой. Как только твое поколение осознает это, люди кинутся бежать с рынка. Возникнет паника, и рынок рухнет. А если паника окажется всеобщей, то крах будет самым большим в истории мира. Проблема — намного более серьезная, чем недоработки в пенсионной реформе, и заключается в том, что на рынок приходит слишком много инвесторов-любителей. Вот почему я предсказываю, что большей части твоего поколения придется столкнуться с реальным миром, в котором ты оказался сегодня. Единственный вопрос в том, сколько им будет лет, когда это произойдет?

— Большей части моего поколения? — недоверчиво спросил я.

— Да, большей части твоего поколения. Я бы сказал, что по меньшей мере, у 80 процентов людей твоего поколения не хватит денег, чтобы уйти на пенсию. А миллионы окажутся без денег и без поддержки после 2020 года, после того как произойдет этот грандиозный крах фондового рынка. У правительства США не хватит сил прокормить более 150 миллионов человек, нуждающихся в государственной поддержке.

— Больше 150 миллионов человек? — снова переспросил я, сомневаясь в названных богатым папой цифрах. — Но ведь в стране всего 75 миллионов беби-бу-меров.

— Да, цифра перевалит за 150 миллионов, потому что сюда придется включить людей моего поколения, которые еще будут живы, а также миллионы уже существующих бедняков. К 2030 году, только благодаря медицинским достижениям в области продления жизни, половина населения США будет требовать все большей и большей государственной поддержки, потому что эти люди в финансовом отношении не будут готовы встретить старость.

— И сюда не входят миллионы служащих государственных учреждений и предприятий, которые тоже будут надеяться, что правительство позаботится о них, как было обещано, — добавил я. — Людей, которые, как мой отец, всю жизнь проработали на государство.

— Ты прав, — кивнул богатый папа. — Слишком многих людей приучили к мысли, что о них позаботится правительство, что оно станет тем надежным убежищем, которое защитит их от реального мира, и это только усугубит проблему.

— Получается, что многим детям беби-бумеров придется поддерживать своих родителей.

— Не только своих родителей. Детей беби-бумеров, тех, кто родился после 1970 года, могут попросить поддерживать по две семьи. Другими словами, если у молодых супругов два ребенка, то с помощью различных налогов их могут заставить поддерживать еще четырех человек, которые не в состоянии обеспечить себя сами.

— Ты хочешь сказать, что семья из четырех человек фактически будет насчитывать восемь ртов?

— Вполне возможно. Это может привести к битве поколений за деньги и обеспечение жизни, к битве между молодыми и старыми. И если власть окажется у стариков, то молодых однозначно заставят платить налоги за стариков, — предположил богатый папа. — Но если в политике победят молодые, то миллионы стариков твоего поколения беби-бумеров примутся жаловаться на то, что молодежь больше не уважает старших.

При этой мысли богатый папа тихонько засмеялся.

— Почему ты смеешься? — спросил я. Не переставая смеяться, он сказал:

— Уважение к старшим — это идея, время которой прошло. Я думаю, что будущие поколения будут уважать старших меньше, а не больше. Но, возможно, я и ошибаюсь. Возможно, дети беби-бумеров с радостью раскроют свои кошельки, чтобы дать старикам столько денег, сколько тем будет нужно. Кто знает? В мире происходят и более странные вещи.

Следующие несколько минут мы уделили еде и почти не разговаривали. Я сидел и думал о возвращении домой, прикидывая, стоит ли мне прогуляться пешком или раскошиться на автобус. Я не осмеливался попросить богатого папу подвезти меня. Кроме того, я не хотел терять еще одну возможность столкнуться с реальным миром и столкнуться, не имея ничего... или почти ничего. Я уже начал считать, что мне повезло столкнуться с реальным миром в 32, а не в 72, 82 или 92 года.

После того как нам принесли счет и богатый папа взял его в руки, я спросил:

— Как мы умудрились попасть в эту переделку? Как вышло, что у нас оказалось столько миллионов людей, которым необходимо безопасное укрытие от реального мира?

Безопасность или свобода

— Хороший вопрос, — отозвался богатый папа, вручив официанту свою кредитную карточку. — Мне кажется, что все началось, когда люди начали искать безопасность вместо свободы.

— Но разве у всех нас мало свободы? В конце концов, Америка — это страна свободных и родина смелых.

— Да, Америка такая, и песня эта очень старая, — ухмыльнулся богатый папа. — Проблема в том, что большинство людей считают, что безопасность и свобода — это одно и то же. Но это не так. В действительности во многих отношениях безопасность и свобода означают прямо противоположные вещи. — Безопасность и свобода означают противоположные вещи? — переспросил я. — Объясни.

— Вспомни, против чего протестовали американские повстанцы в 1773 году, во время печально известного «Бостонского чаепития»?

— Против налогов. Мы хотели свободы от налогов. Совершая уголовное преступление против матери-Англии, эти храбрые люди рисковали тюрьмой.

— Хорошо, — сказал богатый папа. — Значит, они выбрасывали чай за борт не ради того, чтобы обеспечить себе гарантию работы?

— Нет, они хотели бороться за свободу, а не за гарантию занятости.

— А чему нас учат в школе сегодня? — спросил богатый папа. — В чем главная причина того, что родители и учителя настойчиво требуют, чтобы их дети учились и получали хорошие отметки? Неужели ради свободы?

— Нет, — тихо ответил я. — Родители и учителя хотят, чтобы их дети получали хорошие отметки и таким образом обеспечили себе работу, причем по возможности высокооплачиваемую.

— А что произошло со стремлением наших отцов-основателей к свободе, за которую сражались смелые мужчины и женщины несколько веков назад? Его отодвинули в сторону и заменили стремлением к гарантированной работе; страх перед нехваткой денег на пропитание заменил тягу к свободе. В результате школа готовит не столько к свободе, сколько к гарантированной работе и пенсионным планам категории DB. Эти планы есть у учителей, но их не будет у их учеников. Это единственная причина, по которой пропасть между школой и реальным миром становится все шире и шире. У большей части реального мира не будет пенсионных планов DB, но у школьных учителей они есть. Да, — продолжил богатый папа. — А за что ты воевал во Вьетнаме, даже хотя и не был обязан туда отправляться — ведь ты был освобожден от призыва? Разве ты сражался не за свободу?

— Да, но я пошел воевать, потому что вы с моим папой убедили меня в том, что долг сына — сражаться за свою страну. Не знаю, пошел бы я воевать, если бы вы оба на этом не настаивали.

— Правильно... А что сделало большинство родителей твоих друзей? Разве они не заставляли своих сыновей продолжать учебу, чтобы избежать призыва? Разве большинство твоих друзей не уклонились от Вьетнама, потому что оказались достаточно умны, чтобы поступить в колледж и получить отсрочку от военной службы?

— Да, — согласился я.

— Теперь ты видишь, как сильно изменилась эта страна? Раньше здесь выше всего ценились идеалы свободы, а теперь ее место заняла безопасность. Безопасность и свобода — это не одно и то же, и люди, которые стремятся к безопасности, очень сильно отличаются от тех, кто стремится к свободе. И эта разница между людьми приведет к самому большому фондовому краху в истории мира. Миллионы людей сейчас вкладывают деньги в свои планы с установленным отчислением во взаимные фонды, которые, как они надеются, гарантируют им безопасность. Подумать только, какое глубокое разочарование ждет их в будущем. Вот почему меня так сильно беспокоит ERISA. Мы уже совсем не те люди, которыми были, когда устраивали «Бостонское чаепитие». Мы больше не боремся за свободу, отчаянно сражаемся за безопасность. Миллионы нерешительных и финансово неграмотных людей будут вытолкнуты на фондовый рынок, а, как ты знаешь, фондовая биржа — это не место для любителей играть на верняка. Она для тех, кто стремится к свободе. Боюсь, что любители свободы выиграют, а любителей безопасности ждет поражение. И когда они проиграют, то столкнутся с реальным миром, но, к сожалению, в преклонном возрасте. Вот такое мое предсказание.

— Значит, свобода и безопасность — это разные вещи? — спросил я, все еще не уверенный в том, что между ними есть разница.

— Не только разные, но и прямо противоположные. Чем больше ты стремишься к безопасности, тем меньше у тебя свободы.

— Объясни мне, — попросил я, — как получается, что большая безопасность ведет к меньшей свободе?

— Та работа, от которой ты отказался, могла дать тебе безопасность, но только ценой свободы. Разве она не мешала бы тебе зарабатывать столько, сколько можешь, работать тогда и где тебе нравится и даже брать отпуск, когда тебе хочется?

— Да, гарантированная работа ограничила бы мою свободу. Очень часто она даже диктует людям, когда им можно идти на обед, — добавил я. — Но разве большинство не стремится к безопасности больше, чем к свободе?

Именно так. Это их выбор. Но никогда не забывай, что чем больше у тебя одного, тем меньше другого. По сути дела, чем больше у тебя безопасности, тем прочнее пути, которые тебя связывают. Взять хотя бы тех, у кого безопасности больше всех в мире. Этих людей называют заключенными. У них есть жилище, еда, свободное время, двор для прогулок — у них есть максимум безопасности, но нет свободы.

Богатый папа выдержал паузу, чтобы идея максимальной безопасности улеглась в моей голове, а затем продолжил:

— Посмотри на людей, которые полностью зависят от программ социального обеспечения. Им предоставляется определенная финансовая безопасность, но за счет свободы образа жизни. Люди, которые зависят от программы «Social Security», — одни из самых бедных и, к тому же, наименее свободных в Америке.

— Значит, ты хочешь, чтобы я сделал выбор между безопасностью и свободой. Свобода требует смелости и силы, а если у человека не хватает смелости и силы, он теряет свою свободу, — сказал я и добавил: — Выходит, свобода не достается даром.

— Это исключено, — категорически заявил богатый папа. — Ты помнишь, как вернулся из Вьетнама, а люди плевали в тебя и называли «детоубийцей»?

— Во-первых, они плевали в мою сторону, но никто не плевал в меня. И все же я понимаю, что ты имеешь в виду. Мы сражались за то, чтобы у них было право свободно выказать нам свое презрение, даже если нам это не нравилось.

— Вот почему в песне поется: «Страна свободных и родина смелых». Свобода требует смелости и мужества. А ты сейчас переживаешь самый трудный момент, и, если смелость победит, даже когда у тебя ничего нет, ты обретешь такую свободу, какая многим и не снилась. Помни, что даже если люди живут в свободной стране, это еще не значит, что они свободны. Потребность в безопасности крадет у них свободу.

Вскоре мы уже стояли на тротуаре и богатый папа ждал, пока парковщик подгонит его машину. — Тебя подвезти? — спросил он.

— Нет, спасибо, — ответил я, улыбнувшись от уха до уха. Сидевший во мне боец чувствовал себя великолепно, несмотря на то что у меня по-прежнему не было денег и я не хотел устраиваться на работу. Я решил, не имея ничего, прожить в реальном мире как можно дольше и позволить характеру-победителю стать еще сильнее. Я хотел свободы от тиранической необходимости иметь работу и от диктата денег, определяющих мой образ жизни. Разговор с богатым папой помог мне получить ясное представление о том, что необходимо для жизни в этом мире, — реальном мире, с которым ему пришлось столкнуться в 13 лет.

— Мне, кажется, понравилось жить в реальном мире, и я хочу сделать его как можно более реальным, — сказал я с улыбкой, когда паковщик подогнал богатому папе машину. — Я предпочитаю столкнуться с реальным миром сегодня, а не завтра.

Богатый папа улыбнулся и укатил в своем авто, сопровождаемый завистливыми взглядами паковщиков.

У меня было достаточно времени, чтобы пролистать свою прошлую жизнь и вспомнить несколько очень важных уроков, которые я успел забыть. Одним прохладным утром я сидел на пляже Вайкики, глядя на волны, и мне вспомнился тот день, когда моя эскадрилья корпуса морской пехоты готовилась вылететь на задание. Ранним утром, еще до восхода солнца, наш командир встал перед строем пилотов, которым предстояло лететь в тот день, и сказал: «Помните, что неотъемлемая часть этого задания — сохранить жизнь наших парней. Отличные командиры и отличные пилоты возвращают своих людей домой живыми. Если вы проявите заботу о ваших людях, они проявят заботу о вас».

В другой день память перенесла меня на 25 лет назад, в воскресную школу, чтобы я услышал вопрос учителя: «Разве мы не сторожа братьям своим?» Похоже, что этот урок я тоже подзабыл.

Короче говоря, 1979 год стал для меня переломным. Я понял, что в отчаянной погоне за богатством забыл многие уроки, полученные в юности. И теперь, когда мне перевалило за тридцать, я не только не стал богатым, но и оказался в положении, которым не стоило гордиться. Настало время все изменить. И хотя правда была неприятной, польза была очевидной. Я усвоил несколько бесценных уроков, касавшихся не только меня самого, но и моего будущего. Пришло время его изменить.

Богатые не работают ради денег

Примерно на шестом месяце моего эксперимента мне позвонил человек, купивший остатки бизнеса нейлоновых бумажников. Он сказал: «С этим бизнесом гораздо труднее справиться, чем я ожидал. Ты не согласишься вернуться и помочь мне?»

Подумав минуту, я согласился и вернулся в бизнес на правах партнера, согласившись на то, что если у меня не получится исправить положение, то мне не заплатят. Другими словами, я последовал главному правилу богатого папы, правилу № I из книги «Богатый папа, бедный папа»: богатые не работают ради денег. Теперь я был партнером с долей в капитале и помогал наладить бизнес, но если бизнес не приносил прибыли, мне не платили.

К тому времени у меня работало уже несколько предприятий, которые давали прибыль. Одним из них было совместное предприятие с местной радиостанцией, занимавшейся рекламой и продажей товаров. Со временем оно превратилось в одно из самых преуспевающих агентств по рекламе и розничной реализации товаров в истории американского радио. Я смог переехать в собственную квартиру и снова позволить себе машину, но самое главное заключается в том, что я начал выплачивать долги инвесторам, которые в свое время поверили в меня и одолжили мне деньги. Многие из них отказались взять деньги, потому что уже списали их на убытки, и вместо этого просили меня позвонить **им**, когда я открою свое следующее предприятие.

В 1981 году я организовал слияние растущего производства нейлоновых бумажников с моим преуспевающим агентством на музыкальном радио. В 1981 году мне позвонил представитель рок группы «Pink Floyd», после чего моя компания начала выпускать лицензионную продукцию с логотипом группы. Следом пришли заявки на производство подобной продукции от таких групп и исполнителей, как Ван Халеп, Бой Джордж, «Judas Priest» и «Duran Duran», и в результате на обломках первой компании выросла фирма еще более крупная и сильная, чем та, с которой я начинал. В 1982 году мы получили солидный заказ от «MTV», и наши доходы снова взлетели до небес. На этот раз я вел себя намного умнее, проявил больше деловой смекалки, завел себе толковых советников, проявлял больше честности и гораздо меньше боялся снова все потерять и оказаться один па один с реальным миром. Теперь я уже был уверен, что если упаду, то смогу снова подняться, причем подняться еще выше и еще быстрее.

Я знаю, что реальный мир может еще раз послать меня в нокдаун. У меня хватает ума, чтобы понять, что на фондовых рынках бумы сменяются обвалами. Кроме того, мне известно, что взаимные фонды не гарантируют безопасности. Несмотря на то что глобальный фондовый крах потенциально способен сделать меня нищим, даже если мои вложения в акции и взаимные фонды совсем невелики, разница в том, что хотя я и не хочу, чтобы это случилось снова, но уже не так сильно боюсь, что это может случиться. Я уже пережил великий позор потери всего, и знаю, какое это наслаждение — вернуть все и даже больше. Сегодня, имея опыт жизни в реальном мире без гроша за душой, я знаю, что если меня собьют с ног, то это будет мой шанс узнать еще больше. Я уверен, что встану на ноги еще быстрее, и поэтому ежедневно готовлюсь к самому большому фондовому краху в истории.

К сожалению, мой настоящий папа так и не оправился от удара, и чем больше он старел, тем меньше у него оставалось сил, чтобы переносить жестокость реального мира. В 1982 году ему было 63 года. В этом возрасте он уже не мог надеяться на работу, разве что охранником в закускойной. Он жил воспоминаниями о своих прошлых успехах, что позволяло ему продолжать называть себя консультантом, но если бы не учительская пенсия, «Social Security» и «Medicare», то реальный мир давно бы его раздавил. Дети ему немного помогали, но он часто отказывался от денег, потому что был слишком гордым. Он был прекрасно подготовлен для мира государственного образования, но, оказавшись за стенами этого убежища, он обнаружил, что совершенно не готов к жизни в реальном мире, с которым вскоре столкнутся миллионы людей моего поколения, независимо от того, готовы они к этому или нет.

Лично у меня нет ни малейшего желания следовать по стопам моего бедного папы. Я не рассчитываю на пожизненную гарантию занятости, пенсионный план, взаимные фонды, на то, что «Social Security», «Medicare» и другие формы государственной благотворительности помогут мне выжить в будущем. Но, к сожалению, миллионы моих сверстников идут по пути своих родителей, и некоторые из них только сейчас начинают понимать, что между пенсионными планами категорий DB и DC есть разница.

Большинство надеется и молится, чтобы фондовый рынок всегда оставался на подъеме, а взаимные фонды и Диверсифицированный инвестиционный портфель спасли их от реального мира. Боюсь, что подобные примитивные стратегии неопытных инвесторов мало кому помогут. Тотальный фондовый крах превратит в пыль большинство взаимных фондов, невзирая на степень их диверсификации. Как мы уже говорили, фондовый рынок — это не место для тех, кто ищет безопасности. Он для тех, кто ищет свободы, но, к сожалению, очень многие из тех, кто стремится к безопасности, не понимают разницы.

Я вполне допускаю, что закон ERISA был утвержден и подписан с самыми лучшими намерениями. Проблема в том, что в нем, так же как в последующих поправках к нему, обнаружилось недоработки. Но это ничто по сравнению с паникой, которая начнется, когда люди, потратившие всю жизнь на поиск безопасного убежища, осознают, что фондовый рынок способен лишить их этого убежища. Это момент, который законодатели не приняли во внимание, — они не поду-

мали, что будут делать люди, потратившие всю жизнь на обеспечение безопасности, когда внезапно поймут, что их безопасности пришел конец.

Цель этой книги — в том, чтобы предложить вам несколько идей относительно того, как подготовиться и сохранить свое благополучие не только в условиях бума на реальном фондовом рынке, но и в случае его стремительного обвала. Главное — быть готовым к любому повороту событий в реальном мире фондового рынка, в реальном мире за стенами таких убежищ, как дом, школа или бизнес. Вспомните, как Ной строил ковчег посреди пустыни, и подумайте о том, что, возможно, пришла пора приступить к строительству ковчега в вашей голове, пока еще осталось время на постройку.

(В Приложении 1 приведен полный список дат принятия закона ERISA и всех основных актов, содержащих поправки к разным статьям ERISA, начиная с 1974 года.)

Глава 4

КОШМАР НАЧИНАЕТСЯ

На первой странице раздела «Деньги» в журнале «USA Today» от 30 ноября 2001 года помещена большая цветная фотография 58-летнего мужчины. Седые волосы, скрещенные на груди руки, умные глаза и тонкие черты лица. Хотя по виду он вполне мог бы сойти за главного исполнительного директора крупной корпорации, это не так. Он всего лишь один из добросовестных служащих «Enron» — компании, чьи главные исполнительные директора и другие руководители высшего звена заработали для себя лично миллионы долларов, но довели компанию до банкротства.

Причина, по которой описанный выше мужчина попал на обложку, не являясь главным исполнительным директором, всего лишь в том, что его накопительный план 401 (k) был опустошен в результате обвала фондового рынка, спада в экономике и банкротства компании, на которую он работал всю жизнь. В свое время одна акция этой компании стоила почти 100 долларов. Этот добросовестный служащий чувствовал себя богатым и покупал все больше и больше акций компании, на которую трудился, и вкладывал их в свой пенсионный план. 30 ноября 2001 акции этой компании стоили уже менее 35 центов и продолжали падать. В свое время план 401 (k) этого служащего стоил 317 тысяч долларов, а сегодня он стоит всего лишь около 100 тысяч. До него начинает доходить, что ему, возможно, не удастся вообще никогда уйти на пенсию. Он уже почти исчерпал свой главный ресурс — время. Примерно через 25 лет после вступления в силу закона ERISA пророчество 'богатого папы' начинает сбываться.

2 декабря 2001 года газета «Miami Herald» опубликовала передовицу с требованием к правительству провести реформу пенсионных планов по статье 401 (k). Журналист, написавший статью, доказывал, что у нас есть законы, заставляющие людей пристегивать ремни безопасности в автомобилях, но нет законов, заставляющих инвесторов вкладывать деньги с умом. Почему не ввести такой предмет в наших школах?

Вскоре после этого газеты, теле- и радиостанции разразились потоками гневных обвинений. «Как могло правительство допустить такое?» — возмущался один диктор по местному радио. «Почему аудиторская фирма «Anderson» не предупредила акционеров?», «Работники, собиравшиеся выйти на пенсию, теперь никогда не смогут этого сделать», «Как могло высшее руководство «Enron» сбежать с сотнями миллионов долларов и оставить работников ни с чем?» Другие станции пошли еще дальше и начали сравнивать крах «Enron» с национальной катастрофой, такой как атака террористов на Всемирный торговый центр 11 сентября 2001 года. Но в конце концов в одной из телепередач прозвучал голос разума: «Хотя случай с «Enron» является экстремальным, он далеко не единственный. А как насчет всех тех миллионов работников, которые лишились миллиардов долларов на своих пенсионных планах? Как насчет работников сотен других компаний, чьи потери на фондовой бирже измеряются не столько деньгами, сколько годами, потраченными на отчисления в пенсионный план? Как они чувствуют себя теперь, зная, что их мечты о пенсии могут никогда не сбыться? Больше или меньше они стали сегодня верить фондовому рынку? Падение доверия среди инвесторов набирает темпы и увеличивает масштабы проблемы. Эта проблема не ограничивается только случаем с «Enron» и махинациями с отчетностью».

В ответ некоторые станции стали приглашать специалистов по финансовому планированию, которые приняли на все лады перепевать старую корпоративную песню: «Эта проблема никогда бы не возникла, если бы работники диверсифицировали свои вклады». Один всем известный управляющий взаимным фондом с приятной внешностью Джона Кеннеди и бостонским акцентом заявил на всю страну: «Мы всегда советовали нашим клиентам диверсифицировать вклады. Почему руководство «Enron» не посоветовало своим работникам диверсифицировать их портфели? Если бы они сделали это, то у них бы не было проблем, с которыми они столкнулись сегодня».

Если бы богатого папу попросили высказать свое мнение, он бы тоже согласился, что случай с «Enron» — экстремальный, но экстремальный лишь по степени алчности и явной коррумпированности руководства. Однако он не забыл бы отметить, что это не единственный случай. За последние несколько лет значительные убытки понесли сотрудники не только «Enron», но и таких гигантов, как «Ford», «Cisco», «Coca-Cola», «Xerox», «Lucent», «Maytag», «Polaroid», «Rite Aid», «United Airlines» и многих других. Если бы богатого папу попросили прокомментировать положение сотрудников «Enron» и всех других, вложивших деньги в фондовый рынок, он мог бы сказать: «Проблема не в недостаточной диверсификации, а в финансовой неграмотности и финансовой неопытности. И эти недостатки нельзя исправить с помощью простой диверсификации».

2001-й стал годом сенсационных новостей, и главная из них — немыслимое нападение террористов на Всемирный торговый центр и Пентагон. Не успели мы оправиться от этой трагедии и боли, как передовицы газет запестрели сообщениями о банкротстве «Enron» и сомнительных заключениях аудиторской компании «Arthur Andersen». Перед крахом «Enron» отошла на задний план даже война в Афганистане, считавшейся в свое время седьмой по величине компанией Америки, а теперь ставшей крупнейшим банкротом в истории США... пока.

В сенсационной шумихе средств массовой информации рядовой обыватель часто пропускает наиболее важные моменты, потому что реальные проблемы не предназначены для первых полос. В период краха «Enron», а затем и «Worldcom» одна из множества ошибок пенсионной реформы была выявлена в том же самом номере «Miami Herald» от 2 декабря 2001 года. На мой взгляд, фиаско Enron по своему значению сильно уступает простому вопросу, заданному одним пенсионером дипломированному специалисту по финансовому планированию, регулярно печатающемуся в этой газете.

ВОПРОС: Мне 70 лет, и я ушел на пенсию в надежде, что план IRA обеспечит мою старость. Так как со следующего года я буду должен начать изъятие средств, то был бы чрезвычайно благодарен вам за совет. Несколько лет назад мне посоветовали инвестировать мой индивидуальный пенсионный счет во взаимные фонды. Какое-то время все шло как нельзя лучше, но вместе с огромным количеством других людей за последние два года я очень много потерял. Следует ли мне забрать остатки и вложить их в надежные ценные бумаги, пусть даже с меньшей доходностью?

ОТВЕТ: Если когда-либо было нужно как можно крепче держаться за план, то это время наступило сейчас. Подъемы и спады на рынке неизбежны, и если вы являетесь инвестором уже не первый год, то уже пережили несколько таких волн; по большей части на рынках наблюдаются подъемы; спады на рынке, как правило, не слишком длительны и не слишком опасны. Я сочувствую вашей потере, но двухпроцентные депозитные сертификаты без перспективы роста не смогут ее компенсировать.

Проверьте свои взаимные фонды и убедитесь, что это солидные организации, которые придерживаются консервативных концепций роста и работают преимущественно с долгосрочными доходными фондами. Агрессивные фонды, как правило, более уязвимы. Проинструктируйте вашего опекуна высылать вам необходимый минимум на расходы ежемесячно, получая его от продажи акций ваших фондов. Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса.

Вы заметили одну из недоработок в законе? Вы обратили внимание на один нюанс в вопросе 70-летнего пенсионера, который написал: «Так как со следующего года я буду должен начать изъятие средств, то был бы чрезвычайно благодарен вам за совет». Вы обратили внимание на ответ финансового планировщика? «Проинструктируйте вашего опекуна высылать вам необходимый минимум на расходы ежемесячно, получая его от продажи акций ваших фондов».

Продавцов больше, чем покупателей

В то время как составляющие большинство населения мира добропорядочные граждане пили свой кофе, читали последние новости об «Enron» и думали, что эти проблемы не имеют к ним отношения, этот простой вопрос пенсионера показал, почему проблемы «Enron» коснутся всех и каждого. Одной из недоработок, замеченных богатым папой 20 лет назад, явилось условие, согласно которому в возрасте семидесяти одного с половиной года пенсионер обязан начать изъятие вкладов путем ежемесячной продажи акций на рынке. Казалось бы, мелочь, но, как знает большинство из нас, именно мелочи делают большие вещи большими... или маленькими.

Другими словами, с течением времени все большему и большему количеству людей придется, согласно закону, изымать средства, продавая акции, в то время как тем, кто еще не достиг пенсионного возраста, придется покупать акции. Тут не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы увидеть в этом плане ошибку, которая будет становиться все серьезнее по мере того, как все больше людей будут становиться стариками. Другими словами, как цены на рынке могут подниматься, если акций продается больше, чем покупается?

Важность этого вопроса определяется в первую очередь количеством людей, которых он волнует. Если круги на воде, вызванные падением «Enron», тем или иным образом затронут интересы сотен тысяч людей, то вопрос этого 70-летнего пенсионера тем или иным образом затронет интересы десятков миллионов людей, может быть, даже сотен миллионов... благодаря все тем же кругам на воде.

Возьмем, например, Японию, считавшуюся в свое время мощным финансовым генератором, государство работающих, прилежно откладывающих деньги людей, оказавшееся на грани финансового краха. Кто в этом виноват: японский народ или руководство страны? Другими словами, если Америка, богатейшая страна в мире, споткнется, а Япония, второй по величине экономической гигант в мире, пойдет на дно, то круги на воде вскоре превратятся в штормовые волны, достаточно мощные, чтобы появилась необходимость строить ковчег в пустыне.

Вопрос нашего пенсионера не вызвал широкого резонанса просто потому, что в настоящее время лишь относительно небольшое число людей переступило 70-летний рубеж, и менее половины из них обзавелись пенсионными планами категории DC. Большинство по-прежнему использует планы категории DB, которые работают совсем по другим правилам. Кроме того, многие из тех, кто родился раньше 1946 года, имели высокооплачиваемую работу, сделали неплохие деньги на продаже своих домов беби-бумерам, и у многих были солидные сбережения. Поэтому вопрос нашего пенсионера был задвинут на последнюю страницу. Но, несмотря ни на что, он остается наиболее актуальным вопросом современности.

Вопрос в том, что случится, когда миллионам беби-бумеров придется приступить к изъятию денег с фондового рынка? Будет ли фондовый рынок продолжать расти на 10 процентов, 20 процентов или 30 процентов в год, как это было в 1990-х годах? Если вы родились после 1946 года, и у вас есть пенсионный план категории DC, состоящий из акций, облигаций и вкладов во взаимные фонды, то мне остается только надеяться, что рынок будет подниматься все выше и никогда не будет знать спадов, но история против подобных фантазий.

Слишком мало людей старше семидесяти, обеспеченных планами категории DC, объясняют, почему эта недоработка в законе оказала такое ничтожное воздействие на рынок. Но к 2016 году, когда первым из 75 миллионов бе-би-бумсров исполнится семьдесят, у большинства из них будут пенсионные планы категории DC; с каждым годом число таких людей будет расти все быстрее. Когда богатый папа формулировал свое пророчество, он не пользовался картами Таро или чайными листьями, чтобы заглянуть в будущее. Он использовал изменение в законе,

время, рыночный опыт и тот факт, что с годами люди становятся старше. Другими словами, он не занимался гаданием, а анализировал реальные факты.

Предложение и спрос

Цена акций, вкладов во взаимные фонды, облигаций или любых других бумаг подобного рода растет до тех пор, пока покупателей больше, чем продавцов. Между 1990 и 2000 годами фондовый рынок находился на подъеме, потому что на него пришло много беби-бумеров в возрасте от 30 до 50 лет, откладывавших деньги для своих пенсионных планов категории DC. Аналогичный бум наблюдался в 1970-е годы, когда беби-бумеры покидали родительский кров, оканчивали колледжи и начинали покупать свои первые дома. Вы, возможно, помните всеобщее помешательство на недвижимости — манию, которая закончилась паникой и обвалом, после того как процентные ставки перевалили за отметку 20 процентов. Процентные ставки пришлось поднять для того, чтобы замедлить инфляцию, вызванную в первую очередь тем, что на рынке рабочей силы появилось 75 миллионов беби-бумеров и у них появились деньги, которые жгли им карманы. Другими словами, 75 миллионов человек, покупающих все что попало, обязательно вызывают бум. Также верно и обратное: 75 миллионов человек, продающих все, что у них есть, обязательно вызовут обвал. Так гласит базовый закон экономики — закон спроса и предложения. В течение ближайших нескольких лет, но вернее всего к 2016 году, люди начнут понимать (если еще не поняли), что фондовые рынки не всегда будут расти на 20 процентов в год, как это было в 1990-е годы. К сожалению, миллионы работников или не откажутся от своих планов 401 (k) или IRA, или сделают это только после того, как будет слишком поздно. Миллионы беби-бумеров не станут продавать заранее, даже если будут знать о предстоящем обвале рынка, так как этому помешают установленные правительством штрафы за досрочное изъятие депозитов. Поэтому, вместо того чтобы изымать средства, они останутся на рынке и займутся диверсификацией, то есть перекладыванием денег из одного взаимного фонда в другой, ища следующего разрекламированного безопасного убежища. Большинство людей уже поняли, что попали в финансовую ловушку, но все еще не осознают всей масштабности последствий недоработок в законе. Когда такое осознание достигнет критической точки, начнется паника и люди кинутся спасать свои пенсии и свои жизни. Но, как это ни прискорбно, никакая диверсификация не спасет их от краха такого масштаба.

Уоррен Баффет, самый богатый и самый умный инвестор в Америке, придерживается собственного мнения насчет диверсификации. Он говорит: *Диверсификация — это защита для невежд. Она не имеет почти никакого смысла для тех, кто знает, что делает.*

Хочу подчеркнуть, что Уоррен Баффет не призывает отказаться от диверсификации. Он неоднократно заявлял, что сам не занимается диверсификацией, но он не советует вам или кому-либо другому отказываться от нее. Он просто говорит, что диверсификация — это защита для невежд. Другими словами, если вы не хотите заниматься диверсификацией, учитесь. Если вы не обучены финансовой грамоте и не собираетесь ей учиться, тогда диверсифицируйте, диверсифицируйте, диверсифицируйте.

Богатый папа со свойственной ему прямоотой сказал бы проще: «Если вы ничего не смыслите в финансах, диверсифицируйте». Еще в 1979 году он сказал мне: «Одна из многих недоработок заключается в том, что этот закон не стимулирует людей получать финансовое образование. Президент Форд и конгресс изменили закон, но забыли поставить перед системой образования задачу организации надлежащего финансового обучения, — обучения финансовой грамотности, необходимой людям, охваченным пенсионными программами категории DC. Вместо этого политики отдали сферу финансового образования на откуп людям с Уолл-Стрит».

Как-то впоследствии богатый папа высказался на эту тему с изрядной долей сарказма: «Просить Уолл-Стрит заняться финансовым образованием населения — это все равно что просить лису воспитать ваших цыплят. Если лиса достаточно умна, то она проявит терпение и вырастит очень жирных цыплят. Лиса не будет жалеть сил, чтобы завоевать доверие цыплят, и поэтому будет заботиться о них, предоставляя им глянцевые проспекты, шикарно обставленные конторы и симпатичных продавцов, обученных языку профессиональных инвесторов. Все эти продавцы натренированы использовать один и тот же псевдоинтеллектуальный финансовый жаргон, облеченный в форму глубокомысленных советов типа «Инвестируйте на длительный срок, обзаведитесь пенсионным планом, вкладывайте деньги в группы фондов одной компании, секторные фонды, «маленькие шапки» (акции фондов с низким уровнем капитализации), не облагаемые налогом муниципальные облигации с 20-процентной доходностью, REIT (инвестиционные трасты специализирующиеся на недвижимости), Roth IRA (индивидуальные пенсионные счета Роса), пролонгации кредитов, акции высоких технологий, «голубые фишки», новую экономику и, разумеется, диверсифицируйте, диверсифицируйте, диверсифицируйте». Между тем лиса улыбается. Она знает, что цыплята счастливы. В своем новом убежище они чувствуют себя в безопасности. У них есть гарантированная работа и деньги, доверенные финансовым гениям. Они видят, как в 1990-х фондовый рынок поднимается все выше и выше, и проникаются сознанием своей мудрости и мудрости своего советчика. Они уверены, что их специалист по финансовому планированию всегда присмотрит за ними, делает их богатыми и защитит от жестокого и безжалостного мира за стенами курятника.

Но в марте 2000 года мир начинает меняться. Пузырь высоких технологий лопается, и воздушный шарик фондового рынка начинает сдуваться. Телекомментаторы заводят новую песню: «Оживление начнется в следующем квартале». Финансовые планировщики начинают уговаривать: «Сохраняйте спокойствие... Инвестируйте на длительные сроки... Диверсифицируйте». Цыплята начинают понемногу успокаиваться. Они знали, что поступали разумно с финансовой точки зрения. Они вкладывали на длительные сроки, они диверсифицировали и им обещали, что оживление рынка ждет их прямо за углом.

11 сентября обрушило рынок, но он очень быстро пришел в норму. Как только котировки поползли вверх, цыплята снова почувствовали себя уверенно. Но тут рухнула «Enron», и вдруг множество жирных цыплят во всех уголках Америки принялись громко кудахтать в своих курятниках, оборудованных надежной сигнализацией. Но хотя они кудахтали и вкохтали очень громко, лиса снова сказала: «Сохраняйте спокойствие. Инвестируйте на длительные

сроки. Диверсифицируйте». Одна из причин, по которой величайший фондовый крах в Истории человечества не произошел сразу после банкротства «Enron», заключается в том, что лисы пока не готовы устроить дегустацию блюд из курятины. Они знают, что этим цыплятам нужно дать еще несколько лет, чтобы они набрали побольше жира, и знают, что по закону цыплята будут обязаны прийти на фондовый рынок, чтобы купить еще больше акций взаимных фондов и диверсифицировать. Проблема в том, что некоторые из цыплят начинают нервничать и задавать вопросы, похожие на тот, что задал тот 70-летний пенсионер из Майами, получивший на него стандартный, запрограммированный ответ переодетого инвестором финансового планировщика: «Не волнуйтесь, радуйтесь жизни, покупайте дальше и диверсифицируйте».

А теперь я хочу продолжить и еще раз заявить, что совет «Инвестируйте на длительный срок, сохраняйте спокойствие, диверсифицируйте» — это самый благоразумный совет для тех, у кого недостаточно финансового образования и опыта инвестирования. Момент, на котором я хочу заострить ваше внимание, заключается в том, что у вас есть три пути. Это (1) не делать ничего, (2) следовать тому же самому старому совету и диверсифицировать или (3) получить финансовое образование. Выбор за вами. Само собой, я рекомендую финансовое обучение, и сегодня все больше людей присоединяются к моему голосу.

В феврале 2002 года Алан Гринспен, президент Федерального резервного банка, озабоченный потерей доверия к фондовому рынку и профессии экономиста, выступил перед всей страной и высказал мысль о необходимости обучения финансовой грамотности в школах. Он знает, что если люди теряют доверие к фондовому рынку, то капитализм, каким мы его знаем, в опасности. Без денег инвесторов экономика начинает рушиться. Озабоченный такой перспективой, Гринспен обратился к конгрессу и заявил, что необходимо заняться финансовым образованием детей. В сообщении агентства «Associated Press» от 6 февраля по этому поводу было сказано:

Обучение финансовым концепциям лучше всего проводить в начальных и неполных средних школах. Солидная математическая база, по словам Гринспена, будет способствовать повышению финансовой грамотности и «поможет убедить молодежь от финансовых ошибок, на исправление которых могут потребоваться годы».

«Я на собственном опыте убедился, что знание математики, как в плане развития навыков оперирования цифрами, так и понимания ее концептуальных основ, повышает способность человека разбираться в неоднозначных и качественных тенденциях, влияющих на наши ежедневные финансовые решения», — заявил он.

Сразу же после показа в прямом эфире выступления мистера Гринспена перед конгрессом телеканал финансовых новостей, по которому я смотрел его речь, попросил главу одного крупного и солидного взаимного фонда прокомментировать данное высказывание. Недолго думая, этот солидный менеджер солидного взаимного фонда изрек: «Я полностью согласен с Аланом Гринспеном. Я согласен, что нам необходимо обучение финансовой грамотности, а финансовая грамотность в первую очередь означает диверсификацию, диверсификацию и еще раз диверсификацию».

—Спасибо за прекрасный совет, — поблагодарила телеведущая управляющего солидного взаимного фонда. — Если мы собираемся научить наших детей финансовой грамотности, то должны научить их диверсифицировать.

Если бы богатый папа был жив, он сказал бы: «Алан Гринспен не говорил «диверсифицируйте». Он указал на необходимость обучения финансовой грамотности в школах. Гринспен заявил, что финансовое образование является жизненно необходимым для прогресса и развития нашего государства, если мы хотим оставаться первой державой в мире». К этому богатый папа мог бы добавить: «Финансовая грамотность—это совсем не то же самое, что диверсификация. Эти понятия даже не рядом не стояли. Утверждение, что финансовая грамотность означает диверсификацию, — это еще один пример того, как лиса учит цыплят».

Всем понятно, что любому бизнесмену нужны потребители, которые будут покупать его товары или услуги до второго пришествия. Это в полной мере относится и к менеджерам взаимных фондов, и к владельцам финансовых телеканалов. Не нужно быть гением, чтобы заметить, что главными рекламодателями телеканала финансовых новостей являются взаимные фонды. Поэтому вполне естественно, что прокомментировать призыв Алана Гринспена к овладению финансовой грамотностью они попросили менеджера взаимного фонда, а не Уоррена Баффета — человека, который не размещает свою рекламу на этом телеканале просто потому, что ему это не нужно. Собственный взаимный фонд Уоррена Баффета, «Berkshire Hathaway», — это, наверное, самый дорогой взаимный фонд в Америке только потому, что он так хорошо управляется и имеет такой успех. Его фонд настолько успешен и дорог, что он, как известно, убеждает своих инвесторов не вкладывать в него деньги, так как считает расценки своего фонда слишком высокими. Но если он уговаривает людей не инвестировать в его фонд, то ему явно не нужна реклама ни на одном телеканале финансовых новостей и, похоже, в этом заключается причина, по которой его не пригласили прокомментировать выступление Гринспена. Телеканал пригласил того, кто платит им за рекламу — выгодного клиента — и, естественно, он сказал то, что больше всего устраивает его фонд.

Если бы богатый папа был жив, он, возможно, сказал бы так: «Менеджер взаимного фонда, советуемый вам диверсифицировать, напоминает продавца подержанных машин, который говорит: «Не покупайте одну машину — купите несколько. Кто знает, вдруг машина, на которой вы едете, сломается и вы опоздаете на работу. Поэтому, вместо того чтобы рисковать, покупая одну машину, купите шесть машин и платите мне за них каждый месяц на протяжении 40 лет, пока не уйдете на пенсию»». Ответьте мне, какой бизнесмен не захочет иметь миллионы подобных покупателей? Причина, по которой большинство из нас не клюет на подобные уговоры и не верит в то, что диверсификация путем приобретения шести машин защитит нас от поломки в критический момент, состоит в том, что большинство из нас более-менее разбираются в машинах. Но когда речь заходит о финансовых «средствах передвижения», таких как акции, облигации и взаимные фонды, большинство людей не имеют ни малейшего представления о различиях между ними. Вот поэтому богатый папа видел в недостаточном финансовом образовании одну из главных недоработок пенсионной реформы.

Эта реформа вызвала стремительный рост популярности новой профессиональной отрасли, получившей название «финансовое планирование». Толпы учителей, домохозяек, бывших агентов по недвижимости, страховых агентов, пенсионеров, водопроводчиков и пожарных прошли трехдневные, трехнедельные или шестимесячные курсы, и в

результате образовалась целая армия людей, имеющих законное право давать вам советы по обеспечению безопасности вашего финансового будущего.

Проблема с индустрией финансового планирования, как заметил богатый папа, в том, что не все финансовые планировщики одинаково компетентны. В то время как одни из них являются хорошо подготовленными, компетентными профессионалами, другим явно не хватает базового финансового образования и специальной подготовки, чтобы давать советы, способные гарантировать финансовое будущее и финансовую безопасность человека. Профессия финансового планировщика вызывает определенные опасения из-за разницы в уровне квалификации, не говоря уже о разнице в схемах начисления жалованья. Когда вашему финансовому планировщику платят за то, что он вам что-то продаст, разве вы можете быть уверены в разумности вашей покупки? Поэтому покупатель да остережется! То, что кто-то называет себя финансовым планировщиком, еще не означает, что он мало-мальски разбирается в финансовом планировании, а тем более — в инвестировании. Именно это богатый папа считал одной из недоработок пенсионной реформы, очень серьезной недоработкой, которая привела к тому, что миллионы людей сегодня следуют советам тех, кто часто разбирается в финансовых вопросах еще хуже, чем они сами. 5 мая 2002 года эта тема обсуждалась в газете «Washington Post», где в разделе «Бизнес» была помещена статья «Нанимая планировщика, на поленились выяснить, что он из себя представляет» с подзаголовком «Финансовые планировщики плодятся на почве крайней нестабильности рынка». Вот какие слова меня заинтересовали:

В последнее время статистика фиксирует стремительный приток молодых специалистов в сферу финансового планирования, где в условиях крайней нестабильности сегодняшнего рынка предлагают свои услуги профессионалы самой разной квалификации. И, похоже, число игроков на этом поле будет расти еще быстрее, по мере того как поколение беби-бумеров продолжает неумолимо приближаться к пенсионному возрасту и переваливать за него...

Конвейер финансовых планировщиков выпускает свою продукцию в нескольких модификациях, одна из которых — CFR (certified financial planner-дипломированный специалист по финансовому планированию) — насчитывает уже 39 500 человек. Для получения лицензии CFR необходимо пройти тестирование, курс обучения и защитить дипломную работу. Оплата услуг CFR производится в форме гонораров (почасовая ставка, единая ставка или процент от средств, находящихся в управлении), комиссионных или комбинации того и другого.

Другая категория специалистов работает исключительно за гонорары... Это члены Национальной ассоциации персональных финансовых советников (NAFPA)...

Этот бум в сфере финансового планирования стал реакцией на потребность в получении инвестиционного образования и советов. Повторяю, поскольку это необходимо повторить: одна из самых серьезных ошибок пенсионной реформы заключается в том, что ее организаторы забыли сообщить системе образования о необходимости обязательного обучения финансовой грамотности — в наши дни оно больше не может оставаться факультативным.

Эта ошибка возмутила богатого папу больше всего. На его взгляд, поведение конгресса, который изменил закон, но не позаботился о введении в школах обучения основам финансовой грамотности, граничило с преступной халатностью, преступлением куда более серьезным, чем якобы совершенные виновниками скандала с «Enron». Когда конгресс утвердил этот закон и оставил вопрос финансового образования на усмотрение людей, работающих на финансовых рынках, богатый папа сразу заподозрил в этом классическое надувательство. Не упущение-надувательство. Когда закон был принят, богатый папа понял: очень многие господа в конгрессе отлично понимали, что они сделали. Многие из наших лидеров знали: они только что обязали миллионы тружеников передать триллионы своих кровью и потом заработанных долларов в руки заправил финансовых рынков.

Позвольте пояснить мою мысль. Богатый папа не имел ничего против инвестирования денег в фондовый рынок или против того, чтобы инвестирование становилось в большей или меньшей степени обязательным. Он злился на таких людей, как мой родной отец, которые не имели ни малейшего представления о том, что творится в конгрессе. Богатый папа выступал против надувательства и отсутствия формального финансового образования. С его точки зрения, передачу финансового образования в руки тех, кто наживался на финансовой безграмотности, следовало однозначно классифицировать как преступление.

На сегодняшний день в стране образовалась многотысячная армия профессиональных финансовых планировщиков, биржевых брокеров, агентов по продаже недвижимости, страховых агентов, экономистов и юристов, каждый из которых готов выдать вам совет, куда лучше всего вложить ваши деньги. Богатого папу в первую очередь беспокоило то, что большинство этих людей никак нельзя назвать инвесторами. Они не живут на доходы от инвестиций, как это делают истинные инвесторы. Он постоянно напоминал своему сыну и мне, что чаще всего раздатчиками финансовых советов являются торговцы, которые работают за комиссионные, сидят на окладе или получают гонорары. Именно на таких торговцев финансовые учреждения возлагают задачу финансового образования граждан, и, естественно, большинство из них будет говорить и рекламировать то, что выгодно этим учреждениям, лишь бы не потерять работу. А мы еще удивляемся, почему миллионы людей все больше и больше обеспокоены своим финансовым будущим. Причина их тревоги заключается в том, что вместо получения объективного финансового образования им пытаются всучить рекламные проспекты переодетого торгового агента. Как многократно повторял богатый папа, «торговых агентов часто называют советниками потому, что, кроме советов, они ни на что больше не годятся».

Уоррен Баффет имеет собственное мнение насчет финансовых советов Уолл-Стрит. Он говорит:

Уолл-Стрит — это единственное место, куда люди ездят на «Роллс-ройсе», чтобы получить совет у тех, кто добирался туда на подземке.

Тут я еще раз должен кое-что пояснить. Мне нравятся торговые агенты, у которых я покупаю финансовые услуги и инвестиции. Некоторые из них входят в число моих лучших друзей. Некоторые из них сделали меня очень богатым, и за это я люблю их еще больше. Другими словами, я нуждаюсь в них так же, как и они во мне. Я плачу им большие комиссионные, потому что мне нужны люди, которые продают мне инвестиции, чтобы умножить свое благосостояние. Если дела у них идут хорошо, они приносят мне больше сделок и часто самые хорошие инвестиции предлагают мне

первому. Инвесторы, которые ненавидят платить комиссионные, всегда получают самые худшие инвестиции — и это естественно, потому что их ценят очень дешево. Скажу больше: у меня есть друзья, готовые заплатить официантке за гамбургер с картошкой 20 процентов чаевых, а затем отказаться заплатить комиссионные за инвестицию, которая могла бы сделать их богатыми. Я бы сказал, что они находятся в плену у системы финансовых ценностей бедных людей. Они дают на чай тем, кто делает их беднее, и жалеют денег тем, кто может сделать их богаче. И таких друзей у меня несколько. Главное, чтобы вы, как инвестор, стремились повысить уровень своей образованности и искали советников, которым можете доверять. Если вы неграмотны, то для вас любой финансовый торговец будет ничем не хуже всех остальных.

Снова цитирую Уоррена Баффета:

Рынок, как господь Бог, помогает тому, кто помогает себе сам.

Другими словами, если вы хотите преуспевать в будущем, не доверяйте ваше финансовое образование посторонним людям.

Две ошибки

А теперь давайте подведем итоги нашего обсуждения двух главных ошибок пенсионной реформы. Первая из них заключается в том, что закон требует, чтобы люди начинали продавать сразу после того, как им исполнится семьдесят с половиной лет. В течение ближайших нескольких лет мы станем свидетелями нарастающей паники. Когда первые из 75 миллионов (или 83 миллионов, если считать иммигрантов) беби-бумеров начнут достигать 70-летнего возраста, отток денег начнет все больше и больше преобладать над притоком. Но хотя 2016 год станет годом, когда, по всей видимости, этот процесс наберет полную силу, имейте в виду, что финансовые последствия могут проявиться гораздо раньше. Не нужно быть математиком, чтобы определить, насколько трудно поддерживать рост цен, когда с каждым годом все больше и больше людей продают.

Вторая из замеченных богатым папой ошибок заключается в том, что финансовое образование было передано на откуп тем, кто наваривает денег тем больше, чем меньше образован инвестор. Неудивительно, что после этого финансовое образование на сегодняшний день — это, по сути дела, всего лишь рекламный слоган.

В следующей главе мы с вами разберем третью ошибку в системе. И скажу сразу, что она со всей очевидностью проявилась в письме 70-летнего пенсионера, который обратился в газету за советом. Как я уже сказал, в то время как составляющие большинство населения мира добропорядочные граждане пили свой кофе и читали статьи об «Enron» и «Arthur Andersen», радуясь тому, что скандал их не затронул, многие из этих людей попросту, проглядели очень важные факты, спрятанные от них на последних страницах газеты, — факты, доказывающие, что ошибки в системе уже сказываются на них сегодня и еще сильнее скажутся завтра.

Глава 5

КАКОВЫ ВАШИ ФИНАНСОВЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ?

Профессиональные переговорщики знают, что одно из самых важных слов-паролей в любых переговорах — это слово предполагать. Когда я только начинал карьеру в бизнесе и мне предстояло вести переговоры о реальных деньгах, богатый папа всегда напоминал мне о необходимости следить за своими предположениями и в то же время стараться вникнуть в предположения другой стороны. Он считал, что к слову предположение нельзя относиться несерьезно. Богатый папа часто подчеркивал, что в английском языке слово предполагать складывается из трех частей: ass-u-me'. В условиях сегодняшнего бизнеса такое разделение может служить примером типичной истории о предупреждении, и если вы еще не слышали ее, то поспрашивайте окружающих. Я уверен, что кто-нибудь из близких вам людей знает точное значение фразы ass-u-me.

Доктору Р. Бакминстеру Фуллеру, одному из образованнейших граждан Америки, получившему множество патентов на свое имя, было что рассказать о слове предполагать. Он говорил: «Вы не можете подвергнуть сомнению предположение, которого еще не сделали». Будучи его учеником, я потратил немало времени, пока не начал понимать всю глубину этого высказывания. Вращаясь в сфере бизнеса и инвестиций, я заметил, как многие люди теряют, и теряют очень много, поскольку не понимают, что они действуют в соответствии с определенными предположениями... Другими словами, им слишком дорого обходились неосознанно сделанные предположения, предположения, о которых они даже не подозревали. Например, один друг-адвокат рассказал мне о супругах, которые потеряли все, потому что купили воделенный кусок земли, предполагая, что он чист. Через три года после выхода на пенсию (к этому времени они владели этой землей уже 15 лет) они вдруг обнаружили, что эта земля была в свое время использована под свалку токсичных отходов, а ее бывших владельцев и след простыл. Федеральное правительство возбудило дело против супругов и заставило их заплатить за очистку участка, что вылилось им в несколько миллионов долларов. Они, естественно, обжаловали дело в суде и даже добились нескольких уступок, но судебные баталии стоили им всего, что у них было. Мой друг адвокат сказал: «Эти супруги говорили потом: «Когда мы осматривали эту прекрасную заросшую землю в лесу, то думали, что ее никогда раньше не использовали»».

Когда я жил в Сан-Диего, мне на глаза попался рассказ об одной супружеской паре, которая решила съездить всей семьей в Диснейленд. Из-за нестыковки в графиках работы муж и жена согласились ехать отдельно на двух машинах. Встретившись в отеле, супруги обнаружили, что ни один из них не привез детей. Неосознанные предположения, которые они сделали, помешали им поинтересоваться друг у друга, кто возьмет детей. Вот почему доктор Фуллер подчеркивал необходимость спрашивать себя, какие предположения мы могли сделать, даже не подозревая об этом.

В последнее время я часто обращаюсь к своим юристу и экономисту с просьбой проверить контракты. Прежде я никогда этого не делал, но сегодня убедился в полезности проверять договоры свежим глазом на предмет возможных упущений. Я часто прошу их в процессе проверки обращать особое внимание на сделанные или не сделанные предположения. Благодаря анализу моих предположений, особенно тех, что были сделаны неосознанно, я узнал о самом себе много нового.

Я обнаружил, что многие юридические споры ведутся не по главным пунктам контрактов, а часто касаются простых предположений, на которые никто не обратил внимания. Недавно у меня возник конфликт с одной компанией, занимающейся установкой праздничной иллюминации. Владельцы, супружеская пара, приехали в начале декабря и назначили цену за установку осветительных приборов, а несколько дней спустя установили их. После того как иллюминация была смонтирована, я полностью оплатил счет. Мы обменялись рукопожатиями, и я остался чрезвычайно доволен сделанной ими работой, которую я никогда не смог бы выполнить так хорошо.

Когда после праздников я позвонил им и попросил снять иллюминацию, владелец заявил: «Мы сказали, что установим ее. Но не говорили, что будем снимать». Так как я не заключил письменного соглашения, то дискуссия переросла в ожесточенный спор о том, что было сказано, а что — нет. В конце концов я все-таки нанял других людей. Не стоит говорить, что вряд ли когда-нибудь еще я обращусь в эту компанию, пусть даже они очень красиво развесили лампочки. Я предположил, что любая компания, которая монтирует иллюминацию, должна ее и снимать — но, как видно, я сделал это предположение, не подозревая о нем. Вы можете быть уверены, что когда я обращусь в следующую компанию, то позабочусь о том, чтобы заключить письменный контракт, где будет указано, что оплата произведена как за монтаж, так и за демонтаж иллюминации. Это еще один пример ass-u-me.

Как вы можете видеть из этих примеров, предположения играют очень важную роль в самых разных областях жизни, но богатый папа призывает проявлять особую осторожность в вопросе предположений, когда дело касается денег, бизнеса и инвестирования. Он говорил: «Сколько было потеряно денег, сколько разорвано дружеских отношений, сколько пострадало людей, сколько произошло аварий и сколько людей оказалось за решеткой только потому, что кто-то не удосужился проанализировать свои предположения». Короче говоря, вопрос в том, какие последствия слово предполагать будет иметь для пенсии, грядущего фондового краха и советов, получаемых людьми?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам нужно всего лишь вернуться к вопросу, заданному 70-летним пенсионером 2 декабря 2001 года газете «Miami Herald». Пенсионер просил совета, но был ли совет разумным?

Проверьте свои взаимные фонды и убедитесь, что это солидные организации, которые придерживаются консервативных концепций роста и работают преимущественно с долгосрочными инвестиционными фондами. Агрессивные фонды, как правило, более уязвимы. Проинструктируйте вашего опекуна высылать вам необходимый минимум на расходы ежемесячно, получая его от продажи акций ваших фондов. Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса.

Теперь я задам вам несколько проверочных вопросов. Сколько предположений вы можете сделать из ответа финансового планировщика? Сколько предположений вы не можете сделать? Как могут предположения быть правильными или неправильными? Что случится, если этот пенсионер последует данному совету, который основан на неверных предположениях? Какие предположения можно подвергнуть сомнению? Какие предположения сделал финансовый планировщик, выдавая такой совет? Какие еще предположения должен сделать финансовый планировщик, прежде чем давать какие-нибудь финансовые советы?

Прежде чем я отвечу, предлагаю вам сесть с вашими друзьями и обсудить все предположения, которые вы найдете в ответе планировщика. Просто возьмите его ответ, прочтите вслух или раздайте всем по копии, а потом попросите вашу группу найти в нем как можно больше предположений. Думаю, эта процедура многому вас научит, а возможно, испугает. Она может даже побудить вас спросить самого себя о ваших личных финансовых предположениях. Все что вам нужно — это поставить под сомнение предположения, которые вы найдете в ответе, и это позволит вам значительно повысить ваш финансовый IQ. Первое предположение, которое я подвергну сомнению, это «Если когда-нибудь наступит время взяться за план, то это время пришло». Очевидно, планировщик предполагает, что у пенсионера есть план или он знает, что это такое. Хотя планы есть у многих людей, большинство из них понятия не имеют о законах, которые за ними стоят.

Ответ «Я сочувствую нашей потере, но двухпроцентные депозитные сертификаты без перспективы роста не смогут ее компенсировать» я нахожу интересным. Финансовый планировщик предполагает, что этот пенсионер ничего не знает об инвестировании и, скорее всего, думает вложить деньги в двухпроцентные депозитные сертификаты, но пенсионер не говорил, что он так думает. Я подозреваю, что планировщик упомянул о двухпроцентных депозитных сертификатах потому, что ничего кроме них не знает. Почему бы ему не предположить, что этот 70-летний пенсионер — лучший в мире торговец хеджинговыми фондами, способный выйти на пенсию и получать на фьючерсных рынках в среднем 100-процентную прибыль на заимствованные средства в месяц. Конечно, это весьма сомнительно, но суть в том, что планировщик, похоже, посчитал этого человека абсолютным невеждой, знающим еще меньше, чем сам планировщик.

Если бы планировщиком был я, то спросил бы: «Какой у вас опыт инвестирования? Есть ли у вас портфель активов помимо вашего пенсионного плана? Какие инвестиции вы считаете удобными и надежными?» Другими словами, я бы расспросил его, прежде чем давать совет, основанный на предположении, что этот пенсионер ничего не смыслит в инвестировании, как имеют обыкновение предполагать многие финансовые планировщики.

Предположив, что пенсионер неграмотен, планировщик затем сводит свой совет к следующему: «Проверьте свои взаимные фонды и убедитесь, что это солидные организации, которые придерживаются консервативных концепций роста и работают преимущественно с долгосрочными инвестиционными фондами». С одной стороны, планировщик предполагает, что пенсионер неграмотен, но, с другой — дает совет, основанный на предположении, что этот же пенсионер достаточно образован, чтобы знать, как нужно проверять взаимные фонды на предмет их солидности. Я спрашиваю, как человек может знать, какие взаимные фонды надежны? Уверен, что он не знает. Кроме того, в нынешнем году взаимный фонд может быть хорошим, а в следующем плохим. Если вы проверите факты, то многие взаимные фонды, которые люди считали надежными, потерпели крах во время последнего обвала. В 1999 году был один знаменитый фонд, который пользовался особой любовью у многих финансовых планировщиков. Он определенно

считался и продолжает считаться солидным. Но в 2001 году это семейство фондов потеряло почти 60 процентов своей стоимости. Чтобы вернуться к уровню 1999 года, этому фонду понадобятся годы.

Факты таковы, что на сегодняшний день взаимных фондов больше, чем публичных компаний, чьи акции взаимные фонды покупают. Если бы этот пенсионер мог знать, какой из примерно 12 тысяч взаимных фондов был самым надежным и какой из них будет следующим победителем, тогда он, возможно, смог бы не уходить на пенсию и сделать состояние, советуя миллионам людей, которые сегодня интересуются, какие взаимные фонды самые надежные. Мне кажется абсурдным, что этот планировщик сначала предполагает, что этот пенсионер ничего не знает об инвестировании, а затем высказывает предположение, что этот пенсионер гораздо более грамотен в финансовом отношении, чем большинство людей на рынке.

В этом совете финансового планировщика я могу найти еще много предположений и противоречий. Но я не могу понять одного: как может кто-нибудь давать какие-нибудь финансовые советы, зная так мало о конкретных условиях человека, ищущего ответы. И, тем не менее, миллионы и миллионы людей получают то, что богатый папа называл «финансовыми советами, которые шиты белыми нитками». Он называл их так потому, что это были финансовые советы для простаков. Это были финансовые советы, изготовленные по формуле, используемой десятками тысяч финансовых советников, просто повторяющих рекламные слоганы, которые их научила говорить компания, продающая финансовые товары.

