

Дмитрий Лебедев

Деньги делают Деньги

От зарплаты
до финансовой свободы



альпина
ПАБЛИШЕР

Москва, 2020

Полная версия: <https://www.alpinabook.ru/catalog/book-616750/>

Содержание

Содержание	3
Введение	7
Часть I Этот мир болен.....	11
Глава 1 Человек-белка	13
Вся жизнь в колесе	13
Потратить как можно больше	17
Быть или казаться?	18
Ловушка среднего дохода	19
Копить или не копить?	21
Рабы денег	22
Глава 2 Пассивные активы	27
Активы не всегда активы	27
Виды активов	28
Что покупает знающий	29
Типичный путь менеджера	34
Глава 3 Ваш бизнес — создание активов	37
Бери и делай	37
Бросить работу?	41
Цель — активы	44
Противник общества потребления	45
Глава 4 Все в твоих руках. Даже если их нет	47
Никогда не поздно	47
Страна троечников	49
Деньги нагонят	50
Докопайся до сути	51
Впереди множество карьер	52
Не бойся — делай	53
Не держись за старье	53
Вложи в себя	56

Часть II Четыре вида оружия..... 57

Глава 1 Вложения в бизнес — лучший способ	
расстаться с деньгами	59
Пассивен ли пассивный доход.....	59
Не бойся, мечтай.....	63
Одолжи другу.....	64
Стартапы и венчуры.....	66
Глава 2 Банкиры — воры?.....	69
Русский депозит	69
Верю — не верю	70
Банкиры тоже рискуют	72
Можно ли заработать.....	73
Вера в ячейки.....	74
Глава 3 Ценность бумаг	77
Попробуй разберись.....	77
Типы инвесторов на рынке.....	78
Есть ли сверхдоходность?.....	82
Говорят профи	83
У кого денег немного.....	84
У кого денег побольше	85
Для богатых	87
Чудеса процента.....	87
Глава 4 Недвижимость — не только хомут на шее ..	93
Откуда такая любовь?	93
Много плюсов	94
Минусов не меньше	96
Считай сколько	98
Не только аренда.....	102
Квартира, офис, магазин?.....	102
Локейшен	104
Кварт-апарт.....	110
Новострой вступает в бой.....	113
Внимание на пузыри	114
Выбирай сердцем	117
Когда это закончится	120

Глава 5 Что стоит за этим словом,	
или Жаргон инвестора	123
Что вы имеете в виду?.....	123
Доход и прибыль.....	124
Доходность и возврат.....	125
Риск и ликвидность.....	126
Волатильность.....	127
Диверсификация рисков.....	127
Капитализация.....	128
Портфель инвестора.....	128
Часть III Очень страшно.....	131
Глава 1 У русских — особенные риски.....	133
Кто мониторит.....	133
Блокирование счета.....	135
Докажи, что ты не верблюд.....	137
Серость.....	139
От суммы и от тюрьмы... ..	140
Мошенники-ворюги.....	142
Регулируем валюту.....	146
Глава 2 Деньги за рубеж.....	149
Замороженное доверие.....	149
Там лучше?.....	150
Ненадежные надежные	
банки Европы.....	152
Попробуй открой.....	154
Необычные риски.....	158
Преступные доходы.....	159
Глава 3 От пенсии не спрятаться, не скрыться.....	161
Мировые пенсионеры.....	161
Забота о будущем.....	162
Не верь, не бойся, не проси...	
у государства пенсию.....	164
Сколько откладывать.....	166
Еще о пенсии.....	169