Богатый папа придумал еще одно название: «финансовое планирование быстрого питания». Сегодня проблемы со здоровьем у миллионов людей вызваны именно употреблением продуктов быстрого питания, которые приятны на вкус, широко разрекламированы, хорошо упакованы и продаются повсюду. Богатого папу беспокоило, что у Западного мира появится не только проблема со здоровьем, связанная со слишком большим количеством быстрой и некачественной еды, но еще и проблема с благосостоянием, вызванная слишком большим количеством некачественных инвестиций.

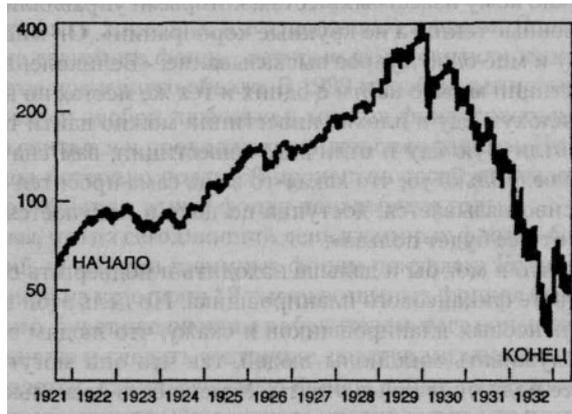
Он говорил: «Если какие-нибудь продукты или инвестиции слишком легко купить, если они слишком разрекламированы и завернуты в удобную, привлекательную упаковку, если они продаются в каждой торговой конторе и на каждом углу, они могут оказаться вредны для вашего здоровья». К этому богатый папа добавлял: «Так же, как самую вкусную, самую здоровую и качественную еду, которая мне встречалась, подавали в крошечных захолустных ресторанчиках, некоторые из самых лучших инвестиций, которые я находил, предлагались в крошечных, мало кому известных местах, которыми управляли настоящие художники и одаренные гении, а не крупные корпорации». Он много раз напоминал своему сыну и мне одно мудрое высказывание: «Великолепную еду и великолепные инвестиции можно найти в одних и тех же местах по всему миру. Вся беда в том, что плохую еду и плохие инвестиции можно найти там же. Если вы желаете найти отличную еду и отличные инвестиции, вам сначала нужно узнать, что это такое. Только то, что какая-то вещь сама просится в руки, хорошо смотрится, красиво называется, доступна по цене и покупается всеми, еще не значит, что вам от нее будет польза».

Само собой, что я мог бы и дальше находить и подвергать сомнению предположения в ответе финансового планировщика. Но цель этой главы в другом. И в защиту финансовых планировщиков я скажу, что людям этой профессии приходится обслуживать миллионы людей, так что они могут давать только быстрые, заранее подготовленные ответы. У меня есть несколько друзей среди финансовых планировщиков, и они часто говорят: «Если у человека нет как минимум 250 тысяч долларов наличными для инвестирования, я не могу потратить на него много времени». Другими словами, если у вас нет больших денег, большинство финансовых планировщиков не могут позволить себе уделить время для толкового совета. Им тоже нужно зарабатывать деньги, чтобы кормить семью и инвестировать средства в свою пенсию. Главное же предположение, которое я подвергаю сомнению, звучит так: «Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса». Причина, по которой я подвергаю его сомнению, заключается в том, что это базовое предположение большей части индустрии финансового планирования. Поэтому в данном случае я не критикую финансового планировщика; скорее, я подвергаю сомнению предположение индустрии. Почти вся индустрия финансового планирования базируется на предположении, что фондовый рынок всегда находится на подъеме. Поэтому когда наш планировщик заявил: «Эта стратегия творит настоящие чудеса», — было бы правильнее сказать: «Эта стратегия творит настоящие чудеса, пока фондовый рынок на подъеме, если вы выбрали правильные фонды и если у вас достаточно денег в инвестиционном портфеле». На мой взгляд, такой ответ был бы намного правдивее и точнее.

Любой профессиональный инвестор, который удосужился изучить историю рынков, знает, что все рынки испытывают подъемы и спады, и никогда не поручится за будущее рынков, исходя из предположения, что они всегда только поднимаются.

В третью книгу из серии «Богатый папа рекомендует» — «Руководство богатого папы по инвестированию» я включил диаграммы различных бумов и обвалов на рынке. Следующая диаграмма представляет крах фондового рынка на Уолл-Стрит в 1929 году.

Применяя предположение финансового планировщика «Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса» к фактическим цифрам краха 1929 года, можно увидеть, на что похожи такие чудеса.



Средний промышленный индекс Доу-Джонса в 1921—1932 годах

Эти цифры представлены фирмой «Ibbotson Associates», и вот какие предположения можно к ним применить. Скажем, вы последуете совету «систематического изъятия» и будете снимать с вашего счета восемь процентов в год, оставляя остальные средства расти, «чтобы вы никогда не стали бедным». Кстати, это еще одно предположение индустрии финансового планирования.

Допустим, что в возрасте 65 лет у вас был один миллион долларов, и вы инвестировали его в «S&P Index» — группу крупных надежных компаний. Тут рынок начинает вести себя точно так же, как в 1929 году. Вот во что превратилась бы ваша пенсионная корзина с учетом инфляции, последовавшей **за крахом**

1929 года:

Конец года	Изменение стоимости	Конечная стоимость	Деньги на жизнь
(в-долларах)	(в долларах)	(в долларах)	
1929	уход на пенсию	1000000	80000
1930	(461840)	487719	39017

Прежде чем двинуться дальше, я подумал, что следует объяснить значение этих цифр, на тот случай, если они покажутся невероятными. Цифры 1930 года отражают потерю 461 800 долларов (скобки означают, что это убыток, а не доход) и, следовательно, на счете останется 487 719 долларов от начальной цифры миллион долларов в 1929 году. Таким образом, в 1931 году этому человеку придется жить на 39 017 долларов (8 процентов от 487 719 долларов).

1931	(294797)	169976	13598
1932	(10946)	162166	12973
1933	63407	211441	16915
1934	(3307)	187389	14991
1935	98267	262941	21035
1936	145144	382564	30607
1937	(291789)	58391	4671
1938	25678	81632	6531
1939	(601)	74884	5991
1940	(13503)	54826	4386
1941	(10592)	36334	3242
1942	10846	40530	2935
1943	18644	54205	4336
1944	23887	72196	5776
1945	70339	133795	10704
1946	(39389)	70858	5669

Итак, если у беби-бумера в 65 лет будет план категории DC стоимостью в миллион долларов, а рынок в точности повторит путь рынка в 1929 году, то к 82 годам этот беби-бумер потеряет более 90 процентов своего миллиона, и, вместо того чтобы жить на 80 тысяч в год, он будет пытаться прожить на 5669 долларов в год, что будет очень трудно.

Вот почему слова финансового планировщика «Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса» окажутся правдой, и такая стратегия будет на самом деле творить чудеса только в том случае, если его предположения сбудутся (то есть рынок останется на подъеме). Но если предположения не оправдаются? Что, если рынок не станет вести себя в соответствии с предположениями? Что вы скажете этому пенсионеру через 20 лет? Многие из формул финансового планирования предполагают, что все будет хорошо, — основываясь на том, что рынок останется на подъеме. Ради судеб миллионов людей я надеюсь, что эти предположения оправдаются. И все же большинство профессиональных инвесторов знают, что в реальном мире рынки движутся в трех основных направлениях. Рынки идут на подъем, и это явление называется рынком быков. Рынки идут на спад, и это называется рынком медведей. Рынки двигаются в сторону, и это называется канализованным рынком.

Большинство пенсионных портфелей основываются на том предположении, что, в конечном счете, рынок всегда растет. Вот почему советники всегда говорят: «Инвестируйте на длительный срок». Чтобы компенсировать уязви-

мость рынка, то есть его движение вверх, вниз и в сторону, финансовые планировщики рекомендуют в качестве решения диверсификацию. И опять же, это может сработать, если инвестор вкладывает деньги на долгий срок, а не уходит на пенсию в тот момент, когда рынок находится на пике, за которым следует крах. Если это произойдет, то, как вы можете судить по таблице, любые предположения окажутся ложными.

Как видно из таблицы, в 1936 году рынок стоял очень высоко, даже выше, чем в 1929 году. И все же, если бы пенсионер последовал закону и продолжал изымать деньги каждый месяц, то у него было бы значительно меньше денег, на которых он мог заработать во время бума 1936 года. Это указывает на непреднамеренную ошибку в законе, ошибку, заключающуюся в том, что у пенсионера нижняя граница риска не определена, а потенциал роста в период роста рынка ограничен по причине ежемесячных изъятий. Как профессиональный инвестор, могу сказать, что этот сценарий слишком рискован в плане потерь и слишком ограничен в плане роста.

Так как рынки движутся вверх, вниз и в сторону, а большинство портфелей заполнены инвестициями, которые выгодны только при растущих рынках, это значит, что большинство портфелей средних инвесторов хороши лишь для одного из трех направлений. Богатый папа сказал мне однажды: «Большинство из нас слышали о русской рулетке. Это игра, когда человек берет шестизарядный револьвер и заряжает в него всего один патрон. Затем он вращает барабан, приставляет револьвер к голове, надеясь, что боек ударит в одну из пяти пустых камер. Другими словами, у него шансы пять к одному. В случае с пенсионным планом, заряженным взаимными фондами, человек вращает барабан всего с тремя камерами, причем две из трех заряжены. Другими словами, ваши шансы на проигрыш равны двум из трех. Попробуйте сказать мне, что это не риск».

Диверсификация не обязательно защитит вас от дефективной системы с неограниченным риском потерь и ограниченным потенциалом роста. Это значит, что ваш пенсионный план может не дать вам того, что нужно для жизни, если дела пойдут не по плану.

Несмотря на то что после 1929 года рынок в конечном итоге собрался с силами и вернулся на прежние позиции, факты говорят, что он оставался на спаде почти 25 лет. И хотя этот период может показаться коротким по сравнению со всей историей рынков, не забудьте, что спад рынка с 1929 по 1932 год уничтожил 80 процентов большинства портфелей". Потеря 80 процентов всего, что вы накопили за всю свою жизнь, может сделать эти два года очень длинными. Поэтому даже если рынок имеет общую тенденцию к росту, перспектива пережить годы последовательных спадов и смотреть, как ваш портфель медленно худеет, может стоить вам немало бессонных ночей, даже если вы знаете, что в конечном итоге рынки снова начнут подниматься — в соответствии с вашими предположениями.

Другие ошибки

Прежде чем закончить главу о предположениях, я считаю необходимым рассмотреть некоторые из уже упомянутых ошибок, а также некоторые из ошибок, которые я пока не назвал и которые вызваны предположениями, не поставленными пока под сомнение. Вот некоторые из наиболее очевидных ошибок, замеченных богатым папой:

1. Закон предусматривает обязательный механизм изъятия средств. Эта ошибка приведет к серьезным проблемам примерно в 2016 году. По оценкам ученых, к этому времени число 70-летних людей в Америке составит 2 282 887 человек. В 2017 году их количество подскочит до 2 928 818, поскольку тогда первым из беби-бумеров начнет исполняться 70 лет. Это прыжок почти на 700 тысяч по сравнению с предыдущим годом, и с данного момента рост будет продолжаться. За один год число пенсионеров вырастет почти на 30 процентов. Думаю, эти цифры дают полное представление о воздействии, которое поколение беби-бумеров окажет на пенсионные планы категории DC и фондовый рынок. Как я уже говорил, рынку будет трудно расти, если закон требует от людей продавать то, чем они владеют. Такой процесс можно сравнить с попыткой наполнить ванну, в которой появляется все больше дырок. Очень скоро люди не захотят наполнять такую ванну.

Почему изъятие средств обязательно? Причина заключается в налогах. Похоже, когда принимали этот закон, Налоговое управление хотело знать, когда им заплатят. Так как деньги в плане категории DC вносятся без налогов и растут без налогов, то вопрос ставился так: когда правительство получит свою долю, когда деньги будут обложены налогом? Поэтому правительство дало ответ: в семьдесят с половиной лет.

2. Закон не заставил систему образования организовать необходимое финансовое обучение. Высокий финансовый IQ обязателен для каждого, кто серьезно относится к инвестированию. Приняв закон ERISA, государство так и не приступило к введению в школах обучения финансовой грамотности, а финансовая грамотность — это основа финансового IQ человека. Большинство людей считают инвестирование рискованным только потому, что их никогда не учили разбираться в финансовых делах. Как говорил богатый папа, «рискованным может быть все, даже переход через улицу, если никто никогда не учил вас этого делать».

3. Никто не подвергал сомнению предположения.

Предположения закона базируются ... на предположениях, а не на фактах. Что случится, если пенсионер в 65-летнем возрасте узнает об ошибочности предположений, которыми он руководствовался 40 лет? Найдет ли пенсионер какую-нибудь помощь? Советники просто выдают финансовые советы, а люди вкладывают деньги, не задавая много вопросов? до тех пор пока скандал с «Enron» не заставит их это сделать.

4. Существует слишком много компаний, занимающихся взаимными фондами. На сегодняшний день компаний, занимающихся взаимными фондами, больше, чем зарегистрированных на бирже, что затрудняет возможность выяснить, какие из фондов хорошие, а какие — плохие. Это также означает, что средний инвестор рискует выбрать плохие фонды или группу фондов, которая не обеспечивает доходности, необходимой для финансовой безопасности вашей жизни на пенсии.

5. Стоимость пенсии продолжает расти. Наличие все большего количества взаимных фондов, гонящихся за очень малым количеством реальных акций реальных компаний, приводит к чрезмерному повышению цен на эти акции, что в свою очередь означает рост стоимости пенсии.

6. План категории DC не защитит вас после ухода на пенсию. После того как человек уйдет на пенсию, фондовый рынок может рухнуть, уничтожив отложенные им на черный день деньги и лишив его финансовой безопасности. Не имея работы и времени, вернуть эти деньги после банкротства фонда будет сложно. Именно это случилось с работниками «Enron», сложившими все яйца в одну корзину. Данный факт еще раз доказывает, что диверсификация — рискованный и плохой выбор; лучшей стратегией она является только для тех, кто имеет недостаточное финансовое образование.

7. Многие работники не вкладывают деньги в свои пенсионные планы. По разным данным, число беби-бумеров, отложивших достаточно денег на пенсию, колеблется от 50 до 10 и менее процентов. Это означает лишнее финансовое бремя для поколения, которое последует за беби-бумерами... и особенно для вас, дети.

5 мая 2002 года «Washington Post» опубликовала статью, под названием «Для многих план 401 (к) окажется нелегкой игрой», где говорится:

Сведения о размерах пенсионных сбережений работников — 401 (к), IRA и IRA с пролонгацией — очень скудны, но, по имеющейся информации, у многих людей есть причины для беспокойства. По данным EBRI, института исследований пенсий, в 2000 году 44 процента накоплений в планах 401 (к) составляли менее 10 тысяч долларов. У второй по численности категории, 14 процентов, накопления составили от 10 до 20 тысяч.

Далее в этой же статье:

Итак, если работник не отчисляет деньги в план или если инвестиции окажутся неудачными, есть риск, что денег на пенсию ему не хватит.

И, как явствует из результатов исследования, опубликованного на прошлой неделе либеральным Институтом экономической политики, похоже, что так и происходит. В исследовании, проведенном профессором экономики Нью-Йоркского университета Эдвардом Н. Вульфом, говорится, что в 1998 году «пенсионное благосостояние» всех, кроме самых богатых работников, приближающихся к пенсионному возрасту (возрастной категории между 47 и 64 годами), что фактически снизилось по сравнению с 1983 годом.

Одна из причин, по которой работники не отчисляют деньги в свои пенсионные планы категории DC, заключается в слишком высоких налогах, в слишком дорогой жизни и постоянном росте стоимости воспитания и образования детей. Поэтому многие работники просто не понимают, что для получения выигрыша от плана необходимы время и долгосрочные инвестиции. Если работники не станут откладывать деньги как можно раньше, то столкнутся со следующей ошибкой в системе.

8. План DC может не сработать для работников старшего возраста. Если человек начинает откладывать деньги на пенсию в 45 лет или позже, ему почти нечего инвестировать, или он потеряет работу и должен будет начать все сначала, как это вынуждены сейчас делать многие работники «Enron» старшего возраста, то стратегия DC может не оправдать себя. Для этого просто не хватит времени.

Упомянутая выше статья от 5 мая включает следующее наблюдение:

Подумайте вот о чем. Допустим, человек вышел на пенсию, имея 600 тысяч долларов накоплений, решил, что ему нужно три тысячи долларов в месяц на жизнь, и желает поддерживать этот уровень покупательной способности (то есть в условиях инфляции изымать все больше денег). Если он проживет 20 лет (до 85) то, по расчетам Т. Роу Прайса, у него три шанса из десяти, что эти деньги закончатся.

Многие из поколения беби-бумеров только сегодня осознают то, что им следовало понять 25 лет назад. Более того, у многих из них даже близко не будет 600 тысяч, отложенных на пенсию. Похоже, что миллионы беби-бумеров уже опоздали, потому что планы категории DC не обещают быстрого обогащения. Если человек опоздал, то любая диверсификация только усугубит его финансовые проблемы. Диверсификация — это защитная стратегия инвестирования, и если вы опоздали, то защитная стратегия не сможет отсрочить неизбежное.

9. Слишком много неспециалистов раздают финансовые советы. Многие советники по инвестициям, занимающиеся обучением населения, на самом деле инвесторами не являются — они простые торговцы. Более того, многие финансовые советники в действительности не знают, выдержит ли их совет проверку временем в условиях подъемов и спадов на финансовых рынках, сможет ли человек, выжить на продаваемые ими советы. От большинства советников по инвестициям требуется только продавать финансовые продукты своей компании, что ограничивает их объективность. Мало того, многие из них знают только одну категорию инвестиций, например бумажные активы, недвижимость или производственные; предприятия. У очень немногих из них приличное образование мало кто способен говорить о синергизме капиталовложений разных классов. Или, как говорит Уоррен Баффет, «никогда не спрашивайте парикмахера, нужна ли вам стрижка».

10. Можете ли вы позволить себе жить после ухода на пенсию? Вскоре, по мере того как все больше и больше беби-бумеров будет выходить на пенсию, наступит настоящее испытание для плана категории DC. Я сомневаюсь, что он сможет обеспечить вам что-нибудь более важное, чем пенсия, а именно охрану здоровья. Вопрос, который меня интересует: «Смогут ли пенсионеры после ухода на пенсию позволить себе охрану своего здоровья, пока будут живы?» После ухода на пенсию человек может покупать товары на распродажах и жить скромно, но цена медицинских услуг неуклонно растет. По некоторым сведениям, в 2000 году стоимость медицинских услуг и медикаментов подскочила на 17 процентов. Меня беспокоит то, что в ближайшем будущем вопрос жизни и смерти будет определяться тем, сможет ли человек позволить себе расходы на медицину. Меня беспокоит, что у миллионов людей в их пенсионных планах категории DC окажется недостаточно денег, чтобы позволить себе такую медицинскую помощь.

А как же «Medicare» и другие формы социальной медицины? Что ж, если статистика не врет, то американская социальная медицина уже обанкротилась. Если социальная медицина — это право каждого, то налоги должны подскочить до потолка, а если налоги возрастут, то предприниматели покинут страну, усиливая и без того уже непомерное налоговое бремя на население.

Если человек желает откладывать деньги в пенсионный план категории DC, то он должен начать делать это как можно раньше и выложить кучу денег, которых хватило бы не только на жизнь, но и на медицинское обслуживание. В ближайшие годы многие пенсионеры будут вынуждены полностью ликвидировать свои портфели, чтобы оплатить медицинское обслуживание для продления жизни. Интересно, когда этот финансовый планировщик говорил 70-летнему пенсионеру: «Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса», — учитывал ли он при этом фактор стоимости долгосрочного медицинского обслуживания этого пенсионера? Другими словами, какие предположения стояли за ответом финансового планировщика? Включил ли он в свои предположения медицинское обслуживание?

Всего через несколько лет миллионы беби-бумсров не только приступят к систематическому изъятию денег, но и будут нуждаться в огромных средствах на медицинские расходы, а это уже будет мощным ударом по рынку. Используя гипотетический магический кристалл, давайте предположим, что 75-летний пенсионер с планом категории DC в виде портфеля акций стоимостью в 500 тысяч долларов имеет лимитированную медицинскую страховку и ему внезапно понадобились 150 тысяч долларов на хирургическую операцию, необходимость которой вызвана такой смертельной болезнью, как рак. Как по-вашему, он решит сэкономить деньги и откажется от операции или продаст на 150 тысяч долларов акций взаимных фондов? Боюсь, что скоро у нас окажется несколько миллионов пенсионеров, продающих значительные части своих портфелей и не соблюдающих правило систематического изъятия ради покрытия медицинских расходов. Если это случится, что станет с фондовым рынком? Будет ли он продолжать расти?

Многие специалисты раздают советы, эффективность которых пока еще никем не доказана. Но уже в ближайшем будущем мы узнаем, окажутся ли предположения пенсионной реформы правильными, смогут ли предположения, используемые индустрией финансового планирования, выдержать экзамен, который устроит людям реальная жизнь после выхода на пенсию, — предположения, базирующиеся на концепции, что фондовый рынок, по большому счету, всегда растет.

Почему план 401 (k)
не имеет финансового смысла
для налогоплательщика с высокими доходами
Диана Кеннеди, дипломированный бухгалтер,
консультант богатого папы автор книги
«Лазейки для богатых»

Обычный здравый смысл подсказывает, что налогоплательщики с высокими доходами должны вкладывать в свои планы 401 (k) максимальные суммы денег. Что правда, то правда, это снижает ваши текущие облагаемые налогом доходы (вклады в 401 (k) подлежат вычету из суммы трудового дохода), но впоследствии может стать причиной серьезной головной боли в плане налогов.

Во-первых, следует предположить, что в будущем ваши доходы снизятся. Большинство финансовых советников на это скажут, что после выхода на пенсию доходы всегда снижаются. Но есть люди (главным образом мои клиенты), которые планируют после выхода на пенсию получать больше доходов, чем сейчас. Для них план 401 (k), который откладывает налоги на потом, не имеет смысла. Они сделают больше денег и это значит, что они заплатят больше налогов! Разве это не лучше, чем платить налоги по повышенной ставке?

Вторая причина того, что план 401 (k) не имеет смысла для налогоплательщиков с высокими доходами, связана с тем, как мы платим подоходный налог. Доходы бывают трех типов: трудовые (вы работаете за деньги), пассивные (на вас работают ваши инвестиции) и доходы от портфельных вложений (на вас работают ваши деньги). Доходы от портфельных вложений — это главным образом прирост капитала; они являются одной из разновидностей дохода, который вы получаете с инвестиций. Максимальный доход с капитала при инвестировании сроком на один год составляет 20 процентов. Этот уровень понижается до 18 процентов при инвестировании на пять или более лет. В то же время уровень федеральных налогов на трудовые (обычные) доходы достиг в 2002 году 38 процентов.

Если вы будете держать свои инвестиции вне плана 401 (k), то уровень па-логов на прирост капитала составит 18 —20 процентов. Если вы будете держать те же самые инвестиции в плане 401 (k), то уплата налога откладывается до тех пор, пока вы не начнете изымать доходы. Эти доходы будут приравниваться к трудовым и облагаться налогом по наивысшей ставке. Это означает, что ваш план 401 (k) удваивает ставку налога со ставки налога на прирост капитала (18—20 процентов) до обычной (38 процентов).

Мало того, давайте предположим, что вы умерли, оставив деньги в пенсионном плане. После вашей смерти пенсионный план обкладывается налогами на прибыль и на наследство. Общая сумма налога на средних размеров наследство составит 75 процентов. Предположим, ваш пенсионный план начинался со 100 тысяч долларов и вырос до 400 тысяч, а это значит, что вашим наследникам достанется всего лишь 100 тысяч долларов. Чистая прибыль по такому плану (который вырос по размеру в четыре раза) будет фактически равна нулю!

Возможно, что в откладывании налогов на будущее есть смысл, только в этом случае вы должны точно знать, что ваши решения соответствуют вашим целям, которые вы определили для себя в будущем. Не слушайте заурядных советов заурядных советников.

Являются ли предположения разумными?

Некоторые люди посчитали закон ERISA модифицированной схемой Понци. Понци был аферистом, которому люди давали деньги в ответ на обещание высоких дивидендов. Затем он находил новую группу людей и обещал им то же самое. Он брал деньги у второй группы и раздавал их первой. Первая группа хвасталась всем своим друзьям, после

чего их друзья становились ядром третьей группы, которая приносила высокие барыши второй. Схема Понци могла бы работать до бесконечности, если бы кто-то не разобрался в том, чем он занимался. Поэтому, вместо того чтобы стать именем героя, имя Понци сегодня считается ругательным. Когда кто-то говорит, что попался на схему Понци, значит, он оказался достаточно легковверным, чтобы поверить в то, что было слишком хорошо, чтобы быть правдой, — но, к сожалению, эта схема вовсе не так хороша, чтобы быть правдой.

Подозреваю, что многие из нас стремятся верить в вещи, которые слишком хороши, чтобы быть правдой. Нам нравится верить в чудеса, в сказочных фей, в пасхальных кроликов и присматривающих за нами добрых духов. Вот почему когда какой-нибудь финансовый советник говорит: «Эта стратегия носит название систематического изъятия и творит настоящие чудеса», — люди верят ему, так как хотят верить, хотя в глубине души знают, что это может быть неправдой. Понци знал об этой черте людей, и вот почему всегда будут появляться новые схемы Понци, несмотря на то что сам Понци уже давно умер. Только не подумайте, что я сравниваю закон ERISA со схемой Понци. Я просто говорю, что людям нравится верить в то, что этот закон может творить чудеса. Чудеса будут происходить только тогда, когда предположения оказываются правильными. Если они не оправдываются, то слово предположение превращается в *ass-u-me*.

На позитивной ноте

Богатый папа считал, что в теории закон ERISA был построен на каких-то великолепных идеалах и ценностях. Проблема заключалась в практической его части. Как мы все знаем, между теорией и реальностью часто лежит огромная пропасть. Проанализировав закон, богатый папа обнаружил, что один из его идеалов заключался в том, чтобы дать работникам долю сладкого пирога. До его принятия работники с пенсионным планом категории DB могли почувствовать себя в финансовой безопасности после выхода на пенсию, но у них не было реальной базы активов, которую можно было передать наследникам. Например, если работник ушел на пенсию в 65 и умер в 75 лет, то его выплаты часто прекращались и все инвестированные активы доставались компании. Но в случае с пенсионным планом категории DC, если работник умрет в 75, и у него кое-что еще останется в портфеле, то все неиспользованные активы пенсионного плана будут переданы семье.

У моего бедного папы был пенсионный план категории DB, и поэтому он очень мало мог передать детям. Он жил на учительскую пенсию—маленькую государственную пенсию, которая каждый месяц предоставляла ему определенную степень финансовой безопасности, но когда он умер, ему практически нечего было передать по наследству. Другими словами, пенсионный план категории DB — это не тот план, который вы можете передать вашим наследникам. С другой стороны, если бы у моего папы был пенсионный план категории DC, то его дети унаследовали бы оставшиеся в портфеле активы, если бы они там были, но, разумеется, с учетом грабительских налогов. Теоретически у пенсионного плана DC есть некоторые преимущества, которых не было у пенсионного плана категории DB.

Поэтому весьма позитивной чертой пенсионных планов категории DC было то, что они попытались помочь передать громадное богатство Америки и мира в руки рабочих. И в теории пенсионные планы категории DC должны работать, потому что на свете столько богатств, что каждому человеку может достаться маленький кусочек сладкого пирога. В конце концов, богатства мира почти неисчерпаемы.

Но, конечно, это всего лишь великая идея, которая замечательна только в теории. Реальность такова, что 90 процентами богатств владеют всего 10 про-И* центов людей. Почему так происходит, я объясню в следующей главе, главе о самой большой ошибке, которая приведет к самому большому фондовому краху в истории и которая заставляет богатства мира оставаться в руках всего 10 процентов людей.

Хорошая новость заключается в том, что если вы поймете эту ошибку и сумеете ее избежать, то ваши шансы присоединиться к 10 процентам, контролирующим 90 процентов богатств, резко повысятся.

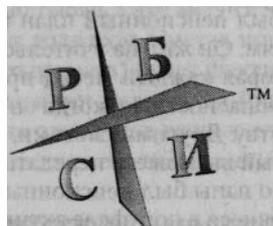
Глава 6

ЕСЛИ ВЫ ИНВЕСТИРУЕТЕ, ТО ЭТО ЕЩЕ НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ВЫ

ИНВЕСТОР

Самой большой ошибкой пенсионной реформы богатый папа считал то, что она заставляла инвестировать тех, кто не был инвесторами. С точки зрения богатого папы, предположение о том, что изменение закона вдруг, в один миг превратит людей в экспертов по инвестициям, было недоработкой гигантского масштаба. Он говорил: «Как можно взять человека, которому на роду написано быть работягой, и внезапно сделать из него готового на риск инвестора? Ищущий безопасности человек — это не то же самое, что рискующий инвестор». По мнению богатого папы, это предположение было самой большой ошибкой и рано или поздно станет причиной самого большого фондового краха в истории.

Те из вас, кто прочел «Квадрант денежного потока» (вторую книгу из серии «Богатый папа»), очень хорошо знакомы со следующей диаграммой этого квадранта:



Для тех, кто не знаком с квадрантом денежного потока или не читал эту книгу, я вкратце объясню, что означают четыре буквы в этом квадранте.

P — те, кто работает по найму. C — те, кто работает на себя или владеет мелким бизнесом.

Б — те, кто владеет крупным бизнесом. И — инвесторы.

Существуют четыре способа заработать деньги и, соответственно, четыре категории людей. Каждому квадранту свойственны разные представления о деньгах и финансовой безопасности.

Богатый папа говорил: «Самая большая ошибка закона ERISA заключается в предположении, что люди из левой стороны квадранта могут легко переключиться и стать людьми из правой стороны квадранта. В каждом квадранте люди разные — очень, очень разные. Предполагать, что кто-то из квадранта Р способен стать инвестором из квадранта И только потому, что закон требует такого изменения — это абсурд. Росчерком пера можно изменить закон, но не человека». Говоря проще, закон ERISA и последующие поправки к нему требуют следующего.

Тут я слышу вопли протеста из квадранта С, — вопли тех, кто желает иметь собственное дело. Но прежде чем протестовать, примите во внимание, что, в то время как большинство людей из квадранта С свободно могут открыть свое дело, им по-прежнему нужно делать его, независимо от того, нравится им это или нет. Человек, который действительно принадлежит к квадрантам Б или И, может не делать ничего и все равно получать свои деньги. В этом и заключается их отличие. (Еще раз — для тех, кто не читал «Квадрант денежного потока», — рекомендую это сделать, потому что данная книга гораздо подробнее рассказывает о ключевых отличиях между разными людьми из разных квадрантов. Это очень важная книга для каждого, кто серьезно намерен внести изменения в свою жизнь, а не просто переходить с одной работы на другую, не покидая квадранта Р, или всю жизнь надрываться в квадранте С.) Недавно я присутствовал на инвестиционной конференции и разговорился с одним молодым человеком, который заявил мне, что он инвестор. Тогда я спросил его, во что он инвестирует. Вот что он ответил:

— У меня есть план 401 (к) моей компании с хорошо диверсифицированным портфелем акций фондов с большой и малой капитализацией, нескольких групповых фондов и, разумеется, облигационного фонда.

Я кивнул головой и сказал про себя: «Уолл-Стрит проделал хорошую работу по образованию этого вечного потребителя». Не желая прерывать его, я спросил:

— И какой доход вы получаете в месяц от ваших инвестиций?

— Доход? — ответил он. — Какой доход? Нет у меня никакого дохода. Каждый месяц я перечисляю часть зарплаты в компании этих взаимных фондов.

— А когда вы рассчитываете получить какой-нибудь доход от этих инвестиций?

— Ну, сейчас мне двадцать семь. Я планирую позволить моим деньгам расти без налогов, пока не выйду на пенсию, а это будет, надеюсь, лет в шестьдесят. Затем я переведу мой портфель на самоуправляющийся счет и буду жить на свои сбережения. Видите ли, я инвестирую на длительный срок.

— Поздравляю, — сказал я, пожимая ему руку. — Продолжайте инвестировать.

Я готов согласиться, что этот молодой человек инвестирует, но я бы не стал называть его инвестором — по крайней мере, он не подходит под определение, использованное богатым папой, когда он объяснял нам суть квадранта денежного потока. По определению богатого папы, инвесторы регулярно получают деньги от своих инвестиций. Пока вы не начнете получать деньги, вы будете инвестировать, но не станете инвестором. Чтобы доказать богатому папе, что я был инвестором, я должен был доказать ему, что деньги стали притекать ко мне и перестали утекать. Недавно миллионы инвесторов, вкладывающих деньги в планы категории DC, обнаружили, что инвестиции утекли из их карманов, а потом утекли из их планов DC. Вот почему сегодня так много разочарованных инвесторов. Когда дело доходит до инвестирования, у многих людей прекрасно получается организовать утечку денег, но только немногие умеют заставить деньги притекать. А ведь именно умение организовать приток денег сделает вас хорошим инвестором. Когда дело доходит до инвестирования, у большинства людей деньги утекают и почти ничего не притекает. После принятия закона ERISA миллионы людей начали инвестировать, но мы до сих пор не знаем, станут ли они инвесторами. Только время покажет, сколько из них совершат переход из квадрантов Р, С или Б в квадрант И, когда их рабочая карьера закончится.

В кинофильме «Джерри Магуайр» есть классическая фраза: «Покажите мне деньги». Самые крутые из моих друзей-инвесторов считают ее священной. Они знают, что инвестировать деньги — еще не значит получить прибыль от инвестиции. В кругу моих друзей инвестицию не считают настоящей, пока вложенные деньги не вернутся, а как только деньги вернутся, эта инвестиция начнет приносить еще больше денег. На сегодняшний день у миллионов людей, связавшихся с пенсионными планами категории DC, деньги утекают, и миллионы задаются вопросом, потекут ли они обратно. Многие вызвали своих брокеров и попросили их: «Покажите мне деньги». Недавно мы с женой были на вечеринке, и хозяйка спросила мою жену, чем та зарабатывает на жизнь. Ким ответила просто:

— Я инвестирую в недвижимость.

У хозяйки загорелись глаза, и она поведала нам:

— И я тоже. Мы с мужем начали с маленького домика и продали его, когда он поднялся в цене. Мы провернули эту операцию трижды, а теперь только посмотрите на наш дом. Прелестный, не правда ли?

Я знаю, что наша знакомая искрение считает себя настоящим инвестором, и с технической точки зрения так оно и есть. И все же в кругу наших друзей ее не назвали бы инвестором, ее назвали бы домовладелицей, которой повезло. Несмотря на то что у нее прелестный дом, есть огромная разница между инвестором в недвижимость, владеющим домом, который обходится ему в 5000 долларов в месяц, и инвестором в недвижимость, который зарабатывает на нем 5000 долларов чистого дохода в месяц. По определению нашей инвестиционной группы, настоящий инвестор в недвижимость — это тот, кто ежемесячно получает доходы от сдаваемых в аренду домов, коммерческой собственности, складов, офисных зданий и так далее. Другими словами, независимо от того, работаем мы или нет, мы можем показать им деньги, которые к нам притекают.

Самая большая из всех ошибок

Итак, почему богатый папа решил, что попытка заставить людей из квадранта Р перейти в квадрант И—это самая большая из всех ошибок? Ответ, опять же, заключается в том, что у них совершенно другой склад характера. Человек из квадранта Р или С работает за деньги, а люди из квадрантов Б и И работают, чтобы построить или приобрести активы. На бумаге разница незначительна, но после ухода человека на пенсию различия огромны. Как профессиональный инвестор с многолетним стажем, скажу, что научиться ежемесячно показывать деньги, заработанные на инвестициях,—это не самая легкая вещь на свете, но это именно то, чем ERISA заставляет заниматься людей. После того как люди с пенсионными планами категории DC уйдут на покой, они окажутся изгнанными из безопасных убежищ своей работы. Многим придется впервые в жизни столкнуться с реальным миром, с которым мой богатый папа познакомился в 13 лет, я в 32, мой бедный папа в 53, а служащий «Enron» с обложки журнала «USA Today» в 58.

Встреча с реальным миром

В добрые старые времена, когда работник уходил на пенсию, в честь него могли устроить вечеринку, подарить ему золотые часы, а пенсионный план категории DB обеспечивал его до конца жизни. Другими словами, при уходе на пенсию работники могли рассчитывать на чек в почтовом ящике.

В те же добрые старые времена, если компания, в которой работал пенсионер, была щедрой или имела сильный профсоюз, он мог получить COLA (cost-of-living adjustment) — поправку на рост прожиточного минимума. По мере роста инфляции росли и размеры установленных выплат. У некоторых были также медицинские планы, действующие до конца жизни пенсионера. Пока пенсионер был жив, он мог пойти к врачу, а компания платила врачу деньги. Другими словами, по мере того как все больше людей начали жить дольше благодаря улучшению медицинского обслуживания, планы категории DB стали очень дорогими. Эти огромные расходы и послужили одной из истинных причин принятия закона ERISA. Работники с пенсионными планами категории DB и медицинские планы оказались просто слишком дорогими в мире усиливающейся глобальной конкуренции.

Сегодня, когда работник уходит на пенсию, ему тоже могут устроить «отходную» и преподнести золотые часы, но после ухода он, скорее всего, окажется предоставленным самому себе. Одни работники могут оставить свои деньги в пенсионном плане компании, другие решают перевести их в IRA, индивидуальный пенсионный план, а основная масса продает свои финансовые активы за наличные и относит деньги в банк.

Вот три действительные причины, по которым богатый папа предсказал самый большой фондовый крах в истории:

1. На рынке произойдет массовый сброс ценных бумаг беби-бумерами, конвертирующими их в деньги. Богатый папа говорил: «Люди из квадрантов Р и С всю жизнь работают за деньги, а не за финансовые активы. Большинство из них не доверяют фондовому рынку. Стоит им покинуть компанию, как весь страх и неуверенность, которые сидели в них всегда, — страх и неуверенность в завтрашнем дне, заставившие их всю жизнь в своих квадрантах Р и С, только усилятся. Стоит им уйти на пенсию, как они устремятся к тому, что знают и чему доверяют, то есть к деньгам, а не к акциям и не к взаимным фондам».

По данным журнала «Business Week», в 1990 году в планы 401 (k) и им подобные было вложено в общей сложности 712 миллиардов долларов. Только 45 процентов из этих средств составляли акции. К концу 2000 года эта цифра разбухла до 2,5 триллиона долларов, причем 72 процента из них было вложено в акции или другие ценные бумаги. Другими словами, когда на биржу пришли деньги из пенсионных фондов, рынок переживал бум. Пока бум набирал темпы, так называемые инвесторы почувствовали в себе уверенность и начали покупать ценные бумаги просто потому, что могли получить от них более высокий процент, чем от сбережений. По мере того как бум прогрессировал, к так называемым инвесторам присоединялись толпы опоздавших. Люди кинулись снимать деньги со сберегательных счетов и вкладывать их в рынок, главным образом в акции взаимных фондов, что привело к раздуванию этого вида активов до 4 триллионов долларов. Примерно в то же время появились данные, что рост семейных сбережений в Америке упал до менее чем 1 процента. Началась настоящая мания, и на рынке появились люди, которым там совершенно не место.

Многие из тех, кто инвестировал в свои пенсионные планы категории DC, реально ощутили, как их планы набирают силу. Они сразу поверили, что наконец-то стали настоящими инвесторами, и принялись вкладывать в рынок все свои сбережения. Большинство этих людей пришли из квадрантов Р и С. Те, кому на роду было написано сберегать деньги, внезапно начали их инвестировать. Но они не были инвесторами.

Богатый папа был убежден, что величайший крах фондового рынка в истории произойдет, когда миллионы людей начнут продавать финансовые активы, в которых они не разбираются и которым не верят. Он говорил: «Людям из квадранта Р нравится чувствовать себя в безопасности. Если они почувствуют, что их безопасность оказалась под угрозой, то не станут держаться за свои финансовые активы. Если они почувствуют себя в опасности, то никакого систематического изъятия, к которому призывает пенсионная реформа, не будет.. Вместо этого начнется всеобщая паника, вызванная сббн-бумсрампом, желающими превратить свои финансовые активы в деньги для своих сберегательных счетов. И как можно быстрее».

Сначала я не понимал, что имел в виду богатый папа. Но теперь я стал старше и лучше вижу эту, казалось бы, несущественную разницу. Сегодня я сразу подмечаю эту разницу, когда слышу, как люди говорят: «Я откладываю деньги на пенсию». Или: «Я откладываю деньги на обучение детей». Очень редко приходится слышать, чтобы люди заявляли: «Я инвестирую, чтобы обеспечить себе пенсию». Или: «Я инвестирую, чтобы оплатить обучение детей». Как говорил богатый папа, «сбережениями и инвестициями занимаются разные люди. Те, кто сберегает, чувствуют себя в безопасности с деньгами, а не с взаимными фондами. Но когда они почувствуют угрозу своей безопасности, то начнут продавать, а когда продавать начнут миллионы, рынок рухнет. Никакого систематического изъятия не будет».

Уже несколько лет па грани банковской и финансовой катастрофы находится Япония. В то же время японские банки ломаются от допет, потому что большинство японцев — это наемные работники, привыкшие сберегать деньги. После

того, в Японии самый высокий к миру уровень роста сбережений. По причине того, что их банки битком набиты деньгами, процентные ставки на вклады приближаются там к 0 процентов. Но даже хотя банки практически ничего не платят японцам за их сбережения, деньги из банков не уходят. Почему? Просто потому, что наемные работники, склонные к сбережению, считают, что пусть лучше их деньги не приносят ничего, чем идти на риск. Берусь предсказать, что уже через несколько лет банки США тоже будут ломиться от денег. Но если банки набиты деньгами под завязку, им сложно выплачивать вкладчикам 10 процентов. Полагаю, что банки США будут выплачивать по сберегательным счетам не больше 2 процентов. А это не очень высокая прибыль на вашу инвестицию.

Итак, главная причина грядущего краха в том, что большинство людей сегодня не уверены во взаимных фондах и акциях. Как только миллионы беби-бу-меров начнут выходить на пенсию, они ринутся обналечивать свои акции и вклады во взаимные фонды и вернуться к тому, ради чего трудились всю жизнь, — к деньгам. Как сказал богатый папа, «можно изменить закон, но не людей».

2. Стоимость жизни и расходы на медицину возрастут. Как я уже говорил, многие пенсионные планы категории DB предусматривали поправку на рост прожиточного минимума. Пенсионные планы категории DC рассчитаны на то, что после ухода на пенсию, когда возрастут стоимость жизни и расходы на медицину, пенсионеры станут продавать свои активы, чтобы оплачивать счета. И это станет еще одним ударом по теории систематического изъятия. Эти незаметные различия между планами категорий DB и DC внесут свою лепту в грядущий крах рынка. Чтобы жить, людям нужны деньги, а не взаимные фонды. И поэтому взаимные фонды придется обменять на наличные.

3. Число дураков увеличится. Цитирую Уоррена Баффета: «Тот факт, что людьми овладеют алчность, страх или глупость, предсказуем. Непредсказуемы последствия». Большинство из нас знают, что двигателем рынка являются алчность и страх. Причиной фондового бума 1990-х годов была алчность, а причиной его краха станет страх. В ближайшем будущем еще одна причина заставит людей обращать свои пенсионные счета в деньги, и эта причина — глупость.

Приведу пример инвестиционной глупости. В 1990-х годах многие богатые работяги думали, что разбогатеют потому, что являлись инвесторами, но на самом деле они были всего лишь работягами, которым повезло. Один такой работал в компании «Intel». В 1997 году, когда рынок шел на подъем, он обналечил свои опционы почти на 35 миллионов долларов. Он был уверен, что является инвестором, а не просто удачливым служащим, и вскоре принялся вкладывать деньги в инвестиции, зарезервированные для тех, кого Комиссия по ценным бумагам и биржам КЦББ квалифицирует как аккредитованных инвесторов. По определению, аккредитованным инвестором может быть человек, имеющий состояние более миллиона долларов или высокооплачиваемую работу. Правда, я никогда не понимал, каким образом эти критерии могут доказать, что человек достоин быть аккредитованным инвестором, но таковы правила. Я знаю гораздо лучший способ доказать, что человек заслуживает этого звания, но в КЦББ моего мнения не спросили.

Итак, этот бывший работник «Intel» со своими миллионами позволил деньгам ударить ему в голову и принялся инвестировать во что попало. Он покупал ценные бумаги без регистрации, он покупал партнерство в компаниях, он покупал компании целиком, заставляя своих сыновей и дочерей управлять ими, он покупал предметы роскоши, какие могут позволить себе действительно богатые люди, такие как личный самолет, яхта и два особняка. Вдобавок ко всему, он встретил женщину моложе своей дочери и развелся с женой, которая отхватила при разводе очень приличную сумму. Богатый папа часто повторял: «Дай дураку деньги, и он устроит вечеринку». И можете мне поверить, этот парень умел закатывать вечеринки. Сегодня он банкрот. Откуда я это знаю? Он приходил ко мне просить работу. И это только один из десятков подобных, с которыми я был знаком в бурные 1990-е. Они были работягами, которым повезло, и считали себя инвесторами, но обнаружили, что на самом деле были дураками, способными только закатывать вечеринки. Я ничего не имею против вечеринок, но прежде убедитесь, что завтра сможете позволить себе следующую.

Подобные примеры инвестиционной глупости встречаются среди звезд спорта, теле- и рок-, обладателей крупных лотерейных выигрышей, людей, неожиданно получивших большое наследство, и любых других, кого глупость заставила поверить в то, что инвестировать и быть инвестором — это одно и то же. Уже через несколько лет, когда некоторые из наиболее удачливых беби-бумеров начнут уходить на пенсию с крупными суммами денег в пенсионных планах категории DC, вы начнете читать в газетах об обманутых дураках, у которых выманили их пенсионные деньги. А обманутыми окажутся многие, потому что они не видят никакой разницы между инвестированием денег и умением быть инвестором.

В заключение—еще раз о самой большой ошибке, которая, по мнению богатого папы, заключалась в том, что, занимаясь инвестициями, люди не становились инвесторами. Он говорил: «Эта совершенно незначительная на вид мелочь способна обрушить весь фондовый рынок». Итак, пророчество богатого папы состояло в том, что вскоре миллионы людей постепенно начнут просыпаться и осознавать, что закон заставил их купить то, чего они не хотят (план категории DC) и чего не смогут продать, если не желают заплатить огромный налоговый штраф за преждевременное изъятие. Кроме того, многих побуждают инвестировать в товары, которых они совершенно не ценят, не понимают и за которые, по их мнению, платят чересчур дорого. «И тогда,—говорил он,—эти люди кинутся конвертировать свои инвестиции в то, ради чего они работали всю жизнь, — ради денег, а не ради акций, облигации или взаимных фондов. Фондовый крах произойдет потому, что людей с помощью закона вынуждали инвестировать, по они так и не научились быть инвесторами. Помни, что инвесторам правятся активы, а тем, кто рожден сберегать, правятся деньги. И вот почему ты так часто слышишь, как люди говорят: «Надежно, как деньги в байке»».

1632 1635 1636 1637

«Тюльпановая мания» в Голландии 1634—1637 гг.

(На основании исторических оценок)

Однажды богатый папа объяснил мне, что в его понимании финансовая мания — это бездумное превращение денег в финансовые активы, такие как акции, облигации, недвижимость и взаимные фонды. На протяжении веков маний было много. Одной из наиболее знаменитых и печально известных была «тюльпановая мания» в Голландии,

длившаяся с 1634 по 1637 год. Началась она с того, что голландцы безумно полюбили новый цветок, завезенный из Китая. Вскоре они принялись выводить новые сорта тюльпанов, и началась мания. За некоторые тюльпановые луковицы давали золота в 100 раз больше их веса. Но внезапно мания сменилась паникой, и все кинулись превращать свои луковицы обратно в золото. Сегодня «тюльпановая мания» кажется нелепой, точно так же, как мания с компаниями dotcom, разразившаяся всего несколько лет назад.

В понимании богатого папы финансовая паника—это неразумное конвертирование финансовых активов в деньги. Другими словами, люди внезапно просыпаются и осознают, что купленный ими товар не стоит уплаченных денег, и хотят получить свои деньги обратно. Это явление часто называют «раскаянием покупателя». Когда миллионы людей, инвестировавших во взаимные фонды и другие финансовые активы, испытают раскаяние покупателя и потребуют свои деньги назад, наступит паника, и она приведет к самому большому краху в истории. Как сказал богатый папа, «то, что вы инвестируете, еще не значит, что вы инвестор».

Глава 7

ИНВЕТОРОМ ДОЛЖЕН СТАТЬ КАЖДЫЙ

— Что они, не понимают, как важны для них инвестиции? — спросил я богатого папу. Мы выходили из танцевального зала отеля, где богатый папа проводил совещание с командой своих ключевых менеджеров и служащих. Всего присутствовало примерно 125 человек.

— Увидим,—ответил богатый папа.—Я изо всех сил старался убедить их, но приказать не могу. Этот план 401 (k), который мы внедрили, выгоден, но многие из рабочих не делают отчислений. Некоторые отчисляют, но совсем немного. Даже кое-кто из административной группы прекратил отчисления. Не знаю, на что они собираются жить после ухода на пенсию.

Дело было в 1988 году. Я проездом оказался на Гавайях по дороге на Дальний Восток, и богатый папа спросил, не хочу ли я попридтиствовать на совещании. Обвал фондового рынка в октябре 1987-го напугал многих, и работники перестали делать отчисления в свои пенсионные планы категории DC. — Я пригласил представительницу компании, управляющей фондом, чтобы объяснить работникам, как работает их план 401 (k). Но потенциальная ответственность доверенного лица не позволила ей как советнику по инвестициям дать конкретный совет. Она только предоставляет информацию, но не советует человеку, что именно купить. Поэтому она объяснила, в чем суть плана, но в детали почти не вдавалась. Это не помогло работникам почувствовать себя увереннее, ведь они понятия не имеют, во что инвестировать. Почему закон не позволяет людям, которые управляют планом, давать более конкретные советы?

— А я даже не знал об этом, — сказал я. — За все эти годы я так и не понял, почему советники только представляют план, но почти ничего не советуют. Зато сегодня до меня дошло, что значит потенциальная ответственность доверенного лица.

— По крайней мере, она сказала им, что в свое время ты был щедрым работодателем, потому что был готов вкладывать вровень с ними, доллар на доллар. Многие работодатели вообще не вкладывают ничего ни в какие фонды, а некоторые дают всего 50 центов на доллар. Но хотя я тоже готов быть щедрым, все равно лишь несколько работников отчисляют деньги регулярно, — с сожалением произнес богатый папа.

— Но даже если твои работники не получили дельного совета, разве они не понимают, что каждый доллар, который даешь ты, — это все равно что получить не облагаемые налогом деньги?—спросил я.—Все, что от них требуется, — это вложить свой доллар, который тоже не облагается налогом.

— Слова для них — пустой звук. Я годами повторяю им одно и то же, но ничего, похоже, не меняется. Я даже сказал им, что у того, кто будет делать отчисления в план, доходы окажутся выше, чем у тех, кто этого не делает. Но и это ничего не изменило. А затем, после обвала рынка, некоторые из тех, кто постоянно отчислял деньги, перестали это делать. Вот почему я попросил представительницу фондовой компании заехать и поговорить с ними. Надеюсь, это принесет хоть какую-то пользу.

Мы продолжили разговор всю дорогу до его офиса, который располагался на той же улице, недалеко от отеля, где проходило совещание. И я еще раз повторил свой вопрос:

—Что они, не понимают, как важны для них инвестиции?

— Надеюсь, понимают, — ответил богатый папа.

— Так почему тогда не инвестируют?

После этого вопроса богатый папа уселся за свой стол и написал на желтом листке отрывного блокнота следующие слова:

БОГАТЫЕ СРЕДНИЙ КЛАСС

БЕДНЫЕ После этого он взглянул на меня и

сказал:

— Каждый из нас, так или иначе, инвестирует. Просто мы инвестируем в разные вещи и разными способами. Затем он написал следующее. БОГАТЫЕ: Хорошее финансовое образование

Организация бизнеса

Крупные инвестиции в недвижимость

Фонды прямых акционерных инвестиций

Хеджированные фонды

Персональный заведующий денежными операциями

Частное размещение ценных бумаг

Ограниченное партнерство СРЕДНИЙ Хорошее образование КЛАСС:

Высокооплачиваемая работа

Профессия

Дом

Сбережения

Пенсионный план

Взаимные фонды

Мелкие инвестиции в недвижимость БЕДНЫЕ: Большая семья

Государственные программы поддержки

— Как видишь, инвестиции, которые делают разные классы, совершенно разные, — сказал богатый папа. — Бедные часто заводят большие семьи в надежде, что дети позаботятся о них в старости. Они также рассчитывают на государственные программы, такие как «Social Security», «Welfare» и «Medicare».

— Значит, бедные инвестируют в детей? — недоверчиво переспросил я. Богатый папа кивнул.

— Это широкое обобщение, но ты убедишься, что в этом утверждении есть доля правды. Они не любят говорить об этом, но ожидают, что дети поддержат их, когда они перестанут работать.

— А средний класс инвестирует в хорошее образование, чтобы они могли получить высокооплачиваемую работу, — сказал я. — Они это считают инвестицией?

— Конечно, — улыбнулся богатый папа. — Разве в твоей семье было не так? Разве твоим маме с папой было не важно, чтобы ты получил высшее образование, по возможности профессию врача или юриста, или солидный пост вроде вице-президента или генерального менеджера? Я согласился.

— Да, в нашей семье образованию придавали очень большое значение. Мама действительно хотела, чтобы я выучился на врача, а папа всегда думал, что я пойду в юридический колледж.

Богатый папа усмехнулся.

— А разве они не настаивали, чтобы ты купил дом и завел пенсионный план? Собственно, разве не ты говорил мне, что твой папа хотел, чтобы ты остался в морской пехоте, потому что у них отличный пенсионный план с большими льготами?

Я снова кивнул.

— Но разве бедные не хотят того же самого, по крайней мере, в отношении работы?

— Они могут мечтать о высокооплачиваемой работе. Но мечты мечтами, а реальность реальностью. Если ты заметил, большинство моих низкооплачиваемых работников переходят с одной работы на другую просто потому, что если ты не ждешь высокой зарплаты, то легче всего поменять работу. Поэтому они могут мечтать о хорошей работе и высокой зарплате, но в реальной жизни без хорошего образования или технической квалификации высокооплачиваемая работа исключается.

— Поэтому они тратят большую часть своих денег только на выживание и на то, чтобы дети были сыты и одеты. Значит, вот во что они инвестируют. Богатый папа кивнул.

— А вот мои менеджеры с дипломами колледжей поступают иначе, — сказал он, передвигая карандаш на инвестиции среднего класса. — Они стараются продержаться на своей работе дольше, так как знают, что если уйдут, то им придется начинать все сначала, часто с самого низа. Вот почему их привлекают звучные должности и карьера. Кроме того, им приходится дольше искать работу, если они хотят получить оклад повыше. Поэтому они инвестируют больше времени в хорошее образование, высокую зарплату, надежную работу, продвижение по службе и титулы. Вот что важно для среднего класса. Как я сказал, люди инвестируют, но инвестируют по-разному. Каждый инвестирует время и деньги только в то, что ему кажется важнее всего.

— А богатые, выходит, организуют бизнес и делают крупные инвестиции в недвижимость, — сказал я. — Или они инвестируют в частные акционерные и хеджированные фонды, в то время как среднему классу остаются взаимные.

— Богатые инвестируют еще в синдикаты и в партнерства или заводят персональных управляющих фондами, которые делают это за них. Они вкладывают деньги в инвестиции, зарезервированные только для богатых.

— Но разве диплом колледжа не важен для каждого человека? — спросил я.

— Важен, — ответил богатый папа. — Собственно говоря, если ты помотришь на все три класса и их инвестиции, то все три вида инвестиций важны — даже для богатых.

— Ты хочешь сказать, что богатым нужны большие семьи?

— Не обязательно большие, но семья важна для любого из нас, независимо от класса. И для богатых тоже важна поддержка государства. Если правительство не поддержит бедных программами помощи малоимущим, то на улицах появятся нищие, а в домах богачей — грабители. Поэтому богатые инвестируют в государственную поддержку посредством налогов или благотворительных взносов.

Дальше богатый папа объяснил, что если я хочу стать богатым, то мне нужно инвестировать во все три класса. Другими словами, если я хотел стать богатым, то должен был инвестировать гораздо больше, чем остальные два класса людей. Он сказал:

— Если хочешь быть богатым, я настоятельно рекомендую тебе инвестировать во все, во что инвестируют бедные, во что инвестирует средний класс и во что инвестируют богатые. Не вздумай, повторяю: не вздумай уклоняться от любой из инвестиций первых двух уровней. Если хочешь быть богатым, ты должен инвестировать больше, а не меньше первых двух классов.

Он продолжил, указав мне на значение семьи, дома и пенсионного плана:

— Многие люди пытаются стать богатыми, не имея прочной опоры, и это очень рискованно. Вот почему даже у меня есть пенсионный план 401 (k), хотя он мне и не нужен. Пусть будет на всякий случай. Кроме того, он дает мне небольшие налоговые льготы. — О значении семьи, он сказал следующее: — Семья для меня крайне важна, и поэтому я инвестирую кучу времени и денег в моих родных. Они необходимы мне для эмоциональной поддержки, так же, как тебе нужна твоя Ким. Я знаком со многими людьми, которые игнорируют свои семьи. Они жертвуют временем с семьей ради времени на работе. Или, что еще хуже, люди обманывают свои семьи. Мы с тобой оба знаем супругов, которые обманывают свою половину, считая, что маленькое приключение ничего не значит, но это далеко не так. Крепкая семья важна для меня и, надеюсь, для тебя тоже.

Тема семьи была мне близка и понятна, поэтому я добавил:

— Благодаря тому что ты богат, у тебя есть больше времени для семьи. Мой папа часто уезжал в командировки на несколько дней. Он говорил, что командировки нужны ему, чтобы получить прибавку к зарплате и повышение, и тогда он сможет купить еду и купить дом побольше.

— Знаю, — сказал богатый папа. — Многие люди игнорируют свои семьи ради прибавки к жалованью, продвижения по службе и стараются выглядеть богатыми, покупая большой дом. Как я уже сказал, люди инвестируют в то, что им кажется важным. Но, на мой взгляд, это не инвестирование, а финансовое самоубийство и развал семьи. У скольких родителей сегодня нет времени на детей? Где бы ты был сегодня, если бы я не провел с тобой столько времени, обучая бизнесу и инвестированию? У твоего отца не было на это времени. Он был слишком занят, отдавая все время работе, чтобы заплатить за большой дом.

В ходе этого разговора до меня начало доходить, почему он всегда говорил о планах. В предыдущих книгах я писал о том, как богатый папа говорил, что для обеспечения уверенности, комфорта и богатства нужны инвестиционные планы. Он всегда стоял за то, чтобы разработать план, а потом придерживаться его. Он разработал план, как стать богатым, потому что хотел иметь свободное время, чтобы проводить его со своими детьми. План моего бедного папы состоял в том, чтобы каждый день ходить в школу, а потом получить повышение и прибавку к зарплате. Несмотря на все его старания больше бывать дома с детьми, ему слишком часто приходилось находиться в дороге, в то время как богатый папа сидел дома, позволяя своим служащим управлять его предприятиями и инвестициями. Я наконец-то понял, как важны все три уровня инвестиций. Внезапно меня осенило, что многие из моих друзей только мечтали стать богатыми, но не инвестировали ничего в первые два уровня. Поэтому я спросил:

— А как насчет людей, которые вкладывают в инвестиции для богатых, но ничего не делают на первых двух уровнях? Могут они разбогатеть?

— Некоторым это удается, — ответил богатый папа. — Но очень немногим. Очень многие люди инвестируют на уровне богатых, но не сделали первых двух шагов. Многие, наслушавшись сказок о возможности нажать миллиарды, инвестируют в совершенно дикие схемы, но большинство таких людей теряют деньги, так как становятся жертвами проходимцев, аферистов и фантазеров делового мира. Большинство тех, кто пытается сорвать большой куш, не имея прочной опоры, в конце концов проигрывают.

Я кивнул и не удержался от возможности посмеяться над собой:

— Я тоже встречал таких на своем пути. Собственно говоря, я и сам был одним из них, когда начинал.

Богатый папа ухмыльнулся.

— Я знаю. Тебе, конечно, приходилось выслушивать какие-нибудь дикие истории о том, как ты одним махом сможешь стать богачом. И вся проблема в том, что тебе это удалось с твоим первым бизнесом. Дело в том, что тебе повезло, но ты не знал, как удержать удачу. Вот тогда ты и те три клоуна, которые были твоими партнерами, разорились. У вас был бизнес, уровень инвестиций для богатых, но вы, ребята, забыли о важности первых двух уровней — уровней среднего класса и бедняков. Вот поэтому, когда ваш бизнес принес богатство, вы не стали богатыми, а превратились в клоунов и потеряли все.

— Значит, теперь у меня есть все три уровня, — сказал я. — Надеюсь, у меня хватит умения и зрелости, чтобы инвестировать на них.

— Я тоже надеюсь, — тихо сказал богатый папа. — Но не беспокойся. Инвестирование на всех трех уровнях — это работа на полный день, и на твою долю хватит трудностей в будущем — так же, как и у моих работников будут свои трудности в будущем.

— Выходит, суть сегодняшнего урока в том, что каждый человек склонен инвестировать только в то, что он считает важным и что соответствует его характеру, — добавил я. — Многие из твоих работников знают, что инвестирование

важно для них, но пока недостаточно важно. У них есть другие, более важные для них вещи, и именно туда уходят их время и деньги.

— Абсолютно точно, — подтвердил богатый папа. — Взгляни на разницу между твоим отцом и мной. Твой отец говорит, что дом — это его самая крупная инвестиция. Для него этот дом важнее, чем портфель акций или промышленная недвижимость, в которую инвестирую я. Вот почему его дипломы и должность важнее, чем обучение основам инвестирования. Я инвестирую время и деньги в то, что я считаю важным, а он инвестирует время и деньги в то, что считает важным он. Проблема в том, что теперь, когда он потерял работу и большую часть своих сбережений, он начинает узнавать, насколько не важно для реального мира то, что он считал важным для себя. Он убедился, что его большой дом в действительности нельзя считать активом, и понял, что академические дипломы и опыт работы не помогли ему в мире реального бизнеса на инвестиционном рынке. Реальный мир сильно отличается от мира образования или правительства. То, во что он инвестировал, в реальном мире не окупится.

Чтобы сберегать деньги,

большого финансового ума не надо

В своих предыдущих книгах я писал о трех типах образования. Вот они:

1. Академическое образование.
2. Профессиональное образование.
3. Финансовое образование.

Мой бедный папа получил хорошее образование на первых двух уровнях. Мой богатый папа получил очень хорошее образование на третьем уровне, уровне финансового образования. Как заметил богатый папа, закон ERISA не сделал необходимым универсальное финансовое образование. В 1988 году он также обнаружил, что для некоторых финансовых советников закон ограничивает область предлагаемых ими советов. В результате большинство людей будут продолжать действовать как всегда. После пенсии они не перейдут из квадранта R или S в квадрант I.

Снова обратившись к своему блокноту, богатый папа указал на разницу в том, что считают важным средний класс и класс богатых. Отметив слово сбережения, он спросил: — Сколько нужно финансового интеллекта, чтобы делать сбережения?

— Не знаю, — ответил я. — Никогда не думал об этом.

— Так вот, на мой взгляд, для этого финансовый интеллект вообще не нужен. Даже обезьяну можно научить делать сбережения, — сказал он и тихо засмеялся. — А сколько людей считает себя такими умными только потому, что умеют сберегать деньги! Все, что им нужно, — это подойти в банке к кассиру, и если человек вообще ничего не понимает, то кассир заполнит за него бланк взноса денег на текущий счет. Что в этом сложного? Делать сбережения, может быть, и разумно, но большого финансового интеллекта для этого не требуется.

— Неужели даже обезьяну можно научить делать сбережения?

— Конечно, — улыбнулся богатый папа. — Послушай, я всего лишь хочу подчеркнуть, как мало у большинства людей финансового интеллекта. Если у них возникают проблемы со сбережением денег, то как они смогут проводить более сложные инвестиционные операции? Посмотри на своего отца. Он высокообразованный человек, но не сумел сделать прибыльным простое мороженое. Он всегда делал сбережения, но не был инвестором, а уж тем более — бизнесменом. Зачем он только влез в этот бизнес?

— Он считал, что его обманули, но, как оказалось, просто не смог прочитывать финансовый отчет, — сказал я. — Я просил его показать тебе предприятие и цифры, но ты же знаешь, какой он гордый. Он сказал, что у тебя нет диплома колледжа и поэтому он никогда не попросит у тебя совета.

Богатый папа укоризненно покачал головой. Указав на инвестиции для богатых, он сказал:

— Чтобы делать такие инвестиции, требуется финансовое образование, которого нет у твоего отца, несмотря на все его научные степени, — добавил он, показывая на инвестиции для богатых. **БОГАТЫЕ:** Организация бизнеса

Крупные инвестиции в недвижимость
Фонды прямых акционерных инвестиций
Хеджированные фонды
Персональный заведующий денежными операциями
Частное размещение ценных бумаг
Ограниченное партнерство

Затем, показав на колонку среднего класса, он сказал:

— Для того чтобы заниматься любой из инвестиций этой группы, требуется минимум финансового образования. Как я сказал, даже обезьяну можно научить делать сбережения, а затем ее можно научить покупать взаимные фонды. Собственно говоря, каждый год кто-нибудь проводит соревнование, в которых обезьяна метает дротики в список акций, чтобы посмотреть, сможет ли она победить профессионалов, которые эти акции покупают, — и обезьяна часто выигрывает.

СРЕДНИЙ Хорошее образование **КЛАСС:** Высокооплачиваемая работа

Профессия Дом

Сбережения Пенсионный план Взаимные фонды

Мелкие инвестиции в недвижимость — Значит, причина, по которой средний класс не становится богатым, только в недостатке финансового образования? — спросил я.

— Почему же, некоторые становятся богатыми, — ответил богатый папа. — Но без приличного финансового образования потребуется много усилий, чтобы сделать много денег, и еще больше денег, чтобы остаться богатым. Кроме того, чем ниже ваш финансовый IQ, тем больше риск, которому вы подвергаете ваши деньги. Вот почему средний

класс фокусируется на сбережении денег, в то время как богатые фокусируются на их инвестировании. Вот почему средний класс часто вкладывает столько денег в свои дома, вместо того чтобы инвестировать их в недвижимость. Разница в финансовом образовании. Если бы финансовое образование у них было получше, то они бы поняли, почему владеть домом и делать сбережения действительно рискованно и почему инвестировать в недвижимость гораздо разумнее.

— Значит, после того как я восстановил свой бизнес, я могу начать делать инвестиции для богатых, — сказал я, показывая на верхнюю строчку списка для богатых.

— Ты можешь делать все что хочешь. Сегодня я просто рассказываю тебе, что люди инвестируют только в то, что им кажется важным. Многие из моих работников не считают пенсионный план важным. Если ты хочешь заняться инвестициями для богатых, рекомендую тебе продолжать инвестиции в твое финансовое образование. Если у тебя будет высокий финансовый IQ, то все, что большинству людей кажется рискованным, для тебя будет безопасным. А то, что кажется безопасным для бедных и для среднего класса, тебе будет казаться рискованным. Все зависит от того, что ты считаешь важным, и в конечном итоге ты станешь инвестировать именно в это. Решать тебе.

Большой фондовый крах пугает только людей с недостаточным финансовым образованием. Для тех, у кого хорошее финансовое образование, большой фондовый крах — это самый благоприятный момент, чтобы стать богатым. Как часто говорил богатый папа, «если у тебя хорошее финансовое образование, взлеты и падения рынков тебя не беспокоят — из них всегда можно извлечь выгоду».

Глава 8

ПРИЧИНА ПРОБЛЕМЫ

Причиной предстоящего краха на фондовом рынке станет не закон ERISA. Закон ERISA, скандал с «Enron» и грядущий грандиозный крах — это, по сути, лишь симптомы гораздо более серьезной проблемы. Эта глава посвящена вопросам, скрывающимся за главной проблемой, и тому, как мы можем приступить к их радикальному и окончательному разрешению; мы доберемся до истинной причины событий, предсказанных богатым папой.

Программы «Social Security» и «Medicare» неотвратимо идут ко дну. В отчете администрации Клинтона за 2000 финансовый год было прямо заявлено: «Государственные трастовые фонды не имеют реального наполнения экономическими активами, которые можно было бы использовать в будущем для финансирования социальных пособий». Другими словами, правительство наконец призналось, что в реальности целевого фонда «Social Security» не существует. Это плод нашего воображения. Так неужели программа «Social Security» это всего лишь еще одна модифицированная схема Понци?

В сегодняшней Америке каждый наемный работник смотрит на корешок расчетного листка и видит, что 7,65 процента его зарплаты, удвоенные 7,65 процента отчислений работодателя до суммы в 15,3 процента, уплыли на счета «Social Security» и «Medicare». Каждый работник надеется, что после ухода на пенсию он окажется в числе первых у кассового окошка. Это может произойти, если в стране будет все еще достаточно работающих, чтобы заполнять кассу деньгами. Проблема в том, что люди живут все дольше и вокруг окошка выдачи скапливается все больше пенсионеров. Будет ли эта схема работать, когда число людей у окошка выдачи превысит число тех, кто вносит в кассу деньги?

Целыми десятилетиями правительство занимало и расходовало положительное сальдо фонда «Social Security» — разницу между налоговыми поступлениями в «Social Security» и выплатами. Взамен заимствованных денег правительство выдает долговые расписки в форме казначейских долгосрочных векселей. В последние годы все больше критиков начали говорить, что система «Social Security» была мошенничеством и что трастовый фонд давно пуст. Правительственные чиновники возмущались, категорически отрицая существование проблемы. В 2000 году администрация Клинтона «раскололась» и опубликовала это заявление, где фактически сказано, что трастовый фонд действительно пуст. Впервые в истории правительство признало существование проблемы. Кстати, вам не кажется, что это сильно смахивает на проблему с «Enron»?

Система «Social Security» работала превосходно в середине 1930-х годов, когда на каждого получателя социальных пособий приходилось 42 работающих. В 2000 году эта цифра сократилась до 3,4 работающих на одного получателя. К 2016 году, согласно докладу финансовой комиссии, система «Social Security» будет собирать меньше денег в налоговых поступлениях, чем ей придется выплачивать. Другими словами, у окошка кассы соберется слишком много людей.

Если вы помните из предыдущей главы, 2016-й это тот самый год, когда первым беби-бумерам перевалит за семьдесят, то есть число людей старше семидесяти подскочит на 700 тысяч человек только в одном этом году. К тому же, эта статистика не учитывает тех, кто предположительно не доживет до семидесяти, так что правительству придется иметь дело с 700 тысячами живых людей, а число людей старше семидесяти будет увеличиваться с каждым последующим годом. Вот это я и называю надвигающейся грозой. В 2002 году политики предложили, чтобы молодым работникам разрешалось либо отчислять деньги на персональный сберегательный счет, либо инвестировать в фондовый рынок. Если данный законопроект пройдет, это будет значить, что в систему обеспечения пенсионеров будет поступать еще меньше денег, а «Social Security» выйдет на отрицательное сальдо раньше 2016 года. В 1979 году я не совсем понимал, почему богатого папу так тревожило будущее. Я недоумевал, почему богатым человеком овладели такие мрачные предчувствия. Но хотя я не совсем понимал его логику, но доверял ему достаточно, чтобы продолжать строительство своего

ковчег. Вот почему я не пошел ни на должность менеджера по продажам, ни на какую другую работу, какими бы привлекательными ни казались зарплата и льготы. Я решил стоять до конца и вступить в схватку с реальным миром в начале жизни, вместо того чтобы столкнуться с ним в старости. К 1994 году мы с Ким стали финансово свободными людьми. Наш ковчег очень хорошо показал себя в конце 1990-х, когда фондовый рынок был на подъеме, и прекрасно перенес обвал рынка в марте 2000 года. Мало того, па обвале рынка мы сделали больше денег, чем на подъеме. Сегодня благодаря моему личному опыту и знанию, чего стоит построить ковчег, я лучше понимаю, почему богатого папу так тревожило будущее, которое обязательно должны были увидеть мы с его сыном.

Откладывание проблемы

По мнению богатого папы, главным поводом для тревог становилось откладывание решения проблемы финансового выживания работников после ухода на пенсию. Вот почему он постоянно повторял: «ERISA — это проблема, которую мое поколение передает вашему».

Одним из очень важных уроков богатого папы я считаю его объяснение разницы между бизнесменом и правительственным чиновником: «Бизнесмен — это человек, который решает финансовые проблемы. Если он не решит своих финансовых проблем, то вылетит из бизнеса. Если же правительственный чиновник не сумеет решить проблему, то он может позволить себе отложить ее решение на потом».

Богатый папа не был критически настроен по отношению к правительству; он просто был наблюдательным человеком. Он говорил: «Правительства решают множество проблем на благо общества. Именно правительство направляет доллары налогоплательщиков на оборону, борьбу с пожарами, обеспечение полицейской защиты, строительство дорог, поддержку школ и помощь нуждающимся. Но есть проблемы, которые правительство решить не в состоянии, а когда такие проблемы откладываются на будущее, они имеют обыкновение разрастаться».

Проблема финансового выживания человека после ухода на пенсию уже приобрела чудовищные размеры и становится все больше. Она постоянно продолжает расти, потому что слишком много людей ждут, когда же правительство решит вопрос, который, по сути, является личной финансовой проблемой каждого».

Богатого папу беспокоило, что никто не удосужился объяснить людям, как следует строить персональный финансовый ковчег. Долгие годы им внушали, что такой ковчег предоставят им компания и правительство. Но после того как проблема стала слишком сложной для решения, были приняты законы, перекладывающие пенсионные расходы на плечи следующего поколения. Другими словами, «Social Security» и ERISA перекладывают бремя расходов на заботу о беби-бумерах на плечи будущих поколений.

В 1996 году на рынок вышел новый инвестиционный план категории DC. Это Roth IRA — персональный накопительный счет Роса, названный в честь инициатора в Сенате. Roth IRA был новым планом категории DC, разработанным только для представителей среднего класса. Если вы богаты, иметь такой план вам не позволено.

Вскоре после принятия Roth IRA мне позвонила Диана Кеннеди, мой советник по налогам и автор книги «Лазейки для богатых». Ее сильно обеспокоил этот новый план категории DC, позволяющий его владельцу получать после выхода на пенсию свободные от налогов выплаты из фондов, налоги с которых удерживаются до включения фондов в план. План Roth IRA оказался очередной попыткой отмахнуться от проблемы, переложив ее на этот раз с плеч беби-бумеров на будущее поколение. По мнению Дианы, Roth IRA первоначально создавался для повышения сбора налогов. Она сказала: «Если вы заметили, вскоре, после принятия Roth IRA приток денег в бюджет увеличился. Я подозреваю, что администрация Клинтона приняла этот закон, потому что они хотели получить больше налогов и при этом создать иллюзию движения в правильном направлении. Проблема в том, что когда беби-бумеры начнут выходить на пенсию, то платить эти налоги и покрывать дефицит будущих бюджетов придется их детям». Другими словами, решение проблемы снова было отложено.

Почти сразу же Roth IRA стал любимцем среднего класса. Его представителям понравилась идея заплатить налоги сегодня и в будущем иметь возможность получать дивиденды, свободные от налогов. Благодаря тому, что в 1996 году рынок шел вверх, многим Roth IRA показался даром небесным. Деньги, растущий рынок и новый план Roth IRA — это было все, что нужно людям. Деньги рекой потекли на эти новые счета, а оттуда — прямо на перегретый фондовый рынок. И он взмыл в небеса, как ракета.

Одним из путей увеличения притока денег в руки правительства стало массовое прекращение отчислений в план 401 (k) и переключение людей на новоявленный Roth IRA. Для тех, кто, возможно, до сих пор не вполне понимает разницу, объясню подробнее: традиционный план установленных отчислений 401 (k) позволяет работнику и работодателю вкладывать в него не облагаемые налогами доллары. Это означает, что налоговый инспектор не может получить с них никакого дохода. В результате налоговому приходится ждать, пока работник не уйдет на пенсию, и только тогда правительство может приступить к сбору налогов. Но после введения плана Roth IRA множество людей прекратили отчислять деньги в план 401 (k) своей компании и стали вкладывать их в этот новый план. Когда это произошло, правительство стало получать свою долю сегодня, а не завтра. Проблема проявится завтра. В будущем предстоит собрать меньше налогов. Таким образом, главная проблема снова отодвигается на потом. Но это оказалось не единственным последствием плана Roth IRA. Он вдохновил на участие многих из тех, кто никогда раньше не имел дела с пенсионными планами. Помимо того, что вместе с планами Roth IRA на рынок пришло множество новых людей, туда же хлынули деньги со сберегательных счетов, а кое-кто даже влезал в долги, чтобы найти средства для инвестирования. При таком количестве притекающих денег рынок продолжал набирать высоту. Люди начали говорить: «Похоже, времена изменились. Началась эпоха новой экономики». К 1998 году миллионами финансовых невежд, которые поймали за хвост удачу на рынке годом раньше и уже мнили себя инвесторами, овладело инвестиционное безумие, вызванное тем, что их страх и алчность сравнялись по силе.

Люди даже бросали работу, чтобы переквалифицироваться в финансовых советников. Группа старушек-пенсионерок организовала инвестиционный клуб и принялась выпекать советы по инвестированию. К сожалению, впоследствии выяснилось, что эти старушки поступили со своими инвестициями совсем не так разумно, как им думалось. Тем не менее, их пример вдохновил других на организацию инвестиционных клубов по всей стране, что лично я считаю очень перспективной идеей. Как грибы после дождя, стали расти инвестиционные выставки, привлекая тысячи людей и заражая их той же болезнью. К 1999 году горячие инвестиционные советы раздавали даже чистильщики обуви и таксисты, а фондовый рынок поднялся на новые высоты. Между 1996 и 2000 годами масса людей, не имевших никакого отношения к инвестиционному бизнесу, принялась засеивать поле чудес фондового рынка своими кровными денежками—все признаки мании были налицо. Алчность и страх слились воедино через 25 лет после принятия ERISA, Лисы ухмылялись, глядя на возбужденно кудахчущих цыплят. Лисы поняли, что настала нора убирать со стола часть добычи, но не всю— только малую толику. Лисы знали, что впереди еще один сезон откорма.

В марте 2000 года вечеринка закончилась, но, конечно, многие не захотели в это поверить. И все же медленно, но верно истина начала всплывать на поверхность. В первом абзаце передовицы «Business Week» от 25 февраля 2002 года нарисована очень доходчивая картинка:

Два часа ночи, а Джим Туччи широко раскрытыми глазами уставился в потолок — еще одна бессонная ночь. Вместо того чтобы считать овец, он с горечью подсчитывает свои потери на фондовом рынке. Как ни крути, но половина из отложенных им на черный день 400 тысяч долларов испарилась всего за два года. Прощай, участок на берегу Мексиканского залива. Прощай, давно планируемая поездка в Италию с женой. Туччи, 60-летний менеджер по продажам звукозаписывающей компании в Бостоне, признает, что просадил кучу денег на сомнительных акциях высоких технологий во время дутого Интернет-бума. Но год спустя, стараясь обеспечить свою безопасность, он нырнул в «голубые фишки» типа «IBM», «MeriH Lynch», «General Motors» и «Delta Airlines». И вот теперь 40 процентов всего этого потеряно. Туччи чувствует, что его надули. «После того как мне пришлось столько потерять, я чувствую себя в полной прострации. Работа просто валится из рук. Черта с два я еще раз куплю что-нибудь подобное. А если бы пришлось купить, то кого слушать? Похоже, в этом бизнесе ии у кого нет ни капли совести. Только и остается, что молиться.

Дальше автор статьи подводит итог:

Примерно 100 миллионов инвесторов — около половины всего взрослого населения Америки — могут под этим подписаться. Они представляют новый класс, класс инвесторов, появившийся в последнее десятилетие. Преимущественно люди со средними доходами и обитатели пригородов, эти беби-бумеры «купились» на сказку о том, что фондовая биржа делает их богаче. Они повеселились во время длительного «рынка быков» в 1990-х. Но с весны 2000-го, когда взрыв компаний dotcom стал началом второго — по тяжести последствий со времен второй мировой войны «рынка медведей», они потеряли пять триллионов долларов, или 30 процентов своего рыночного состояния, И это были не деньги из игры в «Монополию»; это были деньги на жизнь в старости, на образование детей, на оплату медицинских счетов.

Проблема становится больше

Откладывая проблемы на потом, мы рискуем только ухудшить наше положение. Когда разразился скандал с «Enron», миллионы людей получили первое представление о том, насколько большими могут быть размеры проблемы и насколько губительными — ее последствия, особенно для работников старшего возраста, которые ликвидировали свои планы 401 (k), но лишь теперь осознали, что программы «Social Security» и «Medicare» на грани банкротства, а их дети чувствуют себя ненамного лучше, чем они сами. Из розовой мечты пенсия превратилась в кошмар.

Богатый папа объяснил мне, как возникла эта проблема:

— Когда в 1900-х Америка стала мировой державой, началась миграция миллионов рабочих рук из сферы сельского хозяйства в города, где можно было получить высокооплачиваемую работу на новых заводах и фабриках. Заводы и фабрики очень быстро набрали силу, но одновременно создали новую проблему: было неизвестно, что делать со старыми рабочими.

— Вот почему во время Великой депрессии был принят Закон о социальном обеспечении, — перебил я, припоминая, что программа «Social Security» была принята в 1930-х. — Готов спорить, он принес радость многим старикам.

— Да, принес, — согласился богатый папа.— И продолжает приносить сейчас. Но когда разразилась Вторая мировая война, заводы и фабрики восстановили былую мощь, и промышленный бум в Америке продолжался даже после войны. В этих условиях многие профсоюзы начали требовать для своих рабочих пенсию после увольнения по возрасту. Стараясь угодить профсоюзам, корпоративное руководство согласилось и начало создавать пенсионные планы категории DB.

— Но проблема осталась, — продолжил я. — Проблема, как выжить, после того как он уйдет на пенсию.

— Совершенно верно, — снова согласился богатый папа. — Это проблема, которая лежит в основе всех проблем. Именно она привела к появлению программы «Social Security», пенсионных планов категории DB и закона ERISA.

— Это та проблема, которая требует решения в первую очередь. Богатый папа только кивнул и сказал:

— Поколение Первой мировой войны решило свою проблему, когда с помощью закона взвалило все расходы на плечи поколения Второй мировой войны. Поколение Второй мировой предоставило нести все расходы твоему поколению, и сделало это с помощью пенсионной реформы.

— Выходит, правительство только откладывает проблему, вместо того чтобы ее решить, — подытожил я. — И это стало основанием для твоего пророчества.

Богатый папа молча и грустно посмотрел на меня. Он убедился, что я начинаю понимать, почему проблема со временем еще больше обострится.

Я какое-то время помолчал, давая себе возможность уложиться в голову, и в моей памяти начали всплывать речи известных политиков, которые произносили слова, наполнявшие людей радостью, и давали обещания, призванные поддержать в людях надежду. Прервав молчание, я сказал:

— Так вот почему ты говоришь, что впереди нас ждет грандиозный крах фондового рынка. Все дело в том, что изначальная проблема не решается, а только откладывается, и в ближайшем будущем она станет слишком большой. И тогда все развалится как картонный домик. — Все верно, — сказал богатый папа. — У нас слишком много людей, которые надеются на правительство в решении собственных проблем. А политики, которым нужно только набрать побольше голосов, обещают им эти проблемы решить. Но все мы, конечно, знаем, что любой политик готов наобещать с три короба, лишь бы сохранить популярность, любовь избирателей и быть переизбранным. Я их за это не виню. Если бы они говорили людям правду, то их бы давно повыгнали из кабинетов. Поэтому проблема продолжает расти, правительство разбухает, а налоги повышаются.

Взлет и падение Римской империи

Все время, пока я рос под присмотром богатого папы, он призывал меня изучать историю взлетов и падений великих империй. Одной из них была Римская империя. Во время одного из таких уроков истории богатый папа сказал:

— У римлян была прекрасная технология покорения других земель и обложения людей налогами, благодаря которой они смогли создать громадную империю. Их трудности начались, когда люди стали покидать покоренные территории и селиться в городах вроде Рима. По мере того как Рим разрастался, его правителей все больше и больше тревожило то, что толпы горожан, не имеющих ни работы, ни крова, ни пиццы, взбунтуются. Поэтому римские власти кормили людей и строили для развлечения толпы грандиозные сооружения, такие как Колизей. Вскоре Рим превратился в огромный город, где люди считали, что власти обязаны предоставлять им хлеб и зрелища.

— Значит, Рим стал государством, живущим на пособие? — спросил я.

— Не только государством, живущим на пособие, — сказал богатый папа, — он еще стал государством бюрократов. Вместо того чтобы решать проблемы, бесчисленные чиновники создавали новые проблемы. Кроме того, Рим стал государством судебного крючкотворства. По количеству судебных исков на душу населения он превосходит сегодняшнюю Америку, потому что все больше и больше людей пыталось обвинить других в собственных проблемах, вместо того чтобы решать их своими силами. В результате проблемы только усугублялись. А чем больше было проблем, тем больше требовалось новых чиновников.

— А как им удавалось позволять себе все это и удерживать контроль? — спросил я.

— Видишь ли, с одной стороны, у них была сильная армия. Как я сказал, они знали, как покорять новые земли. В покорении новых земель был главный секрет их технологии. Чтобы заплатить за такую форму контроля над толпой, римляне повышали налоги на класс трудящихся по всей империи. Вскоре налоги стали настолько высокими, что трудящиеся начали покидать свою землю и переселяться в города, потому что работа на земле потеряла смысл. Все, что они производили, уходило на уплату налогов, так почему бы не переселиться туда, где хлеб и развлечения стоили дешево, а то и вообще давались даром.

—Выходит, проблема не разрешалась, а только становилась острее?

— Вообще-то, это была только одна из многих проблем, которые становились острее. Как я сказал, крестьяне покидали землю. А это означает, что чем больше крестьян переселялось в города, тем меньше производилось продуктов и собиралось налогов.

— А как они решили эту проблему?

— Так же, как решает свои проблемы любое основанное на военной силе государство-пработитель. В Риме был принят закон, запрещавший крестьянам покидать землю. Другими словами, крестьяне оказались привязаны к земле. Если крестьянин убегал, то закон разрешал правительству наказать его родственников.

— И это тоже не решило проблему?

— Нет. И потому, что римляне не сумели решить свои проблемы, великая империя начала клониться к закату, — ответил богатый папа и в заключение сказал: — Если мы не решим наши проблемы, с Америкой будет то же самое.

В 2001 году кресло президента Америки занял новый человек. Как раз перед его вступлением в должность произошел обвал на фондовом рынке, который привел к спаду производства. На тот момент мы имели бюджет с профицитом, и поэтому для решения проблемы администрация Буша немедленно снизила налоги, а Совет управляющих Федеральной резервной системы несколько раз снижал процентные ставки в надежде пришпорить экономику.

Следующая Аргентина?

Многие американцы терпеть не могут, когда их страну сравнивают с Японией. Многие ученые-экономисты утверждают, что события, происходящие в Японии, никогда не произойдут в Америке. С этим я готов согласиться. Если уж сравнивать, то Аргентина — гораздо лучший пример того, что может произойти с Америкой в будущем. Всего несколько лет назад Аргентина была богатейшим промышленным локомотивом с фантастическим уровнем жизни. Эта богатая земля была излюбленным местом многих европейцев. Во многих отношениях она была больше европейской страной, чем латиноамериканской. Но всего за несколько лет эта богатейшая страна стала бедным, обремененным долгами государством-банкротом с очень слабой валютой. Капиталы покинули страну, а вместе с ними — и богатые люди. Налоги выросли неимоверно, а валюта обвалилась. Всюду царит коррупция. Если проблемы не будут решены, может возникнуть анархия.

Может ли это произойти с Америкой через 20—30 лет? Большинство американцев считают, что нет. К сожалению, слишком много американцев привыкли полагаться в решении своих проблем на правительство, и боюсь, что вместо того, чтобы решать проблемы, старшее поколение Америки проголосует за усиление власти правительства и повышение налогов. Исходя из того, что самым популярным является Закон о социальном обеспечении, я предполагаю, что все, зависящие от программы «Social Security» (а вскоре они составят самый сильный избирательный блок), еще раз проголосуют за то, чтобы младшее поколение работающих взяло на себя заботу о них. Если такое случится, налоги взлетят до небес. В то время как для окончательного падения Римской империи потребовались века, то при сегодняшней скорости денежных переводов великая Американская империя может рухнуть очень быстро.

Богатый папа отмечал, что одной из причин падения Римской империи стало неумение или нежелание римлян развивать свою базовую технологию завоеваний и налогообложения. Если бы они смогли ее усовершенствовать, их империя продержалась бы на несколько веков дольше. К сожалению, великие империи, похоже, забывают о том, что они должны развиваться. Испания тоже была великой страной, которая только брала и ничего не давала. Поэтому и она утратила свое величие, после того как получила огромную силу и несметные богатства. Она утратила мощь, потому что не развивалась.

Есть надежда, что Америку минует подобная участь, если ее граждане проявят готовность честно взглянуть в глаза проблеме и позволят людям и бизнесу решить проблему раз и навсегда. В своей речи в феврале 2002 года Алан Гринспен, председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы, указал на необходимость повышения финансовой грамотности населения. Кроме того, он говорил о необходимости развиваться. Он подчеркнул важность обучения наших детей финансовой грамотности в школах, если мы хотим развиваться и оставаться мировой державой.

Богатый папа был бы целиком и полностью согласен с Аланом Гринспеном. Собственно говоря, их слова звучат очень похоже. Богатый папа часто говорил: «Правительство пытается решить проблему бедных людей, давая им деньги. Раздавая деньги бедным, вы только увеличите количество бедных людей». Кроме топ), он любил повторять: «Если мы не повысим уровень финансового образования наших детей, они не смогут решить финансовые проблемы, которые мы им передали. И тогда Американской империи придет конец. Ваше поколение должно решить эту проблему, прежде чем произойдет катастрофа».

Для ее решения у нас есть несколько лет, и поэтому я советую не откладывать его. Проблема слишком велика, чтобы перекладывать ее еще на кого-то. Эта книга задумана как призыв к действию. У беби-бумеров все еще достаточно времени на решение проблемы — при условии, что мы отнесемся к этому вопросу со всей честностью и прямотой.

Богатый папа был очень оптимистичен в отношении Америки. Он говорил: «Хотя Америка и обладает военной мощью, она не использует ее, чтобы брать. Америка использует своих военных, чтобы защищать ее коммерческие интересы и поддерживать порядок в мире. Кроме того, у Америки есть сила мощного бизнеса, а сила бизнеса предпочитает создавать, а не брать». Сегодня он бы сказал: «Пришло время направить мощь нашего бизнеса на решение очень большой проблемы — проблемы выживания человека, после того как он закончит свою трудовую деятельность. Если Америка решит эту проблему, она сможет превратиться в еще более великую мировую державу».

Если мы не решим ее, то тем самым ускорим вторжение идеального шторма в нашу финансовую жизнь.

Глава 9

ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ

Не так давно я посмотрел великолепный фильм «Идеальный шторм» с Джорджем Клуни в главной роли. Фильм основан на реальной истории о том, как на людей с разных сторон одновременно обрушилось несколько разрушительных атмосферных явлений. Другими словами, это была история о том, что произойдет, если в природе вдруг все пойдет наперекосяк. Во многих отношениях 2000 год стал сигналом приближения такого «идеального финансового шторма».

Кроме того, он обещал стать и стал значительной вехой в истории. Больше четырех веков назад Нострадамус предсказал, что в 1998 году появится третий Антихрист. Многие верят, что под это описание и время подходит Осам бен Ладен. Возможно, вы также помните ужас перед компьютерным вирусом миллениума, который якобы мог остановить движение всего мира. Мне также приходилось слышать от людей, что 2000-й станет годом конца света, — и в каком-то смысле это произошло — по крайней мере, с тем миром, к которому мы привыкли.

Я уже писал о значении замены пенсионных планов категории DB на пенсионные планы категории DC. Пенсионный план DB — это порождение индустриального века, в то время как пенсионный план категории DC — это детище века информационного. Многие из нас начинают осознавать, что с переходом из индустриального века в информационный правила изменились. Например, если раньше существовали такие ценности, как гарантия занятости и лояльность к компании, то сейчас каждой из них придается все меньше и меньше значения. В индустриальном веке, чем старше вы становились, тем больше вас ценили. В информационном веке часто наблюдается прямо противоположное, особенно в сфере высоких технологий. Эти перемены в конце индустриального века и в начале информационного века повышают серьезность надвигающегося идеального финансового шторма.

Морякам всего мира знакома эта поговорка: «Красное небо к вечеру — моряку бояться нечего. Небо красное с утра, паруса убрать пора». Так же, как Нюю Господь внушил мысль о необходимости строить ковчег, курсантам Академии торгового флота США, где я получил диплом бакалавра и где готовят офицеров для торговых судов (танкеров, сухогрузов, пассажирских лайнеров, буксиров, паромов, барж и т. д.), внушали мысль о необходимости постоянно

присматриваться к признакам надвигающихся изменений погоды, изменений, которые пока еще не проявились и скрываются где-то за горизонтом.

Меня больше всего тревожит то, что многие люди не способны заметить признаки грядущих перемен просто потому, что не видят разницы между индустриальным и информационным веком. Так как многие не понимают разницы между пенсионными планами категории DB и DC, они не придают значения переменам, которые надвигаются, но еще не начались.

Задолго до любого возмущения атмосферы, такого как ураган, люди на пляже начинают замечать изменения в воздухе, в воде и в настроении. Нечто похожее мы переживаем сейчас. Миллионы людей чувствуют эти изменения, по большинство из нас не уверены, в каком направлении двинется ураган, насколько он окажется силен и ударит ли он именно по нашему участку берега. Тем не менее, если бы мы находились на пляже, большинство из нас знали бы, что нужно принимать какие-то меры. Вот несколько изменений, за которыми я наблюдаю с особым беспокойством, интересом и волнением, изменения, которые могут стать топливом для идеального шторма.

Изменение № 1. Миллионы людей в старости окажутся без средств к существованию. Поколение Второй мировой войны имело надежные рабочие места, обеспеченные пенсии и гарантированное медицинское обслуживание в старости. Начиная с беби-бумеров, все это изменилось. Хотя сегодня мы чувствуем изменение ветра и изменения в настроении, вызванные скандалом с «Enron», я предсказываю, что полную силу этот шторм наберет где-то в 2025 году, примерно через 50 лет после вступления в силу закона ERISA. К 2025 году у нас на руках окажутся миллионы беби-бумеров старше семидесяти, не имеющих денег, не располагающих временем и нуждающихся в самом серьезном медицинском уходе. Без государственных программ, таких как «Social Security» и «Medicare», которые к тому времени, скорее всего, обанкротятся, забота о престарелых и неимущих ляжет тяжким финансовым грузом на плечи поколений, следующих за беби-бумерами.

Изменение № 2. Медицинское обслуживание станет еще дороже. В 2000 году, когда фондовый рынок и взаимные фонды переживали обвал, стоимость медицинского обслуживания подскочила на 17 процентов. Если добавить к этому тот факт, что многие профессионалы уйдут из медицины в другие отрасли бизнеса, в то время как все больше и больше беби-бумеров будет нуждаться в их услугах, мы получим еще один очаг возникновения шторма.

Изменение № 3. Волна терроризма будет нарастать.

11 сентября 2001 года мы с Ким зарегистрировались в одной из гостиниц Рима. Коридорный поставил наши сумки на пол, взял дистанционный пульт, включил телевизор и внезапно выронил его. Мы с Ким обернулись и увидели кадры, которые повторяли потом снова и снова, кадры, на которых самолеты врезались в небоскребы Всемирного торгового центра. Так как передача шла на итальянском языке, мы не понимали, что говорил комментатор, но коридорный понимал. Он просто стоял, лишившись дара речи. Переключившись в конце концов на английский канал, мы осознали, что событие, предсказанное несколько лет назад, произошло.

Причина, по которой я говорю, что это событие было предсказано, заключается в существовании книги, которую я советую прочитать всем. Она называется «Большой расчет», и написали ее Джеймс Дэйл Дэвидсон и лорд Уильям Рис-Могг. В ней рассказывается об ожидающей Америку депрессии. Первое издание вышло в свет в 1993 году, задолго до нападения на башни Всемирного торгового центра. Эта книга состоит по большей части из предсказаний, многие из которых оправдались, хотя время их осуществления не всегда совпадало с конкретно предсказанными датами. Я читал другие книги этих авторов о будущем, и многие из их более ранних предсказаний тоже оправдались.

В «Большом расчете» Дэвидсон и Рис-Могг предсказали, что терроризм усилится, потому что его стоимость невелика. Для этого нужны вооруженные силы стоимостью в триллионы долларов. Бойня в средней школе Колумбайн, письма со спорами сибирской язвы, уличные банды, полевые командиры разных племен, наркобароны Южной Америки и, конечно, Осам бен Ладен доказали справедливость этой концепции. Терроризм на подъеме во всем мире, а так как его питает человеческий страх, СМИ без конца прокручивают любую информацию о нем. Терроризм эффективен, даже если ничего не происходит. Даже страх перед терроризмом может быть так же эффективен, как реальный теракт. Каждый раз, когда я слышу, как какой-нибудь политический лидер предупреждает о нарастающей угрозе терроризма, это значит, что террористы победили. Они победили, потому что политик делает их работу за них. Как утверждают Дэвидсон и Рис-Могг, терроризм стоит дешево, очень дешево, и он будет только разрастаться. Даже если мы уничтожим Осаму бен Ладена и его сеть, нам не уничтожить причину терроризма.

Через месяц после 11 сентября один ведущий американского телевидения брал интервью у израильского эксперта по терроризму. Американский ведущий мельком упомянул, что в данный момент мы находились в безопасности, потому что бомбили Афганистан. На это эксперт по терроризму ответил:

— В Америке все еще только начинается. Тогда ведущий заметил:

— Но ведь у вас уже много лет не угоняли самолеты. Мы учимся на вашем опыте предотвращения угонов.

— Да, это правда, что мы предотвращаем угоны, но мы не можем предотвратить теракты. Сегодня террористы устраивают взрывы в торговых центрах, ночных клубах и в любых других местах, где собираются люди.

Далее эксперт рассказал, что новая тактика террористов заключается в том, чтобы украсть военную форму и снаряжение, войти в переполненный людьми торговый центр под предлогом защиты покупателей, войти к ним в доверие, а затем открыть по ним стрельбу. Эксперт по терроризму закончил так:

— Эта тактика очень быстро заставила наших людей смотреть на всех наших солдат и полицейских как на потенциальных террористов. Сегодня мы не доверяем никому. Сегодня мы нигде не чувствуем себя в безопасности. То же самое произойдет и в Америке.

Когда я становлюсь авиапассажиром, меня постоянно вытаскивают из очереди, ошупывают, охлопывают, обыскивают. Я помню времена, когда так обращались только с уголовниками. Сегодня, каждый раз, когда нам

приходится лететь, с нами всеми обращаются как с потенциальными террористами, а не как с законопослушными пассажирами. Другими словами, террористы победили, потому что сегодня на всех нас смотрят как на террористов.

В 1920 году набитый взрывчаткой грузовик был припаркован напротив Нью-Йоркской городской фондовой биржи и банка Дж. П. Моргана. Когда он взорвался, было много убитых и раненых. Если вы приедете в Нью-Йорк, то еще и сейчас увидите шрамы на этих зданиях. Людей, ответственных за эту бомбу в грузовике, так никогда и не нашли. Это была не первая атака на капитализм, и далеко не последняя.

Усиление терроризма означает, что многие предприятия, такие как торговые центры, рестораны, университетские стадионы, церкви и административные здания, пострадают так же, как авиалинии. Дешевизна терроризма привела к тому, что эффективным террористом может стать любой псих. Главная его сила — в самой идее террора, а в информационный век идеи распространяются быстрее и дальше, чем когда-либо. Другими словами, несмотря на то, что терроризм существовал всегда, в информационный век он станет наиболее эффективным.

Изменение № 4. Япония, чья экономика сейчас на втором месте в мире, находится на грани финансового коллапса и депрессии. Многие из нас помнят, что всего несколько лет назад весь мир смотрел на японскую экономику как на сияющую звезду. Сотни тысяч американцев кинулись изучать японский способ ведения бизнеса. Внезапно, почти в один миг, все изменилось.

Может ли то же самое произойти тут, в Америке? Многие американцы при этих словах сразу ошарашиваются. Другие не столь уверены. Так или иначе, но мы все можем извлечь несколько уроков из внезапного падения такого глобального экономического локомотива, как Япония. Вот некоторые из них:

1. В Японии поколение детей демографического взрыва достигло пенсионного возраста в конце 1980—1990 годов. Американские беби-бумеры войдут в этот возраст в 2010-м. Какое воздействие окажет стареющая часть населения Америки на нашу экономику? Окажется ли оно аналогичным японскому?

2. Стареющая часть населения Японии удерживает контроль над страной. А кто окажется у власти в США образца 2010 года? Будут ли стареющие беби-бумеры контролировать Америку, как это было в Японии? Если так, то это приведет к принятию законов, направленных на увеличение налогов и обеспечение потребностей пенсионеров. Если налоги с молодого поколения будут повышены, то спад в экономике Америки, вероятнее всего, ускорится, так как производители переведут свои предприятия в другие страны, где налоговое законодательство стоит на стороне производителей, а не стариков.

3. Япония — страна старой экономической культуры, которая упорно сопротивляется переменам. Говорят, что коренным японцем считается тот, чья семья живет на островах более 500 лет. Люди в Японии живут на своей земле в боль-шней или меньшей изоляции уже тысячи лет. Поэтому ее культурные корни замедляют проведение реформ.

За исключением американских индейцев, большинство американцев не подходят под категорию коренного населения страны. Это означает, что у нас нет тысячелетних культурных традиций, с которыми надо считаться, как это приходится делать японцам. Тем не менее, хотя в большинстве своем мы не являемся коренными жителями, нам ничто не мешает на чужих примерах узнать, к чему приводит замедление перемен и неспособность адаптироваться к меняющемуся миру. Возможно, вы заметили, что отстающими в финансовом отношении часто становятся люди, закосневшие в своем мировоззрении и образе действий. Поэтому мы можем многое почерпнуть у коренных народов и извлечь опыт из их ошибок.

4. Японцы славятся своей образованностью, трудолюбием, сплоченностью, религиозностью и высокими темпами роста сбережений. Все эти достоинства мы, американцы, хотели бы привить нашим детям. И, тем не менее, даже при таких достоинствах страна катится к депрессии. Почему?

Как японо-американец в четвертом поколении и человек, знакомый с обеими культурами, я могу указать на одно существенное различие. В японской культуре существует понятие «спасти лицо». Позор считается бесчестьем. Позор в сочетании с неудачей является причиной для самоубийства. Другими словами, в японской культуре смерть предпочтительнее позора.

В Америке все иначе. После принятия в 1986 году Закона о налоговой реформе, триллионы долларов американской недвижимости в буквальном смысле превратились в ничто. Этот закон изменил правила и отменил некоторые из фиктивных налоговых стимулов, которые вздували стоимость недвижимости. Тут же последовали обвалы на фондовом рынке, рынке недвижимости и крах ссудно-сберегательной (банковской) системы. Вместо того чтобы тянуть за уши завышенную по стоимости и увязшую в долгах систему недвижимости, правительство взяло инициативу на себя и обанкротило неплатежеспособную индустрию (ссудно-сберегательную отрасль финансов).

Было сформировано федеральное агентство, известное как Трастовая компания для урегулирования (Resolution Trust Corporation RTC), которое собрало недвижимости на триллионы долларов и продало ее за бесценок. Другими словами, правительство США осознало, что несколько сделанных ошибок грозят обернуться бедой для всей страны, и постаралось как можно быстрее очистить дом от мусора. Япония не сделала этого до сих пор. Они собираются, но их банки цепляются за недвижимость, в которую они вложили столько кредитов, и, отказываясь признать совершенную ошибку, продолжают сохранять лицо в надежде, что цепы на недвижимость в их портфелях снова поднимутся. Другими словами, они цепляются за старую мебель, вместо того чтобы очистить дом. В своей попытке спасти лицо банки Японии, ее политики и люди превратились во всемирное позорище, разрушив экономику высокообразованного, трудолюбивого и бережливого народа, обладающего всем, к чему должны стремиться другие народы мира. Если этот урок ничему не научит Америку, она тоже может последовать по стопам Японии.

Я уже писал о разнице между держателями сбережений и инвесторами, а также о разнице между людьми из квадранта Р и людьми из квадранта И. Одно из самых больших различий заключается в том, что инвестор знает, как быстро инициализировать убытки. Профессиональные инвесторы не боятся сразу же признавать свои ошибки. Они заботятся не о сохранении лица, а о том, чтобы спасти деньги. Когда инвестиция оказывается неудачной, они «рубят

концы и уносят ноги», пусть даже на этом они теряют часть денег. Сколько раз мне приходилось видеть, как неграмотные инвесторы что-то покупают, а потом цепляются за сделанную инвестицию, пока не идут на дно вместе с ней. Именно это произошло со многими служащими «Enron». То, что для работника является достоинством — преданность и упорство, — в квадранте инвесторов считается недостатком. Истинный инвестор испытывает к своим инвестициям очень мало преданности. Если инвестиция убыточна, инвесторы «рубят» концы и отправляются искать новое выгодное дело. Сколько раз я видел, как посредственные инвесторы делают то же самое, что японцы, — отказываются признать совершенную ошибку и цепляются за инвестицию, пока не потеряют все деньги.

Сколько лет я слышу одни и те же слова от многих инвесторов-неудачников! Мне и самому приходилось произносить их. Когда курсы акций падают, они говорят «Это всего лишь незначительная корректировка. Я точно знаю, что все встанет на свое место. В конце концов, рынок в целом всегда растет». А после того как их акции ложатся на «твердое дно» (падают до предела), они говорят «Пока акции не проданы, нельзя сказать, что ты понес убытки. Я подержу этот пакет, пока курс снова не вырастет, а потом продам». Другими словами: «Как только курс вырастет, я продам акции — а пока курс проигрышный, я буду их держать». Если акции не пользуются спросом и цена на них не растет в течение нескольких месяцев, они говорят: «Я инвестирую на длительный срок»

Как только я слышу, как люди любой национальности произносят эти слова, то вспоминаю о своих японских корнях, которые требуют, чтобы человек был умен, всегда прав и сохранял лицо. Забавно, но мои американские корни мне почему-то тоже нравятся.

Если вы желаете быть профессиональным инвестором, вам лучше учиться минимизации убытков на американской, а не японской модели, где смерть предпочтительнее позора. Потеря денег - не позор. Потеря денег и репутация неудачника — это в первую очередь вопрос гордыни и невежества, а гордыня и невежество присущи людям во всех концах света.

Постарайтесь запомнить, как богатый папа объяснял мне разницу между победителями и неудачниками. Он говорил: «Неудачники бросают победителей и примыкают к неудачникам. Победители бросают неудачников и примыкают к победителям». Для богатого папы это было одним из золотых правил жизни. Теперь, став старше, я знаю, насколько ценным оказалось это правило для меня, особенно в тех случаях, когда я его нарушал. Кроме того, я видел очень много людей, которые нарушали это золотое правило, цепляясь за безнадежную работу, безнадежные предприятия, безнадежный брак, безнадежных друзей, безнадежные инвестиции и безнадежные идеи, только чтобы избежать признания в том, что они совершили ошибку. По этому поводу в Америке говорят не «сохранить лицо», а «сделать хорошую мину при плохой игре».

Изменение № 5. Китайская экономика станет крупнейшей в мире. В то время как Япония находится на грани падения со второго места в мировой экономике, Китай готовится стать номером первым. Америка сокращает объемы финансовых операций, а Китай переживает бум. Эксперты ожидают, что где-то к 2020 году Китай сменит США в роли всемирного экономического локомотива. По данным еженедельника «Business Week» от 6 мая 2002 года в Китае проживает 21 процент населения всего земного шара. Страна располагает практически неограниченными ресурсами человеческого капитала, а после открытия границ в результате вступления во Всемирную торговую организацию ее экономическое воздействие начинает проявляться все больше.

Все эти факторы прямо указывают на приближение идеального финансового шторма. Как раз в тот момент, когда беби-бумеры США подойдут к пенсионному возрасту, бум в Китае будет в самом разгаре. Выдвижение Китая на первое место в сочетании с экспансией Всемирной паутины и всех новых технологий, наверняка сделает будущее отличным от сегодняшнего дня. Одно можно сказать определенно, что пропасть между имущими и неимущими в Америке обязательно станет шире. Те, кто будет следовать в направлении этих глобальных перемен, станут богаче. Те же, кто не изменится, отстанут еще больше — как в финансовом, так и в профессиональном отношении.

Давным-давно, в 1271 году, молодой человек по имени Марко Поло совершил путешествие в Китай и обнаружил там громадное государство, где процветали промышленность и торговля. Европа в то время еще только готовилась вступить в мир бизнеса. Всем известно, что после возвращения Марко Поло из Китая Европа перегнала Китай по экономической мощи. В 1492 году Христофор Колумб отплыл на запад в поисках короткого пути в Индию, и уже после этого мир изменился навсегда. Вскоре после этого мировым финансовым центром стала Испания, которая в 1500-е годы нагребла несметные богатства в Южной Америке. Затем финансовый центр переместился в Европу, переходя поочередно во Францию, Голландию и Англию. С 1600-х по 1900-е годы Америка считалась страной третьего мира и чрезвычайно рискованным местом для инвестиций, во многих отношениях напоминая сегодняшний Китай. В 1920-е годы, сразу после окончания Первой мировой войны, финансовый центр переместился в США. Но сегодня, после стольких лет, эра доминирования Китая, похоже, возвращается. При таких ресурсах рабочей силы, низких ценах на рабочие руки и высоких технологиях кто знает, что случится?

Мне показался интересным тот факт, что в 2001 году, как раз когда мы начали наносить бомбовые удары возмездия по Афганистану, президента Буша не было в Белом доме и даже в стране. Где же он был? Подбадривал наши войска в Афганистане? Ничего подобного. Он совершал поездку по Китаю в компании лидеров бизнеса, таких как Билл Гейтс из «Microsoft» и Карли Фиорина из «Hewlett-Packard», и вел переговоры о торговле, а не о войне. Если бы мне сейчас шел четвертый десяток, и я мечтал бы о том, как вскарабкаться повыше по корпоративной лестнице, меня бы это встревожило. Почему? Потому, что поговорка гласит: «Все, что только можно сделать в Америке сегодня, завтра будет сделано в Китае». Что уж тут говорить о теплом надежном местечке в среднем звене руководства или на сборочном конвейере!

Каждый раз, когда я бываю в Китае, в моих ушах звучат слова Росса Перо: «Это громкое чавканье к югу от нашей границы производит прорва, пожирающая наши рабочие места...» Он имел в виду потерю рабочих мест в пользу Мексики после принятия NAFTA, Северо-Американского соглашения о свободной торговле. Через несколько лет чавканье станет громче, но исходить оно будет не со стороны Мексики. Скорее, оно будет доноситься со стороны Китая и других стран — по мере распространения технологий в страны с дешевой рабочей силой, блестящими молодыми умами, огромным желанием разбогатеть и наслаждаться хорошей жизнью, которой до сих пор наслаждались мы.

В 1805 году Уильям Плейфер писал: «Очевидный вывод состоит в том, что богатство и сила никогда не задерживаются надолго в одном месте; они путешествуют по лицу земли, как караван купцов. Когда они прибывают, вокруг зелень и свежесть; пока они остаются, вокруг царят суета и изобилие, а когда они уходят, все вокруг растоптано, голо и бесплодно».

Мы все слышали истории о том, что богатство семьи испаряется, как правило, в третьем поколении. Богатство испаряется, потому что третье поколение не ценит тяжкие труды предков по накоплению и сохранению этого богатства. Вместо реинвестирования и обновления капитала третье поколение демонстрирует свою развращенность и ожидает, что жизнь будет богатой и легкой. Зачем им упорно учиться и работать? В конце концов, мама, папа, бабушка и дедушка достаточно потрудились и теперь у них есть деньги. Они дадут детишкам все, чего те пожелают. Дети ожидают, что жизнь будет легкой. Они рассчитывают на то, что просто перетерпят время в колледже, получат высокооплачиваемое теплое местечко, симпатичный дом, красивую машину, вложат деньги в фондовый рынок, курс акций подскочит и они разбогатеют. Неужели это то, к чему мы пришли? Если период одного поколения составляет примерно 25 лет, то Америкой сейчас владеют третье и четвертое поколения, начиная отсчет с 1920 года. Можем ли мы сказать, что поколение беби-бумеров, третье по счету, промотало наше богатство - или богатство и сила попросту решились, что пришло время двинуться дальше?

Изменение № 6. Население мира будет продолжать стареть. Многие из нас слышали гипотезу об астероиде, который столкнулся с Землей миллионы лет назад и стер с ее лица громадных динозавров. Если экономические реформы в Японии не заработают, и не заработают быстро, Япония может стать финансовым астероидом, который столкнется с мировой экономической системой и сметет многих финансовых динозавров. Мои друзья, работающие экономистами в Японии, говорят, что вероятность банкротства Японии к 2006 году, а то и раньше, составляет 50/50. Если это случится, финансовый мир погрузится в хаос.

Вот что может случиться. Как мы уже видели, японцы по натуре умеренны, бережливы и трудолюбивы. Если их экономика рухнет, они сократят потребление, станут работать упорнее и попытаются экспортировать свой путь выхода из финансовых проблем. Это будет означать, что они радикально снизят цены на все, что производят, и тем самым поставят мир перед необходимостью тоже снизить цены ради сохранения конкурентоспособности. А это в свою очередь означает снижение заработков для большинства людей в мире.

Даже если Япония не обанкротится, ее экономике придется решать ту же проблему, которая стоит перед Америкой, Францией и Германией, — проблему большого количества людей старшего возраста, за которыми следует гораздо меньшая по численности группа младшего поколения. От того, как эти три экономических гиганта справятся с таким испытанием, во многом зависит наше экономическое будущее.

Если мы обозначим работающих и пенсионеров как активы и пассивы, то получим следующую картину:

Япония, Франция, Германия и Америка сегодня

Активы Много работающих	Пассивы Пенсионеры
-------------------------------	-----------------------

В индустриальный век работающих было больше, чем пенсионеров. Сейчас пенсионеры живут дольше, и поэтому нам нужно выработать правила того, как общество, то есть мы, будем заботиться о наших стариках.

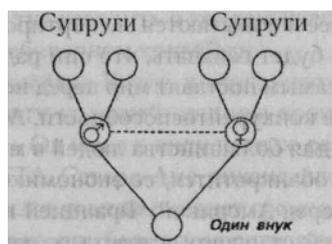
Китай стоит перед подобной, но другой проблемой. Проблема Китая - в законе об одном ребенке в семье. Вот к чему приведет их проблема в недалеком будущем:



25 внуков

Каждая супружеская пара могла рассчитывать на поддержку своих многочисленных детей и внуков в старости.

Китай в период ограничения рождаемости



Через несколько лет этому единственному внуку, возможно, придется поддерживать двоих родителей и четверых бабушек и дедушек. Если распространить эту принудительную правительственную политику еще на одно поколение, то один правнук окажется ответственным за судьбы двоих родителей, четверых бабушек и дедушек и восьмерых прабабушек и прадедушек. О напряженности бюджета и говорить нечего.

С похожей трудностью столкнулся Сингапур. Уровень рождаемости там настолько низкий, что правительство предлагает денежные вознаграждения супругам, согласным завести еще детей. Вдобавок к этому, правительство Сингапура провело закон, обязывающий ребенка нести финансовую ответственность за родителей. Другими словами, если ребенок не поддерживает своих родителей, то может получить тюремный срок.

Как вы видите, то, как люди будут поддерживать сами себя в финансовом и медицинском отношении после ухода на пенсию, это всемирная проблема.

Изменение № 7. Уолл-Стрит себя изжила. После долгих лет доминирования на мировой экономической сцене идея физического операционного зала, такого как зал Нью-Йоркской фондовой биржи, изжила себя окончательно. Сегодня фондовые рынки обосновались в киберпространстве. По мере того как весь остальной мир выходит в Интернет и начинает проникаться идеей необходимости покупать и продавать акции, миллионы торговцев со своими портативными компьютерами и системами передачи котировок в режиме реального времени будут выбирать для работы новые операционные залы фондовых рынков — операционные залы в киберпространстве.

Такое развитие техники фактически превращает фигуру биржевого брокера в памятник индустриального века, а взаимные фонды — в огромные неуклюжие дирижабли, воздушные корабли, за которыми ведут наблюдение стремительные независимые инвесторы и каждое движение которых они могут с легкостью предсказать. Это означает, что инвесторы, поручающие традиционным брокерам и крупным взаимным фондам делать инвестиции за них, тоже становятся динозаврами индустриального века. И только высококомобильные и гибкие, лучше обученные и меньше регламентированные индивидуальные инвесторы выигрывают главный приз в самой дорогой, самой быстрой, самой глобальной в мире игре «24/7» («24/7 Real Media» — крупное онлайн-рекламное агентство США), собственно говоря, они уже выигрывают.

25 февраля 2002 года еженедельник «Business Week» вышел под заголовком «Обманутый инвестор». Ниже заголовка на обложке были слова: «В 1990-х новый класс инвесторов стал мощной экономической и политической силой. По мнению многих, Уолл-Стрит, корпорации, советники и правительство завели людей в тупик». В самой передовице сказано, что инвесторы установили рекорд, возбудив против брокеров 341 коллективный иск, «обвиняя их [брокеров] во всех грехах, от публикации дезориентирующих проспектов до получения комиссионных за IPO публичные предложения акций». В общей сложности эти иски обошлись брокерским конторам в круглую сумму 14 миллиардов долларов. «Число индивидуальных исков возросло в такой же пропорции». Похоже, для этой статьи больше подошло бы название «Отживший инвестор».

В наши дни вся система покупки и продажи акций и других ценных бумаг через традиционных брокеров и брокерские конторы — это не больше чем динозавр, ископаемый тираннозавр индустриального века. Сегодня, если у вас есть ноутбук (портативный компьютер) и выход во Всемирную паутину, вы можете обогнать Уолл-Стрит и инвесторов старого типа, находясь в любом уголке мира. Фондовые рынки сегодняшнего дня обитают в киберпространстве, и туда же переселились настоящие инвесторы.

Изменение № 8. Крупные корпорации теряют общественное доверие и терпят крах. Передовица «Business Week» от 6 мая 2002 года вышла под заголовком «Кризис корпоративного руководства: Чрезмерная зарплата. Слабость управления. Коррупцированные аналитики. Самодовольные правления. Фальшивая отчетность: Как починить систему». В статье были сделаны следующие наблюдения:

Самая последняя волна скептицизма, возможно, началась со скандального банкротства корпорации «Enron», по с каждым новым разоблачением корпоративных злоупотреблений или махинаций атмосфера доброй воли, созданная за годы бума прошедшего десятилетия, рассеивалась все больше, уступая место всеобщей! подозрительности и недоверию. Неослабевающий шквал газетных заголовков, рассказывающих о новых расследованиях Комиссии по ценным бумагам и биржам, обвинения, признания вины, государственные урегулирования, финансовые переоценки и штрафы только усиливает уверенность в том, что система изначально построена на нечестности...

Во многих отношениях «Enron» и ее сговор с аудиторской компанией «Arthur Andersen» — это аномалия, идеальный шторм, где алчность, недосмотр и прямая подтасовка результатов сошлись вместе, чтобы пустить на дно две крупнейшие компании страны. Но пятно моральной неряшливости легло даже на самые голубые из «голубых фишек»...

Под вопрос была поставлена честность всего капиталистического строя.

(В качестве заметки на полях: цитаты из «Business Week» в «Изменении № 8» были вставлены при окончательной редакции этой книги, намного позже того, как мы назвали эту главу «Идеальный шторм». Нам кажется забавным, что авторы «Business Week» выбрали тот же термин для своей статьи. Возможно, в этом что-то кроется!)

Жизнь за стенами курятника

В 1974 году, когда мне пришлось принимать решение, за кем следовать — за моим бедным папой или за богатым, — богатый папа дал мне совет, который помог мне определиться. Он сказал: «Советую тебе вернуться к учебе и получить диплом магистра, чтобы ты мог найти хорошую работу, гарантирующую безопасность, твой папа говорит о безопасности внутри курятника. Большинство людей посчитают этот совет хорошим, потому что они тоже ищут безопасности внутри курятника. Им нужны надежная работа, стабильная зарплата, гарантированные льготы и достаточная пенсия. Такова жизнь внутри курятника. Я же советую тебе поселиться за его пределами. Так что тебе придется выбирать. Когда мне было тринадцать, меня заставили вкусить жизнь за стенами курятника, и я остался там навсегда. Именно этот выбор тебе предстоит сделать сегодня. Тебе нужно выбрать между жизнью в курятнике и жизнью вне его, и, поверь мне, это далеко не одно и то же».

В 1974 году я решил готовиться к жизни за стенами курятника. А в 1979-м мне пришлось выбирать снова. Как вы знаете, у меня не осталось ничего: ни денег, ни работы, ни крыши над головой. Когда я пришел на собеседование в качестве кандидата на должность менеджера по продажам, соблазн поселиться в курятнике был очень велик. Одной из причин, которые дали мне мужество отклонить предложение, стала эта простая история о курятнике, рассказанная богатым папой.