Часть IV Инструкция по применению..... 173

Глава 1 Как подняться с нуля	175
Культ нищеты.....	175
Ключевая развилка.....	176
Вы в минусе	178
Про активность	181
Налево пойдешь — бизнес найдешь.....	182
Учиться не вредно.....	187
Без этого не выжить.....	187
Исправь мозги	189
Будь человеком	191
Что отнимает у нас энергию	191
Как получать и восстанавливать энергию.....	192
Цельная жизнь.....	194
Пересечь перекресток	197
Глава 2 Юрист — друг человека	199
Что за зверь такой?	199
Особенные потребности	200
Купи — продай с юристом.....	202
Владеть или не владеть?	208
А что, если... ..	210
Глава 3 Учиться, учиться и учиться.....	215
Пора продолжать.....	215
Дипломы повешу на стенку.....	216
Чему учиться?	217
Опять сам	218
Ментор, коуч, наставник.....	220
Глава 4 Дороже денег.....	225
Счет счастья	225
Баланс жизни	226
На грани.....	227
Зачем все это?	228
Цель за пределом	231
Несколько слов в напутствие	235
Благодарности	237

Введение

Каждому хочется стать успешным, и каждый понимает успех по-разному. Для меня это не только деньги и статус в обществе. Важно то, насколько человек свободен, способен жить так, как хочется, как просит его душа. Одна из составляющих свободы — финансовая. Доход финансово свободного человека позволяет ему не думать постоянно о деньгах как о средстве существования. Очень важно, что при этом не приходится зарабатывать день и ночь. Такой человек работает потому, что ему это нравится, и у него достаточно времени на полноценное общение с близкими и друзьями, отдых, путешествия. Он может при желании и вовсе оставить работу, и при этом уровень жизни не станет ниже. Он спокоен за будущее собственное и своей семьи, потому что деньги будут работать на него и приносить постоянный доход. Вот это я и называю финансовой свободой.

Кто-то скажет, что любой богатый человек живет так. Но нет же! Столько людей, ворочающих миллионами, на самом деле рабы своих денег. Они вынуждены постоянно крутиться, работать по многу часов в день, чтобы удержаться на достигнутом уровне. Они редко бывают дома, потому что посвящают львиную долю времени зарабатыванию денег. И самое печальное — стоит им выпасть из этого процесса и накопления стремительно тают. Такое богатство точно не свобода! Поэтому прежде всего я буду писать не о богатстве, а о финансовой свободе и способах ее достижения.

Всю жизнь я работаю с деньгами и с людьми, принимаю решения, что покупать, а что продавать, какие активы сегодня более выгодны, какие — менее. Слушаю клиентов,

партнеров, экспертов, взвешиваю все за и против, а потом принимаю решения.

Я родился и вырос в обычной советской семье, выучился на преподавателя физики, некоторое время поработал в школе, а потом основал свой бизнес. С нуля, как миллионы соотечественников в 1990-е. Все мои достижения — результат труда и внимательного отношения к мнению других людей. Я слушаю и слышу их, но решения принимаю только сам и несу за это ответственность.

У меня не было «богатого папы», но я очень много учился у самых разных людей. Не имел какого-то одного наставника, но собирал знания из разных источников. Знаю по себе, что значит быть бедным и богатым, как сложно заработать и как легко все потерять. Люблю конкретные дела и ненавижу болтовню. В первую очередь я предприниматель-практик, эксперт, учившийся на своих ошибках.

Тема финансовой независимости, свободы затаскана всеми подряд. Об этом написано много книг. Большая часть авторов — иностранцы. Их опыт и советы часто кажутся нам наивными, смешными и неприменимыми в России сегодня, и это действительно так.

Я написал эту книгу на основании собственного опыта обретения финансовой свободы и опыта своих клиентов, друзей и знакомых. Все примеры в ней реальны, все рекомендации проверены на себе. Из книги можно взять очень много полезного, практического для обретения финансовой свободы, хотя это не инструкция. У меня самого сводит скулы от скуки, когда я открываю очередную книгу про инвестиции и пассивный доход, поэтому моей задачей было написать не только полезную, но и интересную книгу. Она — о реальных шагах и примерах обретения финансовой независимости в России сегодня.