Несмотря на 15 лет, потраченных на то, чтобы почувствовать себя комфортно за стенами курятника, должен сказать, что овчинка стоила выделки. Когда сегодня я слышу о людях, потерявших работу, пенсионные сбережения, дома, надежду на будущее, то не могу не вспомнить простую историю богатого папы о курятнике. Я знаю, что мир за его стенами многим кажется пугающим. Там трудно с работой, трудно с деньгами и совсем плохо с возможностями. Но, уверяю вас, жизнь за пределами курятника бьет ключом, полна оптимизма и энергии, а возможностей там множество. Мы с моими друзьями открываем газету и читаем истории о конце света, но при этом своими глазами видим, что в нашем мире больше свободных денег, больше возможностей и больше жизни, чем когда-либо раньше. На мой взгляд, все дело в том, откуда смотреть на мир — из окна курятника или снаружи. Кроме того, имеет значение, кого вы слушаете: пользуетесь ли вы советами людей, которые тоже живут в курятнике, или прислушиваетесь к людям, которые живут снаружи, к людям, которые говорят: «Да тут просто чудесно».

Разумеется, в 1974 году я решил сначала побольше узнать о жизни за стенами курятника. Узнав о моем выборе, богатый папа сказал: «Мир за стенами курятника битком набит лжецами, обманщиками, проститутками, трусами, идиотами, неудачниками и мошенниками. Но в то же время в нем много святых, воителей, благородных людей, победителей и гениев. Если ты выберешь свободную жизнь, то должен научиться вести дела со всеми, потому что ты не узнаешь, кто они в действительности, пока не попробуешь вести с ними дела. Другими словами, в ходе каждой сделки, которую я совершаю за пределами курятника, каждый надевает маску святого, воителя, благородного человека или гения. Иногда в ходе осуществления сделки, независимо от ее исхода, выясняется, что люди, с которыми ты имеешь дело, в действительности лжецы, обманщики, проститутки, трусы, идиоты, неудачники и мошенники... или они и вправду святые, воители, благородные люди, победители и гении».

Богатый папа объяснил мне, что многие из тех, кто после окончания учебы ищет падежную работу в крупной компании или в государственных структурах, по сути дела ищут место, где можно укрыться от реального мира. Инвестируя, такие люди часто ищут такие же инвестиции, которые способны защитить их от реального мира. Поэтому взаимные фонды стали в последние годы главным инвестиционным вариантом. Вот что по этому поводу говорит мой друг Рольф Парта — в прошлом банковский менеджер, человек, у которого есть собственный дипломированный управленец, дипломированный бухгалтер: «Людям нравятся взаимные фонды, потому что они верят в санитарную чистоту. Многие новоиспеченные инвесторы чувствуют себя в безопасности во взаимных фондах, так как полагают, что менеджер их фонда способен уничтожить бактерии реального мира и предоставить им дезинфицированную, безопасную и надежную инвестицию».

После скандала с «Enron» и банкротства такого количества, казалось бы, сверхпадежных компаний до многих инвесторов начинает доходить, что жизнь внутри курятника становится все больше похожа на жизнь снаружи. Проблема в том, что большинство из них не подготовлены к такой жизни, и поэтому мы неуклонно приближаемся к грандиозному фондовому краху.

Статья «Обманутый инвестор» в «Business Week» рассказывает об инвесторе, который вес еще остается на рынке и надеется, что правительство сможет навести порядок и защитить его. Осмелюсь предсказать, что большинство из таких обманутых, но более сообразительных инвесторов, вместо того чтобы научиться профессиональному инвестированию, останутся на рынке, а накануне своей пенсии продадут свои акции взаимных фондов и переведут их в то, что они хорошо знают и во что верят — в деньги. Когда это случится, произойдет самый большой фондовый крах в истории мира, и тем, кто живет за стенами курятника, жизнь покажется такой захватывающей, как никогда раньше. К сожалению, тем, кто останется внутри курятника, жизнь покажется страшной, очень, очень страшной.

Многие называют 2000 год годом перехода мира из индустриального века в информационный. Это было время большинства перемен на рынках и в наших жизнях. В то время как ветры идеального шторма набирают силу, внутри курятника все еще остаются те, кто сдувает пыль со своих резюме и отправляется на поиски нового «безопасного» курятника или прочно окопался на работе, но при этом боится открывать выписки из своих пенсионных счетов. Есть много таких, кто оказался за пределами курятника не по своей воле (в результате сокращения или безработицы), — перепуганных до смерти и не прошедших курс финансового выживания. Но хотя звуки завывающих ветров пугают многих, за стенами курятника собрались те, кто с нетерпением следит за усилением ветра, предвкушая ураганную вечеринку. В следующей части этой книги я подробно расскажу, как подготовиться к надвигающемуся шторму, независимо от того, планируете вы жить внутри или снаружи курятника.

СТРОИМ КОВЧЕГ

Богатый папа сказал: «Каждый человек способен построить финансовый ковчег, чтобы выжить и процветать в будущем. Но если человек желает построить ковчег с прочным корпусом, он должен инвестировать время в свое финансовое образование».

Эта часть книги предназначена для тех, кто предпочитает строить собственный ковчег, а не ждать, что кто-то другой предоставит ему готовый.

Глава 10

КАК ПОСТРОИТЬ КОВЧЕГ?

Многие люди уже знают, что им нужно построить персональный ковчег. Известие о необходимости быстро построить ковчег — для них не новость. Но остается вопрос: «Как строить ковчег?» На него есть ответ: «В зависимости от того, кого вы спрашиваете». Вот что вам скажут:

1. Политик. Многие политики сегодня говорят, что единственный способ спасти программу «Social Security» — это позволить молодым работникам инвестировать от двух до четырех процентов отчислений в индивидуальные инвестиционные счета фонда «Social Security», а затем снизить льготы, обещанные им Управлением социального страхования.

Не знаю, как вам, но мне такое решение что-то смутно напоминает. Мне кажется, в нем есть сходство с планами установленных отчислений. Похоже, мы снова заставляем людей становиться инвесторами, не подумав о предоставлении им необходимого финансового образования. Более того, если данный закон будет принят, то у фонда «Social Security» будет отрицательное сальдо раньше 2016 года, потому что в него станет поступать меньше денег на оплату нужд пенсионеров. Политики, которые советуют это сегодня, в 2002-м, знают, что они покинут свои кабинеты гораздо раньше, чем это случится. Налицо еще одна попытка отложить решение проблемы на потом.

2. Профсоюзный лидер. Профсоюзные лидеры посоветуют вам найти работу в компании, где есть сильный, хорошо организованный профсоюз, с хорошо профинансированным пенсионным планом и льготами.

Мой бедный папа, будучи главой профсоюза учителей штата Гавайи, был убежденным сторонником этой идеи. Если она вам нравится, найдите работу в правительственных структурах.

3. Школьный учитель. Школьный учитель, скорее всего, посоветует продолжить академическое образование, чтобы получить как можно более высокую научную степень, а еще лучше несколько степеней. А затем отправляйтесь искать надежную, гарантированную работу с хорошими льготами.

Наши высшие учебные заведения битком набиты студентами, которые учатся только потому, что на рынке рабочих мест не хватает вакансий. Всего несколько лет назад во время мании компаний dot.com студенты бросали колледжи, не доучившись, и пристраивались в новоявленных фирмах, предлагавших опционы акций. Сегодня многие из них вернулись в колледжи или ищут работу.

4. Человек свободной профессии. Многие из них порекомендуют вам усерднее учиться, чтобы получить хорошую специальность, например врача, юриста, водопроводчика, экономиста, электрика или повара. Люди, которые верят в эту программу действий, часто говорят: «Получи профессию, чтобы иметь твердую почву под ногами».

Другими словами, в нашу эпоху отсутствия гарантий занятости позаботьтесь о том, чтобы вы могли заработать на хлеб своими руками. В эту группу входят миллионы владельцев мелкого бизнеса, который часто называют семейным.

5. Финансовый планировщик. Мы уже знаем, что скажут эти люди. Они всегда будут рекомендовать вам начинать как можно раньше, инвестировать на длительные сроки и диверсифицировать, диверсифицировать, диверсифицировать.

В то время как этот совет можно считать прекрасным для среднего инвестора, меня беспокоит то, о чем финансовые планировщики такому инвестору не говорят. Кроме того, если вы беби-бумер и вам больше пятидесяти пяти, этот совет может не сработать.

6. Набожный человек. Они посоветуют вам регулярно ходить в церковь и молиться по два раза в день. Они знают, что Бог спасет их и обеспечит всем необходимым.

Я не пытаюсь преуменьшить силу молитвы, но считаю такую психологию иждивенческой. Я верю в то, что Бог желает, чтобы люди сами управляли своими жизнями и обеспечивали себя и свои семьи.

7. Биржевой брокер. Многие порекомендуют вам приобретать индивидуальные акции взаимных фондов — но дело в том, что их задачей является продать вам эти акции.

8. Агент по недвижимости. Большинство риэлтеров поддерживают идею того, что самая крупная инвестиция и самый главный актив — это дом, даже если в большинстве случаев он оказывается пассивом.

9. Бедняк. Многие из этой группы верят в то, что богатые и правительство обязаны позаботиться о тех, кому повезло меньше.

10. Работяга. Эти люди считают, что их дело — работать, пока хватит сил, и говорят: «Я не строю планов на пенсию».

11. Любитель животных. Так как эта группа любит животных, то они посоветуют вам купить обезьянку. Они посоветуют научиться ее сначала сберегать деньги, затем диверсифицировать во взаимные фонды, а после этого — метать дротики в мишень с наклеенными на нее акциями взаимных фондов.

12. Игрок. Подождите, пока почувствуете, что удача повернулась к вам лицом, и отправляйтесь в Лас-Вегас. Но даже если вы не чувствуете дыхание удачи, перестаньте покупать лотерейные билеты по дороге домой.

13. Золотоискатель. Найдите богатого жениха или невесту и сделайте все, чтобы привести его или ее под венец.

14. Оптимист. «Чего ради мне беспокоиться?» Таким людям кажется, что фондовый рынок всегда движется вверх.

15. Пессимист. Постройте противорадиационное убежище, запаситесь едой, водой, золотом, оружием и наличными.

16. Мечтатель. Мечтатель посоветует верить в чудеса и творческую визуализацию. У них есть магические кристаллы, ароматические свечи и ветровые колокольчики, отгоняющие злых духов.

17. Банкир. Банкиры всегда будут советовать вам откладывать, откладывать и еще раз откладывать. После того как вы скопите немного денег, они позвонят вам и сообщат, что в свободное от основной работы время они еще продают акции, страховки, ежегодные ренты и прочие сопутствующие продукты финансового планирования.

Сегодня этим занимаются даже дипломированные бухгалтера, эксперты по налогам и адвокаты. У многих профессионалов, например у бухгалтеров, в соседней комнате располагается служба финансового планирования, где готовят ваши налоговые декларации. Все, что их разделяет, — это тонкая корпоративная перегородка и лицензия. Чем конкретно занимаются эти люди в мире финансов, определить трудно, но совет по поводу строительства ковчегов найдется у каждого.

18. Богатый папа. Возьмите под контроль ваш собственный финансовый ковчег и постройте или купите активы, которые генерируют денежный поток. Включите в него недвижимость, предприятия и ценные бумаги. Как только доходы от ваших активов (денег, работающих на вас) превысят ваши расходы, вы обретете финансовую свободу.

В мире реально существуют все 18 категорий людей, и главный вопрос заключается в том, какая из них нравится вам больше. Вместо того чтобы подробно анализировать, какой из ответов работает лучше, мне кажется, стоит просто отметить, что существует много способов построить ковчег. Как сказал Уоррен Баффет, «к счастью, существует несколько способов добраться до финансовых небес». Главное — найти способ, который окажется наиболее эффективным для вас лично. Все мы разные, у всех свои достоинства и недостатки. Я строил свой ковчег совсем не так, как богатый папа, хотя мы часто использовали для этого аналогичные виды активов. Богатый папа использовал различные виды бизнеса и недвижимость, и я тоже. Разница в том, что мы занимались совершенно разными видами бизнеса и инвестировали в совершенно разные виды недвижимости. Поэтому при строительстве ковчеха очень важно найти способы, которые окажутся наиболее эффективными для вас лично.

Много лет назад богатый папа сказал мне: «Если ты желаешь обрести подлинную финансовую безопасность или хотя бы просто стать богатым в финансовом отношении, тогда тебе нужно играть в собственную игру. Даже не пытайся играть в чужие игры». После того как был принят закон ERISA, он почувствовал, что миллионам людей поневоле придется играть в игру Уолл-Стрит. По этому поводу богатый папа сказал: «Проблема в том, что Уолл-Стрит управляет ситуацией, а ты — нет. Найди собственную игру, стань в ней лучшим, а потом бери на себя управление своей жизнью».

Приступайте к строительству своего ковчеха

Первое, что я вам посоветую, — это решить, каких размеров будет ваш ковчег. Разумеется, ковчег бедного человека окажется всего лишь маленькой и дырявой лодочкой. Если все, чего вы хотите, — это ковчег бедняка, то вам придется сделать не так уж много. Программа «Social Security» пока еще остается самой популярной государственной программой в истории Соединенных Штатов. Лично мне не хочется зависеть ни от членов моей семьи, ни от государства или благотворительности.

Ковчег среднего класса был хорош для поколения Второй мировой войны. Все, что нужно было сделать среднему классу до 1950 году, это получить образование, найти работу, усердно трудиться, купить дом, накопить сбережения и уйти на пенсию. Этот вариант может оказаться удовлетворительным даже сегодня, если вы найдете работу в правительственном секторе или в компании с сильным профсоюзом. Но с переходом пенсионных планов из категории DB в категорию DC он может оказаться недостаточно прочным, чтобы остаться на плаву в бурных морях будущего. Если такой пенсионный план DC — это все, что вам нужно, тогда точно следуйте традиционным указаниям финансовых планировщиков, то есть заведите пенсионный план, начните как можно раньше, трудитесь долгие годы и диверсифицируйте. Ковчег среднего класса может выдержать, но в течение нескольких ближайших лет его плавание будет очень трудным.

Если же вы хотите иметь богатый ковчег, тогда вам совершенно необходимо бросить все силы на повышение своего финансового образования. Есть одно условие, которое должен осознать каждый, кто желает стать богатым. Оно заключается в том, что в процессе строительства богатого ковчеха необходимо расширить многие из традиционных понятий и ценностей среднего класса. Например, многие представители среднего класса считают, что сбережение денег, наличие пенсионного плана категории DC и владение домом—это самые разумные финансовые решения. Но, при всей важности этих вещей для общего финансового благополучия, правда состоит в том, что пенсионные планы категории DC не могут служить надежной основой ковчеха для богатого человека. Богатые знают, что действительно надежный корпус ковчеха можно построить только в том случае, если покупать или создавать активы, которые приносят пассивный доход.

Почему держатели сбережений проигрывают

Хочу сразу предупредить вас: будьте осторожны со словом сбережения. Накопление сбережений оправдывало себя во период поколения Второй мировой войны, поколения, которое жило в эру инфляции. Собственно говоря, до 1900 года люди почти не знали инфляции и налогов. Поэтому для родителей поколения Второй мировой накопление сбережений было еще более эффективным. Но после 1950-го держатели сбережений оказались в числе проигравших, потому что сбережения облагаются налогами по высокой ставке, а остальную часть доходов съедает инфляция. В начале 2001 года процентная ставка по сберегательным счетам не превышала двух процентов. Это очень больно ударило по многим держателям сбережений. Например, если всего несколько лет назад у человека в банке лежал миллион долларов наличными и банк платил ему пять процентов, то держатель миллиона получал 50 тысяч долларов дохода в год до вычета налогов. Но когда ставка упала до двух процентов, тот же самый миллион долларов стал приносить ему 20 тысяч долларов дохода в год до вычета налогов. Это означает, что всего за несколько лет держатели сбережений стали получать на 40 процентов дохода меньше. Суть в том, что совет откладывать деньги был хорошим советом раньше и продолжает оставаться хорошим для бедного и среднего класса. Но для того, кто хочет построить богатый ковчег, простое сбережение денег старомодным способом—это плохой совет.

7,75 процента против 1,85 процента

Даже если сегодняшние процентные ставки равны примерно двум процентам облагаемого налогом дохода, тот, кто не стесняется искать и знает, какие вопросы задавать, вполне может найти более высокие процентные ставки, и часто без налогов. Например, 22 февраля 2002 года с Ким поставили перед нашим биржевым брокером задачу прочесать рынок и найти не облагаемые налогами государственные облигации с доходностью 7,75 процента. Освобождение от налогов приравнивает их доходность к 12 процентам до вычета налогов, и это в то время, когда остальные, кто держит деньги на сберегательных счетах, получают примерно два, а точнее, 1,85 процента дохода, который облагается налогом.

Само собой, что в получении 7,75 процента без налогов кроется немного больше риска, но совсем незначительно. Я уже писал о том, как человек с хорошим финансовым образованием может сделать больше денег при меньшем капитале и с меньшим риском. Тут именно такой случай. Для нас с Ким это инвестиция с очень низкой степенью риска просто потому, что мы понимаем ее характер и степень риска. В глазах человека с низким финансовым образованием традиционный сберегательный банковский счет со ставкой 1,85 процента облагаемого налогами дохода имеет гораздо больше смысла. Опять же, суть в том, что ваша инвестиция и ваше финансовое образование могут принести гораздо больший доход, даже если речь идет о совсем простом деле, таком как сберегательный счет.

Если вы чувствуете, что у вас приличное финансовое образование, и заинтересованы в подобных видах инвестиций, позвоните вашему биржевому брокеру и поинтересуйтесь насчет компаний по развитию недвижимости, продающих паи, обеспеченные новым строительством жилья для малообеспеченных семей и использующих государственные не облагаемые налогом облигации, чтобы выплачивать более высокие, не облагаемые налогом процентные ставки. Если проще, то эти ценные бумаги называются муниципальными ипотечными закладными REIT (Real Estate Investment Trusts — инвестиционные трастовые фонды, специализирующиеся на недвижимости). По сути дела, это взаимный фонд недвижимости, который предлагает свободный от налогов процент прибыли и потенциальную возможность получить доход от прироста стоимости капитала. Но при этом он предполагает потенциальный риск потерять инвестицию.

Сразу же предупреждаю. Если вам не нравятся операции с недвижимостью или вы не разбираетесь в строительстве жилья для малообеспеченных семей, не понимаете, что такое муниципальные ипотечные закладные и как работает фондовая биржа, или вы ограничены в средствах, то на вашем месте я бы поостерегся вкладывать деньги в такие инвестиции. Мы с Ким инвестируем в такие проекты потому, что у нас огромный опыт работы во всех категориях инвестиций. Другими словами, не одни только сберегательные счета могут приносить доход. Как говорит Уоррен Баффет; «инвестирование должно быть разумным; если вы чего-то не понимаете, не делайте этого».

Задача обсуждения вопроса о 7,75 процента свободного от налогов дохода и 1,85 процента облагаемого налогом дохода на сберегательном счете в банке не в том, чтобы показать, какой я умный, или похвастаться, а в том, чтобы подчеркнуть главное.

Без финансового образования задача стать богатым потребует от вас намного больше денег, а для того, чтобы остаться богатым, вам потребуется еще больше денег. Чем выше ваш финансовый IQ, тем меньше нужно денег, чтобы стать богатым. Чем ниже ваш финансовый IQ, тем больше денег от вас потребуется.

Мой друг Долф Дерус, автор книги «Сокровища недвижимости» из серии «Богатый папа рекомендует», говорит: «Если вы считаете, что обучение стоит дорого, попробуйте узнать, сколько стоит невежество».

Другими словами, не инвестируйте в то, чего не понимаете, даже если это сулит вам получение 7,75 процента свободного от налогов дохода с перспективой получения дохода от прироста стоимости капитала. Богатый папа сказал бы: «Прежде чем инвестировать во что-нибудь, инвестируй время, чтобы изучить это». Ким самостоятельно занимается инвестициями на этом рынке почти 15 лет, а мой стаж в этом бизнесе на несколько лет больше. Вот откуда берется финансовый интеллект. Он рождается в результате инвестирования времени в реальный мир. Финансовый интеллект не может быть результатом того, что вы отдадите ваши деньги менеджеру фонда, а потом будете молиться, чтобы он хорошо выполнил свою работу. Вы не разовьете свой финансовый интеллект, инвестируя таким образом. Как уже говорилось раньше, многие люди инвестируют, но так и не становятся инвесторами. Инвестиции в ваше финансовое образование могут окупиться не сразу, но со временем окупятся обязательно. Поэтому повторяю еще раз, я не советую вам звонить вашему биржевому брокеру и инвестировать в муниципальные ипотечные закладные REIT, потому что, как во всех случаях с инвестициями, бывают хорошие закладные REIT и плохие закладные REIT. Что я настоятельно рекомендую, так это инвестировать в ваше финансовое образование, особенно если вы желаете построить богатый ковчег.

Скажу больше, финансовое образование — обязательное условие постройки богатого ковчега и удержания его на плаву после спуска на воду.

Почему средний класс рискует, даже если играет наверняка

Богатый папа как-то сказал мне: «В финансовом отношении средний класс играет рискованно. Они идут на громадный финансовый риск с планом категории DC потому, что инвестируют кучу денег в план и очень мало времени — в обучение инвестированию. Если ты хочешь стать богатым, инвестируй сначала много времени, прежде чем начнешь инвестировать много денег». Поэтому не торопитесь закрывать ваш сберегательный счет и сначала инвестируйте какое-то время в то, чтобы побольше узнать об инвестициях.

Разумеется, 7,75 процента — это не самый высокий коэффициент окупаемости. Но, как я сказал, это всего лишь пример, характеризующий разницу между финансово образованным и средним инвестором. Я использовал этот пример только для того чтобы показать, сколько стоит недостаточное финансовое образование. В действительности, как профессиональный инвестор, я предпочитаю получать от инвестиций минимум 40 процентов чистого дохода и поэтому вообще не трачу времени на сбережения.

У многих из наших с Ким инвестиций коэффициент окупаемости равен бесконечности, то есть мы получаем много денег, не вкладывая вообще ничего. Последней нашей инвестицией в недвижимость стала арендная собственность, которая приносит нам 45 процентов чистого дохода, причем большая его часть свободна от налогов. Эти 45 процентов мы получаем в два приема: сначала — 15 процентов чистого дохода (в результате чего наш чистый рентный доход каждый год превышает инвестированную нами сумму на 15 процентов), затем сюда следует прибавить амортизацию, которая уменьшает сумму налогов и тем самым приносит нам дополнительный доход (доход, который мы вкладываем в дело, вместо того чтобы отдать правительству), составляющий 30 процентов от стоимости этой собственности. Для нас такая 45 процентная отдача — это средний коэффициент доходности наших инвестиций. И все же, когда я называю эту цифру некоторым из моих знакомых, они думают, что я преувеличиваю или говорю им неправду. Опять же, все дело — в разном уровне финансового образования.

Короче говоря, коэффициент окупаемости в 7,75 процента без налогов представляет интерес, но не является особенно привлекательным. Мы используем его для того, чтобы пристроить лишние деньги на срок в шесть месяцев или более, пока прорабатываем детали следующей инвестиции. Когда нам требуются деньги, мы просто ликвидируем одну позицию, чаще всего доход от прироста стоимости капитала, и инвестируем полученные деньги. Иногда мы призрачиваем деньги через так называемый аннуитет¹ в рентных акциях класса C — а на сегодняшний день они приносят 3,5 процента дохода против 1,85 процента сберегательного счета. Преимущество акций класса C в том, что при такой же ликвидности, как у муниципальных ипотечных закладных REIT, у них меньше уровень риска, а где меньше риск, там меньше коэффициент отдачи. Но так как мы с Ким в деньгах не нуждаемся и у нас есть время для игры на биржевом курсе REIT, то мы предпочитаем REIT с их более высокой доходностью. По крайней мере, до сих пор мы зарабатывали деньги на свободных от налогов дивидендах и на доходах от прироста стоимости капитала в результате продажи закладных REIT. Как я уже не раз говорил, финансовое образование рано или поздно окупится.

Сбережение денег в банке многим может показаться разумным, но для меня это просто потеря времени и денег. Причина, по которой я начал с темы сбережений, только в том, что большинство представителей среднего класса считают сбережения разумным вариантом обращения с деньгами, и для данного класса людей это действительно так. Но для богатого человека сбережение — это финансовый тормоз. Поэтому прежде чем мы приступим к строительству богатого ковчега, я хочу сделать несколько важных замечаний.

Замечание № 1. Если вы планируете построить ковчег, достойный богатого человека, сбережение денег не имеет смысла. Почему? Ответ в том, что доход от сбережений облагается налогом, как обычный доход, — по самым высоким из существующих налоговых ставок. Например, если у вас на счету лежит миллион долларов, который приносит вам 20 тысяч долларов в виде двух процентного облагаемого налогом дохода, а на работе вы зарабатываете в год больше 65 тысяч долларов как лицо, не состоящее в браке, или 110 тысяч долларов как супружеская пара, то из этих 20 тысяч придется отдать на налоги примерно 30 процентов и в результате ваш реальный доход с миллиона долларов составит примерно 14 тысяч, то есть 1,4 реальных процента без учета инфляции. Если же вы зарабатываете еще больше и попадаете под налоговую ставку в 40 процентов, то эти два процента дохода сокращаются до 1,2 процента реальной процентной ставки. Стоит только предположить, что инфляция превысит 1,2 процента — и наш богатый держатель сбережений оказывается в проигрыше. Суть этого замечания в том, что если вы бедны и платите налоги по низкой ставке, то ваши проценты с вклада тоже облагаются по низкой ставке. Но если вы богаты, то тот же самый доход будет облагаться налогом по более высокой ставке. Короче говоря, чем больше у богатого человека денег на сберегательном вкладе, тем больше он теряет.

Замечание № 2. Если вы планируете построить ковчег, достойный богатого человека, и у вас есть традиционный пенсионный план категории DC, например 401 (k), то и в этом случае, когда вы начнете изымать деньги из вашего пенсионного плана DC, этот доход будет облагаться налогом по самым высоким ставкам. Напомню еще раз, что на сегодняшний день ставка налога на лиц, не состоящих в браке и зарабатывающих больше 65 тысяч долларов в год, составляет 30 процентов. Поэтому каждая тысяча, полученная вами в виде дохода от плана 401 (k) после ухода на пенсию, сократится до 700 долларов после вычета налогов. В результате участие в 401 (k) или в большинстве других традиционных пенсионных планов не имеет налогового смысла для человека, который собирается выйти на пенсию богатым.

Одна из причин, по которой мы с Ким занимаемся недвижимостью, заключается в том, что при надлежащем планировании мы можем снизить налоги с наших доходов от недвижимости до 0 процентов. Вот почему Долф Дерус, мой советник по недвижимости, утверждает, что богатые либо делают деньги на недвижимости, либо держат свои

деньги в недвижимости. Другими словами, если вы постройте богатый ковчег, то доходы от недвижимости будут иметь для вас намного больше смысла, чем пенсионный план категории DC.

Замечание № 3. Большая часть тех, кто стремится достичь высокого уровня дохода, не подозревают, что по мере роста доходов они будут терять постатейные налоговые вычеты, включая проценты по закладной на дом. Большой дом — мечта среднего класса — не повод для списания доходов, если вы богаты. В Америке, если вы заработали в 2002 году менее 137 300 долларов, то по налоговому кодексу имеете право списать часть процента по закладной с налогов. Но если вы богаты, то лишаетесь этой скидки. Более того, чем выше ваш доход, тем меньше вам позволено списывать, вплоть до полного лишения права на скидку.

Высокий доход — потерянные скидки

**Диана Кеннеди, дипломированный бухгалтер,
консультант богатого папы, автор книги «Лазейки для богатых»**

Если ваш совокупный доход в 2002 году превысил 137 300 долларов, то вы сможете обнаружить в своей налоговой декларации большой сюрприз — потерю права на скидки! И, разумеется, потеря права на скидки означает, что вы заплатите больше налогов. После того как ваш совокупный доход начинает превышать установленный законом порог, постатейные налоговые вычеты, такие как снижение процента по закладной, налогов штата, муниципальных налогов и налогов на собственность, а также на благотворительные пожертвования постепенно сводятся на нет. В 2002 году этот установленный порог для супружеской пары (при совместной подаче декларации) составил 137 300 долларов. С каждым долларом вашего дохода сверх этого порога вы теряете три процента большей части постатейных вычетов. (Медицинские расходы, доходы от инвестиций, а также потери от несчастных случаев, краж или пари этому ограничению не подвергаются.)

Все это явится большим (и неприятным) сюрпризом для многих налогоплательщиков, которые получили прибавку к зарплате и, следуя стандартному совету своего банкира или бухгалтера, купили большой дом, чтобы получить дополнительные скидки. Для них это означает частичную потерю скидки на процент по закладной.

Еще печальнее, что налогоплательщики с высокими доходами, не утратившие веры в благотворительность, помимо прочего, теряют значительную часть скидки на благотворительность. Правительство вырезает социальные программы из бюджета. В результате благотворительные организации вынуждены опираться на индивидуальных жертвователей. Но так как налогоплательщики с высокими доходами теряют налоговые льготы, то число жертвователей падает. Эта скидка тоже постепенно сводится к нулю!

Такое постепенное снижение постатейных вычетов стало дополнением к потере компенсации расходов на медицину и прочих скидок, изначально предусмотренных системой. Эти скидки ограничиваются процентом от вашего дохода. Например, ваши медицинские расходы подлежат исключению из облагаемого налогом дохода, когда они превышают 7,5 процента вашего скорректированного валового дохода. По мере увеличения дохода расчетная величина 7,5 процента увеличивается и вы теряете часть скидок на медицинское обслуживание!

Но подождите! Это еще не все! Помимо прочего, с ростом вашего дохода вы еще потеряете вычеты из личного дохода. В 2002 году, как только ваши доходы превысят 206 тысяч долларов, вы постепенно будете лишаться права на вычеты для себя, вашей половины и ваших иждивенцев.

Кроме того, после превышения лимита прочих доходов богатые лишаются компенсаций за пассивные убытки, связанные с недвижимостью (утрачиваются при 150 тысячах долларов скорректированного валового дохода) и возможности использовать такие стратегии, как ROTH IRA, позволяющие вашим деньгам расти, не облагаясь налогом.

Иногда быть богатым стоит дорого.

Главная проблема

Главная проблема в том, что если вы планируете построить большой богатый ковчег для жизни на пенсии, вам придется расстаться со многими традиционными ценностями среднего класса, с инвестициями, которым средний класс придает первоочередное значение. Другими словами, есть инвестиции, которые выгодны среднему классу, например сбережения, пенсионные планы категории DC, понижение процентной ставки по закладной за жилье. Но если вы хотите быть богатым и планируете построить богатый ковчег, от этих ценностей придется отказаться.

Итак, первым шагом должно стать решение, какого размера ковчег вы намерены строить. Если вы хотите построить ковчег для бедняка или для представителя среднего класса, закройте эту книгу—все, что написано дальше, не для вас. Есть много других книг, в которых подробно рассказано, как строить такие финансовые ковчегии таких размеров.

Эта глава начиналась с перечисления 18 различных мнений о том, как нужно строить ковчег... сегодня советником по ковчегостроению готов стать почти каждый, поскольку мы с вами — не единственные люди на земле, которые знают о приближении идеального шторма. Мы с вами не единственные, кто знает, что проблема откладывалась слишком долго. Поэтому после того, как вы примете решение о строительстве ковчеха, вам следует решить, на каком ковчеге — бедном, среднем или богатом — вы собираетесь выйти в штормовое море. Как сказал мне много лет назад богатый папа, «если ты знаешь о приближении шторма, размер ковчеха в принципе значения не имеет. Первое, что нужно, — это просто настроиться на строительство. После того как примешь такое решение, переходи к решению о размере необходимого тебе ковчеха, затем начни его строить, строй как можно быстрее и не останавливаясь, пока он не будет полностью готов».

Стройте ваш ковчег

1. Нужен ли вам финансовый ковчег для вас и вашей семьи? Да _____ Нет _____
2. Сколько времени у вас есть на строительство ковчеха? Сколько лет вам осталось до 65 _____

Сколько лет осталось до 2016 г. _____

(Попробуйте взять минимальное число лет)

3. Считаете ли вы, что вам нужно изменить ваши инвестиционные привычки, чтобы построить ковчег?

Да _____ Нет _____

4. Из какого квадранта денежного потока вы получаете доходы?

5. Пересмотрите инвестиционные схемы бедных, среднего класса и богатых, рассмотренные в главе седьмой. С каких инвестиций вы хотите начать?

6. Если вы хотите стать богатым, готовы ли вы приступить к инвестированию времени, прежде чем начнете инвестировать большие деньги?

Глава 11 **ВОЗЬМИТЕ КОВЧЕГ ПОД**

КОНТРОЛЬ

«Если ты собираешься построить богатый ковчег,—любил говорить богатый папа, — то должен лично держать под контролем процесс его постройки, содержимое трюмов и состав команды». После фондового краха в марте 2000-го миллионы людей начали ощущать беспокойство по поводу своего финансового будущего. Почему? Потому, что они не контролировали свой ковчег и его груз, а многие даже не знали своего капитана.

Богатый папа подчеркивал, что безопасность и свобода это слова не с одинаковым, а почти с противоположным значением. Он говорил: «Чем больше безопасности ты приобретаешь, тем больше свободы теряешь». Кроме того, он говорил: «Человек, который ищет безопасности, часто перестает контролировать некоторые стороны своей жизни. Чем больше ты теряешь контроль, тем меньше у тебя свободы». Многих людей тревожит их финансовое будущее и жизнь на пенсии, потому что они почти полностью потеряли контроль над своим финансовым положением. В книге «Богатый папа, бедный папа» я подчеркивал, что самыми важными словами в бизнесе богатый папа считал денежный поток. В книге «Отойти от дел молодым и богатым» (пятая книга из серии «Богатый папа рекомендует»), я писал, что второе по значимости слово — это рычаг, способность делать все больше и больше денег, затрачивая все меньше и меньше. Хотя богатый папа ни разу не сказал об этом прямо, но если в его словаре существовало третье по значению слово, то это — контроль. Вот несколько наблюдений, раскрывающих суть концепции контроля применительно к денежному потоку:

1. В ряду важнейших жизненных, навыков, которым необходимо научиться, одним из первых стоит умение взять под контроль ваш денежный поток.

2. Когда на первой странице раздела «Деньги» в журнале USA Today я увидел фотографию 58-летнего работника «Enron», потерявшего значительную часть пенсионных накоплений в результате банкротства своей компании, то сразу же понял: это человек, который слишком поздно осознал, что он не обладает навыком контроля за движением своего денежного потока.

3. Большинство финансовых проблем связано с недостатком контроля над денежным потоком.

4. Мы с Ким смогли уйти на пенсию рано потому, что сумели взять под контроль направление нашего денежного потока.

Миллионы людей потеряли уверенность в своем финансовом будущем, поскольку они не контролируют многие аспекты своей жизни. Простой анализ такого плана установленных отчислений, как 401 (k) — любимой марки ковчег среднего класса Америки, — показывает, что у большинства людей очень мало возможностей его контролировать. Богатый папа всегда держал свои ковчег под контролем. Он их проектировал, подбирал груз и хорошо знал каждого капитана. Капитанов у него было много, потому что ковчегов было тоже много. Разумеется, если вы решите построить богатый ковчег, то среди самых важных вопросов, которые вам придется решить в первую очередь, будет следующий: желаете ли вы вернуть себе полный контроль над вашим ковчегом или флотилией ковчегов. Если нет, оставайтесь с вашим планом установленных отчислений, инвестируйте на длительные сроки, диверсифицируйте, молитесь и надейтесь, что ваш капитан знает, что делает.

Возвращая себе контроль над своим ковчегом, вы понемногу вернете себе контроль над своей жизнью, а затем — над свободой. Уоррен Баффет говорит: «Я самый счастливый человек на свете — с точки зрения способа заработать на жизнь. Никто не может заставить меня делать то, во что я не верю, или то, что я считаю глупым». Другими словами, он полностью контролирует свои ковчег, а их у него целый флот.

Прежде чем перейти к тому, что нужно для установления контроля над вашим ковчегом, вам будет полезно услышать, как сам Уоррен Баффет характеризует свой стиль контроля над ковчегами. Он контролирует, но не занимается мелочной опекой, покупает компании с превосходным менеджментом и обращается с менеджерами как с хозяевами — к стати, многие из них имеют статус совладельцев компаний. По этому поводу Баффет говорит: «Мы хотим видеть, как руководители подразделений становятся богатыми, управляя собственным бизнесом, а не просто распоряжаясь собственностью других. Мне кажется, что статус владельца сможет со временем принести нашим лучшим менеджерам значительное богатство, такое, о котором они сегодня и не мечтают».

Замечание «не просто распоряжаясь собственностью других» было сделано по поводу одной известной инвестиционной компании, имя которой я не назову. Баффет убедился, что в этой крупной инвестиционной фирме никого не заботили ни акционеры, ни их инвестиции. Вторая половина замечания показывает, как он сам относится к своим менеджерам, позволяя им получать долю от доходов своих ковчегов.

Кроме того, капитанами своих ковчегов он назначает лучших людей, которых только может найти, потому что хочет, чтобы они управляли ковчегом, а не ! им самим. Он говорит: «Если менеджеру требуется моя помощь в управлении предприятием, это говорит о том, что мы оба в опасности».

Богатый папа придерживался тех же правил владения и управления. Вот почему им обоим удавалось управлять множеством ковчегов сразу. Этот стиль управления характерен для бизнесменов и инвесторов, что отличает их подход от традиционного стремления делать все собственноручно, укоренившегося в представлении многих людей из квадрантов Р и С. Именно такому стилю учусь я. Не упомянуть об этом я не мог, потому что слишком часто слышу: «У меня нет времени заниматься собственными инвестициями. Я слишком занят». Очень многие люди из квадрантов Р и С считают себя обязанными заниматься всем лично, вместо того чтобы научиться находить людей опытнее себя и поручать им строительство, загрузку и плавание на их ковчеггах. Поэтому слово контроль не обязательно означает, что вам необходимо делать все самому. Люди из разных квадрантов контролируют свои ковчегги по-разному. Если вы используете стиль контроля, практикуемый в квадрантах Б и И, то сможете контролировать сразу несколько ковчегов. Но если вы выберете стиль квадрантов Р и С, то сможете контролировать только один ковчег, и при этом вам придется быть его архитектором, строителем, грузчиком, командой и капитаном. Как я уже говорил в других книгах и аудиозаписях, похоже, что у людей из квадрантов Р и С в головах вертятся два назойливых мотивчика. Одна песня называется «Никто не сделает это лучше меня», а вторая — «Я сделал это по-своему». На мой взгляд, это песни людей, склонных к чрезмерному контролю и мелочной опеке.

Возьмите ваш ковчег под контроль

Повторю вопрос, заданный ранее в этой главе: «Желаете ли вы взять свой ковчег под собственный контроль?» Если «нет», тогда вряд ли вы сможете одолеть остальную часть этой книги — на это потребуется слишком много времени, усилий, учебы и денег. Многим людям гораздо легче трудиться не разгибая спины на своей работе и просто вручить свои деньги кому-то, кто, как они надеются, лучше, чем они, умеет управлять ковчеггами.

Но если ответ «да», читайте дальше. Помните, осуществление контроля над ковчегом вовсе не означает, что вам придется перетруждаться. Все, что от вас требуется, — это желание держать все под контролем. Уоррен Баффет держит под контролем свои ковчегги и позволяет капитанам заниматься их управлением. Вы сможете делать то же самое... если захотите.

Обучение ковчегному бизнесу

С 1965 по 1969 год я учился в Академии торгового флота США в Нью-Йорке. На протяжении четырех лет в этом федеральном вузе из молодых мужчин, а теперь и молодых женщин, готовили офицеров для торгового флота. Наше обучение началось с четырех недель интенсивной физической и военной подготовки, которой так славятся военные академии. Нас поднимали рано утром и гоняли до поздней ночи. После того как нам обрили головы, нас принялись учить всему сразу: военной дисциплине, ношению формы, стрельбе, физическим упражнениям и даже этикету за обеденным столом.

После месячной начальной подготовки началось основное обучение. Мы должны были выполнить академическую программу традиционного колледжа или университета, то есть изучить английский, математику, сферическую тригонометрию, термодинамику, физику, литературу, электронику и гуманитарные науки. В дополнение к этим традиционным академическим курсам нам нужно было изучить жизнь на море, поэтому нам пришлось научиться азбуке Морзе, вязанию морских узлов, сращиванию стальных тросов, сигнальному семафору, гребле, спасению на море, астрономии, астронавигации, метеорологии, обращению с парусной лодкой, управлению большим судном, работе в машинном отделении, швартовке, входу и выходу из дока, управлению буксиром, торговому праву, морскому праву, погрузочно-разгрузочным работам, теории кораблестроения, океанографии и другим морским наукам.

Вдобавок к этому мы провели целый год в море, что называлось у нас заочным курсом, но на самом деле мы работали на торговых судах самых разных линий, на практике осваивая все, чему нас учили в аудитории. Мы с моими сокурсниками побывали практически во всех знаменитых портах мира. Лично для меня это была самая лучшая часть программы. Благодаря этому году в море нам пришлось пройти традиционную четырехлетнюю программу колледжа за три года. Мы получили прекрасное всестороннее образование. К моменту окончания с моего курса отсеклось примерно 50 процентов людей, но остальные были готовы встать за штурвал корабля в качестве младших офицеров и набираться опыта под началом капитана и старших офицеров команды. В день выпуска один из моих инструкторов сказал: «Наша программа подготовки так сложна потому, что мы готовим вас быть не просто капитанами судов, а капитанами этой отрасли промышленности». И многие из моих сокурсников сделали карьеру и стали лидерами индустрии торгового флота.

Богатый папа готовил своего сына и меня по аналогичной программе с девяти лет. Вот почему нам пришлось на практике освоить все звенья его производственной цепочки. Мы мыли полы, обслуживали посетителей за столами, убирали территорию, выносили мусор, клеили обои, работали на строительстве новых зданий, вели счета дебиторов и кредиторов, занимались бухгалтерским учетом, продажами, менеджментом, банковскими операциями, отношениями в коллективе и инвестированием.

Мне часто приходится встречаться с сегодняшними выпускниками колледжей с дипломами MBA1, которые получили прекрасное формальное образование, но очень мало практических навыков жизни в реальном мире. Для многих из них единственной работой, которой они занимались, была задача гамбургеров в ресторане быстрого питания, официанта или продавца в розничном магазине. После окончания колледжа многие из этих молодых людей были поставлены на должности менеджеров, не имея практически никаких навыков работы с людьми в реальном мире.

Благодаря своим умственным способностям некоторые из них быстро продвигаются по службе, не успевая приобрести эти навыки работы с живыми людьми. Вместо того чтобы узнать, каково быть уборщиком, продавцом,

старшим кладовщиком и секретарем в своей компании, они ограничивают круг своих знакомств друзьями по мужской или женской университетской общине, которые карабкаются по корпоративной лестнице параллельно с ними. Слишком много таких поистине блестящих студентов становятся капитанами, но теряют связь с рабочей средой — действительным двигателем бизнеса. Когда люди теряют контакт со своими работниками, это чревато катастрофами, такими как в «Enron». Разве эти так называемые высокообразованные лидеры не рекомендовали своим работникам покупать акции компании, в то время как сами уже начали продавать? Возможно, такие действия нельзя считать формально незаконными, но, на мой взгляд, они безусловно неэтичны. Проблема в том, что подобная практика, когда вы советуете покупать, хотя сами продаете, широко распространена не только в «Enron», но и вообще в бизнесе, особенно на фондовом рынке.

Одна из немногих вещей, которые требовали от меня оба моих папы, — это никогда не терять связи с людьми на всех уровнях общества. Мой богатый папа говорил: «Никогда не теряй человечности. Всегда помни, что

каждый работник в твоём бизнесе — это живой человек, у которого есть семья, и твоя задача как руководителя — в том, чтобы сделать все для защиты их благосостояния и благополучия». Об этом богатый папа напоминал нам с Майком очень часто. И он заставил нас поработать в каждом секторе не только для того, чтобы изучить его, но в первую очередь, чтобы мы узнали, как и чем живут люди, ответственные за этот сектор работы.

За несколько лет до смерти мой богатый папа сказал: «Не сомневаюсь, что когда-нибудь ты станешь богатым человеком. Пожалуйста, никогда не забывай дом, из которого ты вышел, и ценности, которыми мы живем. Всегда помни людей, которых ты встречал в своей жизни. Ты можешь никогда не увидеть их больше, но запомни их навсегда и будь благодарен за все хорошее, что они для тебя сделали. А когда ты доберешься туда, куда идешь, проявляй смирение и помни, что, богатые или бедные, друзья или враги, мы все — живые люди. Деньги не сделают тебя лучше других людей. Прошу тебя, помни, что ты такой же живой человек, как все». По моему скромному разумению, вокруг развелось слишком много капитанов, которые забыли, что они в ответе не только за корабль и его груз, но прежде всего — за людей на борту своего корабля.

Урок богатого папы

В самом начале этой книги я рассказал о том, как мой богатый папа начинал наши встречи с просмотра моих текущих финансовых отчетов. Когда я был ребенком, он заставлял меня составлять очень простые документы. По мере моего взросления моя финансовая документация принимала все более зрелый вид. Чем больше росло мое состояние, тем сложнее становилась документация. После того как я обрел финансовую свободу, мои финансовые документы усложнились еще больше. Теперь, когда я буду становиться все старше и, надеюсь, богаче, степень сложности моей финансовой документации тоже будет возрастать, а вместе с ней придется расти и мне. Привычка составлять личные финансовые отчеты, соответствующие последним требованиям, требует непрерывного обучения, и богатый папа делал все, чтобы развить се у меня.

Не стоит говорить, что мой бедный папа этой привычки не имел и мало что понимал в современных бухгалтерских тонкостях. Он, конечно, мог заполнить кредитное заявление при покупке дома или автомобиля. Но он никогда не понимал бухгалтеров для ведения ежемесячных личных финансовых отчетов.

На протяжении всей этой книги я делаю ссылки на великих финансового мира, таких как богатейший инвестор Америки Уоррен Баффет, или председатель всемогущего Совета управляющих Федеральной резервной системы Алан Грииспен, или министр финансов Пол О'Нил, которые почти слово в слово повторяют то, что говорил мне богатый папа. Все эти финансовые мудрецы подчеркивают значение финансовой грамотности, а, как известно, финансовая грамотность начинается с финансового отчета. Никто из этих людей не говорит, что начинать следует с недвижимости, сбережений, организации бизнеса, залога на имущество, акций, однодневной торговли, опционных сделок или с пресловутых взаимных фондов, на основе которых начинают строить свои ковчег так много людей и которые стали причиной гибели такого количества ковчегов в бурных финансовых водах.

Пора повторить вопрос, заданный в начале этой главы: «Желаете ли вы взять под контроль свой ковчег?» Если ответ по-прежнему «да», то следующий вопрос таков: «Готовы ли вы регулярно составлять текущие, соответствующие последним требованиям, выверенные, персональные финансовые отчеты?» Если ответ «нет», тогда возложите все ваши надежды на какой-нибудь пенсионный план категории DC (типа персонального сберегательного счета, правительственных пенсионных планов или 401 (k)), и на ваш дом.

Если вы собираетесь взять свой ковчег под контроль и, может быть, построить ковчег богатого класса, то обязаны научиться составлять, по крайней мере, ежемесячные отчеты о доходах и балансовые отчеты — даже если в них нечего записывать. Еще раз подчеркиваю важность этого момента, потому что я знаю многих, кто с легкостью разбирается в финансовых отчетах и годовых балансах других компаний, но не составляет финансовых отчетов о собственной деятельности. Если вы действительно хотите контролировать свой ковчег, то самым важным для вас должен быть ваш личный финансовый отчет.

В начале большинства встреч с богатым папой он заставлял меня показывать ему мои личные и производственные финансовые отчеты. Без этих документов он не смог бы мне помочь. Ему оставалось бы только гадать, где и в чем заключались мои проблемы. В 1977 году моя финансовая документация выглядела обнадеживающе, потому что бизнес только начинался и у нас в портфеле оставались деньги инвесторов. Богатый папа помог мне конкретными советами по ведению личного финансового отчета и документации предприятия. Но к 1978 году финансовые документы моего предприятия начали смотреться все мрачнее и туманнее. К 1979-му, как вы помните, богатый папа сказал: «У твоей компании финансовый рак». Кроме того, он предположил, что болезнь окажется летальной, и оказался прав. Компания вскоре прогорела. Тем не менее, с его помощью и благодаря постоянным отчетам перед ним, мои финансовые раны вскоре затянулись и мое состояние снова начало расти, хотя мне снова предстояло все потерять. И снова, благодаря регулярным встречам и возможности просматривать мою документацию, богатый папа смог помочь мне выздороветь и расти дальше. Сегодня я считаю, что этот процесс совершения ошибок,

обучения на ошибках, исправления ошибок и представления финансовых документов на рассмотрение богатому папе помог мне вырасти в хорошего морского офицера. Сегодня, вместо того чтобы бояться грядущих впереди штормов, я ожидаю их с нетерпением, зная, что только путем преодоления жизненных трудностей мы все можем стать сильнее, хотя, признаюсь, порой я испытываю такой же страх, как и любой нормальный человек.

Прежде чем закончить эту главу, мне хотелось бы отметить сходство таких понятий, как здоровье и богатство. Когда мы обращаемся к врачу, он сразу же делает анализ крови или рентген. Так он получает возможность точно определить, в чем проблема и что нужно лечить. Не так давно я пришел к своему врачу и по результатам моего анализа крови он сделал довольно тревожное заключение. Хотя эта новость не доставила мне радости, я был доволен тем, что получил ее заблаговременно, потому что раннее обнаружение проблемы позволило мне своевременно принять необходимые меры.

Финансовый отчет с точными цифрами служит той же цели, что и анализ крови или рентген. Регулярно обновляемая финансовая документация предоставляет вам возможность заблаговременно обнаружить плохие новости и принять меры по исправлению ситуации. К сожалению, миллионы людей, которым наша школьная система не сумела дать финансовое образование, узнают о том, что у них финансовый рак только тогда, когда будет уже слишком поздно. Именно это произошло с 58-летним работником «Enron» из журнала «USA Today». Он обнаружил, что его корабль сгнил, груз испортился, а офицеры покинули корабль, ничего не сказав команде. Проблема в том, что этот работник узнал обо всем немного поздно, но не слишком поздно. Если он захочет взять контроль над собственным ковчегом в собственные руки, то в 58 лет он вполне может взять курс на совершенно новый мир финансового богатства и финансового благополучия. Все, что от него требуется, — это пролистать «Желтые страницы» в поисках профессиональных бухгалтеров, провести собеседования со многими и нанять одного, договориться о составлении, по меньшей мере, ежемесячных финансовых отчетов и раз в месяц обсуждать их с финансовым экспертом, лучше всего — с банковским работником или аудитором, а после этого вносить необходимые коррективы. Вникнув в суть своего реального финансового положения и своих реальных финансовых документов, он сможет войти в совершенно новый для себя реальный мир финансовых возможностей.

В следующих главах я подробно расскажу о средствах контроля, необходимых человеку для того, чтобы постепенно взять в собственные руки управление ковчегом своего финансового будущего. Эти советы помогут вам стать достойным капитаном персонального ковчег. Стройте ваш ковчег

1. Хотите ли вы взять свой ковчег под контроль?
2. Составьте ваш собственный финансовый отчет. Используйте формат бланка игры «Денежный поток 101». Образец вы найдете в следующей главе.
3. Найдите бухгалтера или аудитора—попросите кого-нибудь из ваших преуспевающих знакомых рекомендовать вам такого человека—или воспользуйтесь «Желтыми страницами». Побеседуйте со многими, выберите одного.
4. Назначьте встречу с аудитором или бухгалтером для обсуждения ваших финансовых отчетов, чтобы убедиться в правильности их составления.
5. Теперь вы готовы проанализировать, на каком свете вы находитесь сегодня и какие изменения вам необходимо внести в ваши инвестиционные привычки.

Глава 12

СРЕДСТВО № 1. КОНТРОЛЬ НАД СОБОЙ

Самое главное из всех средств контроля — это контроль над собой и над тем, как вы управляете своими деньгами. Если вы сможете это сделать, то сумеете построить богатый ковчег и управлять им с умом.

В 1996 году я приехал в Перу, чтобы купить золотой рудник. В результате экономического хаоса и нападений террористов многие золотые рудники оказались брошенными или попали в руки никудышных менеджеров. На высоте пяти тысяч метров, в Андах, знакомый банкир показывал мне шахту, которую, по его мнению, я мог бы приобрести. Из-за того, что воздух был очень разреженным, я мог делать не больше трех шагов сразу, после чего приходилось останавливаться, чтобы преодолеть головокружение и отдышаться.

В конце концов, забравшись в глубь узкого и темного ствола шахты, банкир, который стал ее владельцем, потеряв право выкупа заложенного имущества, показал па проходящую в скальной породе жилу кварца. — Вот, — сказал он. — Посмотрите, какая богатая жила.

Доковыляв до места, где он стоял, я посмотрел на пятно света от его фонарика.

— Надо же. Смотри, сколько золота.

Я не мог поверить, что вижу перед собой сверкающий блеск золота в луче фонарика.

— Si, secor, я же говорил, что это золотой рудник, — улыбнулся банкир. Придвинувшись чуть ближе, я положил руку на молочно-зеленую с белым кварцевую жилу и начал гладить сверкающее золото.

— Так красиво, что просто не верится, — не удержался я от восхищения.

— Secor, — сказал банкир.

— То, на что вы смотрите, — это не золото. Это железный колчедан или пирит, — золото дураков. Настоящее золото находится в кварце, под пиритом, в темной части кварцевой жилы. Оно — в той части жилы, которая не блестит.

Современный алхимик

Когда я был маленьким мальчиком, богатый папа часто говорил об алхимии. Не зная, что это такое, я однажды попросил его объяснить. Он сказал:

— Много лет назад люди пытались превратить разные вещества, например железо или уголь, в золото.

— И у кого-нибудь это получилось? — поинтересовался я.
— Нет. Никому никогда не удалось ничего превратить в золото. Золото — это просто золото. Но люди научились создавать кое-что получше.

— А что может быть лучше золота?

— Активы, — ответил богатый папа. — Современные алхимики превращают деньги, ресурсы и идеи в богатство с помощью активов.

— Ты говоришь об активах, которые они покупают или накапливают?

— Правильно. Сегодняшние алхимики умеют создавать активы буквально из воздуха. Они превращают свои идеи в активы, и это делает их богатыми. Патент или торговая марка — типичные примеры превращения идей в такие активы. Они превращают в активы простой мусор. Они превращают в активы свою недвижимость. В этом и заключается суть современной алхимии.

Пока я ехал с банкиром вниз по ухабистому серпантину дороги, любуясь прекрасными видами вершин Перуанских Анд, до меня дошло, что банкир сразу увидел в потенциальном инвесторе дурака, а не алхимика. Если я не смог определить разницу между золотом дураков и жилой настоящим золотом, то какие у меня были шансы превратить заброшенную шахту в актив? Не стоит и говорить, что в Перу я сделку не заключил. Но, к счастью, существует много способов оказаться алхимиком — помимо поисков золота.

Как банкир отличил дурака от алхимика?

Я начал эту книгу с того, как в 1979 году мой богатый папа просматривал мои персональные и деловые финансовые отчеты. Один из его выводов не потерял значения по сей день. Проанализировав мои финансовые документы, он сказал: «Мир делится на дураков и алхимиков. Дураки превращают деньги в мусор, в то время как алхимики превращают мусор в деньги. Ты и твои партнеры не алхимики, а дураки. Вы, ребята, взяли заниматься бизнесом и превратили деньги в мусор». —Но наш банкир сказал, что одолжит нам еще денег, — ответил я. — Не может быть, чтобы наши дела были настолько плохи.

Богатый папа фыркнул, улыбнулся, а потом сказал: — Во-первых, банкиры дают деньги и дуракам, и алхимикам. Банкиров это в принципе не волнует, если только у вас есть деньги, чтобы расплатиться. А во-вторых, если ты дурак, то тебе придется заплатить более высокий процент. Чем глупее человек, тем выше проценты. Поэтому банкиры любят вас, зеленых юнцов. Ваш бизнес приносит большие деньги, а вы, ребята, превращаете эти деньги в мусор. Эти финансовые документы показывают, что, с одной стороны, вы настоящие алхимики, а с другой—дураки. Так почему банкирам не одалживать вам деньги? Проблема в том, что вы, ребята, па грани банкротства. Вместо того чтобы реинвестировать деньги, полученные от вашего бизнеса, обратно в ваш бизнес, я тут вижу в колонке пассивов, что вы, ребята, инвестировали их в один «Порше», два «Мерседеса» и один «ягуар». Посмотри, какие проценты вы платите за эти машины. Неудивительно, что ваш банкир любит вас, и так же неудивительно, что вы разоряетесь. Наверное, вы, ребята, очень хорошо смотрите, разъезжая по округе в этих блестящих машинах. Я уверен, девушки от вас без ума. Но ваши финансовые отчеты говорят, что у вас финансовый рак, вы—дураки, а не алхимики. Похоже, ты забыл все, чему тебя учил.

Не все то золото, что блестит

Затем богатый папа сказал то, что я вспомнил через много лет, когда возвращался с шахты на вершине Перуанских Анд. Сидя в тряском полноприводном автомобиле, я вспоминал слова богатого папы: «Не все золото, что блестит. Блеск обманывает дураков. Вот почему пирит называют золотом дураков. Алхимики находят золото в темноте».

Пенсионные планы, которые блестят

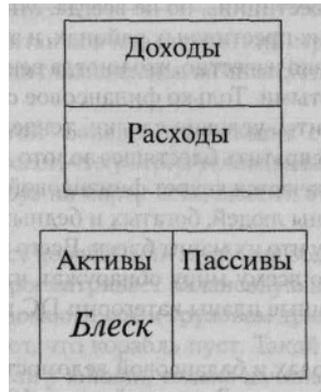
У меня есть привычка с самого утра включать финансовые новости на двух финансовых каналах. Я проверяю утреннее настроение рынка, а затем — настроение рынка в конце дня. Одна из вещей, за которыми мне нравится наблюдать между делом, — это какой взаимный фонд, акционерное общество, публичная компания или служба финансового планирования даст больше рекламы. Другими словами, кто из них больше блестит.

Многие люди, от низкооплачиваемых работяг до работников с высокими окладами, испытывают финансовые проблемы, потому что слишком много из заработанных ими денег уходит на покупку вещей, которые блестят. Нам всем приходилось слышать о ребятах из бедных семей, которые платят по 150 долларов за новую пару кроссовок знаменитых фирм. Во время походов по универсам я всегда интересуюсь ассортиментом и вижу, что отделы многих универсамов забиты фирменными телевизорами с огромными экранами и видеоиграми. У меня есть друзья, которые живут в престижных пригородах, ездят на европейских машинах и посылают своих детей в частные школы. Другими словами, когда вы смотрите на колонки их расходов и пассивов, то понимаете, что они ослеплены блеском.

Ничего плохого в таком блеске нет. Мне и самому нравятся фирменные названия, такие как "Porsche", "Ferrari", "Amani" и "Rolex". Что хорошего в жизни без небольшого блеска?

Проблема в том, что слишком многие люди свои доходы инвестируют преимущественно в блеск.

Когда я слышу, как кто-то говорит: "Я покупаю только "голубые фишки", -то знаю, что этот человек покупает акции компаний, которые блестят. Если я слышу: "Мой брокер такой-то", - и человек хвастливо называет имя знаменитой брокерской фирмы, то знаю, что этот человек купил блеск. Взаимные фонды и брокерские конторы, которые слишком рекламируют себя, вызывают у меня подозрение. Эта реклама стоит очень дорого - порой миллионы долларов. Кому-то придется за нее заплатить, и этим кем-то, разумеется, окажется инвестор. Как я уже упоминал, взаимный фонд Уоррена Баффста, "Berkshire Hathaway", не дает рекламу для инвесторов и отговаривает новых клиентов от инвестирования в фонд. Суть в том, что я не вижу рекламы "Berkshire Hathaway", но слышу, сколько простые люди говорят о "Berkshire Hathaway". А может быть, я слышу о "Berkshire Hathaway" потому, что этим фондом управляет отдельный инвестор, а не крупная корпорация.



Многие профессиональные инвесторы ищут только в темных местах. Они не надеются на «Microsoft», а ищут мелкую, начинающую компанию, которая станет транснациональным гигантом. Их не привлекают знаменитые топменеджеры с идеальным пробором серебристых волос, дипломом Гарварда в кармане и улыбкой кинозвезды. Многие ищут предпринимателя, вкалывающего в подвале или в гараже, создавая новый товар, который разрешит следующую большую проблему, стоящую перед человечеством.

Во время игры в «Монополию» мой богатый папа часто напоминал о том, что очень многие ищут блеск в сфере недвижимости и непременно желают заполучить участки в самых роскошных районах, но настоящее богатство приносит покупка других участков и застройка их домами и отелями. Главное не блеск, а денежный поток. В недавней статье Фила Орбеина в «Harvard Business Review», озаглавленной «Все, что мне известно о бизнесе, я научился, играя в «Монополию»» (март 2002 года), автор прямо цитирует учебник по этой игре: «Начинающие игроки этого не знают, но 28 участков на доске для «Монополии» имеют разную цепу с точки зрения коэффициента окупаемости инвестиций. Участки на «Boardwalk» и «Park Place», которые многие считают самыми ценными, фактически таковыми не являются. Самые ценные с точки зрения коэффициента окупаемости инвестиций — это оранжевые и красные участки, и лучше всего покупать именно их».

Когда я занимаюсь поисками инвестиций в недвижимость, то обычно объезжаю стороной районы новых застроек с шикарными домами, украшенными флагами, гелиевыми воздушными шарами, огромными рекламными щитами и трейлером советника на обочине, предлагающего самые заманчивые финансовые планы. Я знаю, что все эти рекламные штучки рассчитаны на привлечение потенциальных домовладельцев, которые ищут эмоционального удовлетворения. Когда я ищу действительно хорошую недвижимость, то часто осматриваю уродливые дома, многие из которых держатся на честном слове и, как правило, располагаются в старых районах. Очень часто именно там можно найти варианты для самых выгодных инвестиций... но не всегда. Мне приходилось покупать недвижимость в новехоньких престижных районах, и эти сделки приносили невероятный доход. Мне хорошо известно, что иногда вещи, которые блестят, в самом деле оказываются золотыми. Только финансовое образование, умение прочитать финансовые документы, условия сделки, тенденции, потребности покупателя и продавца могут превратить блестящее золото дураков в блестящее настоящее золото. В этом заключается секрет финансовой алхимии.

Суть в том, что миллионы людей, богатых и бедных, нарываюся на финансовые неприятности, потому что их манит блеск. Всего через несколько лет миллионы стареющих людей по всему миру обнаружат, что попали в финансовую беду, потому что их пенсионные планы категории DC инвестированы в блеск, а не в золото.

Вот бланк отчета о доходах и балансовой ведомости из моей запатентованной фирменной настольной игры «Денежный поток 101».

Когда банкир или капитан ковчега смотрит на строчки отчета о доходах, отмеченные стрелками, и видит там доходы, он знает, что этот ковчег несет на борту груз активов.

Если же под "Зарплатой" больше нет никаких строчек и цифр, то банкир или капитан ковчега понимает, что у этого человека нет груза на борту, и он плывет порожняком, а если груз на борту есть, значит, этот человек загрузил свой ковчег золотом дураков.

Чтобы определить, пуст корабль или загружен золотом дураков, банкир или капитан корабля просто просматривает балансовую ведомость.

Если в балансовой ведомости, этом грузовом трюме ковчега, колонка активов пуста, то они понимают, что корабль пуст. Такой финансовый отчет может быть у бедного человека или у юноши, только начинающего свой путь в жизни.

Если в балансовой ведомости указаны пенсионный план, акции, облигации, взаимные фонды или недвижимость, но в отчете о доходах отсутствует приток средств, у банкира или капитана корабля возникает подозрение, что корабль загружен золотом дураков. А если активы были приобретены в знаменитых компаниях, то можно с полной уверенностью сказать, что это так и есть.

В Академии торгового флота США меня учили всегда следить за трюмами: за тем, какой груз и как загружается, где размещается, хорошо ли закреплен, где и как его следует выгрузить. Курсу "Груз и грузовые операции" в академии придавалось очень большое значение. Этот предмет мы изучали досконально все четыре года.

ДОХОДЫ от АКТИВОВ

Профессия _____ **Крах** _____

Цель: выбрать с депозитом для «красивых бабок» и выйти на «красивую пенсию» путем создания постоянного дохода, превышающего общие расходы.

Отчет о доходах

Доходы		Активы
Вид дохода	Денежный поток	Человек старост от вас
Зарплата		
Процентный доход		
Дивиденды		
Доход от активов	\$0	
Недвижимость		
Виды бизнеса		
		Пассивный доход = Денежный поток от процентного дохода + дивиденды + недвижимость + бизнес
		Общий доход: _____

Расходы		Пассивы
Налоги		Количество детей Нанимаете ли вы с 0 детей Расходы на одного ребенка
Закладная за дом		
Выплаты по займу за обучение		
Выплаты за автомобиль		
Выплаты по кредитной карточке		
Орджда		
Прочие расходы		
Расходы на детей		
Выплаты по суду банка		
		Ежемесячный денежный поток (чек с зарплатой) _____

Балансовая ведомость

Активы		Пассивы	
Обращения		Закладная на дом	
Акции/Взаимный фонд		Займы на обучение	
Номера акций	Стоимость	Суды на автомобиль	
Недвижимость		Кредитные карточки	
Задаток	Стоимость	Задолженность за покупки	
Пенсионный план		Закладная на недвижимость	
Задаток	Стоимость		
Акции			
Облигации			
БЛЕСК			
Бизнес		Пассив (бизнес)	
Задаток	Стоимость	Банковский заем	

Одним из инструкторов по грузовым операциям был отставной капитан с огромным опытом работы на море. Его лекции были чрезвычайно интересными, потому что, объясняя технические детали довольно скучного предмета, он рассказывал нам потрясающие истории. Одна из них была о том, как во время шторма сорвался груз на левой стороне второго трюма (большой трюм, второй по счету от носа). «Внезапно раздался сильный треск и судно начало крениться на правый борт. Судно сразу же сошло с курса, и рулевому пришлось резко повернуть штурвал влево. Тут же судно стали захлестывать большие волны с правой стороны, вместо того чтобы набегать со стороны носа. Пока рулевой пытался повернуть судно на прежний курс носом к волне, раздался еще один сильный треск. Это сорвало груз в четвертом трюме (самый большой трюм прямо перед мостиком). Вместо того чтобы выровнять судно, вес груза в четвертом трюме, сместившегося к правому борту, еще больше усилил крен вправо. Гигантские волны начали бить прямо в борт».

Пока старый капитан говорил, вся группа курсантов находилась на борту судна вместе с ним. Так как мы были старшекурсниками, то все провели в море уже целый год. Мы понимали, что значит находиться в океане на большом, тяжело нагруженном судне. Многим из нас, включая меня, уже довелось пройти через ураганы, несчастные случаи, смерти и прочие тяготы и беды, присущие морякам. Пока старый капитан рассказывал, я словно наяву чувствовал, как судно заваливается на правый борт, а рулевой отчаянно пытается взять под контроль силы груза, судна, погоды и океана. Нам всем было прекрасно известно, что сорвавшийся во время шторма груз — это кошмар, пережить который удастся лишь немногим.

Отставной капитан рассказал нам, что рулевой в конце концов потерял контроль над судном. Грузы продолжали срываться, и внезапно, после удара в борт большой волны, судно быстро завалилось на правый борт и перевернулось. К счастью, команду через два дня подобрало другое проходившее мимо грузовое судно. Прежде чем завершить свой рассказ, преподаватель сказал следующее: «Прежде чем выходить из гавани, убедитесь, что ваш груз закреплен надежно. Достаточно не заметить слабины лишь в одном трюме, и груз, который должен сделать вас богатым, может вас убить». После этого мы, курсанты, стали уделять особое внимание такому скучному предмету, как проверка надежности закрепления груза.

Когда грянет следующий чудовищный крах на фондовом рынке, многие люди обнаружат, что грузы в их трюмах закреплены недостаточно тщательно. Значительная часть их активов внезапно превратится в пассивы, как произошло в марте 2000 года. Многие не смогут справиться с финансовым штормом, потому что хотя миллионы людей занимались инвестициями, инвесторами они так и не стали. Когда произойдет финансовый обвал, настоящие инвесторы будут стоять у штурвала и прилагать все силы к тому, чтобы деньги мощным потоком перетекали из их колонки активов в колонку доходов. Маленькие ковчеги тех, кто инвестировал, но не стал инвестором, перевернутся, и им придется барахтаться в бурном море, надеясь, что правительство или какая-нибудь благотворительная организация спасет их.

Возьмите под контроль ваш финансовый отчет

Причина, по которой финансовый отчет является настолько важным инструментом, состоит в том, что он позволяет банкиру (или капитану) корабля мгновенно определить, чем нагружен ваш ковчег — настоящим золотом или золотом дураков. Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» начинается с объяснения того, почему в банке у вас не спрашивают табель успеваемости. Причина, по которой банкир не спрашивает у вас табель успеваемости или средний балл при окончании школы, а также в какую школу вы ходили, состоит в том, что ваши академические или профессиональные достижения не имеют почти никакого отношения к финансовому успеху. Как обнаружила команда, казалось бы, надежного корабля «Enron», работники с дипломами по философии, менеджменту¹, экономике и праву оказались за бортом вместе с теми, кто не окончил даже средней школы. К сожалению, всего через несколько лет миллионы высокообразованных людей тоже окажутся за бортом, и будут отчаянно барахтаться в воде, спасая свои жизни и надеясь на чью-то помощь.

Главное правило для тех, кто собирается стать капитаном собственного ковчега, заключается в том, чтобы держать под контролем себя, свой финансовый отчет, свой груз, наблюдать за тем, как он загружен, и кто за ним следит. Ваша балансовая ведомость — это грузовой трюм вашего ковчега. В ходе сильных финансовых штормов люди обнаруживают, что их «Порше», «Феррари» и «Ролек-сы», их дома, взаимные фонды, акции и недвижимость внезапно меняют цену и мгновенно перемещаются из правой стороны (активы) в левую (пассивы). Когда это произойдет, люди поймут, какова в реальности стоимость их имущества. Иначе говоря, если вам нравится блеск, вам не следует становиться капитаном корабля. Если же вы решительно намерены стать капитаном, то должны взять под контроль сидящего в вас дурака, которого блеск притягивает больше, чем настоящее золото. Чтобы быть капитаном собственного корабля, держите себя под контролем, то есть контролируйте свой отчет о доходах и свою балансовую ведомость. Всегда помните, что ваша балансовая ведомость — это грузовой трюм вашего ковчега, независимо от того, загрузите вы его или нет.

Ваш пенсионный план состоит из активов или пассивов?

«Если вы хотите быть богатыми, то должны понять разницу между активом и пассивом», — постоянно повторял богатый папа своему сыну и мне. Причина, по которой он тратил столько времени на пате финансовое обучение, состоит в том, что без солидного финансового образования человек не видит разницы между активом и пассивом. А для построения богатого ковчега понимать эту разницу необходимо.

Книга о бухгалтерском учете

В январе 2002 года меня пригласили выступить с лекцией перед небольшой группой видных бизнесменов в Финиксе, штат Аризона. После лекции старший вице-президент крупного регионального банка спросил меня:

— Я слышал, что в мире продано больше 11 миллионов экземпляров вашей книги «Богатый пана, бедный папа» и что она переведена более чем на 35 языков. Это правда? Кивнув, я сказал:

— Да, и число продаж продолжает расти. «Богатый папа, бедный папа» стоит в списках бестселлеров «New York Times» и «Wall Street Journal» уже много лет. А вы читали эту книгу?

— Нет, не читал, — вежливо ответил он. — Расскажите, о чем она.

— Это книга о бухгалтерском учете, — сказал я с улыбкой.

— Что? — изумился банкир. — Как может книга об учете стать всемирным бестселлером? Это нонсенс. У меня самого диплом экономиста, и я знаю, что бухучет никогда не может быть темой бестселлера.

За несколько минут я рассказал ему историю бедного и богатого папы. Я объяснил, что мой бедный папа был пропагандистом всемирной грамотности, а богатый папа пропагандировал финансовую грамотность. После пересказа сюжета книги я спросил банкира:

— Какая часть ваших клиентов неграмотна в финансовом отношении? Банкнот покачал головой, улыбнулся и ответил:

— В финансовом отношении некоторые из моих клиентов очень даже грамотны. Многие из самых богатых клиентов очень хорошо подкованы в финансовых вопросах. Но большинство понятия не имеет о том, что такое финансовый отчет, не говоря уже о бухгалтерском учете. Многие из них делают большие деньги, но понятия не имеют, что делать со своими деньгами. Выходит, что вы правы. Многих из тех, с кем я встречаюсь, никак нельзя назвать финансово грамотными.

Те из вас, кто прочел «Богатого папу, бедного папу», знают, насколько основы учета — отчет о доходах и балансовая ведомость — были важны для моего богатого папы. Он часто повторял: «Без отчета о доходах и балансовой ведомости вы никогда не поймете разницы между активом и пассивом». В «Богатом папе, бедном папе» самые громкие протесты вызвала идея того, что ваш дом не является активом. В большинстве случаев дом человека — это статья пассивов. На этом месте некоторые откладывают книгу и отказываются читать дальше. Мой богатый пана никогда не говорил не покупать дома — более того, он приветствовал домовладение. Он говорил лишь о том, что мы должны понимать разницу между активом и пассивом. Ведь слишком многие постоянно испытывают финансовые трудности просто потому, что покупали пассивы, которые считали активами.

— Так как же может книга об учете быть настолько популярной? — спросил банкир.

Я с улыбкой ответил:

— По правде говоря, эта книга также об умении вести учет самому.

— Вести учет самому? — переспросил банкир. — А зачем вести учет самому?

— Во-первых, понимание бухгалтерского учета дает мне контроль над моими финансами и моим будущим. Я могу вести собственные дела сам и мне не нужно, чтобы кто-то другой занимался моими инвестициями. Во-вторых, личное ведение учета означает, что я не позволяю людям лгать мне.

— Лгать вам? Что вы имеете в виду под словом «лгать»?

— Да взять хотя бы этот случай с «Enron».

— О, — улыбнулся банкир. — Теперь я все понял. **Как вам отличить настоящее золото от золота дураков?** Уоррен Баффет, богатейший инвестор Америки, считает понимание учета формой самозащиты. Вот что он сказал по этому поводу:

Когда менеджеры хотят предоставить вам полную картину состояния дел в компании, это можно сделать с помощью данных бухгалтерского учета. К сожалению, когда они хотят вас одурачить, по крайней мере, в некоторых отраслях бизнеса, это тоже можно сделать с помощью данных бухгалтерского учета. Если вы не можете распознать разницу, вам нечего делать в бизнесе ценных бумаг.

Когда выплыли на свет махинации в «Enron», мне часто стали задавать вопрос: «Что такое проформа или условный учет?» (эти методы учета практиковались в «Enron»). Богатый папа сказал бы: «Условный учет — это бухгалтерский отчет, который должен начинаться со слов: «Давным-давно, в тридесятом царстве...», или «В идеальном мире...», или «Если все пойдет по плану...»».

В 1999 году, на пике фондового бума, меня пригласили в одну школу выступить с лекцией о том, насколько важно обучать молодежь финансовой грамотности. Учитель поднял руку и гордо произнес:

— В нашей школе мы проводим обучение финансовой грамотности. Мы учим детей тому, как нужно выбирать акции.

— А вы учите их сначала читать годовые балансы и финансовые отчеты? — поинтересовался я.

— Нет. Я только даю им читать обзоры аналитиков рынка. Если аналитики дают акциям рекомендацию покупать, мы покупаем, а когда они рекомендуют продавать, мы продаем.

Не желая произвести неприятное впечатление, я просто улыбнулся и спросил:

— Ну и как у них дела? Он расцвел:

— В среднем их портфели выросли более чем на 20 процентов.

Я выдавил из себя улыбку и поблагодарил его за обучение. К слову обучение я не добавил ни слова, потому что не хотел ничего говорить о своих опасениях насчет того, кем он учит быть этих детей.

Накануне скандала с «Enron» 16 из 17 биржевых аналитиков давали акциям этой корпорации рекомендацию «покупайте».

Когда Уоррен Баффет говорит: «Если вы не можете распознать разницу, вам нечего делать в бизнесе ценных бумаг», — он имеет в виду, что если вы финансово неграмотны, то вам не следует заниматься ценными бумагами. Богатый папа сказал бы по этому поводу: «Заниматься ценными бумагами, не научившись сначала читать финансовые отчеты компаний, — это азартная игра, а не покупка акций». По его мнению, закон ERISA заставил миллионы людей стать игроками, подвергающимися риску свою будущую финансовую безопасность. Вместо того чтобы заполнить свои финансовые кошельки настоящим золотом, эти люди всю жизнь доверяли обманщикам и загружали свои кошельки золотом дураков. Поэтому проблема всемирной финансовой неграмотности выходит далеко за рамки скандала с «Enron» и «Arthur Andersen».

«Богатый пана, бедный папа» — это книга о бухгалтерском учете, но в то же время это книга об умении вести учет. Поскольку вопросы учета продолжают всплывать в связи с такими компаниями, как «Enron», «Worldcom» и «Xerox», становится понятно, что основа умения вести финансовый учет, а не просто иметь понятие об учете, по-прежнему не придается значения.

Для учета пассивов компания «Enron» использовала так называемую «агрессивную отчетность». Другими словами в своих финансовых отчетах она не все пассивы показывала правильно, подобно тому, как человек не желает показывать в своем финансовом отчете все долги по кредитным карточкам. Это просто плохая отчетность, это неумение вести учет.

После финансового краха «Worldcom» нам следует сравнить определение активов, данное богатым напой, с общепринятым «банкирским» определением. Богатый папа говорил нам, что активы приносят деньги в наш карман. Когда расход «капитализируется» (переносится в колонку активов), а затем со временем амортизируется или уменьшается в размерах (постепенно списывается), он увеличивает активы и уменьшает расходы. Но, как вы помните, богатый папа говорил нам, что актив должен приносить деньги в наш карман. От превращения расхода в актив денег в вашем кармане больше не становится.

Как могли сообразительные аналитики не заметить изъянов в отчетности «Worldcom»? Пока эта махинация в отчетности размером почти в 4 миллиарда долларов остается самой крупной, но каждый день появляются все новые обвинения в мошенничестве. Похоже, что внимательное изучение отчета о финансовом потоке могло бы выявить эту порочную практику перекалфикации расходов в активы. В основе махинации лежало стремление увеличить доходы (путем уменьшения расходов) и увеличить активы — в то время как деньги утекали из компании! Многие аналитики и экономисты слишком полагаются на учет по методу начислений, отражающихся в отчете о доходах и балансе, где «Worldcom» завывала свои доходы и активы. Уоррен Баффет в годовом отчете «Berkshire Hathaway» за 2001 год заявил: «Когда компании или профессиональные инвесторы используют умные слова, такие как «EBITDA» (прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации) или «проформа» (условная финансовая отчетность), они хотят, чтобы вы бездумно согласились с концепциями, в которых содержатся опасные недостатки. (В гольфе, с точки зрения проформы, мой результат часто хуже пара — поэтому у меня есть серьезное намерение «ре структурировать» свой завершающий удар и таким образом засчитывать только те удары, которые я произвожу, пока не попаду на грин.)». Далее в том же докладе Баффет развил свою мысль:

«Все, кто верит, что показатель EBIT-DA хоть в каком-то отношении отражает истинные доходы, могут взять на себя оплату счета».

Собственно говоря, отчет о денежном потоке составляется в числе последних отчетов, включаемых в пакет финансовых документов. Похоже, экономисты привыкли начинать с двух известных цифр, начальной и конечной сумм, а вес остальное напоминает составление мозаики до тех пор, пока не получится правдоподобное объяснение разницы. Интересно, мог бы тщательный анализ отчета о денежном потоке предотвратить нарушения отчетности в сегодняшней корпоративной Америке?



Является ли компания хорошей инвестицией? Ответ показан на примере рассмотрения всех частей каждого финансового отчета — баланса, отчета о доходах и особенно отчета о денежных потоках. Хотите инвестировать — посмотрите, куда течет денежный поток. Внутрь или наружу? Проверьте, умеет ли правление вести учет. Денежный поток — это хорошая стартовая точка, но ни одна отдельная статья никогда не даст вам ответа на вопрос о жизнеспособности компании.

Помните, что сказал Алан Гринспен:

1. «Многие исследования указывают на крайнюю необходимость повышения финансовой грамотности, недостаток которой делает миллионы американцев уязвимыми для недобросовестных приемов в бизнесе».
2. «Информированный заемщик лучше защищен от махинаций и злоупотреблений».
3. «Школы должны лучше преподавать базовые финансовые концепции в начальных и средних классах».
4. «Финансовая грамотность поможет удержать молодых людей от принятия ошибочных финансовых решений, преодолевать последствия которых приходится долгие годы».

Когда я смотрел выступление Гринспена по телевизору, то больше всего мне понравился его акцент на необходимости совершенствования американской цивилизации, а принимая во внимание трудности, с которыми мы столкнулись сегодня, финансовая грамотность имеет огромное значение для такого совершенствования.

На том же заседании сенатского банковского комитета министр финансов Пол О'Нил сказал: «Чтобы принимать обоснованные инвестиционные решения, люди должны уметь читать, писать и употреблять в разговоре основные финансовые термины. Значение финансовой грамотности повышается по мере того, как все меньше компаний предлагают пенсионные планы с установленной выплатой и ростом числа пенсионных планов, требующих, чтобы работники принимали инвестиционные решения самостоятельно». Слова этих выдающихся людей, сказанные в 2002 году, сильно напоминают то, что говорил мой богатый папа несколько десятков лет назад. По крайней мере, они испытывают то же беспокойство.

Активы и пассивы

В «Богатом папе, бедном папе» я писал о том, как мой богатый папа учил меня финансовой грамотности, начиная с девяти лет. Мне кажется, одна из причин успеха книги в том, что она практически не поднимается выше уровня понимания девятилетнего ребенка. Здесь я предлагаю краткий обзор тем, которые охватывает эта книга. Много лет назад богатый папа рассказал мне, что отчет о доходах и расходах называют еще отчетом о прибылях и убытках или P&L. Богатый папа рассказал мне, что такая форма отчетности называется балансовым отчетом, потому что стороны (активы и пассивы) должны быть сбалансированы. Затем он сказал: "Именно тут большинству людей финансовая отчетность начинает казаться темным лесом". Мой бедный папа искренне считал наш дом активом. Богатый же папа на это сказал: "Если бы твой отец был финансово грамотным, он бы знал, что его дом - это не актив, а пассив".

Богатый папа объяснил мне, что причина, по которой так много людей называют свой дом активом, заключается в том, что он записан в колонку активов. Это значит, что даже экономисты и банкиры называют ваш дом активом только из-за колонки, в которую он записан. Например, ваш дом стоит 100 тысяч долларов; вы заплатили за него 20 тысяч залога и получили под закладную заем в 80 тысяч. В результате ваш балансовый отчет будет выглядеть так:

Активы \$100 000	Пассивы \$80 000
	Чистая стоимость \$20 000

Разница между активами и пассивами — в чистой стоимости, то есть в стоимости имущества за вычетом обязательств. В данном случае это ваш залог в 20 тысяч. Балансовый отчет все уравнивает, бухгалтеры довольны, владелец дома счастлив.

Для большинства людей это все, что они желают знать о бухгалтерском учете, причем все они считают, что разбираться в нем долг каждого цивилизованного человека. Для многих факт покупки дома и уверенность в том, что это их актив, являются источниками эмоционального комфорта, гордости и уверенности в правильности их поведения. Да и звучит слово актив гораздо приятнее, чем пассив.

Обучая своего сына и меня быть владельцами бизнеса и инвесторами, богатый папа часто говорил: «Если вы хотите быть богатыми, вам необходимо знать о бухгалтерском учете больше, чем среднему человеку». Начиная с девяти лет, он выводил наше финансовое образование далеко за рамки финансового образования большинства взрослых и делал это очень простым языком.

Однажды богатый папа сказал: «Невозможно увидеть разницу между активом и пассивом, просто глядя на балансый отчет. Чтобы увидеть ее, вы обязательно должны иметь перед собой отчет о доходах. Без обоих этих документов невозможно отличить актив от пассива».

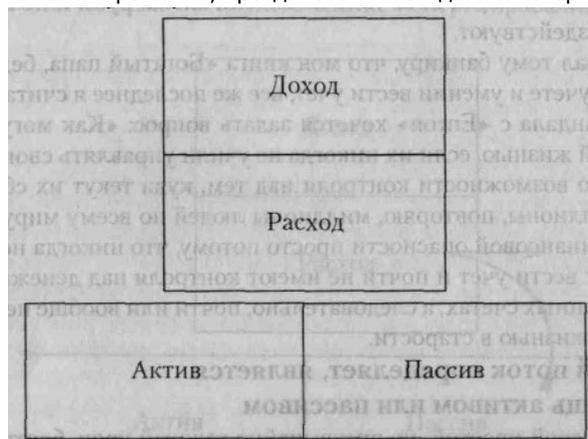
Чтобы подчеркнуть свою мысль, богатый папа нарисовал для своего сына и меня следующую схему.

Книга «Богатый папа, бедный папа» — это книга об отношениях между отчетом о доходах и балансовой ведомостью, а не только история о двух отцах и двух сыновьях. Без понимания этих отношений легко оказаться обманутым.

Очень важный урок

Затем богатый папа сказал: «Самые важные слова в бизнесе — это слова денежный поток». После этого он объяснил, что богатые люди богаты потому, что умеют контролировать денежный поток, а бедные люди бедны потому, что этого не умеют. «Один из самых важных жизненных навыков, который требуется развить, — это научиться контролировать свой денежный поток. Большинство финансовых проблем вызвано недостатком личного контроля над денежным потоком». Это один из самых важных уроков, который я усвоил еще девятилетним мальчишкой.

Повторю слова Алана Гринсиена: «Финансовая грамотность поможет удержать молодых людей от принятия ошибочных финансовых решений, преодолевать последствия которых приходится долгие годы».



Слова богатого папы «Один из самых важных жизненных навыков, который требуется развить,—это научиться контролировать ваш денежный поток» полностью соответствуют заявлению Алана Гринспена. Пятидесятивосьмилетний работник «Enron», чья фотография помещена на первой странице раздела «Деньги» в журнале «USA Today», лишь на склоне лет узнал, что у него очень мало средств контроля над тем, куда течет его денежный поток. Слова Алана Гринспена «удержать молодых людей от принятия ошибочных финансовых решений, преодолевать последствия которых приходится долгие годы» в данном случае звучат особенно пророчески.

В марте 2000 года миллионы работников в Америке обнаружили, что у них нет возможности контролировать то, как деньги утекают из их пенсионных планов — из источника, который их приучили считать активами. Это один из самых серьезных недостатков новых пенсионных планов категории DC. Работник вкладывает деньги, надеясь, что они будут расти. Но вместо этого обнаруживает, что после того, как его деньги были вложены в акции, облигации или взаимный фонд, у него остается совсем не много возможностей контроля над своим денежным потоком. Еще раз повторю:

«Один из самых важных жизненных навыков, который требуется развить, — это научиться контролировать ваш денежный поток. Большинство финансовых проблем вызвано недостатком личного контроля над денежным потоком». Это один из самых важных уроков, которые я выучил девятилетним мальчиком. С возрастом мне нужно было все больше усиливать контроль над своим денежным потоком. Мы с Ким смогли уйти на покой рано, потому что контролировали, в каком направлении текли наши деньги. Когда фондовый рынок шел вверх, мы делали деньги, потому что контролировали свой денежный поток. Когда на рынке происходил обвал, мы делали еще больше денег, потому что контроль над нашим денежным потоком был в наших руках. Мы, в отличие от большинства людей, после краха в марте 2000 года не сидели сложа руки и не смотрели, как наши деньги бездействуют.

Хотя я сказал тому банкиру, что моя книга «Богатый папа, бедный папа» о бухгалтерском учете и умении вести учет, все же последнее я считаю более важным. После скандала с «Enron» хочется задать вопрос: «Как могут работники управлять своей жизнью, если их никогда не учили управлять своими деньгами и у них не было

возможности контроля над тем, куда текут их сбережения на старость?» Миллионы, повторяю, миллионы людей по всему миру находятся в смертельной финансовой опасности просто потому, что никогда не изучали бухучет, не умеют вести учет и почти не имеют контроля над денежным потоком на своих пенсионных счетах, а следовательно, почти или вообще не имеют контроля над своей жизнью в старости.

Денежный поток определяет, является

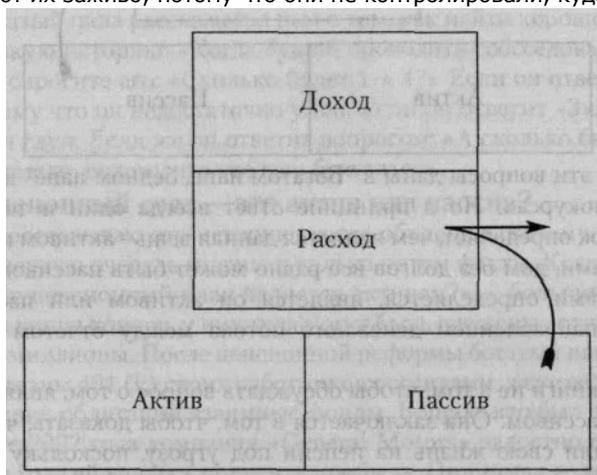
данная вещь активом или пассивом

Продолжая свой простой, но чрезвычайно важный урок, богатый папа сказал: «Направление денежного потока определяет, чем является данная вещь — активом или пассивом».

К этому он добавил: «Активы заставляют деньги перетекать в колонку доходов» (см. схему).

Затем богатый папа сказал: "Пассивы заставляют деньги притекать и **вытекать из** колонки расходов".

Урок опять же в том, что именно отношение денежного потока между отчетом о доходах и балансом говорит нам, чем является данная вещь активом или пассивом. Часто богатый папа говорил проще: "Если вы прекращаете работать, активы будут заставлять деньги притекать в ваш карман, а пассивы — забирать их из вашего кармана". После марта 2000 года миллионы людей — не только работники "Enron" — обнаружили, что их кошельки, их пенсионные планы, съедают их заживо, потому что они не контролировали, куда текли их деньги.



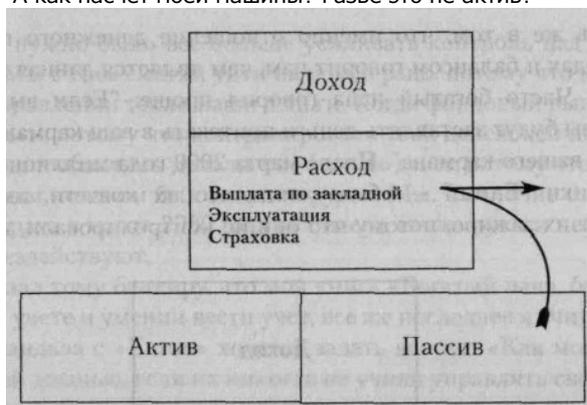
Пассив — это все, что вынимает деньги из вашего кармана. Это значит, что частное жилище — мечта среднего класса, чаще является пассивом, чем активом. Если человек сдал этот дом в аренду и доход от аренды превысил все расходы, то тот же самый дом перемещается из колонки пассивов в колонку активов.

Превращение частного жилища в арендную собственность

Еще юным мальчишкой я усвоил, что дом может быть как активом, так и пассивом. Этот простой маленький урок изменил всю мою жизнь, поскольку меня

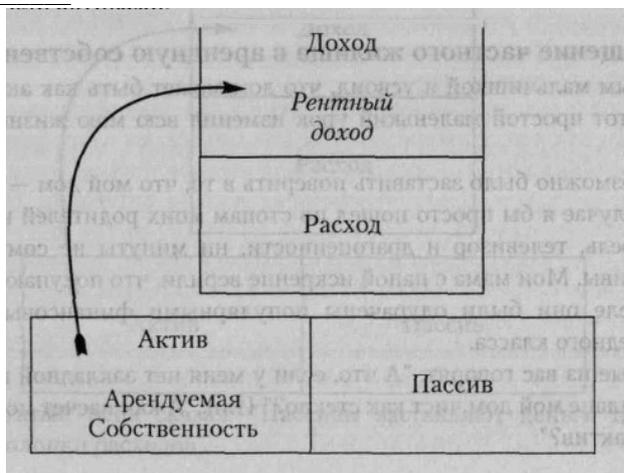
уже невозможно было заставить поверить в то, что мой дом — это актив. В противном случае я бы просто пошел по стопам моих родителей и купил дом, машину, мебель, телевизор и драгоценности, ни минуты не сомневаясь, что покупаю активы. Мои мама с папой искренне верили, что покупают активы, но на самом деле они были одурачены популярными финансовыми мифами среднего и бедного класса.

Некоторые из вас говорят: "А что, если у меня нет закладной на дом? Что, если в этом плане мой дом чист как стекло?" Или: "А как насчет моей машины? Разве это не актив?"



Ответы на эти вопросы даны в "Богатом папе, бедном папе" и других моих книгах и аудиокурсах. Но в принципе ответ всегда один и тот же: только денежный поток определяет, чем является данная вещь - активом или пассивом. Другими словами, дом без долгов все равно может быть пассивом, потому что вовсе не долгами определяется, является он активом или пассивом - это определяется направлением денежного потока между отчетом о доходах и балансом.

Цель этой книги не в том, чтобы обсуждать вопрос о том, является ваш дом активом или пассивом. Она заключается в том, чтобы доказать, что миллионы людей поставили свою жизнь на пенсии под угрозу, поскольку не покупали активы. Миллионы и миллионы работников разглядывают выписки из своих пенсионных счетов и удивляются, куда делись их деньги. Другими словами, в какую сторону тек денежный поток? В миллионах случаев денежный поток направлялся не в ту сторону, и это значит, что они инвестировали в пассивы, которые считали активами.



Факты против мнения

Многие люди думают, что бухгалтерский учет основан на фактах, и причем иногда так оно и есть. Но бухгалтер основан в большей степени на мнениях, а не на фактах. Тем, кто читал другие мои книги или слушал мои аудиозаписи, я обещал углубленное рассмотрение того, чему учил меня богатый папа. И вот пришла пора нырнуть глубже. Так вот, тот момент, что бухгалтерский учет основан скорее на мнениях, чем на фактах, — это очень, очень важный момент для понимания.

Когда богатый папа рассказывал нам о том, как найти хорошего бухгалтера, он поведал такую историю: «Когда будете проводить собеседование с главным бухгалтером, спросите его: «Сколько будет $1 + 1$?» Если он ответит «2», не берите его, потому что он недостаточно умен. Если он ответит «3», не берите его, потому что он глуп. Если же он ответит вопросом: «А сколько бы вы хотели?», — берите его смело, потому что это ваш бухгалтер».

Ваш пенсионный счет — это актив или пассив?

Я часто рассказываю эту историю, когда объясняю, почему бухгалтерский учет — это в первую очередь мнение и только потом факты. Когда я спрашиваю людей: «А ваш пенсионный план является активом?» — большинство отвечает «да». Что ж, в конце концов, у них туда могут быть вложены сотни тысяч долларов или даже миллионы. После пенсионной реформы богатый папа стал считать пенсионные планы 401 (k) своих работников пассивами, даже если в них входили деньги, акции, облигации взаимные фонды. Вопрос: кто был прав?

В феврале 2002 года компания «General Motors» радостно объявила миру, что по итогам года ей удалось получить прибыль. Принимая во внимание тяжелую экономическую обстановку в 2001-м, эта новость была достойна празднования. Но тут критики начали говорить о недофинансировании пассива GM, ее пенсионного плана. Как-то я смотрел передачу, в ходе которой один обозреватель называл миллиарды долларов в пенсионном плане «General Motors» активом. Второй обозреватель упорно именовал те же миллиарды долларов пассивом. Как видите, они говорили об одних и тех же миллиардах, но один эксперт называл их активом, а другой — пассивом. Вот вам еще одно подтверждение того, что бухгалтер — это чаще продукт мнения, чем фактов.

С самого начала нашего финансового обучения главным стремлением богатого папы было научить нас думать критически. Сейчас я использую слово критически, так как чувствую, что в данный момент некоторые читатели начинают думать не критически, а цинично. Я слышу, как кое-кто из вас говорит: «Да перестаньте, миллиард долларов — это актив, с какой стороны на него ни посмотри». Другими словами, эти люди думают скорее цинично, чем критически, а между критиками и циниками очень большая разница.

Еще раз повторю слова Уоррена Баффета: «Когда менеджеры хотят предоставить вам полную картину состояния дел в компании, они делают это с помощью данных бухгалтерского учета. К сожалению, когда они хотят вас одурачить, по крайней мере, в некоторых отраслях бизнеса, то делают это тоже с помощью данных бухгалтерского учета. Если вы не можете распознать разницу, вам нечего делать в бизнесе ценных бумаг».

Суть совета Уоррена Баффета заключается в том, что человек должен мыслить критически, а не цинично. Он хочет сказать, что если вы не в состоянии различать топкости, то вас легко обвести вокруг пальца.

Миллионы людей верят в то, что их пенсионные планы категории DC — это активы. Но с другой стороны те же самые пенсионные планы можно рассматривать как пассивы. Богатый папа всегда подчеркивал, что для того, чтобы быть искушенным инвестором, человек должен смотреть на вещи с обеих сторон. Если вы не умеете этого, то, как говорит Уоррен Баффет, «вам нечего делать в бизнесе ценных бумаг».

Активы — это пассивы

Другой жизненно важный урок, которому богатый папа учил своего сына и меня, состоит в том, что любые активы могут стать пассивами. Он говорил: «Любые активы потенциально могут стать пассивами во мгновение ока. Вот почему вы должны быть осторожны, когда покупаете актив, и еще более осторожны, после того как его купили».

С технической точки зрения, до марта 2000 года миллионы людей действительно купили активы, но после марта 2000-го те же самые так называемые активы быстро превратились в пассивы. Именно этот, внезапный переход от уверенности в том, что у них на пенсионных счетах одни активы, к реальности, показывающей, что они купили пассивы, заставляет столько миллионов людей сегодня чувствовать неуверенность в своем пенсионном обеспечении.

Сегодня люди желают знать, что такое настоящий актив и настоящий пассив. Если честно, все активы одновременно являются пассивами. Вот почему, если вы хотите построить богатый ковчег, то должны следовать совету Алана Гринспена, министра финансов Пол О'Нила и богатого папы, а именно стать финансово грамотным. Это необходимое условие для строительства богатого ковчега, так как, не владея финансовой грамотой, вы можете потратить многие годы на загрузку вашего ковчега золотом дураков, вместо того чтобы загрузить его настоящим золотом.

Пришло время готовиться к шторму

Эта книга пишется весной 2002 года. Принимая во внимание потребности многочисленного поколения беби-бумеров, к которому принято причислять тех, кто родился в Америке в период между 1946 и 1964 годами (а это 75 миллионов человек или 83 миллиона, если считать иммигрантов), можно сказать, что фондовому рынку предстоит пережить еще один большой бум, когда они начнут выходить на пенсию.

Многих из этих беби-бумсров еще раз заставят выйти на фондовый рынок через их пенсионные планы категории DC. Эта последняя попытка обрести какую-то степень финансовой безопасности вызовет большой бум перед большим крахом. Это значит, что мы все должны не позже примерно 2012 года загрузить свои ковчеги хорошими активами, которые во время шторма вырвутся на свободу и превратятся в пассивы. Итак, осталось всего 10 лет! Конечно, большой крах может случиться сегодня или завтра. Если же ничего не произойдет, то большой крах может подождать до 2016 года, но так или иначе он придет, потому что слишком много миллионов беби-бумеров и их родителей не контролируют свои ковчеги, не имеют финансового образования, достаточного для управления ими в бурных водах.

Эта книга не столько о предсказании точной даты, сколько о подготовке. А то, что у всех нас еще есть время подготовиться, — это уже хорошо. Я постараюсь помочь вам подготовиться к грядущему идеальному шторму, который должен вызвать большой бум и большой крах. Помните слова богатого папы: «Если хочешь стать богатым, то прежде чем начнешь инвестировать много денег, инвестируй сначала много времени».

Стройте свой ковчег

1. Просмотрите свой финансовый отчет. Проанализируйте все позиции, включенные в колонку активов. По каждой из них ответьте на следующий вопрос:

Приносит ли это деньги в ваш карман?

Да _____ Нет _____

2. Если данный актив не приносит вам денег, пометьте его как золото дураков.

3. Сколько дохода вам дают активы? Другими словами, работают ли на вас ваши деньги (активы)?

4. Есть ли у вас активы, не работающие на вас сегодня, но которые вы могли бы превратить в активы, генерирующие денежный поток?

Дополнительные ресурсы

Если вы желаете научиться тому, как контролировать свой ковчег, то в процессе обучения вам помогут следующие учебные пособия:

1. Крейг С. Карпел. Миф о пенсии (Craig S. Karpel The Retirement Myth, издательства «HarperCollins», 1995).

Автор этой книги разделяет тревогу, которую испытывал мой богатый папа по поводу пенсионных планов категории DC. Если вы хотите в деталях узнать, насколько серьезна эта проблема и что вы можете сделать, чтобы защитить себя, прочитайте эту книгу. Она объяснит вам, почему ближайшее будущее таит в себе огромную опасность для гарантий занятости, пенсионных планов, программы «Social Security», фондового рынка, цен на жилье и многого другого.

2. Ваш первый шаг к финансовой свободе: Аудио-курс Дианы Кеннеди и Роберта Кийосаки с прилагающимся 'рабочим журналом, предлагаемый richdad.com.

Самое главное—это контроль над собой. Эти аудиокассета и журнал были созданы для людей, которые потратили много денег на блеск золота дураков и хотят исправить положение. Они не только помогут вам привести ваши личные финансы в соответствие с проверенными принципами бухгалтерского учета, но и уменьшить ваш расход номер один — расход на налоги. Когда вы научитесь содержать в порядке свои финансы и снижать налоги, то сможете откладывать больше денег, чтобы увеличить объемы и эффективность ваших инвестиций. Этот аудиокурс станет первым шагом для каждого, кто хочет взять под контроль свой финансовый ковчег.

3. Денежный поток 101:

Я создал эту патентованную настольную игру в 1996 году, чтобы обучать людей основам бухгалтерского учета и инвестирования. Ее можно приобрести через richdad.com и других дистрибьюторов.

Как видно из названия игры, она создана для обучения людей, желающих стать инвесторами, тому, как контролировать денежные потоки, создаваемые их активами. Это не самая легкая игра, но те, кто ее освоил, говорят, что их жизнь стала меняться, по мере того как они стали вникать в нее. Игроки учатся превращать чеки на зарплату в активы и направлять денежный поток от них себе в карман. Эта игра действительно способна круто изменить всю вашу жизнь.

4. Денежный поток для детей:

Это упрощенный вариант взрослой версии «Денежного потока 101». Игра предназначена для детей 6—12 лет. Многие родители считают детскую игру отличной тренировкой перед переходом ко взрослой версии.

Эта игра была создана для того, чтобы молодые люди научились не соблазняться блеском всего золота дураков в мире, и контролировали собственные финансовые кошельки. «Денежный поток для детей» даст вашим малышам возможность стать главными финансовыми администраторами своей жизни. Как сказал Алан Гринспен, председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы, «финансовая грамотность поможет удержать молодых людей от принятия ошибочных финансовых решений, преодолевать последствия которых приходится долгие годы».

Случай из жизни

«Rich Dad Organizations» — это образовательная компания. Наша цель состоит в том, чтобы наши работники и все члены нашей команды стали финансово независимыми. Раз в месяц после обеда мы закрываем офис и играем в «Денежный поток», чтобы продолжить совместное обучение.

Сесилия пришла в организацию в качестве временной служащей — ее приняли на работу на две недели. Прошло уже четыре года, а она все еще работает с нами как независимый разработчик. Ее слова: «Я выбрала работу здесь ради бесценного финансового образования, которое я получаю, и поддержки всей команды «Rich Dad Organization»».

Сесилия и ее муж, Джордж, взяли под контроль свое будущее. В дополнение к своим доходам от профессиональной деятельности, они недавно купили прачечную самообслуживания «Laundromat» и надеются, что через год они будут уже с тремя прачечными. Их цель — иметь от этого бизнеса такой пассивный доход, который позволит им работать только тогда, когда они сами этого захотят.

Глава 13

СРЕДСТВО № 2. КОНТРОЛЬ НАД ЭМОЦИЯМИ

Уоррен Баффет часто говорит: «Если вы не можете контролировать свои эмоции, то не сможете контролировать и свои деньги».

В конце 1990-х годов жена одного моего друга сказала: «Как наш близкий друг, ты знаешь, что мы недавно сорвали большой куш. Столько денег у нас никогда не было. Но теперь я ужасно боюсь все потерять». К концу 2001-го они действительно потеряли почти все. То, чего они боялись, произошло. Их страх потери стал самореализовавшимся пророчеством.

Богатый папа говорил: «Деньги — вещь эмоциональная. Если ты не можешь контролировать свои эмоции, то эмоции начнут контролировать твои деньги». Кроме того, он говорил: «Когда дело доходит до денег, многие люди оказываются финансовыми ипохондриками».

В пятом классе я начал читать книги о великих мореплавателях, таких как Колумб, Магеллан, Кортес, Кук и другие. Мне кажется, что именно эти истории привели меня в Академию торгового флота в Кинге-Пойнте, штат Нью-Йорк. Несмотря на то что по окончании Кингс-Пойн-та я записался в корпус морской пехоты, любовь к морю не покидала меня никогда.

Недавно я прочитал одну из лучших, на мой взгляд, книг о жизни моряков «В сердце моря: трагедия китобойца «Эссекс»», написанную Натаниэлем Филбриком. В ее основу положена подлинная история китобойного судна «Эссекс». В начале 1800-х годов «Эссекс» вышел из Нан-такета, расположенного на острове в 25 милях от берега Кейп-Код, штат Массачусетс, в рейс вокруг Южной Америки и дальше к центру Тихого океана в районе экватора. Это плавание должно было продлиться 2—3 года. К несчастью, путешествию внезапно пришел конец, когда гигантский кашалот протаранил судно и потопил его.

Если эта история кажется вам знакомой, то, скорее всего, благодаря тому, что Герман Мелвилл положил в основу своего «Моби Дика» реальный случай с «Эссексом». Но если прочитать обе книги, то сюжет «Моби Дика» бледнеет по сравнению с реалистическим рассказом о том, что случилось с командой «Эссекса», после того как тот затонул. Собственно говоря, нападении кита история «Моби Дика» заканчивается, в то время как история «Эссекса» с нападения кита начинается.

Когда «Эссекс» начал медленно тонуть, члены команды, примерно двадцать человек, пересели в три вельбота. После того как с «Эссекса» на вельботы перегрузили провизию, капитану и команде пришлось решать, что делать дальше. Одним из вариантов, которые они обсуждали, было просто поднять паруса и позволить ветру доставить их на Таити. Легкое путешествие, которое, по их оценкам, заняло бы примерно неделю.

Но внезапно один из членов команды воскликнул: «Но ведь таитяныцы — каннибалы!» Столь ужасная мысль изменила настроение команды, и китобойцы решили, что лучше грести к берегам Чили, хотя это значило, что им придется пройти гораздо большее расстояние, причем против ветра. Они выбрали Чили, так как эта страна была им знакома и они чувствовали, что там им будет безопаснее, чем с «каннибалами Таити». В итоге туда они и направились, прямо против ветра.

Больше чем через три месяца один из вельботов был замечен другим китобойным судном из Новой Англии. Когда судно подошло ближе, его капитан увидел на носу вельбота человека, больше похожего на скелет, и еще одного, тоже похожего на скелет, на корме. В середине вельбота лежала куча костей их товарищей по команде. Люди с «Эссекса» стали теми, кого они боялись. Их страхи превратились в самореализовавшееся пророчество.

Судьба «Эссекса» — это намного больше, чем ужасающая история о каннибализме, это рассказ о слабом капитане и группе людей, которые позволили эмоциям возобладать над разумом. Это история группы людей, позволивших мысли о безопасности определить их будущее. Вместо того чтобы плыть на Таити, они решили плыть назад, туда, где им все было знакомо, хотя, как профессионалы, знали, что доплыть до Чили почти невозможно.

Кроме того, это история о предположениях. Помните, что говорилось о предположениях в начале этой книги? Так вот, никому даже в голову не пришло поставить под сомнение слова матроса, заявившего, что таитянцы — каннибалы. Все эти люди были из Новой Англии. Никто и в глаза не видел Таити. Никто не задал простой вопрос: «А сам-то ты хоть раз был на Таити?»

Вскоре после трагедии «Эссекса» Гавайи и Таити стали раем для китобоев всего мира. Еще маленьким мальчиком, прочитав о чудесных путешествиях китобоев на Таити, я мечтал однажды сесть на корабль, идущий туда, и в 1967 году эта мечта осуществилась. Собственно говоря, именно мечта попасть на Таити определила мое решение отправиться на учебу в штат Нью-Йорк. В 1967 году я сходил в рейс от Гавайев до Таити, как курсант, на борту нефтяного танкера. Вместо того чтобы найти каннибалов, я нашел рай, намного превосходящий мои самые радужные детские мечты. Я по сей день вспоминаю Таити и тех прекрасных людей, с которыми там познакомился.

Инвестирование — это рай

Для моей жены Ким и меня инвестирование—это рай. Инвестирование — это свобода, богатство и безопасность. Хотя в инвестировании есть риск, как есть риск в плавании на Таити, но риск и возможность выбора того стоят. Жаль, что многие люди пользуются инвестиционными советами так называемых профессиональных инвесторов, которые сами ни разу не бывали в раю. Вместо этого многие предполагают, что советующие им люди знают, о чем говорят.

Я хочу сказать, что слишком много людей позволяют своим эмоциям думать за них. Наши эмоции — это мощная сила; если их не контролировать они становятся самореализующимися пророчествами. Если вы собираетесь стать капитаном собственного ковчега, то одним из самых важных средств контроля над ним должен стать контроль над вашими эмоциями. Когда я услышал, как жена моего друга сказала: «Я ужасно боюсь, что мы все это потеряем», — то сразу понял, что в ее жизни эмоции одержали верх. Хотя у них было более чем достаточно денег, чтобы жить в раю, так они туда и не добрались. Страх определил их судьбу, и они действительно потеряли почти все.

Три уровня контролирующего мышления

Объясняя этот феномен своему сыну и мне, богатый папа говорил, что существуют три уровня контролирующего мышления: низший, средний и высший. Он говорил: «Когда кто-нибудь говорит, что «инвестирование рискованно» или «что если я проиграю» — он руководствуется эмоциями или мышлением низшего уровня». Богатый папа пояснил свои слова так: «Когда дело доходит до денег, большинство людей не могут освободиться от пут низшего уровня мышления». Как обычно, я не вполне понял, что он имел в виду, но по мере того, как я становлюсь старше, все чаще замечаю, как много людей «застряли» на низшем уровне мышления, особенно в вопросах денег. У меня есть близкие друзья, которые живут в страхе перед инвестициями, риском и потерей денег. Некоторые из них держат миллионы долларов в банке, живут, стараясь экономить на всем, боясь потерять свои деньги. Во многих отношениях они уже потеряли — просто потому, что живут так, словно у них нет этих денег. Они живут, словно уже их потеряли.

Обучая нас тому, как с низшего уровня мышления перейти на средний и высший, богатый папа говорил: «Если вы не желаете отдавать контроль над своими мыслями эмоциям низшего уровня, то вам нужно прибегнуть к помощи мышления как среднего, так и высшего уровня». Он говорил, что именно наш разум среднего уровня — рациональный — нуждается в развитии необходимых технических финансовых навыков. Например, когда я боялся инвестировать в недвижимость, богатый папа посоветовал мне записаться на курсы инвестирования в недвижимость. Я последовал его совету, и мой рациональный разум взял верх над эмоциями. После курсов мои страхи не исчезли, но, по крайней мере, я чувствовал себя лучше подготовленным к началу будущего учебного процесса. В 1973 году этот курс инвестирования в недвижимость обошелся мне в 385 долларов, но за последующие годы благодаря этому семинару я сделал миллионы.

И вот тут на сцену выходит разум высшего уровня. Несмотря на тот факт, что я осмотрел тысячи потенциальных вариантов инвестиций в недвижимость, произвел почти сотню операций с недвижимостью и добился успеха в сфере инвестирования в недвижимость, сомнения моего низшего разума и страхи все еще живут во мне. Например, в этом месяце, мы с Ким собираемся произвести сделок с недвижимостью более чем на 10 миллионов. Однако нервозность и сомнения моего низшего разума все равно со мной. Вот где на выручку приходит высший разум. Благодаря тому, что я столько раз проходил процедуру поиска, покупки, продажи и управления недвижимостью, контроль берет в свои руки высший разум. Он успокаивает сомнения и страхи и приказывает среднему разуму начать поиск новой информации, советов и знаний, необходимых для того, чтобы мой низший разум почувствовал себя в большей безопасности. У большинства и инвесторов нет технических навыков среднего разума или опыта высшего разума, чтобы освободить их от мертвой хватки эмоций, поэтому в конечном итоге их низший разум становится главенствующим.

Именно потому так важно финансовое образование. Ведь тогда вы сможете рассчитывать на то, что средний разум поможет вам разорвать пути страха и сомнений. Когда я оглядываюсь на свою жизнь, то вижу, что именно игра с богатым папой в «Монополию», сопровождающаяся примерами из реальной жизни и его собственного опыта, помогла мне преодолеть сомнения и страхи, которые живут в каждом из нас.

После того как Уоррен Баффет окончил колледж, он инвестировал 100 долларов в курс Дэйла Карнеги. Вспоминая об этом, он сказал: «Я прошел курс Дэйла Карнеги не для того, чтобы у меня не тряслись поджилки, когда я выступаю перед людьми, а для того, чтобы выступать перед людьми даже тогда, когда поджилки у меня трясутся».

Мы с Ким инвестируем даже тогда, когда нас переполняют страхи и сомнения. Именно препятствия, которые ставят перед нами наши личные страхи и сомнения, делают инвестирование столь увлекательным. Другими словами, мы не позволяем нашему низшему разуму управлять нашими жизнями. Наоборот, мы используем их, чтобы сделать нашу жизнь лучше.

Тот курс недвижимости был так важен, потому что в совокупности с полученным у богатого папы финансовым образованием проложил мостик к моему высшему разуму. Хотя я знал, что любая недвижимость может быстро превратиться из актива в пассив, высший разум помогает мне поддерживать уверенность и ясность мысли во всех испытаниях, выпадающих на долю профессионального инвестора. Быть капитаном собственного ковчега не значит быть свободным от сомнений и страхов. Все мы люди, поэтому они есть у каждого из нас. Более того, если они не будут вас беспокоить, вы не станете хорошим капитаном. Но если вы собираетесь стать хорошим капитаном, то помощь разума среднего и высшего уровней понадобится вам при управлении ковчегом, особенно если вы хотите прорваться через шторм, который ждет впереди, и все-таки добраться до рая.

Мятеж на «Баунти»

Еще мальчишкой я смотрел картину «Мятеж на «Баунти»» с Марлоном Брандо. Я до сих пор помню сцену, в которой «Баунти» входит в гавань на Таити и к кораблю устремляются несколько каноэ, заполненных прекрасными таитянскими девушками, которые улыбаются, машут и кричат: «Привет, морячки». Я знаю, что во времена «Эссекса» такого быть не могло, но если бы его команда дела этот фильм, то вместо решения плыть в Чили они, скорее всего, сказали бы: «Плевать на каннибалов! Держим курс на Таити». Вот в чем сила даже небольшого образования.

Другой мир

Для того чтобы делать сбережения, большого финансового образования не требуется. Как говорил богатый папа, «и обезьяну можно научить делать сбережения». Примерно так же, для того чтобы диверсифицировать, нужно совсем немного финансового образования. Причина того, что большинство людей делают сбережения и диверсифицируют, в том, что им не хватает соответствующего финансового образования. Иначе они проявили бы больше желания рисковать в реальном мире за стенами курятника и открыли бы для себя полный возможностей мир изобилия. Кроме того, они открыли бы для себя мир лжецов и мошенников, но после скандала с «Епгоп» мы знаем, что лжецов и мошенников хватает и внутри курятника. Суть в том, что без финансового образования среднего разума сидеть внутри безопасного курятника, делать сбережения и диверсифицировать свои взаимные фонды — это самое разумное и часто единственное, что они могут сделать.

Хороший и плохой долг

Многие из тех, кто сидит внутри курятника, считают, что быть свободным от долгов разумно. Когда я был совсем еще молодым и зеленым, богатый папа указал мне на то, что есть хорошие долги и плохие: «Хороший долг делает тебя богатым, а плохой делает тебя бедным». Причина, по которой так много людей внутри курятника думают, что долги — это плохо, состоит в том, что в их мире единственный вид долгов, который им знаком, — это плохие долги. Соответственно, быть свободным от долгов — это очень хорошо.

Если вы собираетесь быть капитаном своего собственного ковчега, вам нужно будет узнать разницу между хорошим долгом и плохим долгом. Будучи курсантами Академии торгового флота, мы тщательно изучали конструкцию судов. В частности, мы узнали, что маленьким судам балласт не нужен, а большим необходим. Балласт — это вес, которым заполняется нижняя часть судна, чтобы оно не теряло устойчивости. Например, когда большие парусные суда отправлялись из Европы к берегам Нового Света, большинство из них шли порожняком. Если бы они не загружали в свои трюмы балласт, то могли бы перевернуться. В старые добрые времена парусников в качестве балласта чаще всего использовали речную гальку. Вот почему даже сегодня, каждый раз, когда у берегов Америки швартуется парусное судно, рядом с ним всегда кучи речной гальки, которая проделала вместе с ними долгий путь из Европы. Само собой, как только судно приходило в Америку, балласт речной гальки выгружали, и его место занимал груз, предназначенный для Европы.

Я говорю это к тому, что если вы строите маленький ковчег, размером, скажем, с 8-футовую гребную лодку, никакой балласт вам не нужен. В маленькой лодке чем меньше балласта, тем лучше. Но если вы собираетесь строить большой ковчег, балласт вам понадобится обязательно. В мире квадрантов Б и И наука использования долга как финансового рычага, то есть хорошего долга, это очень важная наука. Если вы строите маленький ковчег, то быть свободным от долгов, или балласта, — это весьма разумно и вам не нужно изучать науку управления хорошими долгами. В маленьком ковчеге долг любого вида — это плохой долг.

На заре моей жизни богатый папа учил нас не тому, как освободиться от долгов, а тому, как занимать деньги. Он учил нас быть заемщиками для того, чтобы в будущем мы смогли управляться с большими ковчегами. Один из самых важных его уроков заключался в том, что если вы собираетесь сделать плохой долг, то для этого финансового образования или финансового отчета не требуется. Он говорил: «Если все, чего вы хотите, — это плохие долги, то банкир не потребует от вас предъявить финансовый отчет. Для покупки дома, машины или получения кредитной карточки достаточно простой заявки на получение кредита. Но если вам нужен хороший долг, который сделает вас богатыми, то банкир потребует, чтобы вы принесли с собой финансовый отчет. Прежде чем позволить вам сделать хороший долг, банкир сначала захочет увидеть табель вашей финансовой успеваемости — ваш финансовый отчет, чтобы выяснить, достаточно ли вы умны для управления хорошим долгом».

Теперь я намного лучше понимаю и ценю уроки богатого папы на тему разницы между хорошим и плохим долгом. Я знаю, что плохой долг дается под более высокий процент. Если у вас нет финансового отчета, то банкир предполагает, что вы финансово необразованны и, естественно, назначает более высокий процент за риск одалживания денег человеку, не имеющему хорошего финансового образования. В то же время, если к нему придет человек занять денег под бизнес или под инвестицию в недвижимость, банкир потребует представить ему финансовый отчет. В этом случае банкир пожелает увидеть ваш табель финансовой успеваемости, прежде чем рискнет одолжить деньги под более низкий процент.

Хороший и плохой процент

То же самое относится к людям, которые делают сбережения. Если у вас нет приличного финансового образования, банкир заплатит вам самый низкий процент по вкладу. Если вы финансовый дока, то существует множество программ, которые выплачивают гораздо более высокие проценты. Тому примером случай с двумя облагаемыми налогом процентами по вкладу против 7,75 свободными от налогов процентами по муниципальным закладным, который я описал в одной из предыдущих глав. Другими словами, страх низшего разума тоже очень дорого стоит людям, которые делают сбережения. Поэтому, если вы хотите быть капитаном большого ковчега, вам нужно знать разницу между хорошим и плохим долгом, а также между хорошим и плохим процентом.

Обязательное образование

Вот какое замечание делает Диана Кеннеди, дипломированный бухгалтер, мой налоговый стратег и советник «Rich Dad Organization». Указывая на квадрант ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, она говорит: «Если вы живете в квадрантах Р и С, финансовые отчеты вам не нужны. Если вы живете в мире квадрантов Б и И, финансовые отчеты и хорошее финансовое образование обязательны». При этом Диана делает ударение на слове обязательны. Затем она добавляет: «Очень часто наличие финансового отчета является требованием закона квадрантов Б и И. В большинстве случаев закон не требует предоставления отчетов от людей из квадрантов Р и С.