Я почти ничего не говорю о том, как подняться, начав с нуля, как заработать стартовый капитал, — об этом пишут многие. От себя добавлю: самое главное — развиваться,

трудиться, повышать квалификацию, и деньги придут. Но зарабатывать недостаточно — не менее важно не потерять, сохранить и приумножить.

Здесь вы найдете конкретные рекомендации: куда можно и нужно вкладывать деньги, а куда — слишком рискованно; что приносит доход; как сбалансировать свои вложения в разные виды активов; чем активы отличаются от пассивов; какие опасности подстерегают человека с деньгами и российским паспортом. Все это — несложные вопросы, но из опыта общения с клиентами, партнерами по бизнесу и просто знакомыми я понимаю, что большинство этого не знает, не понимает или не применяет в своей жизни.

Эта книга — для читателя, имеющего постоянный доход, пусть даже не очень большой. Он понимает, что так продолжаться не может и не должно, надо что-то предпринимать, нельзя надеяться только на зарплату, на государство, на фирму, в которой он работает, — ведь если ничего не менять, то ничего и не изменится.

Эта книга для тех, кто хочет перестать быть рабом работы, кто мечтает заняться любимым делом и одновременно обрести финансовую независимость, настоящую свободу. Я научу вас, как создать личный капитал, сохранить его и приумножить, чтобы гонка за деньгами перестала быть первым пунктом повестки дня, чтобы можно было по-настоящему жить, отдыхать, путешествовать, помогать другим — делать то, что душа захочет.

Перед началом чтения я предлагаю пройти небольшой тест на определение вашего сегодняшнего уровня финансовой свободы.



Часть I

Этот мир болен

Глава 1

Человек-белка

Вся жизнь в колесе

Скажите, чем наполнена ваша жизнь? Я не о глубоких смыслах — о земном. Как проходит ваш обычный день? Неделя? Месяц? Год? В ответ чаще всего слышу однотипные истории. Торопливые сборы на работу, которую не очень любишь. Нудная дорога на службу. Обилие нескончаемых дел во время рабочего дня, суета, за которой можно забыть о себе и обо всем на свете. Снова муторная дорога. Домой приходишь уже как выжатый лимон. Домашние дела, ужин, размышления о том, как решить очередные бытовые проблемы, где взять на это деньги, время и силы. Час-полтора серфинга в соцсетях, просмотр телепрограмм или любимого сериала перед сном, чтобы хоть чуть-чуть отвлечься, не думать о делах-проблемах, ведь с утра до вечера крутишься как белка в колесе.

Образ белки, бегущей в колесе без остановки и без смысла, подходит многим людям, перегруженным делами и утомленным их бесконечной монотонностью. Не все так живут, но большинство в нашей стране. Семья, дети, забота о родителях, машина в кредит, ипотека — список можно продолжать. У каждого свой набор обязательств, которые накладывают ограничения. Продвижение по карьерной лестнице и, как следствие, рост зарплаты радуют ненадолго: к новому доходу привыкаешь быстро, запросы увеличиваются, начинаешь тратить больше, чем раньше. Расходы растут, у многих растут и долги. Времени и денег катастрофически не хватает. С годами появляется страх — неужели так будет всегда? А если уволят, как распла-

чиваться с кредитами? А если компания обанкротится? А что я буду делать, когда пенсионный возраст подойдет? Надеяться на государственную пенсию, жить в нищете?

Если ваша история похожа на эту, то, к сожалению, вы — человек-белка. Можно бесконечно перебирать лапками, ничего не переменится, жизнь так и пройдет в бессмысленном кружении, и время только отнимет силы, добавит усталости и разочарования.

«А что делать? Почти все же так живут! — отвечают мне оппоненты. — Мало кому выпало счастье появиться на свет у очень обеспеченных родителей и с детства все иметь в избытке. Такие на Канарах да Мальдивах круглый год. А кому и вовсе повезло в цивилизной богатой стране родиться. А нам крутиться надо, чтобы выжить!»