Суть в том, что закон ERISA и последующие поправки к нему привели к переходу миллионов людей из квадрантов Р и С в квадрант И, но не дали им достаточного финансового образования. Так как разум среднего уровня миллионов людей не получил такого финансового образования, то они превратились в финансовых пленников, заложников сомнений и страхов их низшего разума».

Паралич анализа

Некоторые люди не являются хорошими инвесторами, потому что имеют слишком хорошее образование и находятся в ловушке так называемого «паралича анализа». Они живут в мире, который богатый папа назвал Миром Что, Если—что, если это пойдет не так, что, если то пойдет не так. В мире инвестиций выражение не могу нажать на курок часто применяется к тем, кто знает все ответы, но просто не может заставить себя выложить деньги на стол. Такие люди подходят к стартовой точке инвестирования, но затем их низший разум пересиливает средний и они не решаются пересечь линию старта и войти в реальный мир. Эти люди действуют по формуле «инвестируй на длительный срок, наращивай капиталовложения путем инвестирования фиксированной суммы в долларах через регулярные промежутки времени и диверсифицируй, диверсифицируй, диверсифицируй». Все это явные признаки того, что ситуацию контролируют страх и сомнения.

Уоррен Баффет говорит: «Если сделка требует от вас слишком тщательного расследования, значит, тут что-то не так».

Образование уменьшает страх

Только финансовое образование, которое я получил у богатого папы, помогло мне взять под контроль страх перед инвестированием. Страх у меня остался до сих пор, но благодаря образованию и опыту я все же сумел приступить к постройке своего ковчега. Одним из самых больших сюрпризов в моей жизни стало состояние, которое я испытал после обретения финансовой свободы. Я всегда думал, что как только у меня будет достаточно денег, я уйду на покой, засяду в своем ковчеге, и буду наслаждаться бездельем. В 1994 году в возрасте 47 лет я наконец закончил строительство ковчега. Затем я обнаружил, что сидеть без дела скучно, и в 1996 придумал настольную игру «Денежный поток 101».

В 1997-м увидела свет—«Богатый папа, бедный папа»,— первая книга из серии «Богатый папа рекомендует», написанная вместе с моим партнером по бизнесу Шэррон Лсктер, которая собрала мои заметки и превратила их в книгу. Сегодня мы заняты как никогда и иногда даже тоскуем по тем дням скучного сидения на борту ковчега, тем не менее, я благодарен возможности снова приносить пользу обществу. Я создал «Денежный поток», чтобы поделиться с людьми уроками, которые получил у богатого папы и почерпнул из своего реального опыта инвестирования. Одни из них были исключительно успешными, а другие провальными. Но что самое важное, эта игра помогает изучить словарь денег. Играя в нее, вы заставите постепенно улечься свой страх перед деньгами и инвестициями.

Случай из жизни

Джон был менеджером среднего звена и понимал, что в любой момент его могут понизить. Босс контролировал его финансовую безопасность. Вместо того чтобы жить в страхе, Джон, не бросая работы, начал обучаться второй профессии.

Так как он всегда больше любил здоровье, чем медицину, то в свободное от работы время стал посещать колледж, чтобы стать врачом-натуропатом. Несколько лет спустя он начал заниматься частной практикой и вскоре заработал достаточно денег, чтобы бросить работу. Он точно знает, что будет работать до конца своих дней. Но он занимается любимым делом, и никто не может его уволить. Он увидел будущее, взял под контроль свои эмоции и свое финансовое состояние.

КАК Я ПОСТРОИЛ СВОЙ КОВЧЕГ

«Денежный поток 101» не только научит вас основам финансовой грамотности, но и познакомит с четырьмя разными уровнями инвестирования, существующими в реальной жизни. В процессе строительства нашего ковчега мы с Ким следовали реальному инвестиционному плану, который вы также найдете в этой игре.

Четыре уровня инвестирования уровень № 1. мелкие сделки

Игроки в «Денежный поток» и с пользуют бланки для мелких и для крупных инвестиционных сделок. Большинство инвесторов начинают свою деятельность с мелких сделок. Конечно, как в реальной жизни всегда найдется человек, который желает начать с крупной сделки, даже если у него совсем нет денег. В начале 1970-х я впервые вложил деньги в недвижимость. Это был кондоминиум¹ на острове Мауи стоимостью в 18 тысяч долларов. И хотя у меня было совсем мало денег, я смог купить три таких кондоминиума по 18 тысяч каждый, собрав необходимую для залога сумму у инвесторов. Менее чем через год я продал их по 48 тысяч каждый, что дало мне 90 тысяч чистого дохода, которые были поделены между мной и моими инвесторами. За этот год я заработал на своих инвестициях больше, чем зарабатывал в компании «Хегох», и с тех пор загорелся желанием научиться быть хорошим инвестором.

Ким купила свою первую инвестиционную собственность в 1989 году. Это был арендный дом с двумя спальнями и одной ванной, который удалось продать за 45 тысяч. Ей он обошелся в пять тысяч залога, и приносил примерно 25 долларов в месяц позитивного денежного потока. Хотя Ким очень нервничала, она получила громадный опыт, который очень ей пригодился.

Сегодня мы продолжаем иногда совершать мелкие сделки. Раньше я писал об инвестиции в муниципальные ипотечные закладные REIT, которые дают нам 7,75 процента свободной от налогов прибыли. В то время как большинство людей получает от своих банков всего лишь два облагаемых налогом процента по вкладу, мы получаем почти 12 процентов эффективной прибыли на свой капитал. Для того чтобы заняться такими инвестициями, вы должны следить за тенденциями фондового рынка и краткосрочными процентными ставками, которые диктует Федеральный резервный банк. Это значит, что каждый раз, когда выступает кто-нибудь вроде Алана Гринспена, вам стоит его послушать.

УРОВЕНЬ № 2. КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

После того как игроки в «Денежный поток» сделают немного денег на мелких инвестиционных сделках, они готовы переходить к более крупным сделкам.

Мы с Ким прошли через это в реальной жизни. Купив почти дюжину мелких объектов собственности, мы продали их на условиях свободного от налога обмена 1031², то есть нам не нужно было платить налог на увеличение рыночной стоимости капитала, в отличие от инвесторов в акции. Продав свои объекты, мы были готовы перейти к крупным сделкам. На деньги, вырученные от этих мелких сделок, мы приобрели два больших многоквартирных дома и в 1994 году смогли отойти от дел. Другими словами, нам с Ким понадобилось меньше пяти лет, чтобы перейти от мелких сделок к крупным и уйти на покой.

Обеспечив свою старость, мы начали подыскивать другие крупные сделки, превращая свой опыт в капитал. Далее следуют примеры других видов крупных сделок.

Нам с Ким нравится инвестировать в частные партнерства по недвижимости, которые мы называем PREP. Больше их так никто не называет. Это просто кодовое название, которое мы дали такой форме инвестирования в недвижимость. Чаще всего PREP называют синдикатами недвижимости, и это просто частное товарищество, которое организуется для проведения крупной инвестиции в недвижимость.

Приведу пример типичной сделки PREP. Я уже упоминал о своем желании купить новенький «Порше» за 50 тысяч долларов. Но вместо того чтобы тратить деньги на автомобиль, который является пассивом, мы с Ким сложились с девятью другими инвесторами и купили большой мелкооптовый склад, заключив договор с банком о финансировании закладной.

Доход от склада составил примерно от 1000 до 1400 долларов денежного потока в месяц. Не знаю, что сделали своими деньгами остальные партнеры, но мы с Ким использовали свои чеки для ежемесячных выплат за «Порше». Через три года было проведено рефинансирование склада. В результате мы получили назад свои 50 тысяч, которые вложили в другой PREP. И к нам продолжает притекать ежемесячный денежный поток, который благодаря увеличению арендной платы вырос примерно до 2000 долларов в месяц. Если мы продадим его сегодня, то получим дополнительно от 100 до 200 тысяч долларов дохода от прироста стоимости капитала, и не забудьте про то, что я давно уже езжу на «Порше». Это пример того, как актив помог нам купить пассив и позволил так рано отойти от дел. Так как в этой инвестиции больше нет наших денег, а мы все равно получаем 2000 долларов в месяц, то чему равен процент прибыли на инвестированный капитал? Бесконечности.

Каждый год мы с Ким инвестируем в одну или две подобные сделки PREP. Наш средний коэффициент прибыли составляет от 15 до 25 процентов чистого дохода плюс вычеты сумм начисленного износа, которые в действительности являются не издержками, а еще одним источником «призрачного» (условного) денежного потока. С их помощью коэффициент прибыльности легко может достичь уровня 50 процентов и превысить его. Попробуйте проделать такое с большинством взаимных фондов.

Нам нравятся инвестиции такого типа, потому что риск разделяется между партнерами, мы используем деньги банка, инвестиция гарантируется недвижимостью, мы получаем ежемесячный приток денег, велика вероятность получе-

ния дохода от прироста стоимости капитала, если собственность поднимется в цене, прибыль подвергается льготному налогообложению, такому же налогообложению подвергаются доходы от прироста стоимости капитала на момент продажи. Большинство акций и взаимных фондов не могут обеспечить подобных налоговых льгот, стабильного притока денег или безопасности.

Самой последней инвестицией PREP, которую мы сделали с Ким, стал 240-квартирный дом, который даст 15 процентов облагаемой льготным налогом прибыли, что сравнимо с 30 процентами облагаемой налогом прибыли, не считая перспективы дохода от прироста стоимости капитала. В этом партнерстве принимают участие еще три инвестора.

Но самое главное заключается в том, что более чем через три года мы полностью вернем изначально инвестированные деньги, останемся владельцами собственности, ежемесячный денежный поток будет притекать к нам и дальше, а потом сможем выйти на рынок и использовать тот же самый изначально инвестированный капитал, чтобы проделать то же самое с другой недвижимостью!

Тройная нетто-аренда недвижимости. Такая же крупная, но немного другая сделка с недвижимостью называется тройной нетто-арендой. Нам с Ким такие инвестиции нравятся по следующим причинам:

1. Недвижимость, сдаваемая в тройную нетто-аренду, часто имеет великолепное коммерческое месторасположение, например на углу оживленного перекрестка.
2. Арендаторами часто являются акционерные компании: большие аптеки, закусочные или национальные сети розничных магазинов. Это, как правило, означает бесперебойность и гарантированность притока денег.
3. Арендатор отвечает за все. Тройная нетто-аренда означает, что в дополнение к арендной плате арендатор оплачивает техническое обслуживание, страховку, налоги и реконструкцию здания. Для тех, кто ненавидит идею управления недвижимостью и ухода за ней, инвестиции такого типа просто клад. Проблема в том, что они требуют богатого инвестора.

При идеальной стабильности денежного потока риск минимален, а налоговые льготы велики. Но главная причина наших с Ким инвестиций в такую собственность — это владение землей на углу перекрестка. Через 15—20 лет после сдачи в аренду этот кусочек земли на углу оживленного перекрестка невероятно вырастет в цене. Одна из причин невероятного богатства фирмы «McDonald's» не в том, что она продает больше всех гамбургеров, а в том, что она владеет землей на самых лучших перекрестках в мире.

Один мой знакомый недавно досрочно ушел на пенсию и успел обналечить свой план 401 (к) стоимостью в три миллиона долларов до краха 2000 года. Он взял один миллион и купил открыто продававшуюся франшизу закусочной знаменитой компании быстрого питания (не «McDonald's») в тройную нетто-аренду. Он не брал заем. Он просто заплатил один миллион долларов и вернулся домой. Его инвестиция в один миллион долларов приносит ему 8,5 процентов годовой прибыли, то есть к нему притекает денежный поток объемом примерно в 85 тысяч облагаемых льготным налогом долларов в год, который каждые пять лет увеличивается. Другими словами, его 8,5 процента прибыли при льготном налоге равнозначны 17 процентам прибыли на фондовом рынке, и он будет получать их каждый год, что бы ни случилось.

Кроме того, он может рассчитывать на эти деньги независимо от взлетов и обвалов на фондовом рынке. Каждый месяц деньги перечисляются на его банковский счет, а через 20 лет он будет владеть великолепной недвижимостью, которую сможет передать своим детям и внукам. И хотя меня лично 8,5 процента прибыли не слишком впечатляют, для него это разумный и надежный доход. Я не знаю, что он сделал с остальными двумя миллионами, но полагаю, что большая часть ушла на налоги и на новый катер.

Бели вы устали от взлетов и спадов на фондовом рынке и хотите узнать, почему богатые чувствуют себя в безопасности, просто придите на любой оживленный перекресток и посмотрите на коммерческие здания на каждом из углов. Вполне вероятно, что этими зданиями (включая аптеку, супермаркет и закусочную быстрой еды) владеет один и тот же инвестор. Он не владеет бизнесом, а только зданием и часто — землей, на которой оно размещается, и поэтому управление предприятием и обслуживание здания—это не его головная боль. Вместо этого каждый месяц, пока миллионы следят за колебаниями фондового рынка, этот инвестор в тройную нетто-аренду получает чек. На мой взгляд, в этом гораздо больше инвестиционного смысла.

Вся прелесть инвестиции такого типа заключается в том, что деньги притекают к вам ежемесячно, ваши арендаторы оплачивают все связанные с собственностью долги, а в конечном итоге вы становитесь владельцем недвижимости и получаете выгоду от ее переоценки за период аренды.

В таких сделках тройной нетто-аренды есть два нюанса. Во-первых они обычно требуют солидного залога. Во-вторых, большинство финансовых планировщиков, которые продают взаимные фонды и страховки, не рекомендуют делать подобные инвестиции, потому что не получают с них комиссионные. Я своими ушами слышал, как финансовые планировщики говорили, что такие инвестиции в недвижимость рискованны, и вместо этого рекомендовали диверсифицированные портфели взаимных фондов, что, с моей точки зрения, исключительно рискованно. Чтобы сделать подобную инвестицию, вам нужно будет найти опытного брокера по коммерческой недвижимости, по крайней мере, с пятилетним стажем работы, и попросить о встрече с довольными клиентами этого брокера, если таковые у него имеются. Как в случае с любой инвестицией, существуют хорошие и плохие тройные нетто-аренды.

Реальный случай с инвестицией, от которой мы недавно отказались.

Приведу пример инвестиции, возможность которой я недавно рассматривал, но отказался от сделки, потому что она не принесла бы достаточно денег.

Это был супермаркет, только что построенный на Среднем Западе. Аренда тор — акционерная компания с отличной репутацией. Объем продаж компании составляет 15 миллиардов долларов, у нее три тысячи бакалейных магазинов и две тысячи магазинов «удобной покупки» (продовольственный магазин само обслуживания с более высокими ценами и ограниченным ассортиментом, имеющий удлинённый рабочий день).

Цена покупки	\$6 600 000
Залог	\$1600000
Закладная	\$5 000 000

Позитивный денежный поток:

Годы 1-2	\$198 000 (11 процентов)
Годы 3-8	\$240 000 (14 процентов)
Годы 9-10	\$282 000 (16 процентов)

Несмотря на исключительную надежность инвестиции, мы с Ким отказались от нее, потому что это далеко не блестящий вариант. Мы отказались от нее, потому что можем найти инвестиции с гораздо большим уровнем доходности и на гораздо лучших участках земли. Месторасположение этой собственности было не таким привлекательным, как в случаях с тройной нетто-арендой. Превосходное расположение недвижимости позволяет в случае банкротства арендатора легко найти нового.

Отправная точка

Тут нельзя забывать, что мы с Ким оба начинали с мелких сделок. Но по мере того, как росло наше состояние, рос и наш опыт, отсюда — размеры инвестиций, надежность и более высокая доходность. Другими словами, только образование и опыт в конечном итоге делают человека все богаче и богаче. Мы с Ким обычно добавляем к нашему ковчегу по две подобные инвестиции в год, и поэтому наш пассивный доход каждый год растет. В этом сила образования и опыта. Многие люди, инвестирующие во взаимные фонды, были бы счастливы получать 200 тысяч долларов пассивного дохода в год в течение 20 лет, вместо того чтобы покрываться потом при каждом колебании фондового рынка. Если вы сможете провести за свою жизнь всего пять таких крупных сделок, то будете зарабатывать по миллиону долларов в год в течение всей жизни.

УРОВЕНЬ № 3. СКОРОСТНАЯ ДОРОЖКА

Многие из вас уже знают, что у настольной игры «Денежный поток» две дорожки. Одна называется «крысиные бега», вторая дорожка — скоростная. В реальной жизни инвестиции на скоростной дорожке зарезервированы законом только для богатых. Предлагаю несколько примеров реальных инвестиций, которые мы с Ким добавили к нашему ковчегу после ухода от дел в 1994 году.

ЗАКРЫТОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Будучи предпринимателями, мы с удовольствием инвестируем в мелкие вновь созданные фирмы, у которых есть потенциал акционирования. Мы вложили деньги в две нефтяные, одну серебро добывающую, одну золотодобывающую компанию и в компанию по производству потребительских товаров. Одна нефтяная компания обанкротилась, когда ей не удалось открыть нефть и у нее закончились деньги. Другая нефтяная компания нашла газ, и теперь ее акции котируются на фондовой бирже. Серебро-добывающая компания в 2001 году была куплена компанией, зарегистрированной на фондовой бирже в Торонто, и понемногу начинает привлекать внимание инвесторов. Она успешно работает и генерирует денежный поток из продаваемой руды. Золотодобывающая компания зарезервировала права на проект поисковых работ с ресурсом в три миллиона унций золота и подала IPO (первичное публичное предложение) на открытую продажу акций в 2003 году. Компания по производству потребительских товаров тоже должна быть акционирована в 2002 году через обратное слияние.

Большинству из этих мелких вновь образованных компаний понадобилось 4—5 лет для развития и подготовки к выводу их на рынок. Я писал об этом процессе создания компаний и подготовке их к выходу на фондовые рынки в «Руководстве богатого папы по инвестированию». Помню, как после выхода книги в 1999 году кое-кто из критиков писал, что я понапрасну трачу время, раскручивая золото-, серебро- и нефтедобывающие компании. Причина была в том, что как раз в то время бум высоких технологий и компаний dot.com достиг своего пика. Сегодня благодаря изменению рыночных условий золото, серебро и нефть снова в почете. Я говорю это к тому, что предприниматель должен обладать предвидением и быть способен создать компанию для рынка, который мы увидим через пять лет.

Акционирование.

Преимущество создания компании с последующим ее акционированием состоит в том, что основатель получает самые крупные пакеты акций по чрезвычайно выгодным ценам, обычно 2—25 центов за акцию. По такой цене можно купить довольно значительный процент акций компании. После того как акции будут выпущены на рынок — и цена поднимется до, скажем, трех долларов за акцию, — основатели могут продать какое-то количество акций, чтобы окупить первоначальную инвестицию, и продолжать пожинать плоды растущей публичной компании. Конечно, из всех инвестиций на фондовом рынке эти — самые рискованные, и в такие компании могут инвестировать только очень богатые и очень грамотные люди. Именно в этом углу фондового рынка больше всего мошенников и жуликов. Вот почему если вам придется действовать на этом рынке, ваша деловая и инвестиционная подготовка должны находиться на высшем уровне. Иначе, вы можете пасть жертвой этих мошенников и жуликов или, что еще хуже, стать одним из них.

УРОВЕНЬ № 4. ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202

После того как игроки погрузят и закрепят свои миллионы в своих кошельках, они готовы перейти к «Денежному потоку 202» — игре, которая знакомит с основами технического инвестирования. Несмотря на то что очень много людей, не располагающих большими деньгами, играет на рынке опционов (по сделкам на срок), я решил последовать совету богатого папы и подождать, пока у меня не образуется стабильный источник денежного потока, прежде чем попробовать поиграть в эту высокоскоростную игру с бумажными активами (ценными бумагами).

Лично мне игра с акциями и взаимными фондами кажется самой рискованной из всех инвестиционных стратегий. Я предпочитаю стабильный приток денег от бизнеса или недвижимости, а также опционы для защиты моих позиций на неустойчивых рынках. Но это всего лишь мое мнение.

Многократно проигрывая ситуации в «Денежных потоках» 101 и 202, вы познакомитесь со всеми четырьмя уровнями инвестирования и поймете, как можно научиться инвестировать с наибольшей прибылью, стабильным доходом и гораздо меньшим риском. Разумеется, инвестирование на четырех уровнях потребует, чтобы вы посвятили несколько лет обучению с целью приобретения необходимого образования и опыта. Если вы не хотите вкладывать деньги в свое образование, тогда инвестирование во взаимные фонды и игра с акциями будут для вас намного безопаснее, чем четыре других уровня инвестирования.

Предупреждение!

В настольной игре «Денежный поток» две дорожки. Маленькая круглая дорожка ласково называется крысиными бегами, и на ней соревнуются 90 процентов всех инвесторов. Большая внешняя дорожка называется скоростной. Мы с Ким действуем главным образом на скоростной дорожке. Такие инвестиции не предназначены для рядовых инвесторов. Если вы поговорите с большинством финансовых советников, они скажут, что инвестиции, которые делаем мы с Ким, слишком рискованны для средних инвесторов и заниматься ими не следует. Я согласен. Для рядового инвестора они слишком рискованны. Но они перестанут быть рискованными, если вы займетесь своим образованием и наберетесь опыта на половине Б—И квадранта денежного потока. Если у вас будет образование и опыт половины Б—И, то вы можете обнаружить, что эти инвестиции — самые безопасные, самые прибыльные и самые увлекательные на свете, но от вас потребуется выполнить свою часть работы.

За жизнь нам с Ким не раз приходилось терять деньги и на бизнесе, и на инвестициях. Бывало, наш бизнес оказывался неудачным и закрытые инвестиционные партнерства терпели крах. За последние пять лет мы потеряли на таких предприятиях примерно 125 тысяч долларов. Но в то же время мы сделали десятки миллионов долларов. Короче говоря, наше образование продолжается, а опыт растет.

Цель рассказов о наших инвестициях заключается не в том, чтобы похвастаться, а в том, чтобы пробудить у некоторых из вас желание и смелость начать свой путь к радикальному подъему уровня вашего финансового образования и отыскать собственную дорогу к финансовой свободе. И хотя эти инвестиции действительно слишком рискованны для большинства людей, мы на собственном опыте убедились, что при соответствующем образовании и опыте эти пути к свободе являются самыми безопасными и надежными. Мы также убедились, что в большинстве случаев дело не столько в рискованности инвестиции, сколько в рискованности самого инвестора.

Начните бизнес по совместительству

Если у человека нет денег на подобные инвестиции, то я часто советую, сохраняя постоянную работу, открыть бизнес по совместительству. Прочитайте книгу «Защитите ваш актив № 1: Создайте состояние для ваших идей» Майкла Лектера. Самые большие состояния создавались путем строительства бизнеса.

Если у вас нет денег, чтобы открыть бизнес, или не хватает опыта, тогда поступите на работу в компанию сетевого маркетинга с хорошим учебным планом, чтобы подучиться и получить возможность заработать деньги на инвестирование. Когда люди говорят мне: «У меня нет денег», — я часто отвечаю: «Тогда начните бизнес по совместительству». Некоторые так и поступают, но большинство продолжает твердить: «У меня нет денег». Стройте ваш кошелёк

I. Проанализируйте свой уровень мышления в вопросах денег:

1. Вы боитесь потерять деньги?
2. Вы боитесь, что вам не хватит денег?
3. Вы ловите себя на словах «Я не могу себе этого позволить» или «Как я могу себе это позволить»?
4. Вы хотите развить в себе высший уровень мышления в вопросах денег?

II. Проанализируйте свой персональный финансовый отчет по каждой статье пассивов и расходов: Это хороший долг или плохой?

III. Вы готовы начать с мелкой сделки?

IV. Начните записывать свои негативные мысли по поводу:

1. Бизнеса по совместительству.
2. Недвижимости.
3. Акции.
4. Опционов.

А теперь проанализируйте эти негативные мысли... Они основаны на фактах или на страхе?

Богатый папа говорил: «Оправдания — это слова, которые произносит сидящий в тебе неудачник».

Время взрослеть

Несколько лет назад мне довелось выступить с лекцией об инвестировании перед аудиторией примерно в 100 человек. Возраст слушателей составлял от 25 до 35 лет. Это были симпатичные, хорошо одетые молодые люди, большинство с дипломами колледжей и на хороших должностях. Для ребят, которым, казалось, все само плывет в руки, они реагировали слишком пессимистично на все, что я говорил. К примеру, когда я сказал: «Обычно я осматриваю около сотни объектов недвижимости, прежде чем выбираю один», — одна молодая Женина тут же подняла руку и сказала: «Сотню объектов? Да у кого есть время для этого? К тому же, мне кажется я уже слишком старая, чтобы начинать инвестировать в недвижимость». Оставив этот комментарий без внимания, я продолжил обсуждение темы финансирования собственности. Я объяснил, что иногда использую повышенную сумму залога, чтобы поддержать соотношение собственных и заемных средств. Сразу же поднялась рука, и на этот раз уже молодой человек сказал:

— Но что, если у человека вообще нет денег на залог? Вот у меня до сих пор задолженность за учебу не выплачена.

Прежде чем я смог что-нибудь ответить, поднялся еще один молодой человек:

— Лично для меня недвижимость не годится. У меня проблемы с кредитом. После этих слов я прервал лекцию.

— Послушайте. Я знаю, что это должна была быть лекция об инвестициях в недвижимость. Но прежде чем я продолжу, хочу предложить вам урок, гораздо более важный, чем умение делать деньги на недвижимости. Я хочу поделиться с вами одним очень важным уроком, полученным мной от богатого папы.

С этими словами я написал на откидной таблице вопрос: «Кем вы хотите быть, когда вырастете?» Обратившись к группе, я спросил:

— Кому из вас задавали этот вопрос? В ответ поднялись все руки в аудитории.

— Кто скажет, кем собирался быть, когда вырастет?

— Я хотела быть врачом, — подала голос одна из девушек. — И я им стала.

— Хорошо, — ответил я. — Кто еще?

— Мой отец хотел, чтобы я занимался его бизнесом, но после окончания колледжа я открыл собственный, — сказал один молодой человек.

— Отлично, — произнес я. — Так вот, когда богатый папа задавал этот вопрос своему сыну Майку и мне, он имел в виду не профессию. Он спрашивал нас о том, желаем ли мы вырасти честными, надежными. Более правдивыми или менее правдивыми. Вот что он хотел узнать, когда задавал этот вопрос.

Повисла долгая пауза. Наконец кто-то спросил:

— Вы хотите сказать, что честность и прямота действительно важны для инвестирования?

— Я, конечно, не могу говорить за всех, но для меня они важны, — ответил я. — Но я говорю не просто об инвестировании. Я хочу спросить, важны ли для вас честность и надежность.

— Конечно важны, — ответила молодая женщина в первом ряду.

— Тогда позвольте мне перейти к уроку богатого папы. Этот урок гораздо более важен, чем инвестирование, но, помимо прочего, он повысит ваши способности как инвесторов.

Повернувшись к откидной таблице, я написал в кавычках: «Оправдания -это ложь, которую вы говорите самим себе».

Положив маркер, я повернулся к группе и сделал небольшую паузу. Я хотел, чтобы написанные слова проникли им в душу. Наконец я снова заговорил:

— Сегодня я слышал, как кто-то говорил: «У меня нет времени», «У меня нет денег», «У меня трудности с кредитом». Это ложь или правда?

— Но у меня в самом деле нет денег, — воскликнул молодой человек, который использовал это оправдание. — Это факт. Это не ложь. — И у кого есть время на то, чтобы осматривать сотни дурацких объектов? — сказала молодая женщина, заявившая, что у нее нет времени. — Вы знаете, как я занята? Мне нужно и за бизнесом присмотреть, и детей накормить. Когда я говорю, что у меня нет времени, значит, у меня его нет. У меня забот выше крыши. И это не ложь.

— Мне за образование еще платить и платить, — вставил молодой человек, упомянувший проблему с долгами. — Это тоже факт, а не ложь.

— Хорошо, значит, пора начинать урок богатого папы на тему взросления, — с улыбкой произнес я. — Много лет назад богатый папа сказал мне, что если я хочу стать честным человеком, мне нужно строже относиться к себе, а для этого быть все более честным с самим собой. Например, когда лично я использую оправдание «У меня нет времени», честнее и правдивее было бы сказать: «Я не хочу находить время».

— Значит, вместо того чтобы оправдываться, вы стараетесь быть более честным с самим собой? — спросил один из слушателей.

— Именно так. Много лет назад богатый папа учил своего сына и меня, что все оправдания — ложь.

Услышав это, молодой человек сел на свое место и тихо произнес:

— Я понимаю, о чем вы. Следовательно, быть взрослым означает не использовать факты нашей жизни для ее оправдания. Тогда мы станем более честными.

— Вы правильно понимаете, — ответил я. — В спорте говорят, что судья «закручивает гайки». Это значит, что он требует от игроков поднять планку качества игры. Богатый папа имел в виду, что когда вы повзрослеете, то должны будете сами затягивать свои гайки. Будьте честнее сами с собой. Поднимите свою планку. Если вы этого не сделаете, ваша жизнь останется прежней.

— А как насчет меня? Я действительно занята. У меня и вправду совсем нет времени — особенно ездить осматривать сотни объектов.

Я заметил, что она уже не упоминает о своем возрасте. Раз она не вспомнила об этом оправдании, я тоже не стал этого делать.

— Тогда просто проявите честность. Просто скажите: «Я не собираюсь выкраивать время».

— Выходит, все, что вы хотите сказать,—это прекратите хныкать, жаловаться и вести себя как дети.

— Лучше не скажешь. Повзрослейте и перестаньте вести себя как дети. Каждый раз, когда вы оправдываетесь, вы ведете себя именно так.

—Но дело в том, что не все так богаты, как вы, и не все располагают таким количеством свободного времени и денег, — едко заметил кто-то с заднего ряда. Аудитория замерла, а я улыбнулся:

— У меня бы не было свободного времени и денег, если бы я считал оправдания истиной, а не ложью. Я тоже начинал вообще без денег. У меня тоже была куча долгов, почти миллион долларов. И я тоже был занят.

— И эти проблемы остались бы у вас до сих пор, если бы вы использовали их как оправдания, — сказала занятая женщина. —Я понимаю, о чем вы говорите. Оправдания тянут нас назад.

— Совершенно верно. Богатый папа часто говорил, что оправдания — это слова, которые произносит сидящий в вас неудачник.

— Значит, если проявить больше честности по отношению к вашим оправданиям, эта честность позволит сидящему в вас победителю одержать верх,— сказала занятая женщина. — Если вы дадите правдивую оценку вашим оправданиям, то сидящий в вас неудачник замолчит, и можно будет услышать голос победителя.

— Именно так. И чем больше в вас говорит победитель, тем больше вы взрослеете. Но сначала вам нужно захотеть закрутить гайки и поднять планку.

— Так как же мне найти время?

— Отличный вопрос, — произнес я, широко улыбаясь. — Теперь в вас говорит победитель.

— Правда? Вы так думаете?—явно смутившись, произнесла занятая женщина.

—Уверен. Вместо того чтобы жаловаться мне, что у вас нет времени, и давать слово неудачнику, сидящий в вас победитель спрашивает меня, как ему найти время. Когда говорит неудачник, вы не учитесь ничему, но если заговорит победитель, вы сможете чему-нибудь научиться.

—Так вот как вы находите деньги, даже когда их у вас нет, — сказал мужичи⁴ на без денег.

— Вы правильно поняли. Послушайте, все мы располагаем одинаковым количеством времени. У всех нас в сутках 24 часа. Просто победитель находит способы лучше использовать это время, а неудачник использует нехватку времени, чтобы оправдать свое бездействие. Очень редко мне приходилось инвестировать в недвижимость, когда у меня было достаточно денег. И очень часто у меня были проблемы с кредитом, потому что когда я нахожу отличную недвижимость для инвестирования, всегда хочу взять заем на как можно большую сумму.

— Так как же вы находите время на осмотр сотен объектов? — спросила занятая женщина.

—Еще один хороший вопрос,—с улыбкой ответил я. — По моим оценкам, я осматриваю около трех—пяти сотен объектов в год. Пусть даже в этом году я ничего не куплю, но все равно осматриваю. Иногда осмотр объекта может заключаться в одном взгляде на цену, которую агент по недвижимости проставил на объявлении рядом с объектом. В таком случае анализ занимает менее пяти минут. Иногда мне приходится потратить три месяца на погоню за сделкой, а потом отказаться от нее. Как видите, время в таких ситуациях—понятие относительное. Главное в том, что я ищу всегда. Например, где бы я ни находился — в Нью-Йорке, Сиднее, Париже, Сингапуре или Афинах, — я всегда останавливаюсь, чтобы осмотреть недвижимость. Как бы я не был занят, я всегда ищу хорошую сделку, чтобы записать ее в колонку своих активов. Я ищу в то время, когда веду свой бизнес, когда инвестирую в акции и опционы и когда сижу дома.

—Значит, вы не всегда покупаете? — спросил мужчина без денег.

— Нет. Честно говоря, я покупаю очень редко. Но ведь осмотр ничего не стоит. Точно так же, как ничего не стоит зайти в универмаг и посмотреть на товары.

— А знаете, я всегда делаю покупки, когда приезжаю куда-нибудь по делам. Особенно в перерывах между встречами, — сказала занятая женщина. — Только наши с вами товары находятся в разных местах.

— Так как же вы находите деньги, после того как нашли подходящий вариант, особенно когда денег у вас нет совсем? — спросил мужчина без денег.

— Вот тут в игру вступают творческие способности правого полушария. Отсутствие денег, после того как найден отличный вариант инвестиции, дало мне большую часть моего финансового образования. Вы удивитесь, как сильно активизируется интеллект человека, когда ему нужно использовать свой творческий разум для решения финансовых проблем. Преодоление препятствий способствует усилению вашего финансового интеллекта. Сегодня у меня есть деньги только потому, что я не позволял отсутствию денег быть оправданием. Хотя у меня не было времени, я все равно осматривал недвижимость, пусть даже в моем распоряжении было всего несколько минут. Каждый раз, оценивая объект, хотя бы даже по информационному листку цен, я анализировал сделку, прикидывая, как можно превратить эту недвижимость в актив, который принесет мне деньги. Вот что сделало меня богатым—не деньги, а инвестирование времени, когда у меня не было времени, и инвестирование денег, когда у меня было очень мало денег.

— Короче говоря, оправдания не делают человека богатым. Оправдания оставляют его бедным, — подытожила женщина в первом ряду.

— Хорошо сказано, — отозвался я широко и довольно улыбаясь.

Аудитория получила урок намного более важный, чем правила инвестирования в недвижимость. Я был уверен, что большинство из них усвоили, как важно вырастить в себе честного человека путем правдивого отношения к самому себе.

Развивайте свое шестое чувство

В предыдущей главе я писал о низшем, среднем и высшем разуме. Оправдания обычно исходят от мышления низшего уровня. Для развития же разума высшего уровня достаточно немного образования для обретения мышления среднего уровня и немного увлеченности. После осмотра и анализа тысяч объектов недвижимости процесс протекает намного легче, потому что я заставляю работать сразу три уровня разума.

Поиск хорошей сделки — это почти экстрасенсорный акт. Сколько раз я чувствовал великолепную сделку инстинктивно, почти без изучения объекта. Что-то просто открывается во мне, и я превращаюсь в гонимую, идущую по горячему следу. Но это шестое чувство не развилось бы, если бы я позволял оправданиям управлять моей жизнью.

Это в полной мере относится к развитию шестого чувства по отношению к людям. Действуя за пределами курятника, я всякого навиделся. Я вел дела с людьми в высшей степени нечестными, но не потому, что знал об их нечестности, а просто потому, что мне не хватало реального жизненного опыта. Я не умел отличить мошенника-виртуоза от честного человека.

Сегодня шестое чувство моего высшего разума играет чрезвычайно важную роль в распознавании жуликов, лжецов, мошенников, психов и разных прочих типов, встречающихся за пределами курятника. Я по-прежнему не всегда бываю прав, но стараюсь учиться на своих ошибках, и каждый раз у меня получается все лучше. Уверен, что без уроков богатого папы о честности я мог бы легко стать одним из таких проходимцев, шныряющих вокруг курятника.

Мой бедный папа потерял все свои сбережения на франшизе мороженого как раз из-за людей, с которыми он решил вести бизнес. Его партнеры не были жуликами. Но все они были такими же учителями, как он сам, без всякого опыта ведения реального бизнеса. Ни у кого из них не было приличной финансовой подготовки, и никто не обладал опытом ведения дел в реальной жизни. Когда бизнес начал трещать по швам, вместо того чтобы признать, что они ничего в нем не смыслят, все как один начали выдумывать оправдания, а потом принялись обвинять друг друга. Тогда бизнес развалился и мой папа потерял все. Они пришли в бизнес производства мороженого как взрослые люди, а закончили как кучка ребятишек. В реальной жизни плохие вещи могут случиться и с хорошими людьми, особенно если они не желают посмотреть в лицо правде.

После истории с франшизой мороженого и клятвы на Библии никогда больше не вести дел с учителями мой папа сделал еще две попытки создать деловые предприятия за пределами курятника, на этот раз с людьми, которых он считал бизнесменами. И каждый раз все заканчивалось одинаково. Дела шли не так, как ожидалось, продажи падали, деньги утекали в песок, и снова взрослые вели себя как дети.

Должен признать, что такие же вещи происходили и со мной и что я вел себя таким же образом, а порой даже хуже. Сколько раз все шло наперекосяк во время сделок с недвижимостью или на моих первых двух серьезных производственных предприятиях, а совсем недавно — на рынке акций и опционов. Каждый раз, когда дела принимали плохой оборот, я ловил себя на том, что веду себя как ребенок. Если бы не совет моего богатого папы не искать оправданий и не винить других, а быть искренним с самим собой и стараться повзрослеть, думаю, я до сих пор оставался бы ребенком.

К сожалению, у моего отца не было человека, с которым можно было посоветоваться каждый раз, когда бизнес давал трещину. Вместо того чтобы посмотреть правде в глаза, он погружался все глубже в трясину низшего разума, негодуя на бывших партнеров, кляня себя и теряя уверенность в будущем. На мой взгляд, он отступил на позиции низшего разума и остался там. Мне кажется, такова цена отсутствия необходимого образования, то есть среднего разума, и нежелания развивать мудрость высшего разума.

К счастью для меня, богатый папа посоветовал мне вернуться к высшему разуму и подумать о том, каким вещам мой средний уровень разума может научиться па этом опыте. Вместо того чтобы винить других или клясть себя, я жен был заняться поиском в себе более глубоких истин и многозначительных выводов и постараться побольше узнать о себе самом.

Прошу позволить мне небольшое повторение. Богатый папа начал мою инвестиционную карьеру в девять лет с простой игры в «Монополию». Свою первую собственность я купил в середине третьего десятка. Первый провал с недвижимостью я пережил в 26 лет. В 21 я создал свой первый серьезный бизнес — производство нейлоновых бумажников на «липучках». Но он потерпел крах, и следующий бизнес тоже. Мое третье предприятие и большинство последующих оказались очень успешными. Свое образование по части торговли опционами я начал после того, как добился финансовой стабильности в 1994-м, в 47 лет. Я сделал много денег, но потерял почти столько же. Суть в том, что каждый раз, потерпев неудачу, я не отступал на позиции низшего разума—туда, где действует принцип «бей или беги». Я тоже вел себя как ребенок, а иногда как младенец. Но после того как я вынул соску изо рта, только богатый папа, научивший меня не искать оправданий, не винить других, быть честным с самим собой, а потом заняться поиском новой информации и образованием, помог мне выбраться из трясины страха и позволил развиться мудрости моего высшего разума. Без этого руководства не знаю, где бы я был сегодня. Сомневаюсь, что без этого руководства я смог бы начать процесс взросления, которым активно занимаюсь по сей день.

Я считаю, что слишком много людей слишком рано сдаются. Потеряв пару долларов или почувствовав себя уязвленными, они сразу отступают на позиции низшего разума. Я убежден, что это одна из главных причин, по которой так мало людей сколачивают значительные состояния даже в самой богатой стране мира. Кроме того, я убежден, что по этой же причине так много людей предпочитают безопасность свободе.

Усвоенные уроки

Первый важный для меня урок заключается в том, что, как только я поднабрался кое-какого жизненного опыта, мне стало легче сохранять спокойствие, когда дела идут не так, как хочется. Например, в сделках с недвижимостью или в бизнесе, если дела шли плохо, я мог оставаться спокойным, потому что свое слово говорила эмоция моего высшего разума — любовь... любовь к игре. Сегодня, независимо от того, что происходит с моим бизнесом или

недвижимостью, выигрываю я или проигрываю, я чувствую себя превосходно, потому что научился любить игру, а любовь — это проявление высшего разума.

Второй урок заключается в том, что когда я ловлю себя на метаниях в чащобе низшего разума, готовый бить или бежать, то вспоминаю правило: «молчание—золото». Вместо того чтобы взорваться и наговорить такого, о чем после буду жалеть, я изо всех сил стараюсь (правда, не всегда успешно) промолчать и прошу мой высший разум подумать о чем-нибудь прекрасном. Если мой высший разум отзывается на просьбу, у меня вскоре появляются силы для поиска лучшего способа сказать то же самое, но без лишних обвинений, гнева или самооправдания.

В академии, в летной школе, в реальном мире бизнеса и инвестиций один из самых важных для меня уроков заключался в том, чтобы научиться сохранять спокойствие, мыслить категориями высшего разума и сосредоточиться на задании независимо от того, что происходит с кораблем.

Если вы хотите быть капитаном вашего ковчега, в вашей душе не должно быть места ни для страха, ни для оправданий.

Стройте ваш ковчег

1. Вы лжете себе?
2. Кем вы хотите быть, когда вырастете (даже если вы уже считаете себя взрослым)?
3. Оправдываетесь ли вы отсутствием времени или денег?
4. Оправдания — это ложь, сказанная себе самому. Изготовьте плакат «Не ищи оправданий, а сделай усилие» и повесьте там, где вы будете видеть его каждый день.

5. Проанализируйте свои негативные мысли в ходе выполнения упражнения из главы 14 и решите, какие из них являются оправданиями. 6. Поставьте перед собой задачу найти как минимум пять часов в неделю, чтобы посвятить их строительству вашего ковчега.

7. Сделайте это пятичасовое упражнение своим личным обязательством или семейным занятием.

Пешком, на велосипеде или на машине обследуйте окрестности в поисках недвижимости.

Посетите местного брокера по недвижимости, чтобы расспросить его об особенностях инвестиций.

Один раз в неделю проводите ужин за обсуждением новых идей в бизнесе.

Посетите выставку франшиз в вашем районе.

Запишитесь на местные семинары по вопросам недвижимости, строительного бизнеса или инвестициям на фондовом рынке.

8. Решите, с какого класса активов вы хотите начать: бизнес, недвижимость или инвестирование в акции и/или опционы.

Случай из жизни

Пару лет назад Чак и Дениза совершили поездку к сестре Денизы в Калифорнию. Та открыла на дому мебельный бизнес по совместительству, который оказался довольно прибыльным. Дениза с Чаком разглядели потенциальную возможность создания крупной компании на базе аналогичной бизнес-модели и решили этим заняться.

Чак и Дениза уже несколько лет играли в настольную игру «Денежный поток 101» и прочитали все книги из серии «Богатый папа рекомендует». Они благодарны папе за образование, которое позволило им разглядеть возможность организации собственного мебельного бизнеса, а также придало смелости действовать. В ходе организации успешного бизнеса они на практике почувствовали разницу между владельцами бизнеса категорий С и Б, описанными в книге «Квадрант денежного потока». Теперь они могут оставить свой бизнес, но он по-прежнему будет приносить им деньги, то есть они создали настоящий бизнес категории Б. Они даже начали расширять его через совместные предприятия на другие штаты, стараясь увеличить количество активов, вместо того чтобы делать все самим.

Раньше Чак и Дениза использовали для оценки своего успеха количество и качество безделушек, которыми владели. Поняв суть определения активов, данного богатым папой, они сфокусировались на покупке или строительстве активов, а не пассивов или безделушек. Если им нужны безделушки, они сначала покупают активы, генерирующие денежный поток, который оплачивает безделушки. После того как стоимость безделушки выплачена, они продолжают владеть активом, обеспечивающим ежемесячный дополнительный приток денег. Это сильно изменило их отношение к вещам и помогло установить собственные инвестиционные правила.

Они восприняли идею, увидели возможность и построили чрезвычайно успешный мультимиллионный бизнес всего за несколько лет. Они взяли под контроль свой финансовый ковчег и загружают его активами.

Глава 16

СРЕДСТВО № 4.

КОНТРОЛЬ НАД ПРЕДВИДЕНИЕМ

В 1970-х, проезжая мимо торгового центра рядом с Вайкики, бедный папа часто говорил: — Когда я учился в колледже, то мог купить всю эту землю по пять долларов за акр.

В другой раз, проезжая там же, он спрашивал:

— Я говорил вам о том времени, когда агент предлагал мне эту землю по пять долларов за акр?

Дети хором отвечали:

— Да, папа, много раз говорил.

Мой папа учился в колледже в 1940-е годы. В то время земля, на которую он показывал, была болотом. К 1960-м она превратилась в один из крупнейших торговых центров в мире. По моей оценке, инвестиция в 500 долларов, сделанная в 1940-е годы, на сегодняшний день стоит, по меньшей мере, 500 миллионов долларов. Человеку, который купил эту землю, было столько же лет, сколько моему отцу. Разница между их судьбами — это разница в предвидении.

Однажды Уоррен Баффет сказал, что если бы история делала человека богатым, библиотекари были бы миллиардерами.

Богатый папа говорил: «Многие люди проводят свою жизнь, словно управляют машиной, глядя в зеркало заднего вида. Это те люди, которые часто говорят: «Мне нужно было бы, я должен был бы, я мог бы»».

Недавно я осматривал небольшой дом, оцененный в 160 тысяч долларов. Ко мне подошел человек, который жил в соседнем доме, и сказал:

— Я живу здесь 20 лет и помню, что когда-то этот дом стоил 11 тысяч.

— Так надо было купить его тогда, — сказал я.

— О нет, — протянул сосед. — В то время 11 тысяч долларов были большими деньгами. Он их не стоил.

— Может быть, вам стоит купить его сейчас, — заметил я.

— О нет, — протянул сосед. — 160 тысяч долларов — это слишком много за такой домишко. Он столько не стоит.

Мышление низшего разума

В главе о контроле над эмоциями я процитировал слова богатого папы, который однажды заметил: «Когда дело доходит до денег, многие люди ведут себя как финансовые ипохондрики». Финансовая ипохондрия — это мышление, которое часто исходит от низшего разума. Если человек думает только низшим разумом, его видение будущего часто затуманивается. Есть люди, которые часто ведут машину, глядя в зеркало заднего вида. Очень часто страх перед потерей заставляет их ничего не предпринимать, когда прямо перед их глазами появляется возможность, которой больше не будет. Впоследствии, когда они едут по шоссе жизни, вы слышите, как они сетуют: «Мне нужно было бы... Я должен был бы... Я мог бы...» Умные люди в таких случаях говорят: «Задним умом крепок». А вот слова богатого папы: «Если человек хочет быть богатым, ему лучше всего быть дальновзорким».

Очень светлое будущее

Когда я предупреждаю людей о грядущем крахе фондового рынка, мной движет не пессимистическое отношение к будущему. Лично я смотрю вперед с большим оптимизмом. Предупреждать людей о грядущем крахе фондового рынка — это то же самое, что предупредить друга о том, что дорога впереди размыта. Если человек поедет объездным путем, он все равно сумеет добраться до места назначения целым, невредимым и вовремя.

Как капитану вашего ковчега вам важно развить в себе умение предвидеть, которое богатый папа определил как способность видеть разумом, а не глазами. Для того чтобы развить такую способность, очень важно сначала натренировать свой средний разум, а затем выйти в реальный мир и позволить высшему уровню вашего мышления развивать свою природную мудрость, часто именуемую интуицией или инстинктом.

Будущее будет другим

Значительность высказывания Уоррена Баффета — о том, что если бы история делала людей богатыми, то библиотекари были бы миллиардерами, — объясняется тем, что будущее будет другим. Положение вещей меняется слишком быстро, чтобы пытаться разглядеть будущее через зеркало заднего вида. Независимо от того, сколько вам лет, все что вам нужно, — это остановиться на минутку и задуматься обо всех тех переменах, что произошли за последние несколько лет. Анализируя свою жизнь, я вспоминаю, когда в гольф-клубе называли деревяшкой клюшку, действительно сделанную из дерева. Сегодня новые деревянные клюшки изготавливают из новых композитных материалов, о которых я раньше и слыхом не слыхивал. Другими словами, игра остается той же самой, но инструменты для игры изменились коренным образом — и это в полной мере применимо ко многим областям жизни. Сегодня когда кто-нибудь говорит: «Я с тобой свяжусь», это может означать, что человек придет, приедет, прилетит, позвонит, отправит факс или письмо.

Если вернуться во времени еще дальше, вы увидите, что всего 10 лет назад ни короли, ни королевы, ни самые богатые люди в мире не летали самолетами, потому что самих самолетов не было. А сегодня полет на самолете может позволить себе почти каждый. Сто лет назад автомобили были только у богатых. Сегодня автомобили везде. Сто лет назад нужно было знать азбуку Морзе, чтобы держать связь по телеграфу. Сегодня люди во всем мире носят с собой мобильные телефоны. Лично я знаю очень мало людей, которые помнят азбуку Морзе. В 1990 году мир не знал, что такое Всемирная паутина. Сегодня Интернет изменяет будущее мира быстрее, чем любое другое изобретение в истории.

Как увидеть будущее?

В августе 1981 года я отправился на лыжный курорт, расположенный в горах между Калифорнией и Невадой. Я поехал на конференцию «Будущее бизнеса» с участием доктора Р. Бакминстера Фуллера. В то время он считался одним из ведущих футурологов в мире. Хотя я кое-что слышал о его славе и репутации, но все же довольно скептически относился к тому, что кто-то может научить человека видеть будущее без магического кристалла. Короче говоря, я отправился туда с изрядной долей сомнений.

Но эта неделя с доктором Фуллером стала поворотным пунктом в моей жизни. Поворот оказался нелегким, но я уверен, что это был поворот к лучшему. Мне предстояло очень много узнать о том, как заглянуть в будущее,—гораздо больше, чем можно включить в эту главу. И все же, так как эта глава о предвидении, я подумал, что сумею рассказать о методе, использованном доктором Фуллером для предсказания будущего. Процесс, с которым я вас познакомлю, основан на принципе, получившем у доктора Фуллера название эфемерализация. Не вдаваясь в скучные детали, в качестве примера я использую историю «Титаника».

На заре времен, за много тысяч лет до спуска «Титаника» на воду, люди сначала узнали о возможностях плавсредств, цепляясь за бревно и спускаясь вниз по реке. Вскоре после этого они создали каное-долбленку. Затем пришла очередь легких лодок, построенных из досок и шпангоутов. Деревянные суда становились все больше и больше, пока не настал день сражения между «Монитором» и «Мерримакком», первыми бронированными боевыми кораблями. После изобретения стальных конструкций суда выросли в океанских гигантов, перевозящих пассажиров, грузы и вооружение по всему миру. Деловые люди принялись инвестировать во все более и более крупные суда, и это продолжалось до дня катастрофы «Титаника». Вскоре после его гибели золотой век океанских лайнеров закончился. Это и есть до предела упрощенный пример эфемерализации, — одного из принципов, использовавшихся доктором Фуллером для предсказания будущего.

Эфемерализация—это процесс, когда что-то возникает маленьким, вырастает в размерах, становится слишком большим, а затем — снова маленьким и внезапно исчезает или становится невидимым, как в случае с беспроводной связью. В некоторых случаях окончание роста знаменуется катастрофой, как в случае с «Титаником» или гигантским дирижаблем «Гинденбург». Фуллер сказал бы, что технология просто переросла себя. Что касается «Титаника» и подобных судов такого размера, то они стали слишком большими, чтобы маневрировать, управляющие ими люди уверовали в их непотопляемость, а с другой стороны — на подходе была уже новая технология, и этой новой технологией стал аэроплан. Он родился маленьким и принялся расти, все больше и больше увеличиваясь в размерах.

Думайте о нем как о гостинице

Я побывал в Нью-Йорке вскоре после трагедии 11 сентября. Прогуливаясь по 5-й авеню, я остановился, чтобы купить журнал с фотографией пылающих башен Всемирного торгового центра на обложке. Мое внимание привлекли две вещи. Во-первых, меня поразило, как выделялись башни-близнецы, особенно если смотреть на них через водное пространство с берега Нью-Джерси. Хотя я много раз бывал в Нью-Йорке, мне никогда не приходило в голову, насколько сильно эти башни отличаются от других зданий.

Второе, что привлекло мое внимание в журнале,—это занявшая целый разворот реклама нового самолета. Заголовок рекламы звучал так: «Не думайте о нем как о самолете. Думайте о нем как о гостинице». Реклама показывала внутренности самолета, в котором вместо кресел были гостиничные номера, торговый центр, небольшой бар и ресторан. Во многих отношениях это выглядело как кадр из фильма «Титаник».

Я стоял на углу улицы в Нью-Йорке, а мои мысли перенеслись назад, в 1981-й, на горный курорт, где теплым летним днем я слушал, как доктор Фуллер говорил о символизме «Титаника». Неужели нападение на Всемирный торговый центр положит конец золотому веку самолетов? Неужели гигантские небоскребы, эти символы индустриального века, внезапно превратились в динозавров? Неужели большой бизнес стал слишком большим? Неужели атака на Пентагон ознаменовала конец американского экономического и военного лидерства? И если это так, то возникает вопрос: что будет дальше? Способен кто-нибудь увидеть будущее?

В ходе конференции, состоявшейся в 1981 году, доктор Фуллер заметил, что после 1957 года, когда русскими был запущен первый спутник, все новые технологические прорывы будут невидимы для невооруженного глаза. Поясняя свою мысль, Фуллер сказал, что после катастрофы «Титаника» мы могли видеть новую технологию, в данном случае самолет, собственными глазами. После 1957-го новая технология, которая заменит самолет, будет невидимой. Вот почему, пока я стоял на углу нью-йоркской улицы, мне вспомнились слова о том, что нужно начинать видеть разумом, а не глазами.

Задолго до 11 сентября 2001 года Баффет посоветовал инвесторам вступать в общество АА («Анонимные авиалинии»), поскольку еще никогда со времен братьев Райт авиалинии не были очень прибыльной индустрией. После 11 сентября индустрия авиалиний и все поддерживающие ее отрасли бизнеса, такие как отели и прокат машин, могут прийти в упадок. И хотя в ближайшие годы они все еще будут существовать, новая технология изменит положение вещей для всех нас.

Баффет никогда не инвестировал в крупные авиалинии, но все же вложил деньги в одну компанию, которая эксплуатировала маленькие частные самолеты. Правда, это тоже было до 11 сентября. Я серьезно сомневаюсь, что Баффет когда-нибудь встречался с Фуллером, тем не менее, они оба исповедовали одни и те же принципы. Согласно

предсказанию Фуллера, если технология не исчезнет и не станет невидимой, она уменьшится в размерах, что и произошло в случае с маленькими частными реактивными самолетами.

Вместо примера с маленькими самолетами Фуллер использовал пример с компьютерами. Не так давно компьютеры напоминали гигантских монстров и требовали специальных залов, многочисленного обслуживающего персонала и мощного электропитания при довольно ограниченных вычислительных возможностях. Сегодня они стали меньше, намного дешевле и в то же время гораздо мощнее своих гигантских предков. Вот вам еще один пример эфемерализации, — способности сделать так много из столь малого.

Хочу повторить, что примеры эти крайне упрощены. Доктор Фуллер представил гораздо более глубокое объяснение этого важного принципа, одного из тех, которые он использовал для предсказания будущего. Основные его моменты заключается в том, что вещи возникают маленькими, растут и вскоре становятся большими, даже слишком большими. Другой важный момент — это то, что после 1957 года новые технологии будут невидимыми. Сегодня мы стали свидетелями не только бума маленьких самолетов, но и всеобщего признания видеоконференций. Видеоконференции — это быстро растущая индустрия, которая отнимает хлеб у индустрии крупных авиалиний. Видеоконференции — это одна из невидимых технологий информационного века, замещающих потребность в гигантских самолетах.

Взаимные фонды

стали слишком большими

С конца 1980-х годов индустрия взаимных фондов находилась на взлете. Компаний, управляющих взаимными фондами, стало больше, чем официально зарегистрированных компаний. Некоторые компании взаимных фондов по размерам даже переросли компании, в которые они инвестируют. Вопрос: может быть, некоторые компании взаимных фондов стали слишком большими? Ответ на него я оставляю вам. Однако фактом остается то, что все больше и больше людей становятся независимыми инвесторами на фондовом рынке, потому что мелкий инвестор обладает гораздо большей маневренностью, чем крупный взаимный фонд. Кроме того, в последнее время наблюдается взрыв количества инвесторов, предпочитающих хеджировать фонды взаимным. Причина та же самая, по которой Уоррен Баффет инвестирует в компанию маленьких самолетов, а не в крупные авиалинии: когда вещи становятся слишком большими, они теряют маневренность и часто считают себя непотопляемыми.

Как улучшить вашу способность предвидеть будущее

Один из способов увидеть будущее — это определить вещи, которые становятся слишком большими. Затем начинайте искать что-нибудь маленькое или невидимое, способное прийти на замену большому. Например, вскоре после нападения на Всемирный торговый центр две гигантские компании, «Chevron» и «Техасо», объявили в прессе о своем слиянии и образовали нефтяную компанию поистине титанических размеров. На той же странице делового раздела одна маленькая компания сообщила о прорыве в области топливных элементов — новой технологии, потенциально способной стать серьезным конкурентом крупным нефтяным компаниям.

Билл Гейтс и Стивен Джобс стали очень богатыми молодыми людьми, поскольку увидели то, чего не смогли разглядеть большие компании. Билл Гейтс получил контракт на программное обеспечение для персональных компьютеров ШМ, потому что ШМ не предвидела распространения мощных маленьких компьютеров. Стива Джобса сделало богатым использование технологии, которую не могла продать компания «Хегох» и которая помогла создать компьютер «Macintosh».

Невидимые небоскребы

В начале ноября я вернулся в Нью-Йорк во второй раз после 11 сентября. В этой поездке я встретился с другом, который перевел свой офис из «Empire State Building» в небольшое офисное здание. Он сказал: «Мои работники начали увольняться, потому что не хотели стать следующей мишенью». После такого объяснения я осознал, что мы официально вступили в информационный век, котором лучше всего быть невидимым.

Индустрия сетевого маркетинга — это бизнес информационного века, потому что это невидимый бизнес. Благодаря его невидимости часто трудно описать его преимущества тем, кто мыслит категориями индустриального века и кто по-прежнему пытается смотреть на бизнес глазами, а не разумом.

Террористу будет трудно организовать атаку на индустрию сетевого маркетинга просто потому, что офисные конторы этого бизнеса тоже невидимы. Большинство офисов сетевого маркетинга спрятаны в домах по всему миру. Существуют люди, которые управляют громадным бизнесом, не выходя из своих невидимых жилищ. Но если бы вы могли увидеть их бизнес, это было бы похоже на невидимые небоскребы, тянущиеся к небу из соседних домов по всему миру.

Невидимая экономика вошла в силу и продолжает расти

Доктор Фуллер предсказал, что вскоре мы станем свидетелями кончины индустриального века. Он также предсказал, что людям будет трудно увидеть зарю информационного века, потому что перемены будут невидимыми. Доктор Фуллер умер в 1983 году и не смог увидеть, как оправдались многие из его предсказаний.

Только взгляните на Интернет, и вы увидите, что мир невидимого уже здесь. Эта экономика представляет растущую проблему для правительств, потому что правительства — это побочный продукт индустриального века. Правительство пытается собрать налоги и определить границы невидимой экономики информационного века. Эта проблема будет расти, если невидимая экономика станет слишком большой, а правительство так и не сможет собрать налоги или установить границы. Если это случится, валюту страны ждет сильное ослабление, потому что сила национальной валюты связана со способностью правительства собирать налоги. Так неужели правительства тоже стали слишком большими? Останется ли правительство, каким мы его знаем, в информационном веке? Может ли оно стать невидимым?

Доктор Фуллер считал, что правительства устарели. Он полагал, что ослабление власти правительств заставит человечество эволюционировать или исчезнуть. Фуллер утверждал, что людям придется выбирать между утопическими мирами повышенной персональной целостности и увеличением размеров правительства или то человечество, каким мы его знаем, исчезнет. Другими словами, нам, как индивидуальным человеческим существам, необходимо было решить как можно больше проблем, вместо того чтобы передавать эти проблемы правительству.