Но это заблуждение, уверяю вас! Обычному человеку в наших российских условиях вполне доступно обеспечить себе достойную жизнь — такую, чтобы быть уверенным в светлом завтра и послезавтра и не зависеть от внешних неблагоприятных факторов: прихотей работодателя, неожиданных нововведений в законодательстве, кризисов.

Как перестать быть белкой и стать Человеком? Если кто-то сейчас подумал, что я призываю выпасть из круговерти жизни на диван, то он ошибается. Работать надо. Зарабатывать придется. Вопрос для многих — как сохранить и приумножить заработанное. Как выйти на хороший пассивный доход, обеспечить достойный уровень жизни, который позволит развязать себе руки, заниматься тем, что нравится, и чтобы при этом оставалось время на семью, отдых, увлечения и развлечения.

Именно о том, как выйти на такой уровень, не набив шишек и не наломав дров, моя книга. Но говорить мы будем не только о деньгах, ведь человек живет не ради их зарабатывания и инвестиций в собственный живот. А ради чего? В чем смысл всего этого процесса? Как в гонке за деньгами не потерять себя?

Сама сегодняшняя жизнь, внешние обстоятельства и стереотипы загоняют нас в это проклятое колесо. Если не осознать этого и не остановиться, то мы в нем неминуемо окажемся. Современные люди как замороженные идут на звук дудочки общества потребления. Погружаются все глубже и глубже, пока дверца клетки не захлопнется, и выбраться из нее с каждым днем будет все сложнее.

Один мой родственник из-за накопившихся кредитов и проблем на работе несколько месяцев не оплачивал коммунальные услуги. Когда мне пришлось подключиться к решению свалившихся на него неприятностей, он сказал с дрожью в голосе: «Никто меня не понимает, не входит в мое положение. Если бы вы знали, как мне тяжело, сколько у меня проблем!»

Человеку-белке кажется, что рядом с ним бегают подобные ему. Но это ему только кажется — он просто не замечает вокруг ничего другого. Сложно разглядеть настоящую жизнь, ведь колесо надо крутить с сумасшедшей скоростью, иначе не успеешь.

Человек-белка понимает свободу как обладание, использование максимума возможностей для развлечений и получения удовольствий. Марк Мэнсон, предприниматель и автор бестселлеров «Тонкое искусство пофигизма»* и «Все хреново», пишет о другой, реальной свободе человека: «Единственно истинная форма свободы... это свобода через самоограничение. Это не право выбирать в этой жизни все, что захочешь, а право выбирать то, от чего ты откажешься... Это единственно возможная свобода. Развлечения приходят и уходят. Удовольствие не задерживается надолго. Разнообразие утрачивает

* Мэнсон М. Тонкое искусство пофигизма: Парадоксальный способ жить счастливо. — М.: Альпина Паблишер, 2019.

смысл. Но выбирать то, что вы готовы принести в жертву, от чего готовы отказаться, можно будет всегда. Парадоксальным образом, такое самоотречение — это единственное, что может расширить вашу свободу по жизни»*.

Возможно, прежде чем отказываться от чего-то, надо это получить или попробовать, и многие из нас всего этого нахлебались досыта. Большинству сегодня понятно, что что-то не так, что дальше так жить неправильно. Но как правильно?

Статистика говорит, что желанный для современного россиянина трудовой путь — это офисная работа, лучше всего чиновником или в госкорпорации, а для некоторых особенно требовательных — в глобальной международной компании. Стабильная зарплата, движение по карьерной лестнице. По опросам Career.ru, 38% молодых людей хотят работать в госорганах или госкомпаниях, 36% — по найму в коммерческих фирмах. И в этом нет ничего плохого. Но, как правило, за такими планами прячется желание не брать на себя ответственность, отсидеться на хорошей зарплате, заняв теплое местечко. Если вы думаете, что так сможете добиться успеха, то глубоко ошибаетесь. Скорее всего, вы просто побежите по кругу и растратите попусту свою энергию, силы, жизнь.