Впередсмотрящие на носу корабля

На протяжении веков капитаны судов всегда выставляли одного впередсмотрящего на носу судна, а второго — на клотике мачты или на мостике. Как капитан своего ковчега, вы тоже должны будете выставить впередсмотрящих на носу и на клотике. Метафорически это может означать:

1. Держите свое слово. Доктор Фуллер сказал, что мы вступаем в век целостности. Это значит, что ваши мысли, слова и поступки должны составлять одно целое. Если вы этого добьетесь — будущее за вами.
2. Держите разум и уши открытыми и настроенными на перемены. Так как перемены теперь невидимы, вам придется больше видеть разумом, чем глазами.
3. Учитесь читать финансовые отчеты. Куда бы вы ни инвестировали: в компании, акции, недвижимость, государственные ценные бумаги или в себя, — финансовый отчет позволит разуму увидеть истинное финансовое состояние инвестиции, правительства или вышеозначенного человека. Всегда помните, что банкир хочет видеть аккуратные и полные финансовые отчеты. Очень часто он принимает решение давать или не давать вам деньги уже в первые три минуты встречи. Если у вас нет аккуратных и полных финансовых отчетов и вы не можете членораздельно объяснить свое финансовое положение, то, скорее всего, единственный вид долга, который вам предоставят, будет плохим долгом под высокий процент.
4. Используйте технологию. В наши дни существуют компьютерные программы, позволяющие любому человеку увидеть то, что раньше могли видеть только богатые или власть имущие. У меня есть друзья, которые торгуют акциями и опционами. У них есть схемы и программы, которые дают им такие же возможности видеть и искать инвестиции, какими располагают гигантские инвестиционные компании. Благодаря этим новым инструментам индивидуальные инвесторы обладают той же силой, что и крупные фирмы. Подобные технологические достижения предлагаются и тем, кто инвестирует в бизнес или недвижимость. Как уже говорилось раньше, игра в гольф осталась той же самой; просто инструменты изменились.
5. Следите за размерами. В мире инвестирования говорят, что если кто-то стал настолько известен, чтобы попасть на обложки национальных журналов, значит, его карьера закончена. Не так давно, в индустриальном веке, компании «голубых фишек» могли лидировать на рынке 60 лет подряд и даже больше. Сегодня, в условиях технологического прорыва, продолжительность жизни компаний сильно сократилась. Другими словами, момент, когда что-нибудь или кто-нибудь становится слишком большим, знаменует начало упадка и необходимость замены чем-нибудь или кем-нибудь новым. Аналогичная тенденция наблюдается в сфере взаимных фондов, недвижимости и карьерного роста. Всегда находится что-нибудь новое или кто-нибудь новый, чтобы выйти вперед и занять место лидера. Ваша задача заключается в том, чтобы определить, кто или что становится слишком большим, а потом внимательно наблюдать за процессом замены.
6. Следите за изменениями в законах. Богатый папа постоянно отслеживал изменения в законах и анализировал последствия новых законов для нашего будущего. Закон ERIS A и последующие поправки к нему являются хорошим тому примером. Закон, который создал программу «Social Security», породил проблему, которую так или иначе, но придется решать. Советую вам следить за тем, каким образом правительство решит бороться с этими крупными неприятностями. Как сказал богатый пана, «изменения в законе изменяют наше будущее».
7. Следите за инфляцией. Точно такие же взлеты и спады, как у рынка, бывают и у инфляции. Сразу после 11 сентября 2001 года Федеральный резервный банк наводнил мир долларами США, чтобы обеспечить экономическую стабильность и ликвидность. В будущем эти напечатанные деньги могут вызвать инфляцию, что означает падение стоимости доллара США. Если начнется инфляция, все вещи сомнительной ценности полностью потеряют цену, в то время как действительно ценные вещи, активы, такие как недвижимость, золото, серебро и акции предприятий общественного пользования могут сильно подняться в цене.

Правительства осуществляют пять основных экономических действий:

1. Печатают деньги.
2. Собирают налоги.
3. Тратят деньги.
4. Откладывают проблемы, которые не могут решить, на будущее.
5. . Контролируют экономику с помощью процентных ставок.

В 1990-х годах еще двумя причинами такого высокого роста биржевых котировок стали низкий уровень инфляции и низкие процентные ставки. Когда инфляция идет вверх, правительство часто борется с ней путем повышения процентных ставок. И тогда на фондовых рынках обычно наступает спад. Это означает, что в периоды высокой инфляции взаимные фонды, как правило, несут потери или не могут подняться в цене.

Те из нас, кто достаточно стар, чтобы помнить конец 1970-х годов, возможно, помнят, как инфляция подскочила выше потолка. Процентные ставки тогда достигли небывалого уровня, и фондовый рынок пошел на дно. Я не хочу сказать, что такое время придет снова, но бдительности не теряю. Если мы войдем в полосу высокой инфляции и высоких процентных ставок у людей, рассчитывающих на свои пенсионные планы категории DC и взаимные фонды, могут

возникнуть серьезные финансовые проблемы. Если инфляция поднимет свою уродливую голову, владельцы сбережений будут наказаны, а должники вознаграждены так же, как это было в конце 1970-х.

8. Обращайте пристальное внимание на то, как правительство поступает со своими социальными программами. Давно не новость, что «Social Security», «Medicare», «Medicare!» и другие правительственные программы испытывают серьезные трудности, и проблема становится все серьезнее. Как я уже говорил, правительство этих проблем не решает — оно откладывает их на потом, перекладывая на плечи будущих поколений. Главная опасность заключается в том, что где-то около 2016 года натянутая до предела струна порвется. Обращайте пристальное внимание на то, как решается растущая проблема. Если правительства начинают чрезмерно повышать налоги, будьте готовы ко всему и готовьтесь действовать быстро. Сегодня деньги могут передвигаться буквально со скоростью света.

В отчете о Национальной конференции законодательных собраний штатов 2002 года было детально рассказано, насколько серьезной становится эта проблема. В 28 штатах наблюдаются превышение расходных статей бюджета и недобор доходных статей.

Там также указаны конкретные программы, по которым штаты допустили перерасход. Одной из ведущих причин перерасхода является программа «Medicaid». Проблема будет только усугубляться, но мере того как все больше и больше людей достигают преклонного возраста и начинают нуждаться в медицинской помощи, которую не могут себе позволить. Вот почему мы все должны следить за тем, как разворачивается борьба с растущей проблемой.

Будущее будет другим. Сегодня как никогда важно, видеть то, чего другие не могут или не хотят видеть.

Стройте ваш ковчег

Соберитесь вместе с друзьями, которые поощряют ваши усилия, направленные на строительство ковчега. Обсудите следующие цели в том порядке, как они изложены в этой главе.

1. Держите своё слово.
2. Держите разум и уши открытыми и настроенными на перемены.
3. Учитесь читать финансовые отчеты.
4. Используйте технологию.
5. Следите за размерами.
6. Следите за изменениями в законах.
7. Следите за инфляцией.

8. Обращайте пристальное внимание на то, как правительство поступает со своими социальными программами.

Затем, не упуская из виду эти восемь пунктов, обсудите в своей группе восемь изменений, перечисленных в главе 9 «Идеальный шторм». Как вы можете превратить эти негативные тенденции в деловые возможности?

1. Миллионы людей в старости окажутся без средств.
2. Медицинское обслуживание станет еще дороже.
3. Волна терроризма будет нарастать.
4. Япония, чья экономика сейчас на втором месте в мире, находится на грани финансового коллапса и депрессии.
5. Китайская экономика станет крупнейшей в мире.
6. Население мира будет продолжать стареть.
7. Уолл-Стрит себя изжила.
8. Крупные корпорации теряют общественное доверие и терпят крах.

Регулярно обсуждая эти темы и устраивая «мозговой штурм» потенциальных возможностей для бизнеса, вы сможете резко повысить уровень вашей финансовой осведомленности. Если вы будете делать это в группе, то сможете ставить задачи друг перед другом.

Глава 17

СРЕДСТВО № 5. КОНТРОЛЬ НАД ПРАВИЛАМИ

Как морским офицерам, вам нужно будет
назубок знать правила. Всегда помните, что на море
правила не такие, как на земле.

Инструктор по морскому праву, Академия торгового флота, Колледж Полка, штат Нью-Йорк

Будучи курсантами академии, мы тратили уйму времени на обучение судовождению, погрузке грузов и вязанию узлов. Не меньше времени мы уделяли штудированию различных законов, которые должен знать морской офицер. Хотя из нас не готовили адвокатов, мы должны были иметь представление о самых разных законах, определяющих жизнь корабля на воде. Особенно глубоко мы изучали морское право, право торгового оборота, или законы бизнеса, включая контракты и другие легальные документы, используемые в морских перевозках, трудовое право, правила обращения с командами—членами профсоюзов и правила по предупреждению столкновения судов, то есть законы, обеспечивающие безопасное управление судном на воде.

Кроме того, нам читали лекции о законах ценного времени и о том, как бороться с пиратами, которые в XXI веке превратились в серьезную проблему.

Мы должны были знать, что правила навигации на реках отличаются от правил судовождения в океане. Большое внимание уделялось также изучению судоходных знаков, таких как буи, указания которых должны выполнять все

корабли мира. Еще нам читали лекции о правилах захода в порты разных стран. К примеру, мы должны были знать разницу между правилами проводки судна в порт Нью-Йорка и в порт Гонконга.

Одним из самых пространных и трудных сводов правил, которые требовалось изучить, были правила по предупреждению столкновения судов. Это международные правила для судов на судоходных линиях по всему миру. Я говорю, что это был один из самых трудных сводов правил, потому что многие из них требовалось заучить наизусть и воспроизвести дословно в письменном виде во время экзамена на получение лицензии Береговой охраны США. Хочу заметить, что правила были достаточно увлекательными, потому что их писали для того, чтобы соединить изменения в технологиях, применяющихся в открытом море. Например, правило № 16 связано с внедрением радара в мир судоходства. Оно гласит, что судно, которое замечает присутствие другого судна, не имея визуального контакта с ним, должно заглушить двигатели. Другими словами, если вы видите судно только на экране радара, и при этом существует опасность столкновения, то правило должно соблюдаться до последней буквы. Много раз мы замечали на радаре маленькие рыболовные суденышки, но в тумане не могли разглядеть их глазами. В таких случаях мы немедленно глушили двигатели. После того как двигатели были остановлены, правила предписывали нам направлять судно крайне осторожно, пока опасность столкновения не минует. Это правило по сей день обязаны соблюдать все суда без исключения. Еще один свод правил, созданный в результате изменений в технологии, определял отношения между парусными судами и судами, снабженными двигателем. В открытом море судно, приводимое в движение двигателем, должно всегда уступать дорогу судну, приводимому в движение парусом. Единственным исключением является встреча судов в ограниченном пространстве канала или гавани. В этом случае судно, обладающее большей маневренностью, должно уступить дорогу менее маневренному, обычно более крупному, судну, независимо от типа движителя. Эти правила необходимо было запомнить наизусть, потому что в подобных случаях часто нет времени звонить морскому адвокату и спрашивать его мнение.

Правила сражения

Когда я был военным летчиком, от нас тоже требовали неукоснительного соблюдения правил. При перелетах из одной страны в другую нас инструктировали на предмет дистанций и высот полета над пляжами, высот полета над городами, правил разных аэропортов и многих других. В зонах военных действий мы должны были соблюдать правила ведения боя. Даже попав под вражеский обстрел, мы все равно должны были соблюсти правила, прежде чем открыть ответный огонь.

Правила богатого папы

Богатый папа тоже очень хорошо знал правила. Он тоже требовал, чтобы мы с его сыном знали, что для разных людей и разных ситуации существуют разные правила.

После того как он нарисовал для нас квадрант денежного потока, значительная часть обсуждения различий между каждым из четырех квадрантов была посвящена рассмотрению правил, определяющих жизнь в разных квадрантах. Например, в 1943 был принят Закон о текущих налоговых платежах, который дал правительству возможность получать налоги раньше, чем работник получит свои деньги. Когда люди говорят: «Заплати сначала себе», — это предложение технически не относится ни к одному человеку из квадранта Р, потому что там правительство всегда получает деньги первым. Мой налоговый стратег Диана Кеннеди говорит: «Если вы находитесь в квадранте Р, я ничем не могу вам помочь». Другими словами, бухгалтер почти ничего не может сделать, чтобы помочь вам заплатить меньше налогов.

До 1986 года люди из квадранта С пользовались многими из налоговых лазеек, которыми пользуются представители квадранта Б. Но после Закона о налоговой реформе 1986 года любой человек, являющийся лицензированным профессионалом, например врач, юрист, инженер, экономист или архитектор, а также некоторые категории наемных работников больше не могут использовать те же самые лазейки, которыми продолжают пользоваться люди из квадрантов Б и И. Это изменение в законе привело к краху рынка недвижимости, фондового рынка и пустило ко дну многие ссудно-сберегательные ассоциации. В результате банки, крупный бизнес, а также благоразумные бизнесмены и инвесторы оказались в выигрыше, в то время как многие другие потеряли налоговые преимущества.

В 1933 году Джозеф П. Кеннеди, глава только что учрежденной Комиссии по ценным бумагам и биржам и отец президента Джона Ф. Кеннеди, поддержал закон, который, по сути дела, удерживает представителей беднейшего и среднего классов от инвестирования в те же самые бумажные активы, что предназначены для богатых. В результате те, у кого нет миллионов, и те, кто зарабатывает менее 200 тысяч в год индивидуально или 300 тысяч на семью (а такие люди составляют менее пяти процентов населения США), часто не могут инвестировать в некоторые из самых лучших вариантов вложения денег на свете. Если вы посмотрите на игровую доску «Денежного потока 101», то увидите на ней две дорожки.

Игровая доска «Денежного потока 101» отражает правила КЦББ от 1933 года. Маленькая дорожка предназначена для «крысиных бегов». Это поле для инвестиций бедных и среднего класса. Большая дорожка называется скоростной, и там инвестируют богатые. Суть в том, что на разных дорожках не только разная игра, но и разные правила. Богатый папа настаивал на том, чтобы мы с Майком четко усвоили разницу между играми и правилами.

Правила квадрантов

Я хочу, чтобы из квадранта Р ко мне приходило как можно меньше денег. Я не получаю и никогда не хотел получать доходы как специалист — такой как врач, юрист или экономист — из квадранта С. Сегодня 90 процентов доходов поступают ко мне из квадрантов Б и И. Почему? Потому что правила накопления богатства в этих квадрантах гораздо лучше.

Если вы собираетесь стать капитаном собственного ковчега, вам может понадобиться хорошее знание разных правил для разных квадрантов. Это вовсе не означает, что необходимо снова сесть за парту, чтобы стать бухгалтером или адвокатом. Просто вам понадобится контроль над компетентными советниками, и эту тему мы рассмотрим в следующей главе. Вам необходимо знать разные правила для разных квадрантов, потому что вы, как капитан собственного ковчега, должны будете понимать разницу между ними.

Очень важным курсом в академии было трудовое право. Причина, по которой мы должны были изучать законы о труде, состояла в том, что, как представителям командного состава, нам предстояло иметь дело с профсоюзами, членами профсоюзов и профсоюзными правилами. Если бы мы, как офицеры, не знали этих правил, то не смогли бы быть эффективными руководителями. Вот поэтому мы и зубрили трудовое право.

По аналогичным причинам богатый папа заставлял нас обращать особое внимание на правила квадранта Р. После того как мы с Майком уяснили правила, регламентирующие жизнь работников в квадранте Р, нам стало ясно, в каких квадрантах мы хотели бы обосноваться. Далее приведены несколько простых примеров некоторых различий и причин, почему вам, как капитану вашего ковчега, тоже необходимо их знать.

1. Сбережения против займов. Как уже говорилось раньше, большинство людей считают, что делать сбережения разумно. И все же, посмотрев на законы, управляющие каждым из квадрантов, вы увидите, что сбережение денег в квадранте Р ведет к потерям. Для сбережения одного доллара в квадранте Р нужно, чтобы работник заработал почти два доллара, так как налоги отнимают практически 50 процентов заработка. И пусть даже сбережения считаются хорошей привычкой, но если принять во внимание налоги, которые человек из квадранта Р платит с процентов на вклад, и потери от инфляции, то такой способ управления кораблем оказывается неразумным с финансовой точки зрения.

В квадранте И мне гораздо выгоднее занимать деньги, чем сберегать их. Более того, чем больше денег я занимаю и чем меньше моих собственных денег вкладываю в недвижимость, тем выше коэффициент прибыли на инвестированный капитал. Другими словами, чем больше я занимаю, тем активнее трудятся мои деньги и тем выше мои прибыли, если инвестиция является хорошей. Поясню свою мысль. Если я покупаю собственность стоимостью в 100 тысяч и вношу 20 процентов залога, то есть 20 тысяч, занимая остальные 80 тысяч под 8 процентов, и получаю 200 долларов в месяц чистого дохода после вычета всех расходов, то моя прибыль на инвестированный капитал составляет примерно 12 процентов.

Если при прочих равных условиях я вношу всего 10 тысяч залога, или 10 процентов, и занимаю 90 процентов, или 90 тысяч, то мой чистый месячный доход составит примерно 130 долларов, но прибыль на инвестированный капитал подпрыгнет до примерно 15 процентов. Одна эта разница в три процента превышает ставку по вкладу, которую сегодня банки выплачивают держателям сбережений.

Если прочие условия были бы неизменными, и я смог бы найти аналогичную инвестицию, то мне было бы гораздо выгоднее купить два объекта недвижимости, заплатить меньше залога и заработать больше денег путем

заимствования большей суммы. А в случае повышения оценочной стоимости обоих объектов моя прибыль на инвестированный капитал возросла бы еще больше.

Хочу еще раз подчеркнуть, что это очень упрощенный пример. Но это не меняет сути: если инвестиция является выгодной, то чем больше я занимаю, тем выше уровень доходности. Вот почему я предпочитаю займы сбережениям, в то время как большинство людей считают самым разумным делать сбережения и избавляться от долгов. В данном случае это разница в квадрантах, в правилах, в уровне финансового образования и в опыте.

Если, развивая этот пример дальше, вы включите в расчеты амортизацию, то процент прибыли поднимется еще выше, в зависимости от того, в каком квадранте вы находитесь. Если вы врач или юрист из квадранта С или рабочий из квадранта Р, то следующий пример вряд ли можно применить к вашей ситуации.

Много раз мы с Ким получали 15 процентов прибыли на капитал в виде одного только рентного дохода. Благодаря правилам мы можем также заработать дополнительные 30 процентов на амортизации, которую называют еще «призрачным» денежным потоком. Поэтому то, что на первый взгляд выглядит 15-процентной прибылью, на самом деле может оказаться 45-процентной прибылью на капитал. Например, на 10 тысяч залога за арендную собственность, которая дает 1500 долларов чистого рентного дохода, можно получить еще три тысячи налоговых скидок на амортизацию, и в результате мы получим 4500 долларов денежного потока на 10 тысяч залога. А если в дополнение к этому провести грамотную структуризацию ваших корпоративных подразделений, которые номинально владеют вашей собственностью, то эти 4500 долларов реальных денег могут оказаться вообще свободными от налогов до тех пор, пока вы соблюдаете правила. Попробуйте получить такую прибыль от 10 тысяч сбережений в банке. Если бы я держал эти деньги в банке, который находится в квартале от меня, то они приносили бы мне 200 долларов в год, из которых я отдал бы 100 долларов на налоги, и в результате получил бы 100 долларов чистого дохода вместо 4500 долларов в год за те же самые деньги. Вот почему я не держу сбережений, предпочитая делать займы.

Много лет назад богатый папа говорил мне, что инвестирование в недвижимость через бизнес приносит инвестору четыре вида дохода. Это:

1. Рентный доход.
2. Амортизация.
3. Повышение стоимости.
4. Налоговые преимущества.

Вот почему он часами играл в «Монополию» со своим сыном и со мной. И его задача была гораздо шире, чем просто научить нас делать деньги. Он стремился обучить нас правилам квадрантов Б и И. Когда все четыре вида

доходов объединены в одном простом примере, который я привел выше, то, принимая во внимание инфляцию, 100 долларов, полученные от банка,—это прямая потеря стоимости, так же как и 10 тысяч на вкладе. В то же время 4500 долларов имеют хорошие шансы на рост благодаря удорожанию аренды, а такие же шансы на прирост стоимости капитала не только для ваших 10 тысяч, но и для взятых у банка 90 тысяч, если только ваша инвестиция является хорошей.

Другими словами, если собственность возрастает в цене, банк продолжает получать только восемь процентов на свои 90 тысяч, а вы получаете все остальное. Если собственность повышается в цене, скажем, со 100 до 200 тысяч, то я могу пойти в банк и занять дополнительно 75 тысяч или больше без всяких налогов, либо могу продать собственность через обмен, запустив в работу дополнительные 100 тысяч без необходимости одновременно платить налог на доход от прироста стоимости капитала. Другими словами, чем выше ваше финансовое образование и чем больше вы знаете о правилах квадрантов, тем больше денег вы можете сделать.

Этот упрощенный пример всего лишь царапина на поверхности того, что вы можете сделать, если понимаете правила квадрантов Б и И. Другими словами, фактическая прибыль может быть еще больше, если вы знаете, что делаете, и пользуетесь услугами компетентных советников. Я больше не стану вдаваться в технические детали, потому что не хочу выходить за рамки этой книги. Если у вас есть вопросы по вышеприведенному примеру, вы можете обсудить их с экономистом или с агентом по недвижимости, специализирующимся на инвестициях в недвижимость. Они смогут во всех подробностях прояснить вас относительно разных правил квадранта И.

Предупреждение. Чтобы эти цифры стали явью, человек должен иметь за плечами несколько лет опыта инвестирования в недвижимость. Если у него такого опыта нет, я бы не советовал использовать деньги банкира для улучшения вашего финансового положения. Долг в качестве двигателя очень опасен для корабля с зеленым капитаном. Уоррен Баффет по этому поводу говорит: «Когда вы соединяете невежество и занятые в долг деньги, может получиться очень интересный эффект». Если вы желаете побольше узнать о том, что именно рассказал мне богатый папа о шести этапах инвестирования в недвижимость, можете прочитать об этом в новом ресурсе, который мы создали совместно с организацией «Time Life» на сайте richdad.com.

2. Лучше быть владельцем бизнеса, чем работником. Как капитану ковчега, вам нужно будет узнать разницу между владельцем бизнеса и работником. Если сравнить финансовые отчеты работника с отчетами владельца бизнеса, различия говорят сами за себя:



Думаю, что многие из вас видели эту схему раньше и понимают, насколько она важна. Она подчеркивает различия в правилах разных квадрантов. Если вы работник, все ваши расходы являются расходами после уплаты налогов. Если вы владелец бизнеса, то вы можете в какой-то степени контролировать то, что тратите, с помощью долларов, полученных до уплаты налогов, в то время как каждый доллар расходов работника — это доллар, оставшийся после уплаты налогов. Опять же, все объясняется различиями в правилах, а таких различий очень много. Как капитан своего ковчега, вы стремитесь получить максимальный контроль над использованием разных правил квадрантов. Ковчег состоит из четырех квадрантов, и поэтому вам необходимо знать все правила.

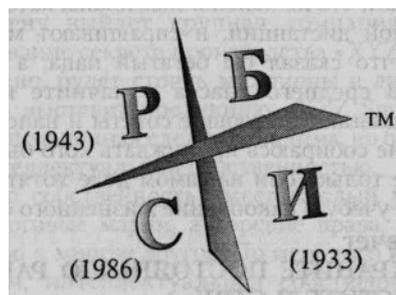
Возьмите под контроль правила

Одна из причин, по которой я хочу получать как можно меньше доходов из квадранта Р, заключается в том, что там у меня просто меньше всего возможностей контролировать правила. В квадранте Р правила контролирует правительство. Даже когда речь заходит о так называемых безналоговых пенсионных планах работников, правила все равно определяет правительство.

Америке правительство разрешает работнику вложить ограниченную сумму денег в его пенсионный план категории DC, но когда деньги изымаются, налоги, как правило, исчисляются по самой высокой из всех существующих ставок — налоговой ставке квадранта Р. Другими словами, хотя сегодня работники инвестируют, в большинстве случаев закон ERISA заставляет их инвестировать по правилам квадранта Р, а не по правилам квадранта И. Мне не нравятся правила квадранта Р, потому что они лимитируют объемы моих инвестиций и часто ограничивают их спектр сбережениями, взаимными фондами и акциями, которые я называю инвестиционной рулеткой для среднего класса. У людей, которые инвестируют только в этих пределах, часто очень маленькие

ковчеги. Если вы хотите иметь большой ковчег, вам нужно вкладывать деньги в инвестиции для богатых. Чтобы это сделать, сначала нужно взять под контроль правила.

Схема внизу уже была показана в этой главе.



Если вы посмотрите на нее, то увидите там цифру 1933. В этом году был принят закон, по которому все предложения и продажи ценных бумаг должны регистрироваться, если только они не подпадают под определенные исключения. В результате возникла разница между инвестициями в бумажные активы для богатых и для всех остальных.

Богатый папа как-то сказал мне: «Закон ERISA ограничил вкладчиков инвестициями в бумажные активы среднего класса. Это самые рискованные инвестиции с самым низким уровнем доходности». Их риск заключается в том, что у инвестора очень мало возможностей контроля над подъемами и спадами на рынках. Он сказал, что эти инвестиции наименее прибыльные, потому что большинство взаимных фондов диверсифицированы. К этому богатый папа добавил: «Диверсифицируя взаимные фонды, ты диверсифицируешь то, что уже было диверсифицировано. Диверсифицировать взаимные фонды — это вес равно что взять высокооктановый бензин, разбавить его водой, а потом налить туда апельсинового сока. Зачем советовать кому-то диверсифицировать то, что уже было диверсифицировано? Почему просто не посоветовать человеку держать деньги в банке? В конечном итоге чистый доход будет почти таким же, зато риска, надо полагать, будет меньше. Диверсификация помогает рынку плавать на волнах нереальных цен. Так как взаимный фонд диверсифицирован, то он покупает много разных акций, вместо того чтобы купить один хороший пакет. В результате второразрядные компании могут оцениваться выше реальной стоимости». Другими словами, взаимные фонды взвинчивают биржевые котировки второразрядных компаний, что приводит к раздуванию пузыря, который в конце концов лопнет.

Если вы внимательнее присмотритесь к квадранту И, то заметите, что там больше инвестиций, чем бумажных активов. В мире инвестирования есть три главных класса активов: бизнес, недвижимость и бумажные активы. Опять же, по закону через ваш пенсионный план вы можете вкладывать деньги в бумажные активы только среднего класса. Но если вы инвестируете в другие активы, такие как бизнес и недвижимость, то сможете использовать те же правила, которые используют богатые, и получить те же преимущества. На мой взгляд, в этом намного больше смысла.

Используйте правила богатых

Когда люди осознают, что их пенсионные планы категории DC не обеспечат прохождение жизненной дистанции, и спрашивают меня, что им делать, я говорю то же самое, что сказал бы богатый папа, а именно: «Перестаньте использовать правила среднего класса и начните использовать правила богатых». Затем я предлагаю следующие советы и напоминаю людям, что это всего лишь советы. Я не собираюсь принуждать кого бы то ни было делать то, что я предлагаю, разве только они на самом деле хотят этого, а также готовы инвестировать время в учебу и накопление жизненного опыта.

Стройте ваш ковчег

СОВЕТ №1. СОХРАНИТЕ ПОСТОЯННУЮ РАБОТУ И ОТКРОЙТЕ БИЗНЕС ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ

Такая деятельность дает вам: следующие преимущества:

1. Налоговые преимущества богатых. Диаграмма, сравнивающая отчет о доходах, и балансовая ведомость работника и владельца бизнеса наглядно объясняют это.

2. Время заняться освоением навыков и изучением правил, необходимых для квадранта Б. Вы должны начать подготовку немедленно, потому что годы великих перемен все еще впереди. Если вы начнете бизнес по совместительству сейчас, то в вашем распоряжении будут несколько ценных лет для накопления бесценного опыта.

3. Возможность контролировать свою жизнь, а не испытывать унижения и страх перед принудительным уходом на пенсию.

4. Когда фондовый рынок рухнет, деловая активность бизнеса будет сохраняться. В 1950 году экономика переживала бум, в то время как на фондовом рынке продолжалась рецессия. Только когда Чарлз Мерил, один из основателей компании «Merill Lynch», организовал розничную продажу акций в торговых центрах городов, фондовый рынок снова пошел на подъем. Если же вы будете владельцем собственного бизнеса и он станет частью легитимной экономики, то его деловой активности ничто не грозит, даже в условиях длительного спада на рынке.

Уоррен Баффет говорит: «Я никогда не пытался делать деньги на фондовом рынке. Я покупаю исходя из предположения, что они могут закрыть рынок завтра и открыть его только через пять лет».

Фондовый рынок фактически не привязан к мелкой, но реальной экономике. Экономика может переживать депрессию, но мелкий бизнес все равно будет двигаться вперед. Продуктовые магазины, автозаправки, страховые и агентства по торговле недвижимостью и т.п. будут работать по-прежнему. Большой бизнес может пострадать, но мелкие, законные, реальные предприятия будут чувствовать себя в полном порядке.

5. Мелкие предприятия могут вырасти в крупные активы. Например, скажем, кто-то открывает маленькую компанию «XYZ Small Juice Company», вложив в нее 10 тысяч долларов начальной инвестиции. Через 10 лет у компании уже нет долгов и она приносит 100 тысяч долларов чистой прибыли. Если эту компанию продать, то в соответствии с формулой 10-кратной прибыли владелец получит за нее один миллион долларов.

Допустим, на сцену выйдет крупная компания «ABC Big Juice» и лицензирует использование секрета производства «XYZ Small Juice». Company. Эта лицензия, возможно, будет стоить миллионы в лицензионных платежах, если «ABC Big Juice» выставит продукцию «XYZ Small Juice» на рынки по всему миру. Данная лицензионная сделка невидима, но очень прибыльна. Кроме того, она связана с интеллектуальной собственностью.

Интеллектуальную собственность имеет каждый успешный бизнес. Она включает патенты, торговые марки, авторские права, внешний вид изделия, лицензии, добрую волю и многое другое. По мере того как будущее становится все более невидимым, интеллектуальная собственность приобретает все большее значение. Это ключ к большому богатству сегодня и в будущем. Повысить свое образование в вопросе интеллектуальной собственности вы сможете, прочитав книгу из серии «Богатый папа рекомендует» Майкла Лектера «Защитите ваш актив № 1: Создайте состояние из ваших идей».

6. Более высокая норма прибыли. Планы категории DC — это прогнозы, основанные на прибыли в 8—9 процентов. Владельцы мелкого бизнеса, если они знают свое дело, могут получить гораздо более высокую норму прибыли. Поэтому, вместо того чтобы инвестировать доллар в пенсионный план категории DC, реинвестируйте его в ваш собственный бизнес — и вы сможете легко получить на него от 40 до 100 процентов прибыли при всех соответствующих налоговых преимуществах, но, опять же, при условии вашей грамотности как бизнесмена.

Цитирую Уоррена Баффета: «Очень много громадных состояний в мире были созданы на основе владения одним замечательным бизнесом. Если вы разбираетесь в бизнесе, вам не нужно владеть очень большим количеством предприятий».

7. Возможность начать. Итак, вы собираетесь купить или построить бизнес. Вам предстоит принять много решений. Приложенные ниже примеры решений адаптированы из курса «Вы можете выбрать богатство» (его можно найти на сайте richdad.com). Постройте его. Открытие собственной компании является самым трудным из всех вариантов бизнеса, потому что вам придется разрабатывать каждую систему самому. Однако этот вариант является и самым выгодным. При выборе бизнеса всегда лучше выбирать тот, который решает какую-то проблему или удовлетворяет потребность. Выбрав вид бизнеса, примите следующие шаги:

Назовите ваш бизнес.

Начните поиск источников финансирования.

Найдите советников со стороны.

Выберите структуру бизнеса и сформируйте ее.

Получите необходимые лицензии и разрешения.

Установите отношения с вашим банкиром.

Защитите производственную информацию (интеллектуальную собственность). Составьте бизнес-план. Выберите месторасположение. Определите производственные, закупочные или сервисные процедуры — то есть как вы будете производить и доставлять ваши товары или услуги. Спланируйте загодя системы отчетности, учета и документации.

Примите решение о ценовых стратегиях. Определите потребности работников. Подготовьте план маркетинга. Попытайтесь найти страховое обеспечение. Решите правовые вопросы. Произведите точную настройку бюджета денежного потока.

Оборудуйте офис. Наймите работников. Объявите об открытии бизнеса.

Купите его. Если вы хотите избежать головной боли, связанной со строительством бизнеса с нуля, можно принять решение о покупке существующего бизнеса. Вот несколько «за» и «против» для вашего рассмотрения:

ЗА

Нет длительного, рискованного начального периода.

Все системы на месте.

Сформировавшийся контингент покупателей.

Более быстрый путь к прибыльности, чем при начале с нуля.

Существующая доброжелательность делового мира.

ПРОТИВ

Опасность купить кота в мешке.

«Скелеты в шкафу».

Неприятности с персоналом в результате перехода.

Потенциальная конкуренция со стороны продавца.

Существующая недоброжелательность делового мира.

Купите франшизу. Вы можете захотеть купить готовую систему бизнеса, которая одновременно предлагает поддерживающую структуру.

В этом случае можно рассмотреть вариант франшизы.

ЗА

Испытанные бизнес-системы.

Лицензированная торговая марка и признанный брэнд.

Программа обучения персонала. Производственные инструкции.

Спецификации, стандарты качества и проекты.

Постоянная помощь в налаживании систем и производства.

ПРОТИВ

Дороговизна

Ограниченность, так как вы должны следовать производственным инструкциям.

Войдите в систему сетевого маркетинга.

Вы можете рассмотреть вариант работы в компании сетевого маркетинга, где вход стоит дешево и существуют программы обучения.

Такие компании обычно основаны на системе прямых продаж с возможностями ведения бизнеса на дому.

ЗА

Минимальные начальные затраты.

Всестороннее обучение.

Допускает возможность работы, как на полный день, так и по совместительству.

Возможность работать на дому.

Работа с национальной или международной торговой маркой.

Приносит пассивный и остаточный доход.

Развивает коммуникативные и лидерские навыки.

Автоматизированные системы обработки заказов, распространения и учета позволяют предотвращать многие проблемы, связанные с традиционным строительством бизнеса.

ПРОТИВ

Низкие вступительные взносы могут подразумевать слабость обязательств.

Необходимость самодисциплины. Неизбежность столкновений с отказами.

СОВЕТ № 2. ИНВЕСТИРУЙТЕ В МЕЛКИЕ ОБЪЕКТЫ

НЕДВИЖИМОСТИ

Такая деятельность дает вам:

I. Возможность использовать для инвестирования деньги банкира. Если вы научитесь инвестировать в недвижимость, то, вместо того чтобы пытаться сберечь деньги на старость, сможете занимать их с целью более быстрого обогащения.

Немного раньше я использовал пример получения 15 процентов прибыли на основе 90 процентов заимствованных денег. Вдобавок к этому, вы сможете получить дополнительно 30 процентов реального «призрачного» денежного потока. Сделать это трудно, но отнюдь не невозможно. Одна из причин, по которой меня привлекает идея сотрудничества с фирмой «Time Life» в сфере инвестиций в недвижимость, заключается в том, что этот продукт вписывается в определенные богатым папой шесть этапов становления хорошего инвестора, вкладывающего деньги в недвижимость. Эти шесть шагов важны независимо от того, где вы живете, потому что пропуск одного или нескольких из них приводит к провалу.

1. Примите решение стать инвестором в недвижимость. Вам нужно будет взять на себя обязательства и определить цели.

2. Выберите область, на которой вы сконцентрируетесь. Если вы только начинаете, выбирайте ту, которая вам знакома, или смежную с ней.

3. Найдите объекты, соответствующие вашим критериям. Научившись анализировать качества собственности, вы сможете отличать хорошие сделки от плохих.

4. Обсудите условия сделки. После анализа цифр вы будете готовы сделать предложение, провести переговоры и достичь соглашения.

5. Сведите вместе все нюансы сделки. Во всех вопросах от проявления интереса до финансирования и урегулирования спорных моментов, важно находиться в курсе всех технических деталей.

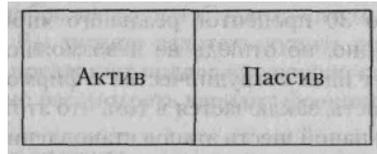
6. Организуйте управление собственностью. Тут не так много проблем, как вы думаете, и это один из лучших способов осуществления большинства ваших инвестиций и генерирования денежного потока.

(Адаптировано из курса «Дороги богатого папы к богатству: 6 этапов становления успешного инвестора в недвижимость», который можно найти на сайте richdtd.com.)

П. Осознание того, что недвижимость—это реальный бизнес. Если вы рассмотрите финансовый отчет вашего арендатора, то увидите, почему собственность, которую вы ему сдаете, так важна.

ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ АРЕНДАТОРА

Доход
Расход
Налоги
Рента
Питание
Одежда
Транспорт



При анализе финансового отчета сразу бросается в глаза, что рента (арендная плата) является высокоприоритетной статьей расходов вашего арендатора. Для многих людей рента важнее, чем их пенсионный план категории DC.

Для тех, кого заботит управление инвестицией в недвижимость, инструкция по инвестициям в недвижимость, разработанная нами совместно с «Time Life», определяет, как найти хороших арендаторов, как удовлетворить их потребности и как обеспечивать постоянный приток денег.

Я часто слышу, как люди говорят: «Много людей потеряло на недвижимости большие деньги». Им я отвечаю: «Это правда. Но факты свидетельствуют, что гораздо больше людей потеряло гораздо больше денег на фондовом рынке и на своих пенсионных планах».

Я слышу и другое критическое замечание: «Недвижимость не так ликвидна, как акции или взаимные фонды». Таким людям я отвечаю: «Каждый месяц мы с Ким получаем десятки тысяч долларов в виде рентного дохода и дохода от налоговых преимуществ. Это тот тип ликвидности, который нам нужен».

Если вас беспокоит пенсионный план категории DC и вы не хотите связывать себя обязательствами по отношению к недвижимости, можно рассмотреть вариант владения четырьмя домами. В одном доме вы будете жить, а три остальных обеспечат вам доход, когда фондовый рынок рухнет.

Джон Мейнард Кейнс, знаменитый экономист, однажды сказал: «Рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем вы сможете оставаться ликвидным». Мелкие объекты недвижимости могут обеспечить вам ликвидность активов, пока обвал на рынке не закончится, независимо от того, сколько времени займет его восстановление.

СОВЕТ № 3. СПЛАНИРУЙТЕ, КАК СТАТЬ БОГАТЫМ, А НЕ ПРОСТО ЧЕЛОВЕКОМ С ВЫСОКИМ ДОХОДОМ И БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ

Другими словами, используйте правила богатых, то есть правила квадрантов Б и И. Врачи, юристы, высокооплачиваемые руководители и другие специалисты подвергаются суровым наказаниям за свои высокие доходы. Только используя правила богатых, человек с высокими доходами может добиться большего контроля над своими деньгами и быстрее, безопаснее и эффективнее стать богатым.

Другими словами, пенсионный план категории DC, Roth IRA, Keogh и другие в действительности не помогают человеку, получающему высокую зарплату. (Чтобы лучше понять, как богатые получают свои деньги и обеспечивают их безопасность, прочитайте книги дипломированного бухгалтера Дианы Кеннеди «Лазейки для богатых», юриста Гарретта Сатгона «Создай свою корпорацию» и доктора Долфа Деруса «Сокровища недвижимости». Эти три книги советников Общества сторонников богатого папы могут помочь людям с высоким доходом стать богатыми).

СОВЕТ № 4. ПОЙМИТЕ, КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ЗАЩИЩАЮТ СЕБЯ ОТ КРАХОВ РЫНКА

Когда я покупаю какую-нибудь недвижимость, мой банкир требует, чтобы я застраховал инвестицию. То же самое относится к моему бизнесу. Когда профессиональные инвесторы вкладывают деньги в акции, многие используют страхование для защиты своих активов. Но большинство людей с пенсионными планами категории DC не имеют страховки от катастрофических потерь. Когда рынок рухнет, они обнаружат, что у них нет средств контроля. Как капитан собственного ковчега, вы обязаны страховать все, во что инвестируете.

В книге «Отойти от дел молодым и богатым» я писал, как использовать опционы для страхования ваших бумажных активов. Узнав об этом, вы поймете, как опытные торговцы опционами сколачивают состояния с минимальным риском и очень высоким процентом доходности, вы можете навсегда отказаться от покупки акций инвестиционных или взаимных фондов. Продвинутый вариант игры, «Денежный поток 202», обучит вас техническим приемам торговли в увлекательном и лишенном риска окружении. Однако прежде чем браться за усовершенствованный вариант, вы должны освоить базовую игру «Денежный поток 101».

СОВЕТ № 5. КОГДА ДИВЕРСИФИЦИРУЕТЕ, НЕ ОБМАНЫВАЙТЕ СЕБЯ

Когда люди говорят мне, что они диверсифицируют, то они имеют в виду вложение денег в расширенный спектр бумажных активов, таких как фонды компаний с высокой капитализацией, секторные, облигационные и денежные фонды. Это не диверсификация, а самообман, всего лишь новые бумажные активы или взаимные фонды. Вместо этого я советую вам инвестировать в разные виды активов и не только реально распределить риск, но и повысить ваши шансы на получение более высокой прибыли.

Богатый папа учил меня создавать предприятия и инвестировать прибыль в недвижимость. Я следую этой формуле постоянно.

Случай из жизни

Скотт — стоматолог и инвестор из Сиэтла, штат Вашингтон. Он стал дантистом, потому что его отец, проработавший всю жизнь наемным работником, хотел, чтобы Скотт стал боссом в семейной фирме. Несколько лет назад он проанализировал, на каком этапе конструирования и строительства финансового ковчега находится. Он владел двумя стоматологическими кабинетами, а также зданиями, в которых они располагались. Но он осознал, что даже при

таком положении вещей ему придется работать до конца жизни. Основную часть доходов ему по-прежнему приносил его физический труд дантиста. Он также понял, что не желает участвовать в типичных «крысиных бегах» и тратить деньги на большой дом, дорогую машину, обеспечение жены и детей и так далее.

Как раз в это время Скотт прочитал книгу «Богатый папа, бедный папа» и осознал, что хотя он и имеет успешную практику, ему следовало диверсифицировать свои инвестиции и больше вкладывать в недвижимость. Следуя философии богатого папы, Скотт разработал и взял под контроль собственный свод инвестиционных правил. Он начал откладывать 20 процентов своих еженедельных доходов от стоматологической практики и готовить начальный капитал для инвестирования. Начав с маленьких объектов недвижимости, он использовал свое время и внутреннюю дисциплину, чтобы инвестировать во все более и более крупные объекты. Теперь он вкладывает деньги в склады, заправочные станции, торговые залы и другие предприятия торговли. Кстати, он владеет одним складом, который приносит ему 17 тысяч долларов денежного потока ежемесячно. Кроме того, он инвестирует в контракты на недвижимость, которые являются бумажными активами и приносят ему 14 процентов дохода. Он связывает свой успешный переход на правую сторону квадранта денежного потока с уроками, полученными из книги «Богатый папа, бедный папа». Сегодня он даже раздает экземпляры этой книги своим друзьям.

Скотт построил финансовый ковчег, полный корпоративных и бумажных активов, а также активов в виде недвижимости. Теперь он полностью готов к тому, чтобы остаться в выигрыше как во время следующего подъема, так и спада на рынке.

Глава 18

СРЕДСТВО № 6: КОНТРОЛЬ НАД СОВЕТНИКАМИ

Капитан или корабль — это ты сам, а не твои советники

Богатый папа

Одной из самых болезненных, дорогостоящих, но вместе с тем бесценных ошибок, сделанных мной на начальном этапе карьеры в бизнесе, была моя уверенность в том, что мой бухгалтер знает больше меня. Надеюсь, вы помните, как в начале этой книги мой богатый папа сказал, что у моего бизнеса финансовый рак. Одной из его причин было типичное для начинающих бизнесменов заблуждение в том, что их бухгалтер знает свое дело.

Когда у бизнеса нейлоновых бумажников на «липучках» начались неприятности, первое, что сделал бухгалтер, это — сократил расходы на сбыт и маркетинг. Он сказал: «Нам нужно урезать расходы и заплатить кредиторам». Не придумав ничего лучшего, мы позволили ему это сделать. После того как компания обанкротилась, я выяснил, что кредиторы, которым он заплатил, были его друзьями, инвестировавшими в нашу фирму. Другими словами, он ликвидировал долги компании своим друзьям и оставил нас троих расхлебывать кашу.

После этого поучительного опыта богатый папа сказал: «Всегда помни, что ты предприниматель, провидец и лидер в одном лице. Никогда не позволяй своим советникам управлять твоим бизнесом. Когда бизнес начинает снижать темпы, трать как можно больше денег на развитие. После того как бизнес оправится, ты сможешь сократить расходы и компенсировать часть средств, затраченных на развитие». К этому он добавил: «Когда бизнес замедляет ход, люди слишком часто урезают расходы на развитие, вместо того чтобы их увеличить. А после того как бизнес входит в колею, они начинают увеличивать расходы, вместо того чтобы урезать. В этом одно из объяснений того, почему мелкие предприятия остаются мелкими. Они урезают расходы, когда нужно их увеличивать, и увеличивают, когда нужно урезать. Точно так же поступают и крупные предприятия».

После 11 сентября я заметил, что многие компании принялись сокращать расходы на сбыт, маркетинг и развитие. Это свидетельствует о том, что ими управляют бухгалтеры и советники, а не капитаны.

Обманутый инвестор

Журнал «Business Week» от 25 февраля 2002 года вышел с заголовком «Обманутый инвестор» на обложке, а его передовая статья включала интервью с тремя людьми. Двое из обманутых инвесторов были адвокатами, а один — бухгалтером.

История бухгалтера такова.

Мечта Джеймса Дж. Хулихана-младшего выйти на пенсию в 50 лет рухнула. За последние два года он потерял 30 процентов портфеля, инвестированного в акции таких компаний, как «EMC», «Lucent Technologies» и «Worldcom». Сейчас, в 41 год, он вынужден работать в несколько раз усерднее, чтобы восстановить образовательные фонды своих четырех детей. «Я просто не понимаю, как от кажущегося таким стабильным бизнеса через шесть месяцев остались лишь воспоминания». Хулихан собирается больше откладывать и меньше тратить: он уже не рассчитывает, что акции помогут ему возместить потери. Он со своим братом возглавляет бухгалтерскую фирму в Форт-Уэйне, штат Индиана, и его нельзя заподозрить в непонимании аналитических обзоров. Но сегодня он говорит: «У меня нет к ним никакой веры. Все, что там написано, полная чушь. Мы дошли до точки, когда не знаешь, на кого положиться».

А вот история одного из адвокатов.

Еще три года назад Хизер Э. Барр, 31 год, адвокат из Манхэттена, не интересовалась фондовым рынком и пенсионным планированием. Но, поддавшись уговорам коллеги, в конце концов подписала на один из трех фондов «Salomon Smith Barney, Inc.», предлагаемых планом 401 (k) ее компании. Это произошло на пике рынка. Какое-то время ее счет рос довольно стабильно, но в прошлом году она потеряла треть своих денег. Когда она в последний раз смотрела выписку, ее счет оценивался менее чем в 2000 долларов. С того момента она больше не открывает присылаемые

выписки. И хотя она продолжает автоматически отчислять в план 50 долларов ежемесячно, надежды на возврат денег у нее нет. «У меня больше нет никакой веры в фондовый рынок, — говорит она. — Мне твердят, что нужно переждать, и в конце концов все образуется. Может, оно и так, но, если бы я складывала деньги в коробку из-под обуви, толку было бы больше».

Капитан корабля — это ты сам

Автор статьи не пытается высмеивать бухгалтеров, адвокатов или любых других высокообразованных профессионалов. Выбор бухгалтера и двух адвокатов всего лишь иллюстрирует тот факт, что капитану ковчега недостаточно обладать финансовой грамотностью бухгалтера или разбираться в правилах не хуже адвоката.

Бухгалтеры и адвокаты — это узкие специалисты, которые чаще всего принадлежат к квадрантам Р или С. Чтобы быть капитаном своего ковчега, вы должны иметь широкую, а не узкую специализацию. Другими словами, узкий специалист знает много о малом, а универсал знает понемногу обо всем.

Один из самых трудных для меня уроков заключался в том, чтобы слушать моих советников, доверять интуиции и самостоятельно принимать решения — правильные или ошибочные, хорошие или плохие. Как говорил богатый папа, «капитан твоего корабля — это ты сам, а не твои советники».

Повторение урока

Недавно мне пришлось пережить неприятный момент, напомнивший мне о том, что я по-прежнему остаюсь капитаном своего финансового ковчега и финансового отчета. В декабре 2001 года мы с Ким приобрели новый объект недвижимости. После того как наш бухгалтер и налоговые советники благословили инвестицию, мы поручили окончательное оформление соглашения адвокатам. Два месяца спустя, выложив на адвокатские гонорары тысячи долларов, мы узнали, что сделка развалилась. То, что казалось элементарной финансовой операцией, превратилось в дорогостоящий кошмар, поскольку адвокаты, вместо того чтобы профессионально и объективно составить договор, затеяли персональную войну друг с другом. Переговоры уперлись в нюансы, не имеющие практически никакого значения. Все, что смогли сделать адвокаты, — это сфокусироваться на наличных выплатах, оставив без внимания интересы сделки. Сильные положительные моменты инвестиции были забыты. Цели инвестиции, то есть денежный поток, прирост капитала, амортизация и свободная от налогов прибыль оказались для адвокатов не важны. Важно было лишь то, кто из них прав. Два месяца времени и десятки тысяч долларов были потеряны, потому что я доверил своему советнику управлять кораблем. Мне казалось, что я снова слышу слова богатого папы: «Если человек умен и ходил в хорошую школу, еще не значит, что он что-нибудь знает о реальном мире бизнеса или инвестиций».

Богатый папа окружил себя умными людьми. Он был внимательным слушателем и относился к каждому из советников с уважением. И все же в конце дня он всегда вспоминал, что по-прежнему остается капитаном своего корабля. Окончательное решение по-прежнему принадлежало ему.

Будьте капитаном

Многие из недавних потерь на фондовом рынке были вызваны тем, что слишком многие люди позволяют советникам управлять своими ковчегами. Если вы собираетесь быть капитаном собственного корабля, то обязаны держать своих советников под контролем.

И снова цитирую Уоррена Баффета: «Вам не нужно быть конструктором ракет. Инвестирование не игра, где парень с IQ, равным 160, затыкает за пояс парня с IQ, равным 130. Главное в нашем деле — здравый рассудок».

Стройте свой ковчег

Есть ли у вас команда советников?

Бизнес и инвестирование — это командные виды спорта, и вам необходимы компетентные советники.

Единственный глупый вопрос — это тот, который вы не задали.

Принимайте окончательное решение сами.

Прощайте себя за совершенные ошибки.

Учитесь на своих ошибках.

Дополнительные ресурсы

Гениальность проявляется в различных формах. Чтобы убедиться в этом, рекомендую прочитать две книги, которые доставили мне огромное удовольствие и многому научили. Первая книга, «Когда гений потерпел поражение», рассказывает о том, как в конце 1990-х годов группа примерно из 100 человек чуть не обанкротила США. Вторая книга, «Как работал Томас Эдисон», познакомит вас с первым американским предпринимателем в области высоких технологий. Обе книги предоставляют вам возможность глубокого проникновения в мир двух разных типов гениальности. Кроме того, их важность определяется тем, что представленные в них два разных типа гениев соответствуют двум разным эрам в истории. Первая книга рассказывает о том типе гения, который пользовался уважением в эру доминирования корпоративной Америки в мире. Вторая книга познакомит вас с миром, предшествовавшим взлету корпоративной Америки и, возможно, с новым миром бизнеса, в который мы вступаем сейчас. Другими словами, в разные периоды времени требуются разные виды гениев.

1. Роджер Лоуэнштейн. Когда гений потерпел поражение: Взлет и падение долгосрочного контроля и регулирования капитала (Roger Lowenstein. When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management, издательство «Random House»).

2. Блэйн Маккормик и Джон П. Киган. Как работал Томас Эдисон: Юрочков бизнеса от величайшего новатора Америки (Blain McCormick and John P. Keegan. At Work with Thomas Edison: 10 Business Lessons from America's Greatest Innovator, издательство «Entrepreneur Media, Inc.»).

СРЕДСТВО № 7. КОНТРОЛЬ НАД ВАШИМ ВРЕМЕНЕМ

— У меня нет времени.
— А у кого оно есть?

Богатый папа говорил: «Один из самых ценных ваших активов — это время. Большинство людей не становятся богатыми именно потому, что не умеют хорошо использовать свое время. Большинство людей упорно трудятся, делая богатых еще богаче, но не прикладывают таких же усилий, чтобы сделать богатыми себя».

В 1974 году я начал работать на «Херох Corporation» в центре Гонолулу. Те из вас, кто прочитал другие мои книги, уже знают, что я выбрал эту команду, потому что там была великолепная программа обучения. Богатый папа посоветовал мне научиться продавать, если я собираюсь стать предпринимателем из квадранта Б. Он сказал: «Для владельца бизнеса умение номер один—это умение продавать. Часто бизнес испытывает финансовые трудности именно потому, что владелец не умеет продавать». Но к середине 1975 года я все еще проходил испытательный срок в филиале «Херох» в Гонолулу. Причина была в том, что я не умел продавать. Моя застенчивость и страх получить отказ поставили меня в самый конец списка продавцов-стажеров. Если бы мои показатели продаж не улучшились, меня бы уволили. И я снова пришел к богатому папе за советом.

Жарким летним днем я встретился с ним в ресторане рядом с его офисом и богатый папа еще раз напомнил мне об одном из своих базовых философских принципов. Выслушав мою скорбную повесть о низкой эффективности продаж и страхе получить отказ, он сказал: «Итак, ты не знаешь, что делать? Сколько раз я должен напоминать тебе, что работа не сделает тебя богатым? Сколько раз я должен напоминать тебе, что богатыми становятся в свободное время?»

Как быстрее стать богатым

Прошло несколько дней. Выйдя из своего офиса в фирме «Херох», я направился в одну некоммерческую благотворительную организацию и засел в их банке данных, накручивая телефонный диск в поисках долларов. Я сделал это, чтобы как можно быстрее набраться опыта продаж. Три—пять вечеров в неделю я делал от десяти до тридцати звонков, упрощая людям жертвовать деньги на благое дело. За три часа я проводил столько презентаций, сколько мне удавалось провести за месяц, утюжа улицы в интересах фирмы «Херох». Другими словами, я быстрее становился богатым. Я становился богатым, потому что овладевал умением, которое должно было обогащать меня всю жизнь до конца моих дней. К концу 1975 года я уже больше не считался стажером на испытательном сроке, мои продажи пошли в гору, а вместе с ними— и мои заработки. К 1976-му я стал одним из лучших торговых представителей «Херох». Когда мой менеджер по продажам спросил, в чем секрет моего успеха, я сказал: «Я сделал больше звонков с предложениями». Он улыбнулся, а я так и не рассказал ему о своих звонках для благотворительной организации, которыми занимался в свободное время.

Примерно в то же время богатый папа вдохновил меня заняться вложениями денег в недвижимость. Вот почему я выбрал этот вид инвестиций еще до того, как записался в морскую пехоту. Богатый папа всегда говорил: «Я делаю деньги на бизнесе — а держу деньги в недвижимости».

Оглядываясь на свою жизнь, я высоко оцениваю мудрость богатого папы и его совет стать богатым в свободное время. Сегодня я финансово свободен благодаря тому, что я сделал в свободное, а не в рабочее время. Сегодня, если вы трудитесь не разгибая спины на строительстве чужого ковчега, вам не мешает выкроить сколько-нибудь свободного времени для строительства собственного.

Я люблю свою работу!

Люди часто говорят мне: «Я люблю свою работу. Мне нравится то, что я делаю». На такие заявления я отвечаю: «Поздравляю. Любить то, что ты делаешь, очень важно». И все же про себя я задаю вопрос: «Обеспечивает ли вас то, что вам нравится делать, всем, в чем вы нуждаетесь?» Дало в том, что многие любят свою работу, но работа не удовлетворяет их долгосрочные потребности. Например, у нас с Ким есть знакомая, великолепный дизайнер интерьеров, муж которой работает администратором в производственной компании. Они оба любят свою работу, оба прилично зарабатывают, но ни у одного из них нет ничего на черный день. Когда они обратились ко мне за советом, одним из первых вопросов, который я им задал, было:

— За сколько вы могли бы продать вашу работу? Оба ответили:

— Ни за сколько. Наши работы невозможно продать. Я ничего не сказал, а просто сидел молча, позволяя им вслушаться в собственные слова. Наконец тишина стала оглушительной.

— Так что ты нам посоветуешь? — спросила жена. — Бросить работу? Я снова ничего не сказал, и они беспокойно заерзали на стульях.

— Послушай, мы пришли просить о помощи. Самое малое, что ты можешь сделать, — это сказать хоть что-нибудь. Ты советуешь нам бросить работу? Ты это хочешь сказать?

Я продолжал сидеть, молча улыбаясь и позволяя им отреагировать на тишину.

Они тоже замолчали. В конце концов муж набрал в грудь побольше воздуха и принялся раскачиваться на стуле, в то время как я сидел за своим столом. Его жена, паша подруга, дизайнер интерьеров, все еще сидела, наклонившись вперед, надеясь на мой ответ. Примерно через 30 секунд она тоже принялась молча раскачиваться на стуле.

— За сколько мы могли бы продать наши работы? — произнес муж, раскачиваясь на стуле вперед-назад и вслушиваясь в вопрос, который я задал раньше, а теперь он повторял своими словами.—За сколько я мог бы продать свою работу? — внезапно спросил он, по па этот раз намного громче. Я понял, что он слышит собственный вопрос, но не мой.

— Что ж, ответ—ни за сколько, — произнес он, отвечая сам себе. — Она совсем ничего не стоит.

— Но ведь она приносит нам доход, — сказала жена, пытаясь защитить свою работу. — Мы зарабатываем деньги, чтобы иметь крышу над головой, накормить детей и обеспечить будущее.

— Знаю, знаю, — ответил муж. — «Все это я знаю. Но вопрос был задан не так. Нас спросили: «За сколько мы могли бы продать наши работы?»»

— Так ты хочешь сказать, что мы работаем задаром? — спросила жена.

— Нет, — ответил я, прервав свое молчание. — Я просто задал вопрос, и я хотел бы, чтобы вы задали его себе сами.

— Выходит, мы работаем ради того, что не можем продать, — сказал муж. — И что ты посоветуешь?

— А как насчет того, чтобы инвестировать время в работу на себя? Почему бы вам не потрудиться для того, чтобы сделать богатыми самих себя с таким же усердием, как вы трудитесь, чтобы сделать богатым кого-то другого?

— То есть инвестировать какое-то время в нас самих, — сказала жена. После этих ее слов я рассказал им о своих звонках в пользу благотворительной организации и инвестициях в недвижимость.

— Оглядываясь на те годы, я вижу, что не работа сделало меня богатым. Богатым меня сделало то, чем я занимался после работы. А чем занимаетесь вы?

— Если честно, то ничем, — ответил муж. — Мы не покладая рук работаем на наших клиентов, гнем спину, чтобы оплатить счета, выбиваемся из сил, чтобы отложить пару долларов на пенсию, и вкалываем ради детей и их будущего образования.

— Значит, вы инвестируете в будущее ваших ребят?

— Понял, понял, — ответил муж. — Я все понял. Пришло время нам инвестировать часть нашего времени в наше собственное будущее.

Инвестируйте в то, чтобы стать инвесторами

В наши дни быть профессионально компетентным недостаточно. Быть компетентными в профессиональном и финансовом смысле должны мы все. Я уже говорил, что сегодня многие занимаются инвестициями, но очень немногие становятся инвесторами. Пара, о которой я только что рассказал, попала как раз в эту категорию. После краха рынка в марте 2000 года они осознали, что, может быть, им лучше самим стать инвесторами, чем доверять свои деньги другим людям, а потом надеяться и молиться, чтобы те оказались настоящими инвесторами.

Эта пара начала посещать курсы, предлагаемые richdad.com. Их отзывы после окончания курсов были такими: «Не могу поверить, как быстро можно делать деньги на инвестициях. Зачем людям вкладывать деньги во взаимные фонды и надеяться на 10 процентов облагаемого налогами годового дохода? Почему не научиться делать деньги, когда рынок идет не только вверх, но и вниз?»

Сайт richdad.com предлагает семинары для владельцев бизнеса и инвесторов. Я упоминаю об этом из-за комментариев, которые большинство людей после окончания курсов делают по поводу усвоенных ими уроков на тему, как можно быстро делать деньги. Суть в том, что если деньги будут работать на вас с большей отдачей, вы можете усилить контроль над временем. Например, многие участники наших курсов инвестирования в опционы испытывают шок, когда узнают, как относительно просто торговать опционами. Участники наших курсов инвесторов в недвижимость узнают, как относительно просто использовать деньги банкира вместо своих собственных, чтобы получить 50 или более процентов прибыли в год.