Годы идут, накапливается профессиональный опыт, меняются должности и места работы, увеличивается зарплата. Но при этом симметрично растут и расходы, и у многих кроме погони за деньгами начинается еще и гонка за статусом: нужно соответствовать своим собственным или навязанным окружением представлениям о престиже (часто ошибочным), купить дорогое жилье и автомобиль, брендовую одежду, абонемент в лучший фитнес-клуб, тратить деньги на недешевые развлечения, отдыхать на модных курортах. Человек берет кредит,

* Мэнсон М. Все хреново: Книга о надежде. — М.: Альпина Паблишер, 2019.

потом еще и еще, попадает в долговую кабалу — и начинается бег в колесе, без смысла, до самой пенсии. Фактически это рабство, не случайно слова «работа» и «раб» имеют общее происхождение.

Большинство не задумывается о том, что такая жизнь лишена смысла, живет ошибочными представлениями — как в притче о каменщике, строящем храм. Когда его спросили, что он делает, он ответил, что кладет кирпичи. Для него его труд — механическое выполнение функций. Он не думает о том, что строит храм, не осознает смысла своей деятельности, и так проходит у многих людей вся жизнь.

Когда я служил в армии, разговорился с сыном бухгалтера части, оканчивавшим школу. Спросил о его дальнейших планах и с удивлением услышал, что парень хочет стать прапорщиком, то есть человеком без образования, без перспективы роста, занимающимся только простыми делами. Я сказал ему: «Ты же видишь, что здесь дурдом! Никому ничего не нужно, никто ничего не делает. Какое-то прожигание жизни!» Его ответ меня шокировал: «А я и не хочу ничего делать. Зарплата неплохая, а делать ничего не надо».

Потратить как можно больше

Характерной чертой человека-белки является **желание как можно больше потратить**. Как только появляются свободные деньги, он сразу приобретает что-нибудь ненужное: еще одну безделушку — просто порадоваться, куртку из новой коллекции, чтобы выглядеть модно, еще одни джинсы, хотя ими и так завален гардероб. Удивительно, но, по опросам, самая желанная вещь для типичного представителя среднего класса — новая модель айфона, она покупается на последние деньги или в кредит.

Шопинг — главное развлечение большинства, а торговые центры — самые посещаемые места в стране. Люди напрягают последние силы, чтобы приобрести автомобиль определенной марки для поддержания статуса. Зачастую человек на дорогом автомобиле, щеголяющий в одежде мировых брендов, совсем небогат. Многие живут в съемном жилье, еле сводят концы с концами и, конечно, не думают о собственном будущем, крутясь в этом бесплодном колесе ежедневной суеты.

Мой знакомый — руководитель отдела в крупной компании. Ему 34 года. У него солидная зарплата и социальный пакет, он умен и уже многого добился в жизни как профессионал. Недавно он приобрел новый «Ягуар» в кредит и большую часть заработанного тратит на погашение долгов и процентов. Мы встретились в кафе, и я заметил, что он считает каждый рубль и выбирает кофе подешевле. Мужчина придавлен долговым прессом, и ему кажется, что это никогда не закончится. На вопрос, зачем он купил такой дорогой автомобиль, ответил, что нужно поддерживать статус. Его перестанут уважать коллеги, если его вещи не будут соответствовать определенному уровню, ему якобы необходимо подчеркивать, выставлять напоказ атрибуты своего успеха. Это заблуждение. Безусловно, встречают по одежке, но это только первое впечатление.

Быть или казаться?