Богатый папа учил меня и своего сына тому, что если увеличить скорость оборота денег, то можно выиграть драгоценное время. Например, если вы зарабатываете на вашей инвестиции пять процентов в год, то вам понадобится около 20 лет, чтобы вернуть первоначально инвестированную сумму. Если же ваши деньги приносят 50 процентов в год, то вы возвратите первоначально инвестированные деньги за два года. Если вы сможете заработать 100 процентов в месяц, то получите ваши деньги обратно через месяц. Такие нормы прибыли возможны при соответствующем финансовом образовании. Другими словами, маленькая инвестиция в собственное финансовое образование может принести и вам значительное количество финансового времени.

Здоровье и богатство

Богатый папа часто говорил, что между здоровьем и богатством существует тесная взаимосвязь. В своих предыдущих книгах я измерял богатство количеством дней, которые вы можете прожить без работы, не снижая уровня жизни. Если конкретнее, то богатство больше измеряется временем, чем деньгами. Например, если у вас есть пять тысяч долларов сбережений, а ваши месячные расходы составляют тысячу долларов, то ваше богатство равняется пяти месяцам. То же самое можно сказать и о здоровье. Если вы здоровы, то у вас впереди годы. Но если ваше здоровье начинает ухудшаться, то ваше время на этой земле сокращается. Короче говоря, здоровье и богатство можно измерить временем.

Другая мера здоровья и богатства — это время восстановления. Например, если вы проходите медицинское обследование, то врач может измерить ваш пульс до и после физической нагрузки. После нагрузки сердечный ритм учащается и тогда врач замеряет, сколько времени понадобится вашему телу, чтобы восстановить прежнюю частоту пульса. Это время называется временем восстановления. То же самое с хирургией. Если человек здоров, восстановление происходит быстро. Если же человек физически слаб, восстановление может занять больше времени.

Богатство можно измерить точно таким же образом. Если человек — настоящий инвестор с должным образованием и опытом, то в случае потери всех денег он сможет восстановиться очень быстро. Но если человек похож на 58-летнего работника «Enron» с первой страницы раздела «Деньги*» в журнале «US^A Today», то финансовое восстановление может потребовать времени больше, чем осталось лет до пенсии. Человек может быть физически здоровым, но его богатство может страдать анемией.

Богатый папа поощрял наше с Майком стремление научиться строить бизнес и быть инвесторами. Вот почему я прошел курс подготовки продавца и постарался узнать все, что возможно, на тему собственности. С 1994 года я явно учусь тому, как использовать опционы на акции. Делаю я это по следующим причинам:

1. У меня есть финансовая стабильность, необходимая для таких операций. Благодаря своим предприятиям и своей недвижимости я могу позволить себе роскошь освоения этой профессии.

2. Торговать опционами увлекательно и быстро. Мне нравится скорость, с которой производятся операции. Строительство бизнеса может занять годы. Покупка недвижимости может занять несколько месяцев. Торговля опционами производится за секунды.

3. Я готовлюсь к следующему буму и краху рынка. Когда рынок пойдет вверх, я буду использовать опционы на покупку в течение определенного срока ценных бумаг или товара по обусловленной цене с предварительной уплатой премии). Когда рынок пойдет вниз, я буду использовать опционы на продажу. Ранее в этой книге я писал, что большинство инвесторов во взаимные фонды играют в русскую рулетку с трехзарядным револьвером, в который заряжены два патрона. Опционы дают мне контроль над подъемами и спадами рынка. Взаимные фонды этого не могут. Это значит, что во время следующего краха рынка миллионы людей будут терять деньги, а торговцы опционами окажутся в выигрыше.

4. В случае финансового краха умение торговать опционами сократит мое время восстановления. Разумеется, если я окажусь плохим торговцем, времени на восстановление мне понадобится гораздо больше.

5. Инвестируя время сейчас, я выигрываю время в будущем.

Четыре типа людей

Репье Каваллари — наш консультант по вопросам недвижимости, уважаемый корпоративный стратег, жена доктора Доя фа Деруса, говорит, что существуют четыре типа людей. Это:

1. Люди, которые должны оказаться правы.
2. Люди, которые должны выигрывать.
3. Люди, которые должны нравиться.
4. Люди, которые должны быть удобными.

Узнав об этой классификации, я сразу же принялся «сортировать» знакомых и родственников по категориям. Я бы сказал, что мы с Ким определенно принадлежим к числу тех, кому нужно выигрывать. Одна из причин, по которой мы смогли уйти на пенсию молодыми и богатыми, состоит в том, что выигрыш для нас был важнее всего. Повысив скорость обращения своих денег, мы смогли отойти отдел гораздо раньше, чем большинство людей, и выиграть нашу личную гонку за финансовой свободой, которая дает свободное время.

Как капитан собственного ковчега, вы должны можете инвестировать какое-то время в свое финансовое образование. В этой книге я уже писал об образовании, которое является основой формулирования разума среднего уровня. Но вам предстоит превратить это образование в мудрость высшего разума. Один из самых разрушительных для веры в себя аспектов обучения — это трата времени на то, чтобы превратить знания в мудрость. Когда в 1980-х я боролся за финансовое выживание, тяжелее всего было знать, что нужно делать, но не иметь для этого возможности. Выгода от инвестирования времени сначала в образование, и только потом в жизненную практику, заключается в том, что человек начинает любить эту игру. Например, мне не нравилось строить бизнес, когда в результате я оказывался в проигрыше. Сегодня мне нравится сам процесс. Теряя деньги на недвижимости, я испытывал к ней ненависть. Сегодня я люблю игру с недвижимостью, которой мы с Ким владеем. При инвестировании в опционы разочарование порой бывает очень сильным, а доходы низкими, но я знаю, что двигаюсь вперед, и получаю от этого удовольствие.

Как капитану своего ковчега, я настоятельно рекомендую вам научиться любить ваш груз. Сегодня я люблю свои предприятия, свою недвижимость и торговлю опционами. Я научился любить эти активы и навыки, потому что сначала инвестировал время в образование, и лишь потом — в обучение моего высшего разума тому, как надо любить активы.

Немного образования означает меньше времени, меньше денег, меньше риска и более высокий уровень жизни

Недавно один мой друг рассказал мне, что в период с 2000 по 2002 год его план 401 (к) потерял больше 350 тысяч долларов. Ему 53 года, и теперь он озабочен тем, что никогда не сможет уйти на пенсию. Он понимает, что диверсификация не даст ему прибыли, которую он хочет получить, или долгосрочную защиту, в которой он нуждается. Когда он попросил у меня совета, я сказал:

— Почему бы тебе не взять 30 тысяч, не купить три арендных дома по 100 тысяч каждый и не позволить арендаторам выплатить долги по закладным, а заодно принести тебе прибыль. К тому времени, как тебе исполнится шестьдесят пять, у тебя будет стабильный приток доходов, конечно, если ты вложишь деньги с умом.

— И для этого мне нужно всего 30 тысяч? — недоверчиво спросил он. Я кивнул.

— Вообще-то, чтобы купить три объекта арендной собственности, нужно всего 15 тысяч долларов. У федерального правительства есть специальные программы займов, и если ты пройдешь квалификацию, то тебе будет позволено вносить за определенные виды собственности всего пять процентов залога.

— Так ты говоришь, что я могу уйти на пенсию, имея всего 15 тысяч? А банк даст мне кредит на остальную сумму?

— Уверен, что даст, — подтвердил я. — Если бы условия рынка оставались прежними и мне оставалось бы 5—10 лет до пенсии, то я вполне уверен, что мог бы уйти на пенсию, имея всего 15 тысяч инвестированных долларов.

— А как насчет людей, которые живут в дорогих городах вроде Нью-Йорка или Сан-Франциско? Не будет ли им трудно найти недорогую арендную собственность?

— В центре города... да, будет трудновато. Но всего в часе езды от большинства городов всегда можно найти доступную по цене недвижимость. Все, что от тебя потребуется, — это найти район, который растет в цене, и со временем твоя собственность попадет под переоценку. В случае разгула инфляции ты можешь поднять арендную плату. К моменту ухода на пенсию эти три дома будут приносить тебе стабильный доход, — намного более надежный, чем взаимные фонды.

— И при гораздо меньшем количестве денег? — добавил он.

— Совершенно верно. Имея немного образования и опыта, ты сможешь уйти на пенсию с меньшим количеством денег, меньшим риском, более высоким уровнем прибыли и при этом сможешь помочь обществу, предоставляя необходимое жилье.

— Но что, если все начнут инвестировать в арендную недвижимость?

— Тогда мы поможем правительству предоставить жилье по более низким ценам и, надо надеяться, повысим уровень жизни тех, кто не может позволить себе покупку дома. Если предложение возрастет, арендная плата снизится. Если будет больше владельцев, конкурирующих за привлечение жильцов, то такая конкуренция повысит качество жилья.

— А сколько нужно держать собственность во владении, прежде чем продать? — поинтересовался он.

Моим ответом стали слова из Уоррена Баффета:

— «Мои временные рамки владения имуществом — это вечность».

— Значит, ты покупаешь собственность в вечное владение?

— В большинстве случаев. Но время от времени я продаю. Обычно я делаю это, когда инвестиция плохая и мне нужно от нее избавиться. Но, как правило, я следую совету Уоррена Баффета и инвестирую в то, что мне нравится и чем я буду владеть вечно. Мне нравятся объекты недвижимости и предприятия в колонке моих активов.

— И мне не нужно будет останавливаться на трех домах? — Нет, не нужно. Это то же самое, что играть в «Монополию». Если у тебя есть четыре зеленых домика, ты можешь купить гостиницу. Тебя любит правительство, тебя любит банкир, и твое будущее в большей безопасности, потому что недвижимость может защитить тебя от одной из самых серьезных финансовых угроз — угрозы инфляции. Если ты владеешь арендной собственностью, то последствия роста инфляции, вызванные налогами, чрезмерными расходами правительства, печатанием денег, повышением стоимости материалов и ростом цены страхования, перекладываются на арендатора. Взаимные фонды часто теряют свою стоимость в периоды высокой инфляции и высоких процентных ставок, но стоимость хорошей собственности при этом может возрасти. Если ты купил недвижимость достаточно рано и получаешь с нее фиксированный процент прибыли, то у тебя будет больше возможностей контроля над своими инвестициями до тех пор, пока ты не начнешь инвестировать в городах, где установлены ограничения арендной платы. Пока арендную плату разрешено увеличивать, инфляция может быть фактически твоим другом. То же самое справедливо, если ты понимаешь, как работают опционы. Если инфляция растет, а котировки акций падают, ты можешь сделать больше денег на понижении, в то время как большинство взаимных фондов будут терять деньги и время.

— Значит, вложив немного времени, я получу больше времени и больше контроля над своими активами, используя меньше тяжелым трудом заработанных денег, повышу свои доходы и уменьшу риск... И все это я смогу получить, если у меня будет немного образования.

Соглашаясь, я повторил:

— И все это ты получишь, если у тебя будет немного образования.

Инвестируйте в себя

Один из способов обретения большего контроля над временем в вашей жизни заключается в инвестировании времени в обучение созданию активов, которые помогут быстрее вернуть ваши деньги. Но так же, как пилот гоночного автомобиля должен повышать свое умение, если хочет справиться с более высокими скоростями, инвестор должен повышать свое образование, если хочет справиться с инвестициями, приносящими больше денег за меньшее время и с большей скоростью.

Большинство из нас знают, что образование проходит в три этапа, каждый из которых требует времени.

1. Инвестируйте время в поиск долго- и краткосрочных причин, по которым вы желаете чему-нибудь научиться. Вы можете сесть и записать свои цели и причины, по которым вы желаете их достичь. Это причины, которые направляют вашу энергию вперед.

2. Инвестируйте время в изучение технических знаний, требующихся для достижения ваших целей. Например, я до сих пор инвестирую время в посещение курсов строительства бизнеса, инвестирования в недвижимость и торговли опционами. Инвестиции в технические знания экономят мое время, потому что направляют меня, рассказывают, что я должен изучить после занятий, и снабжают бесценными советами инструкторов.

3. Инвестируйте какое-то время в обучение методом проб и ошибок в реальной жизни. Как только ваши технические занятия закончатся, очень важно выйти в реальный мир и получить немного собственного опыта и мудрости. Причина, по которой я советую начинать с малого и использовать небольшое количество денег, заключается в том, что вы неизбежно будете допускать ошибки. В реальном мире люди учатся на ошибках. В традиционных школах за ошибки наказывают. Вот почему от вас, может быть, потребуется забыть некоторые из ваших плохих привычек, которые вам прививают в школе, выйти на дорогу жизни, наделать ошибок и извлечь из них уроки. Чем больше мудрости вы приобретете, тем более трудные препятствия сможете преодолеть.

Если вы пройдете все три этапа этого процесса, то, возможно, обнаружите, что ваше богатство растет, а вместе с ним — ваши уверенность и опыт. Когда богатство и опыт увеличиваются, вы получаете больше контроля над вашим будущим и тратите меньше времени на то, чтобы стать богаче.

Почему пенсионный план категории DC — это пустая трата времени

На мой взгляд, пенсионная реформа оказалась большой тратой времени, потому что не смогла пробудить в людях стремления научиться управлять своими деньгами и инвестициями. По сути дела, реформаторы сказали: «Передайте ваши деньги людям, которые умнее вас. Проблема в том, что, как вы могли заметить, многие люди, которых вы считали умнее себя в финансовом отношении, в действительности таковыми не являются».

Вот что Уоррен Баффет говорит о студентах, прошедших современный курс MBA (управление предприятиями и компаниями) и других финансовых программ:

Мне помогло то, что десятки тысяч [студентов] вышли из школ бизнеса, где их учили, что думать не имеет смысла.

Другими словами, одна из причин его успеха на рынках заключается в том, что большинством крупных фондовых компаний управляют выпускники школ бизнеса, которых нельзя назвать хорошими инвесторами. К этому Баффет добавляет: «Теперьшние финансовые курсы могут помочь вам стать, как все».

Говоря проще, самая большая проблема со сбережением денег и инвестированием во взаимные фонды заключается в том, что вы не получаете большого опыта реального инвестирования. На мой взгляд, без опыта реального инвестирования вы потратите уйму времени и денег, подвергнетесь огромному риску и будете испытывать постоянное чувство финансовой опасности только ради того, чтобы получить минимальную финансовую отдачу, да и этих денег может не оказаться, когда они вам больше всего понадобятся. И как я уже говорил, если вам больше сорока пяти и вы оказались банкротом или близки к этому, то инвестирование в диверсифицированный пенсионный план категории DC, скорее всего, не сработает. В большинстве случаев для человека старше сорока пяти главное препятствие — это время.

Итак, существует много способов усиления контроля над вашим временем. Один из них — образование.

Причина, по которой richdad.com выпускает различные продукты в разных форматах, объясняется тем, что люди учатся по-разному. Например, одни учатся путем чтения, а другие читать не любят. Некоторые люди хорошо учатся в традиционных школах, но, к сожалению, там дают очень мало знаний об игре в инвестирование. У некоторых лучше получается учиться на реальном опыте, и поэтому мы с помощью «Денежного потока» 101 и 202 даем людям возможность учиться, играя. Есть и такие, кто предпочитает учиться на интенсивных семинарах, где процесс обучения спрессован в короткий период времени. В дополнение к нашим обычным продуктам, таким как книги, аудио-, видеокассеты и игры, некоторые из предлагаемых нами интенсивных семинаров охватывают следующие темы:

1. Инвестирование в опционы акций.
2. Обучение купле-продаже.
3. Инвестирование в недвижимость.
4. Строительство бизнеса.
5. Мобилизация капитала.

Наши курсы предназначены для тех, кто стремится получить не диплом колледжа, а научиться реальному инвестированию. Наши семинары ведут опытные инвесторы, у которых нет времени тратить ваше время впустую. Слишком много денег нужно сделать и слишком много удовольствия получить в реальном мире бизнеса и инвестирования. (Если вы хотите быть в курсе того, какие семинары мы предлагаем, просто заходите периодически на сайт richdad.com.)

Стройте ваш ковчег

Вернитесь к главе 10 и проанализируйте свои ответы:

Сколько лет вам осталось до шестидесяти пяти? Сколько лет осталось до 2016 года? Вы выполняете взятое обязательство выделять на обучение минимум пять часов в неделю?

Возьмите обязательство заняться инвестициями в бизнес или в недвижимость сегодня же. Запишите его здесь:

Случай из жизни

Аллеи — юрист и раньше был совладельцем в одной из ведущих фирм в области международного права. Чем больших успехов он добивался, тем меньше времени ему удавалось проводить с семьей и друзьями. Платили ему очень хорошо, но его доход по-прежнему базировался на времени, которое он физически инвестировал в каждый проект.

Прочитав книги «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока», Аллеи осознал, что принадлежит к категории «супер С» квадранта денежного потока. Отдав 25 лет юриспруденции и видя все возрастающую необходимость тратить время на клиентов, он понял, что пора менять положение вещей. И хотя Аллеи накопил значительное богатство в виде сбережений, он все равно должен был основную часть своего времени посвящать тому, чтобы делать богатыми других.

Он изменил форму своих отношений с юридической фирмой, чтобы обрести дополнительную гибкость в ведении дел с клиентами. Теперь Аллеи может выбирать клиентов и у него появилась возможность обменивать свои услуги на капитал. Вместо простой почасовой работы, которая держала его в квадранте С, теперь он может инвестировать свое время в обмен на владение акциями компаний, которым он дает советы, что позволило ему переместиться в квадрант Б. Он использует свое время, чтобы умножать собственный капитал, актив в квадранте Б квадранта денежного потока.

Хотя Аллеи уже заполнил свой ковчег бумажными активами сберегательных планов и планов 401 (к), его состояние было прочно привязано к фондовому рынку и он не имел прямого контроля над ним. Он осознал отсутствие возможностей контроля, когда увидел, что за 2001 год цена его бумажных активов значительно снизилась.

Изменив способ использования своего времени, Аллен получил возможность заниматься созданием корпоративных активов и активов недвижимости, которые он теперь может контролировать с большим успехом и которые делают его финансовый ковчег более устойчивым и менее восприимчивым к колебаниям на фондовом рынке. В

настоящее время он владеет частью прибыли в компаниях разных типов, включая маркетинговую Интернет-компанию, фармацевтическую, экологическую, золотодобывающую и нефтегазовые компании. В одни из них он инвестировал свои деньги, а в других случаях обменял свои услуги на акции.

Сейчас его финансовые отчеты включают все три категории активов: бумажные, корпоративные и недвижимость. Сфокусировавшись на переходе в правую сторону квадранта, Аллсн успешно вырвался с дорожки для «крысиных бегов» и повысил устойчивость своего финансового ковчега.

Глава 20

СРЕДСТВО № 8. КОНТРОЛЬ НАД ВАШЕЙ СУДЬБОЙ

Внутри каждого из нас сидит богатый человек,
бедный человек и представитель среднего класса.
И только вы решаете, кем из них вы станете.
Богатый папа

Вытащите наружу сидящего в вас богатого человека

Согласно толковому словарю английского языка, слово education (образование) происходит от латинского educo или educe в значении вытаскивать или выводить. Выбрав Академию торгового флота США в штате Нью-Йорк, я принял решение вытянуть на свет божий сидевшего во мне моряка. Записавшись в летную школу ВМС США во Флориде, я намеревался вытянуть наружу сидевшего во мне летчика. Приняв решение следовать по стопам моего богатого папы, я сделал выбор в пользу сидевшего во мне богатого человека. В 1974 году мне предстояло выбрать, за кем из моих пап следовать. Я знал, что если послушаюсь совета моего родного отца «Вернись в колледж, получи диплом магистра, а потом найди надежную работу», то стану таким же, как он, а если пойду по стопам богатого папы, то у меня не будет никаких гарантий по части того, кто из меня получится. К этому времени я был уже достаточно взрослым, чтобы понимать, что меня могли ждать банкротство и нищета, но с такой же вероятностью я мог стать богатым. Многие друзья богатого папы, которые пускались в путь по тому же маршруту, что и он, так и не добрались до пункта назначения. Тем не менее, я предпочел пойти по стопам богатого папы, отказавшись от всяких гарантий.

Мое решение строить свой собственный ковчег было связано не столько с целью путешествия, сколько с процессом — дорогой к пункту назначения. Многие из нас слышали выражение «Легкий путь становится трудным, а трудный — легким». В 1974 году я решил выбрать трудный путь без гарантий. Пять лет спустя, в 1979-м, мне пришлось снова принимать решение. Вытянуть себя из гигантской ямы, которую я сам для себя вырыл, было очень трудно. Но могу честно признаться, что в плане учебы ошибки принесли гораздо больше пользы, чем успехи, а глупость дала мне гораздо больше знаний, чем интеллект.

Я советую людям, не бросая основную работу, открывать бизнес по совместительству или начинать с мелких объектов доходной недвижимости просто потому, что на изучение основ уходит несколько лет. С первым шагом дорога за пределы курятника только начинается. За ним последуют еще очень много шагов.

Если пророчество богатого папы сбудется, а я в этом уверен, то следующие несколько лет будут годами бума на фондовом рынке. Это будет большой бум перед большим крахом. Беби-бумеры будут вливать огромные деньги в свой последний шанс обеспечить пенсию. Счастливые деньки вернуться снова. Но вместо того, чтобы вести себя, как пьяные матросы в увольнительной, я советую вам в этот период финансовой эйфории активно заняться строительством собственного ковчега. Инвестируйте свое время и деньги в образование и опыт. Не бойтесь совершать ошибки, но позаботьтесь о том, чтобы они были достаточно мелкими, и обязательно учитесь на них. Почерпнув из очередной ошибки все, чему можно научиться, поздравьте себя и снова делайте шаг вперед. И если даже вы не получите финансовой выгоды, вы приобретете бесценный опыт, повысите уверенность в своих силах, усилите контроль над своей судьбой и, что самое важное, вам будет все легче и легче вытягивать наружу сидящего в вас богатого человека.

Сэр Исаак Ньютон однажды сказал: «Я могу измерить движение небесных тел, но не могу измерить человеческую глупость». Он сделал это замечание, после того как потерял целое состояние в период, вошедший в историю под названием «Афера южных морей». Даже гений мог повести себя как последний глупец и потерять контроль над собой, своими эмоциями, своим предвидением, своими правилами, своими советниками и своим богатством.

Я совершенно уверен, что, как только фондовый рынок оправится от рецессии и начнет карабкаться в гору где-то между 2004 и 2007 годами, люди забудут прошлое и снова раздадутся возгласы: «На этот раз все будет иначе!» Но где-то после 2008—2012 действительно все пойдет по-другому, потому что на этот раз прошлое догонит будущее. Поэтому готовьте себя и свой ковчег к тому, чтобы хорошо чувствовать себя в хорошие времена, а в плохие — еще лучше. Учитесь, читайте, посещайте курсы и практикуйтесь так, словно от вашего умения делать инвестиции зависит сама ваша жизнь — потому что так оно и есть. Если вы сможете это сделать, то сумеете вытащить наружу сидящего в вас богатого человека и сделать его капитаном своего ковчега.

Богатый папа был строгим папой

Оба моих папы отличались строгостью. Может быть, поэтому дисциплину в Академии торгового флота и в корпусе морской пехоты я перенес исключительно легко. Особо суровым к нам богатый папа был, когда дело касалось денег, бизнеса и инвестирования; в конце концов, сыну он собирался передать свое состояние, а меня готовил к тому, чтобы я смог сколотить приличное состояние сам.

Уоррен Баффет тоже строг со своими детьми. Вот что говорит об этом его партнер: «В отношениях со своими детьми Уоррен так же строг, как со своими работниками. Он не верит, что давать тому, кого ты любишь, то, чего он не заслуживает, значит делать ему добро».

Уоррен Баффет называет унаследованное богатство «продовольственными талонами для богатых». К этому он добавляет: «Вес, кто думает, что «продовольственные талоны» развращают и ведут к эскалации нищеты, — это те же самые люди, которые боготворят собственных детей и готовы оставить им тонны денег».

Когда его сын выдвинул свою кандидатуру на пост окружного администратора Омахи, избиратели ошибочно предположили, что предвыборная кампания человека с такой фамилией будет хорошо финансироваться. Но не тут-то было. Баффет старший объяснил ситуацию так: «Я попросил его писать свою фамилию строчными буквами, чтобы каждому было понятно, что он Баффет без капитала».

Деньги не делают вас богатым

Как-то на днях я зашел в магазин купить кое-что из одежды. Продавец поинтересовался, чем я занимаюсь, и я ответил:

— Я инвестор.

Пробивая чек на покупку, он сказал:

— Должно быть, на это нужна целая куча денег, правда?

Отрицательно покачав головой, я ответил:

— Да нет. По правде говоря, деньги к инвестированию имеют незначительное отношение. Я, например, начинал, не имея ничего, как и многие другие люди.

— Но, значит, вы ходили в хорошую школу, я прав?

— Я ходил в хорошую школу, но то, чему я там научился, тоже имеет незначительное отношение к инвестированию или к тому, как стать богатым. И кроме того, деньги не делают человека богатым.

— Тогда как же вы стали богатым? — спросил продавец. — Как вы нашли деньги для инвестирования?

— Я учился, много читал, начал с малого, наделал много ошибок, и у меня были хорошие советники и наставники. Богатым меня сделало то, чему я научился на улицах, — ответил я, подписывая квитанцию кредитной карточки.

— Похоже, это тяжелая работа, — произнес молодой человек.

— Это точно, — подтвердил я. — Но ведь то, чем занимаетесь вы, не легче.

Отсутствие денег делает вас богаче

Как вы уже знаете, богатый папа так и не окончил школу, поэтому его красноречие и грамотность оставляли желать лучшего. И все же, после того как в 13 лет ему пришлось столкнуться с реальным миром, финансовые трудности заставили его развить свои финансовые способности и стать самым умным человеком из всех, кого я когда-либо знал. Когда в те времена я и его сын Майкл собирались вместе, то главной темой наших разговоров было то, что мы узнали нового о бизнесе, инвестировании, деньгах и жизни от его отца, моего богатого папы. Мы не уставали восхищаться им: «У него не было денег, и поэтому он стал богатым. У него не было образования, и поэтому он стал гением. Ему не на кого было опереться, и поэтому он добился свободы».

Кем вы хотите быть, когда вырастете?

Одним из самых важных слов для богатого папы было слово фидуциар (доверенное лицо). В толковом словаре Вебстера слово «фидуциар» означает пользующийся доверием и имеющий отношение к финансовым вопросам. Богатый папа говорил: «Независимо от того, станешь ты богатым или бедным, я хочу, чтобы ты всегда оставался человеком, которому можно доверять. Твое слово — это твоя долговая расписка. К примеру, ты беден, разорен, у тебя ни гроша в кармане, твоя семья несколько дней ничего не ела, и вдруг ты увидел, что на чьем-то столе валяется сотенная бумажка. Так вот даже в этом случае люди должны быть уверены, что ты не возьмешь ее. Если ты беден, отвечаешь за безопасность своей семьи и своего состояния. Если ты беден, то должен щедро делиться своим временем, состоянием и мудростью. Если же тебе суждено стать богатым, то ты должен будешь вести себя так же, как и заслуживающий доверия бедный человек. Вот кем я хочу, чтоб ты стал, когда вырастешь. Независимо от того, будешь ты богатым или бедным, я хочу, чтобы ты вырос человеком, которому можно доверять».

Внутри каждого из вас сидят богач, бедняк и человек среднего достатка. Жизнь в свободной стране означает, что каждый может выбрать, каким человеком он хочет стать. Начинайте сегодня же, и первым делом возьмите под контроль ваше образование и вашу судьбу.

Стройте ваш ковчег

Сомневаетесь ли вы в себе?

Вы хотите получить совет или готовые ответы?

Оцените еще раз, на каком уровне мышления вы находитесь, когда речь идет о деньгах.

Чтобы стать капитаном собственного ковчега, вы должны конструировать его с учетом своей персональной цели. Беритесь за дело и приступайте к строительству сегодня же.

Еще раз проанализируйте разделы «Стройте ваш ковчег» в конце каждой главы.

Что вас удерживает?

Заключение

ПРОРОК НАДЕЕТСЯ ОШИБИТЬСЯ

Богатый папа часто говорил: «Надеюсь, я ошибаюсь».

Он верил в то, что если мы с его сыном убедимся в серьезности его предупреждения, то у нас будет достаточно времени на подготовку в том случае, если он окажется прав. Он говорил: «Вопрос не в том, прав я или ошибаюсь. Вопрос в том, будете ли вы готовы в том случае, если я окажусь прав».

Хорошая новость заключается в том, что пророчество богатого папы стало мотивом, заставившим меня готовиться к краху, а не любоваться собой. В процессе подготовки мы с Ким построили свой ковчег. Это способствовало повышению уровня финансового образования, накоплению опыта и обретению финансовой свободы. Поэтому даже если великого потопа не будет и окажется, что богатый папа ошибся, наши приготовления все равно обеспечат нам безопасное финансовое положение в жизни.

Гигантский крах фондового рынка не за горами, но проблема не в этом. Предсказать крах рынка нетрудно. Все финансовые рынки переживают подъемы и спады. Рыночные циклы — это часть жизни. Предсказать крах рынка — это все равно что предсказать наступление зимы. Все дело в проблемах, которые вскроются в ходе следующего краха рынка. Следующий крах будет особенно тяжелым, потому что три поколения откладывали на потом решение серьезнейшей проблемы — проблемы того, как человеку обеспечить себя, после того как он закончит работать. Это беспрецедентная проблема, которая с каждым днем становится все серьезнее.

Уоррен Баффет говорит: «Только когда начнется шторм, можно будет узнать, кто плыл голым».

Следующий крах рынка покажет, кто плыл голым, и одной из групп таких пловцов может оказаться само правительство. Оно слишком долго кормит народ обещаниями, которые заведомо не может выполнить. Но это не самая большая проблема. Реальной проблемой является общество, которое настолько наивно, что верит этим обещаниям. Слишком многие люди верят, что правительство возьмет на себя обязанность спасти их от их собственных недостатков. Многие люди считают правительство чем-то вроде сказочной феи, мифического персонажа, которому стоит только взмахнуть волшебной палочкой, как все их финансовые проблемы исчезнут. Общество, которое верит в сказки, никак нельзя назвать зрелым.

В реальном мире бизнеса и инвестиций сказочная фея — это Федеральное резервное управление и его старшая сестра — правительство. На языке финансов их называют последними кредиторами в критической ситуации. Сразу после 11 сентября 2001 года Федеральный резервный банк наводнил экономику деньгами, как это сделал бы любой дедушка, надеясь облегчить страдания своих внучат. Когда после атаки террористов авиалинии оказались в беде, федеральное правительство выступило в роли последнего кредитора в критической ситуации, чтобы спасти некоторые из тонущих компаний. Это было похоже на то, как добрый старый дедушка бросается на защиту одного из своих взрослых детей, у которого уже есть собственные дети. Меня беспокоит вопрос, как долго смогут федеральное правительство и правительства штатов позволять себе быть последними кредиторами в критической ситуации.

Нравится вам это или нет, но в течение ближайших лет миллионам беби-бу-меров в Америке начнет исполняться 70 лет. Вопрос: у скольких из них окажется достаточно средств, чтобы позволить себе дожить до конца жизни? Сколько людей будут смотреть на правительства штатов и федеральное правительство как на сказочных фей?

Цель этой книги — довести до вашего сведения, что скоро люди начнут осознавать, что ни правительство, ни фондовый рынок не смогут их спасти.

Плохая новость

Плохая новость заключается в том, что следующий крах фондового рынка выявит в Америке такой уровень бедности, что весь мир ахнет. Мир спросит, как в богатейшей стране всех времен внезапно оказалось так много бедных людей.

Еще хуже то, что по всему миру поднимется волна гнева и разочарования, и в результате нам придется решать эти проблемы не только в национальном, но и в глобальном масштабе.

Как говорит Уоррен Баффет: «В случае ядерной войны это сообщение не принимать во внимание».

Хорошая новость

Хорошая новость заключается в том, что, когда наступают плохие времена, люди часто демонстрируют свои лучшие качества. Сразу после теракта 11 сентября миллионы людей нашли в своих сердцах желание сделать что-нибудь полезное и разбудили в себе героев. Я убежден, что грядущая финансовая катастрофа тоже пробудит в людях лучшие качества, и верю, что люди не впадут в отчаяние и депрессию, а поднимутся и начнут работать над решением этой «проблемы бедности» в богатой земле. Кроме того, используя силу электронных коммуникаций, мы сможем провести работу по искоренению бедности во всем мире.

Ранее в этой книге я писал, что образование бывает трех видов:

1. Академическое.
2. Профессиональное.
3. Финансовое.

В сегодняшней Америке я бы поставил нам за способность обучать людей чтению и письму оценку «удовлетворительно». За профессиональную подготовку я поставил бы «отлично». Но когда речь заходит о финансовом образовании, я поставил бы американской школьной системе «неуд». Если мы хотим остаться мировой державой, этот недостаток нужно исправлять немедленно.

В Индустриальном веке все, что требовалось от человека, — это академическое и профессиональное образование. В информационном веке этих двух уровней образования больше недостаточно. В наше время человек должен быть компетентным не только в академическом и профессиональном, но и в финансовом отношении. Высокооплачиваемой работы уже недостаточно. Нам нужно знать, как выжить, когда мы закончим работать, а для этого необходимо солидное финансовое образование.

Две профессии

В индустриальном веке все, что нам было нужно, — это хорошая работа. В Информационном веке нам понадобятся две профессии. Первая поможет нам делать деньги, а вторая — инвестировать их. Для получения второй профессии финансовая грамотность обязательна.

Это ваш выбор

Ной мог видеть будущее и готовился к нему. Если вы видите будущее примерно таким же, каким его видел богатый папа, у вас тоже может возникнуть желание подготовиться, пока для этого еще есть время. Конечно, остается надежда, что гигантский крах фондового рынка нас минует. Может быть, кто-нибудь взмахнет волшебной палочкой, и все мы заживем счастливо. Но я не думаю, что краха фондового рынка удастся избежать. Кроме того, я не думаю, что у миллионон беби-бумеров вдруг окажется достаточно сбережений, чтобы заботиться о себе до конца своих дней. Полагаю, что мы столкнемся с чрезвычайной ситуацией и в результате этого кризиса родится новый финансовый мир. В этом я уверен, и к этому готовлюсь. Грядущий крах фондового рынка обнажит все проблемы, которые наше общество слишком долго пытались скрыть. Хорошая новость заключается в том, что, как только эти проблемы вылезут наружу и будет сказана правда, у нас появится шанс решить их раз и навсегда — не только для нас самих, но и для всего мира.

Выше всех быков и медведей

Введение планов 401 (к) правительством США, и аналогичные меры правительств других стран по всему миру означали, что государство заставляет миллионы людей заниматься инвестированием, не потребовав от них сначала стать инвесторами. Когда неинвесторы начали выходить на рынок, большинству из них просто сказали, что в целом на фондовом рынке наблюдается тенденция к росту. На этом предположении был основан бум взаимных фондов.

Но, как знает любой профессиональный инвестор, все рынки — акций, облигаций, недвижимости, топливный, свиных потрошков, сырой нефти, взаимных фондов или процентных ставок — движутся то вверх, то вниз, то в сторону. Профессиональный инвестор не станет вкладывать деньги в актив, который оправдывает себя только при движении в одном направлении, или в программу, которая не позволяет вам выйти из нее, когда вы считаете это разумным. Но именно это сделал план 401 (к). Он заставил людей покупать активы, которые они не могут контролировать, которые оправдывают себя только на одном рынке и от которых нельзя избавиться, не понеся наказания. Это все равно что надеть на пловца наручники и столкнуть его в воду в глубокой части бассейна. Из-за недостатка образования у людей большинство пенсионных планов категории DC, которые пришлось купить инвесторам, оказались планами Поли-анны, которые выглядят привлекательно только в том случае, если смотреть на них через розовые очки, когда кажется, что рынок «быков» будет длиться вечно. Однако реальные инвесторы знают, что каждый рынок «быков» сменяется рынком «медведей». Тем из вас, кто хочет усилить контроль над своей финансовой судьбой, нужно подняться выше «быков» или «медведей». Если вы стремитесь стать профессиональным инвестором, вам нужно будет повысить уровень своего финансового образования, накопить опыт и развить интуицию, чтобы научиться видеть, что стоит за подъемами и спадами на любом рынке, видеть светлое будущее, которое ждет его впереди.

Ной знал, ему придется действовать, потому что надвигается катастрофа. Как человек прозорливый, он мог заглянуть в непроницаемое будущее и увидеть совершенно новый мир после потопа. И хотя ему было понятно, что спасти всех невозможно, он знал, что сможет принести в новый мир семена жизни. Другими словами, он взялся за дело не только потому, что надвигалась катастрофа, но и ради светлого будущего, которое видел впереди.

Профессиональный инвестор постоянно настроен на волну реального мира. Оптимистам нравится покупать, владеть, диверсифицировать и молиться. Но если вы планируете взять под контроль свое будущее, вам понадобится реальный опыт, чтобы яснее разглядеть мир за границами надвигающегося на вас грозового фронта. Если вы сумеете стать профессиональным инвестором, вас перестанут волновать подъемы и спады на рынке, потому что вы будете прекрасно чувствовать себя в любых условиях. Вас не удастся втянуть себя в дебаты о том, кто контролирует рынок — «быки» или «медведи», — дебаты, затягивающие большинство краткосрочных инвесторов, которые покупают или продают при каждом колебании рынка. Если вы станете профессиональным инвестором, то будете смотреть на подъемы и спады на рынках как на жизненную игру.

Разумеется, мы живем в сложные времена. Разумеется, у нас, как глобального общества, впереди много испытаний. Одним из них становится рост бедности не только в странах третьего мира, но и в ведущих странах, таких как Америка. Разрыв между имущими и неимущими необходимо сократить. Причина, по которой эта книга посвящена учителю Дэйву Стивенсу и подобным ему учителям-провидцам, заключается в том, что именно учителя держат в своих руках ключ к будущему, именно они готовят к будущему наших детей. Моего бедного папу, тоже учителя, сильно беспокоило то, что школы слишком много внимания уделяют древней истории, вместо того чтобы сфокусироваться на будущем. Он говорил: «Если бы я мог видеть будущее, то знал бы, чему учить наших детей». Вот почему эта книга посвящена Дэйву Стивенсу, и тем учителям, у которых достаточно мужества, чтобы предложить своим ученикам образовательные навыки, необходимые для будущего. Если у нас будет больше таких учителей и больше учеников, осваивающих эти финансовые навыки, то пророчество моего богатого папы может оказаться неверным. В этом и заключается задача пророка — дать своему предупреждению настолько убедительное обоснование, чтобы его пророчество оказалось ошибочным и люди приняли меры, которые сделают мир лучше для всех нас.

Эта книга вовсе не о конце света. Она написана для того, чтобы вдохновить вас на приобретение навыков, которые помогут вам увидеть более широкую и светлую

картину жизни за границами надвигающегося грозового фронта. Будущее будет очень светлым для тех, кто подготовлен к нему. Но подготовленность также предполагает веру, которая была у Ноя — веру в лучший мир, который откроется после окончания шторма.

Богатый папа часто использовал поговорку «Самое темное время суток — перед рассветом». Так он напоминал нам о необходимости продолжать совершенствовать свои навыки, поддерживать силу нашей веры, особенно когда в жизни идет черная полоса, и находить в себе мужество двигаться вперед, когда все остальные бегут назад.

У вас есть возможность взять под контроль свою финансовую жизнь. Но, построив собственный ковчег, полный активов, которые работают на вас, вы сможете подготовиться к тому, чтобы процветать независимо от того, что творится на рынке.

В заключение оставляю вам эту цитату Уоррена Баффета, самого богатого и самого преуспевающего инвестора Америки, который говорит, что ему нравится покупать акции, когда «медведи начинают от них избавляться».

Спасибо за то, что прочитали эту книгу.

Приложение 1 **ЗАКОН ERISA**

Закон о безопасности пенсионного дохода работников (ERISA), подписанный президентом Фордом 2 сентября 1974 года, ознаменовал собой полный пересмотр существовавших правил пенсионных выплат и пособий работникам (как свободных от налогов, так и облагаемых налогом). Он сказался на пенсионных программах почти каждого работника в Соединенных Штатах. Впоследствии в закон ERISA вносились многочисленные поправки и он превратился в громадный, запутанный свод правил и ограничений. Ниже перечислены основные законы, которые вносили изменения в различные разделы ERISA, начиная с 1974 года:

1974	принят закон ERISA
1975	Закон об уменьшении налоговой ставки 1975 года
1976	Закон о налоговой реформе 1976 года
1977	Закон о технических поправках 1977 года
1978	Закон о доходах 1978 года
1980	Закон о внесении изменений в пенсионные планы, финансируемые несколькими работодателями, 1980 года
1981	Закон о налоге на экономическое возрождение
1982	Закон о справедливом налогообложении и финансовой ответственности 1982 года
1984	Закон о сокращении дефицита госбюджета Закон о равных правах при выходе на пенсию 1984 года
1986	Сводный закон о бюджетных согласованиях 1986 года Закон о внесении поправок в пенсионные планы, финансируемые одним работодателем, 1986 года Закон о налоговой реформе 1986 года
1987	Сводный закон о бюджетных согласованиях 1987 года
1988	Закон о технических и прочих доходах 1988 года
1989	Сводный закон о бюджетных согласованиях 1990 года
1990	Закон о защите доходов работников старшего возраста 1990 года Сводный закон о бюджетных согласованиях 1990 года
1992	Поправки к Закону о пособии по безработице 1992 года
1993	Сводный закон о бюджетных согласованиях 1993 года
1994	Закон о защите пенсии 1994 года
1996	Закон о защите рабочих мест в малом бизнесе 1996 года Закон о переводе и учете медицинской страховки
1997	Закон о скидках для налогоплательщиков 1997 года
1998	Закон о транспортном капитале в XXI веке Закон об организации и стимулировании поддержки детей 1998 года Закон о реструктуризации и реформе Налогового управления 1998 года Закон о расширении налоговых и профессиональных льгот 1998 года
1999	Закон о расширении налоговых льгот 1999 года
2000	Закон о консолидированных ассигнованиях 2001 года
2001	Закон об экономическом росте и согласовании налоговых льгот 2001 года

Планы 401 (к)

Соглашения об отсрочке платежей CODA (cash or def-fered arrangement), разрешенные теперь статьей 401 (к) Налогового кодекса, были составной частью программ участия работников в прибылях компании в начале 1950-х годов. Согласно такому соглашению, правомочный работник мог выбрать, желает ли он получить часть отчислений работодателя от прибыли деньгами или перечислить ее в план участия в прибылях, который должен был соответствовать определенным требованиям Налогового управления в отношении времени выбора и группы правомочных участников. Данный тип CODA был не слишком популярен в начале 1970-х, количество таких соглашений не превышало 10 тысяч. В 1972 году Налоговое управление опубликовало список правил, касающихся налогообложения взносов, сокращающих размеры выдаваемой на руки заработной платы, и тем самым создало массу вопросов в отношении соглашений. Затем, 27 июня 1976 года, закон ERISA временно заморозил налоговый статус планов с элементами CODA. Впоследствии

срок был продлен до 31 декабря 1979 года. Закон о доходах 1978 года добавил к Налоговому кодексу статью 401 (к), и в 1981 году Налоговое управление предложило ввести правила, позволяющие делать в планы 401 (к) взносы, сокращающие размеры выдаваемой на руки заработной платы. После этого работодатели начали вводить у себя планы 401 (к) и заменять взносы, производившиеся после уплаты налогов, взносами в планы участия в прибылях, производившимися до уплаты налогов.

Закон о налоговой реформе 1984 года изменил требования к планам 401 (к), установив обязательные правила недискриминации, которые были впоследствии модифицированы Законом о налоговой реформе 1986 года. И совсем недавно Закон об экономическом росте и согласовании налоговых льгот 2001 EGTRRA (Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act) ввел дополнительные изменения в планы 401 (к), разрешающие увеличивать размеры взносов и повышать компенсационные лимиты в интересах плана.

Законодательная структура ERISA

Раздел I закона ERISA определяет правила структуризации планов, устанавливает стандарты поведения его попечителей и запрещает определенные виды операций с планами. Этот раздел носит название «Труд».

Раздел II закона ERISA формулирует положения Налогового кодекса, касающиеся пенсионных планов работников и косвенных налогов, применимых к определенным видам операций с планами. Это раздел «Налоги».

Раздел III закона ERISA формулирует положения, касающиеся процедур (1) оформления заявлений на участие в планах, (2) подтверждения согласия с условиями участия, передачи прав и финансирования, и (3) запрещенных сделок, а также координации функций, входящих в юрисдикцию закона ERISA, между министерством финансов и министерством труда.

Раздел IV закона ERISA формулирует положения, связанные с закрытием планов установленных выплат, Корпорации гарантий пенсионных выплат (PBGC) и планов, финансируемых несколькими работодателями.

Приложение 2

ПРОГРАММЫ

ДЭЙВА СТИВЕНСА

В ШКОЛАХ

Дэйв Стивенс работает учителем в центре «Warren Central/ Warren Career» в Индианаполисе, штат Индиана. Он открыл для себя игры «Денежный поток 101» и «Денежный поток для детей» в 1998 году. «Я постоянно заглядываю в книжные магазины... переворачиваю тонны финансовой литературы, обращая внимание в первую очередь на стиль подачи материала. Однажды я увидел книги серии «Богатый папа рекомендует» и оценил манеру, в которой в них были представлены концепции «денежного потока» и ключевые элементы финансовой пауки, такие как балансы и отчеты о доходах, и сказал себе: «Наконец кто-то сумел представить финансовую информацию так, чтобы большинству людей было легко ее усвоить»».

Прочитав «Богатого папу, бедного папу», Дэйв заказал игру «Денежный поток 101» и представил ее своим ученикам для оценки. «Отзывы учеников об игре были самыми восторженными, — говорит Стивенс. — Они сказали, что игра просто фантастическая». Это вдохновило Стивенса на включение ее в учебные планы учащихся младших и старших классов средней школы.

Убедившись в успехе игры как учебного пособия, он запустил пробную программу, в ходе которой старшеклассники его школы, овладевшие финансовыми концепциями игры «Денежный поток», становились — в буквальном смысле учителями, и начинали обучать этой игре и финансовым концепциям учеников начальных школ в своих общинах.

«Я мог бы без конца произносить слова в превосходной степени, — говорит Стивенс. — «Денежный поток 101» — это игра, которая буквально перевернула жизнь учеников. Когда они увидели, что могут добиться успеха в финансовой сфере, у них появился новый стимул к учебе».

Благодаря энтузиазму Стивенса его учебная программа получила широкое распространение. В одной только Индиане около сорока школ ввели игры «Денежный поток» в программу финансового обучения. Двое из учеников Стивенса распространили его программу в колледжах, где они сейчас учатся. Майкл Слэйт, студент университета Педью, и Дэвид Хосей, студент Университета штата Индиана, начали вести аналогичные программы для студентов.

«Дэйв Стивенс изменил мою жизнь», — говорит Слэйт. Он не только запустил программу Стивенса в своем университете, но и недавно купил общежитие стоимостью в 270 тысяч долларов, заплатив всего две тысячи залога. В нем будут жить другие студенты на правах владельцев, а выплаты Слэйта по закладной будут намного меньше, чем он платил бы за аренду квартиры. «Когда я окончу колледж, — сказал он, — эта собственность останется активом, генерирующим положительный денежный поток».

Дэвид Хосей благодарен Стивспсу, научившему его применять полученные в школе знания в реальной жизни. «Он помогает вам понять суть игры, а затем направляет и поддерживает вас, помогая искать ответы, — сказал Хосей. — Поиграв в «Денежный поток 101», я научился повсюду видеть возможности». Хосей поставил перед собой цель поделиться полученными от Стивенса знаниями со своей семьей и членами своей общины.

Слэйт и Хосей стали основателями Общества помощи обучению большого количества людей HELP (Helping Educate Lots of People) — некоммерческой организации, ликвидирующей финансовую неграмотность и предоставляющую услуги общинам. Члены организации, которых только в университетах Педью и Индианы больше сотни, внедряют «Денежный

поток для детей» в клубах мальчиков и девочек и в школах своих общин, обучая детей концепциям денег, финансов и инвестирования. «Члены HELP из числа студентов продолжают учиться сами, обучая других, и, кроме того, учатся приносить пользу своим общинам», — говорит Слэйт.

Эта история Майкла Слэйта и Дэйва Хосея всего лишь одна из многих, свидетельствующих о влиянии одного учителя, Дэйва Стивенса, на жизнь многих людей грядущих поколений.

ОБ АВТОРАХ

Роберт Кийосаки

Роберт Кийосаки японо-американец в четвертом поколении, родился и вырос на Гавайях. Окончив колледж в штате Нью-Йорк, он записался в корпус морской пехоты и воевал во Вьетнаме в качестве пилота боевого вертолета. После войны Роберт работал в отделе сбыта компании «Хегох». В 1977 году он открыл собственный бизнес и представил на рынок первые нейлоновые бумажники на «липучках». А в 1985 году Кийосаки основал международную образовательную компанию, которая обучает бизнесу и инвестированию десятки тысяч людей по всему миру.

В 1994 году Роберт продал свой бизнес и ушел на покой в 47 лет.

За время оказавшегося очень коротким отдыха Роберт в соавторстве с Шэрон Лектер, дипломированным бухгалтером и его деловым партнером, написал книгу «Богатый папа, бедный папа». Вскоре за ней последовали «Квадрант денежного потока», «Руководство богатого папы по инвестированию», «Богатый ребенок, умный ребенок» и «Отойти отдел молодым и богатым». Каждая из которых нашла место в списке бестселлеров таких авторитетов издательского мира, как «Wall Street Journal», «Business Week», «New York Times», «E-Trade.com», «Amazon.com» и другие.

До того как Роберт стал автором бестселлеров, он придумал обучающую настольную игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101», чтобы помогать людям в освоении финансовых стратегий, которым его много лет учил богатый папа и которые позволили Роберту оставить работу в возрасте 47 лет.

В 2001 году увидела свет первая книга из серии «Богатый папа рекомендует». Авторами серии стали члены команды профессионалов, разделяющих уверенность Роберта в том, что «бизнес и инвестирование — это командные виды спорта».

Вот как Кийосаки формулирует свое кредо: «Мы ходим в школу, чтобы научиться работать за деньги. Я пишу книги, чтобы научить людей заставить деньги работать на них. Освоив эту науку, они смогут в полной мере насладиться прелестями замечательного мира, в котором мы живем». «Rich Dad Organizations» родилась как результат совместных усилий Роберта и Ким Кийосаки и Шэрон Лектер, которые в 1996 году отправились в путь по маршруту, который предоставит им возможность содействовать повышению финансовой грамотности людей и посеять семена учения богатого паны во всех уголках мира.

Шэрон Л. Лектер

Дипломированный бухгалтер, соавтор книг серии «Богатый папа рекомендует» и главный администратор «Rich Dad Organizations», Шэрон Лектер посвятила свои профессиональные навыки сфере образования. Она с отличием окончила университет штата Флорида и получила степень экономиста, после чего ее пригласили на работу в компанию «Coopers&Lybrand», которая входит в большую восьмерку бухгалтерских фирм Америки. Шэрон занимала различные руководящие посты в компьютерных, страховых и издательских компаниях.

Со своим мужем, Майклом Лектером, Шэрон живет уже более 20 лет, и у них трое детей, Филипп, Шелли и Уильям. Когда дети подросли, Шэрон стала активно участвовать в их образовании и взяла на себя обязанности лидера родительских советов в их школах. Она развернула бурную деятельность в сфере обучения математике, компьютерам, чтению, письму компьютерной грамматике.

В 1989 году она познакомилась с изобретателем первой электронной «говорящей книги» и помогла ему вывести индустрию электронных книг на мульти-миллионный международный рынок.

Сегодня она остается пионером в области разработки новых технологий, внедряющих образование в жизнь детей новыми, увлекательным и занимательными способами. Как соавтор книг серии «Богатый папа рекомендует» и главный администратор одноименной компании, она фокусирует свои усилия на проблемах финансового образования.

«Наша образовательная система не успевает за глобальными и технологическими переменами в сегодняшнем мире, — говорит Шэрон. — Мы должны прививать нашему молодому поколению навыки — как академические, так и финансовые, — которые понадобятся им не только для выживания, но и для процветания в реальном мире».

Убежденная филантропка, Шэрон «отдает долг» мировым сообществам одновременно как доброволец и как жертвователю. Она руководит фондом «За финансовую грамотность» и активно пропагандирует образование и необходимость повышения финансовой грамотности.

В 2002 году Шэрон и Майкл были удостоены награды «Дух детства 2002», присуждаемой национальной организацией «Children USA», созданной для искоренения жестокого обращения с детьми в Соединенных Штатах. В мае того же года Шэрон избрали председателем совета директоров филиала «Children USA» в Финиксе.

Как активный член организации «Женщины-президенты», она поддерживает постоянную связь с другими женщинами-профессионалами по всей стране. Роберт Кийосаки, ее друг и деловой партнер, говорит: «Шэрон — одна из немногих прирожденных предпринимателей, которых я когда-либо знал. Мы работаем с ней бок о бок и мое уважение к ней продолжает расти с каждым днем».

«Rich Dad's Organizations» родилась как результат совместных усилий Роберта и Ким Кийосаки и Шэрон Лектер, которые в 1996 году отправились в путь по маршруту, который предоставит им возможность содействовать повышению финансовой грамотности людей и посеять семена учения богатого папы во всех уголках мира.

Образовательная продукция Роберта Кийосаки

Три вида доходов

В мире бухгалтерского учета существуют три разных вида дохода — трудовой, пассивный и портфельный. Когда мой родной папа говорил мне: «Ходи в школу, получай хорошие отметки и найди надежную, гарантированную работу», он советовал мне работать, чтобы получать трудовой доход. Когда мой богатый папа говорил: «Богатые не работают за деньги, они заставляют деньги работать на них», — он имел в виду пассивный и портфельный доходы. Пассивный доход в большинстве случаев приносит инвестиции в недвижимость, портфельный доход приносит бумажные активы, такие как акции, облигации и взаимные фонды.

Богатый папа любил повторять: «Ключ к богатству — это способность как можно быстрее превращать трудовой доход в пассивный и/или портфельный». К этому он добавлял: «Самыми высокими налогами облагается трудовой доход. Меньше всего налогов платится с пассивного дохода. Это еще одна причина, по которой вы хотите, чтобы ваши деньги работали на вас как можно продуктивнее. Правительство облагает доход, который вы зарабатываете упорным трудом, более высокими налогами, чем доход, который вам приносят работающие на вас деньги».

Ключ к финансовой свободе

Ключом к финансовой свободе и большому богатству служит способность или умение человека превращать трудовой доход в пассивный и/или портфельный доход. На выработку именно этого умения у нас с Майклом богатым папа затратил столько времени. Благодаря именно этому умению мы с Ким добились финансовой свободы и нам больше не нужно работать. Мы продолжаем делать это, потому что таков наш выбор. Сегодня мы владеем инвестиционной компанией, которая приносит нам пассивный доход от недвижимости, и участвуем в частном размещении ценных бумаг и в IPO акций, что приносит нам доход от портфельных вложений.

Чтобы инвестировать в собственное обогащение, человек должен обладать определенным набором индивидуальных умений и навыков, необходимых для достижения финансового успеха, а также для получения высоких прибылей на инвестированный капитал при малой степени риска, то есть знать, как создавать активы, которые позволяют покупать новые активы. Проблема заключается в том, что получение необходимого базового образования и опыта очень часто занимает много времени, вызывает страх и дорого стоит, особенно когда вы совершаете ошибки за собственные деньги. Вот почему я создал патентованные образовательные настольные игры под общей торговой маркой «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК».

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101

«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101» - это образовательная программа, которая обучает одновременно бухгалтерскому учету, финансам и инвестированию, при этом превращая процесс обучения в развлечение.

Научитесь выбирать с дорожек «крысиных бегов» на скоростную, где ваши деньги будут работать на вас, и вам не нужно будет работать за деньги. Образовательная игра «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101» включает три аудиокассеты, в которых раскрываются ее нюансы и содержится ценная информация об инвестициях, а также видеокассету с учебным фильмом «Секреты богатых».

«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101» создан для взрослых и для детей старше 10 лет.

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202

«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» научит вас продвинутым техническим приемам в бизнесе и инвестировании, которые используются техническими инвесторами и вносят в игру дополнительное разнообразие. Вы освоите такие сложные инвестиционные технологии, как продажа без покрытия, на покупку и на продажу, и работе на бирже недвижимости.

Чтобы играть в «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202», у вас должна быть игра «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101». В этот пакет включены игровые бланки, новые карточки и четыре аудиокассеты.

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ДЛЯ ДЕТЕЙ

Обеспечьте вашим детям финансовый рывок на старте, чтобы обеспечить им процветание в современном стремительно меняющемся мире. Школы учат детей, как работать за деньги. «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК для ДЕТЕЙ» учит их, как заставить деньги работать на себя.

«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК для ДЕТЕЙ» — это полный образовательный пакет, в который входят книга и аудиокассета с курсом «Руководство богатого папы по повышению финансового IQ вашего ребенка».

«ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК для ДЕТЕЙ» создан для детей шести лет и старше.

Серия международных бестселлеров «Богатый папа рекомендует» «Богатый папа, бедный папа»

Что богатые могут рассказать своим детям о деньгах такого, чего не могут сделать бедные и люди среднего достатка. Узнайте, как заставить деньги работать на вас и почему вам не нужно получать высокую зарплату, чтобы стать богатым.

Книга, которая потрясла финансовый мир.

Дж. П. Морган заявляет: «Богатый папа, бедный папа» — это обязательное чтение для миллионеров».

- «Wall Street Journal»

Отправная точка для всех, кто стремится взять под контроль свое финансовое будущее.

«USA Today»

Квадрант денежного потока

Руководство богатого папы по обретению финансовой свободы. Изучите характеристики четырех квадрантов денежного потока — и вы поймете, в чем суть самых важных ключей к созданию богатства.

«Квадрант денежного потока» — это продолжение «Богатого папы, бедного папы», в котором описаны четыре типа людей, населяющих мир бизнеса, и основные различия между ними. В ней обсуждаются инструменты, необходимые человеку, для того чтобы стать преуспевающим владельцем бизнеса и инвестором.

Руководство богатого папы по инвестированию

Научитесь применять методы богатых для создания собственного богатства и обеспечения его роста.

Третья книга из серии «Богатый папа рекомендует» расскажет вам о том, во что инвестируют богатые, но не инвестируют бедные и средний класс. Благодаря Роберту вы сможете увидеть мир инвестирования изнутри, узнать, как богатые находят самые лучшие инвестиции и как можно применить эти методы для создания собственного богатства.

Богатый ребенок, умный ребенок

Помогите своему ребенку сделать финансовый рывок на старте. Пробудите в своем ребенке интерес к тому, чтобы узнать, как можно обрести финансовую свободу. Только представьте себе результаты, которых он добьется, если начнет прямо сейчас!

Эта книга написана для тех родителей, которые понимают ценность образования, желают обеспечить своему ребенку финансовый и академический рывок на старте, а также готовы сыграть активную роль в осуществлении этой цели. «Богатый ребенок, умный ребенок» даст вашим детям те же вдохновляющие и практические финансовые знания, которые богатый напал Роберту. Пробудите в своем ребенке любовь к учебе.

Отойти от дел молодым и богатым

Впечатляющая история о том, как Роберт и Ким Киносаки начали с нуля и менее чем через 10 лет смогли уйти на покой финансово свободными людьми. Если вы не планируете работать до самой смерти, — эта книга для вас.

Если вам набили оскомину одни и те же отжившие свой век советы вроде «Будьте терпеливы, инвестируйте на длительный срок и диверсифицируйте», — то эта книга для вас. Роберт детально объясняет, в чем сила финансового рычага и как использовать его для развития ума, осуществления финансовых планов повышения эффективности действий, и самое главное — для поддержки первых шагов к финансовой свободе.

Вы узнаете о способах использования финансового рычага для того, чтобы сначала добиться финансовой безопасности, а в конечном итоге обеспечить себе такую жизнь, какая вам нравится.

Школа бизнеса для людей, которым нравится помогать другим

Узнайте о Восьми Скрытых Достоинствах сетевого маркетинга — помимо того, что он приносит большие деньги! Постарайтесь понять, почему слово СЕТЕВОЙ так ценится богатыми людьми.

«Школа бизнеса для людей, которым нравится помогать другим людям» откроет вам:

— самый быстрый путь к созданию бизнеса в квадранте Б.

— почему богатые считают слово «сетевой» таким важным.

Прилагается шестидесятиминутная аудиокассета бесплатно! Отдельно кассета не продается.

Богатый папа рекомендует

Мой бедный папа часто повторял: «Все, что ты знаешь, важно». Мой богатый папа говорил: «Если ты хочешь быть богатым, то все, кого ты знаешь, важнее, чем все, что ты знаешь».

Богатый папа пояснял свою мысль следующим образом: «Бизнес и инвестирование — это командные виды спорта». Рядовые инвесторы или мелкие бизнесмены несут финансовые потери, потому что у них нет команды. Они действуют как одиночки, которых растаптывают команды очень умных людей.

Для того чтобы помочь вам узнать, кого следует искать и какие вопросы задавать, чтобы собрать собственную великолепную команду советников, мы и создадим серию книг «Богатый папа рекомендует».