Как известно, только 20% информации при взаимодействии с другими воспринимается человеком через слова, фразы, а 80% — через невербальные сигналы: взгляд, выражение лица, позу, интонации и тому подобные вещи. Это происходит неосознанно. Человек интуитивно чувствует сущность другого через косвенные признаки. Истинное содержание человека

наиболее важно во взаимодействии и имеет определяющее значение, поэтому погоня за внешними признаками неэффективна. Надо заниматься внутренним содержанием, развивать свои человеческие качества, становиться, а не казаться.

Мой мудрый знакомый ездит на «Киа», хотя может позволить себе «Ягуар», и не один. Говорит, что его не будут уважать клиенты: они решат, что он их «обдирает», берет с них больше, чем нужно. А «Киа» — надежный автомобиль, идеально подходящий для его работы.

Ловушка среднего дохода

Эта ловушка подстерегает человека-белку, когда при достижении определенного дохода, положения он останавливается в своем росте и развитии. Вроде бы все есть и более-менее устраивает, причем заработок может быть разным — сто тысяч или миллион, у кого какие масштабы. Приходит успокоение. Человек думает, что уже сейчас все хорошо и дальше будет лучше или уж точно не хуже и будет это достигаться как бы само собой. Обучение не нужно. Чему учиться, ведь он уже многого достиг, свое отучился, кто еще может чему-то научить? В жизни ничего особенно не меняется, ухудшений не происходит, и это устраивает. Денег больше не становится, но это кажется не очень важным: на хорошую жизнь хватает. Ведь он не видит предпосылок к худшему, а о будущем особенно не думает. Как вообще можно все спрогнозировать? К тому же и так все хорошо. Карьерный рост тоже остановился, ведь «в этой компании дальше продвигаются только любимчики». А если бизнес собственный, то он завис на одном уровне — «кризис, в таких условиях ничего невозможно изменить, ресурсов не хватает для развития».

Как это происходит? Лень? Выгорание? Достижение потолка желаемого? Вот заработали вы миллион — и что дальше?

Мой успешный знакомый как-то сказал: «Когда я заработал первый миллион, подумал, что хватит на всю оставшуюся жизнь. Только потом понял, как быстро исчезают деньги. Сохранить их значительно сложнее, чем заработать».

Почти все деятельные люди в определенный момент попадают в эту ловушку, и не все из нее выбираются. Многие даже не осознают, что в нее попали.

Недавно я был на переговорах о покупке объекта недвижимости. Продавец — профессиональный риелтор. Мы разговорились на разные жизненные темы. Он пожаловался, что пришлось заниматься переводом этого помещения в нежилой фонд, и подробно рассказывал, насколько это было мучительно. А мне было интересно, и невольно вырвалось: «Здорово ведь! Вы столько нового узнали!» В ответ он лишь ухмыльнулся: «Мне 50. Не хочу я уже ничему учиться, ничего нового мне не нужно».

Положение вещей его устраивает. Хоть чуть-чуть напрячься — это уже не для него. Уверен, раньше он не был таким, просто устал от бега в колесе. Его устраивает тот средний доход, который он получает, и он не хочет ничего менять. Имеет он на это право? Безусловно. Но что его ждет дальше?

Уверяю вас, ничего хорошего. Его доходы будут падать, количество клиентов — уменьшаться. Он не сможет поддерживать привычный уровень жизни, и придется либо сокращать свои расходы и жить все скромнее и скромнее, либо изменить свое поведение и выскочить из колеса. Осознать, в какой ловушке находишься, и опять начать шевелиться, только уже в правильном направлении.

Человеку-белке нельзя останавливаться, он вынужден бесконечно крутить колесо. Помните, в «Алисе в Зазеркалье» Льюиса Кэрролла? «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее».

Копить или не копить?

Образ аккуратного и благополучного европейского пенсионера знаком многим согражданам. «Как же так? — задаем мы себе вопрос. — Почему наши старики нищие и жалкие, а у них такие счастливые, да еще и в свое удовольствие путешествуют по миру?» Конечно, дело в нашем коммунистическом прошлом и жестком переходе от социализма к капитализму, но и не только в этом.

В советское время практически не было иных механизмов пенсионных накоплений, кроме государственного, но с падением СССР та система перестала работать. Государство обанкротилось, и пенсионные деньги сгорели в огне перестройки, но в то время никто и не задумывался о личной ответственности по отношению к своей пенсии, к своей старости. Все надежды были на государство, а оно подвело всех, обмануло.

Но сейчас-то мы знаем — нельзя надеяться в этом вопросе ни на кого, кроме себя. Однако большинство по-прежнему предпочитает позу страуса, словно не замечая этой проблемы, откладывая ее решение на потом. Здесь опять надежда на русский авось. Но потом, когда уже силы иссякнут, будет поздно создавать капитал, достойную пенсию. К тому же пенсионный возраст увеличивается, так что на финише сил точно будет немного.

Те же европейцы заботятся о своей пенсии на протяжении всей жизни. Как правило, это ежемесячные отчисления в частные пенсионные фонды. Постепенно, потихоньку формируется пенсионный капитал, на который они живут в старости. У нас такой механизм тоже существует, но имеет свои особенности. Об этом поговорим в отдельной главе.

Рабы денег

Существует распространенная иллюзия, что для обретения финансовой свободы нужны только деньги и чем их больше, тем больше свободы. Без денег добиться финансовой независимости невозможно. **Но деньги и проблемы, с ними связанные, могут поработить человека, сковать его по рукам и ногам.**

Большинству кажется, что самые счастливые и свободные люди входят в список *Forbes*. Но это не так. Ведь журнал оценивает только стоимость активов этих людей, без долгов и проблем, которых бывает значительно больше, чем денег.

Например, в кризис 2008 года долги многих миллионеров превышали стоимость всего, чем они владели. Как правило, большая часть их состояния — это акции возглавляемых ими компаний, но цена акций зависит от конъюнктуры рынка и многих других факторов. Владельцы акций получают кредиты под залог своих активов и при падении рынка оказываются должны больше, чем имеют. Кто-то смог успешно выбраться из этих проблем, а кто-то нет, но почти все они висели на волоске. Их финансовое состояние было критическим.

Возможно, самая нашумевшая трагедия — самоубийство Бориса Березовского, который потерял все свое огромное состояние и впал в глубокую депрессию. Он оказался должен более 300 млн фунтов стерлингов, лишился всей собственности и проектов, которые могли бы покрыть хотя бы часть его долгов. Его тело обнаружил утром у него дома в ванной охранник.

Состояние Владимира Кондрачука, совладельца «Транс Нафта», оценивалось в 2006 году в 1 млрд долларов. Среди клиентов его компании был «Газпром» и другие мегаигроки рынка. Кризис 2008 года сильно ударил по его бизнесу. Попытки решить проблемы продолжа-

лись два года, но ничего не помогало. В 2010 году он застрелился в своем офисе.

Игорь Лопатин не был миллиардером, он занимался импортом автомобилей в Россию. В предсмертной записке он просил прощения у жены и родителей за то, что «связался с большими деньгами». Он очень много задолжал и не видел способов расплатиться.

Я изучал французский язык во Франции. Был перерыв в занятиях. Из двора здания открывался вид на средиземноморский залив, на волнах покачивалась огромная яхта известного всему миру русского олигарха. Преподавательница-француженка вздохнула и произнесла, что очень хотела бы оказаться на его месте. Я чуть не поперхнулся. Я бы — ни за что! Женщина очень удивилась, но, когда мы стали обсуждать его проблемы, она со мной согласилась. Ведь эта яхта у него не для развлечений, а для заключения сделок, для приема нужных ему гостей, а не друзей. Безусловно, он может многое себе позволить, но его финансы всегда под угрозой, он очень сильно рискует и часто оказывается на краю пропасти. Он всегда в окружении охраны и под присмотром множества глаз. Прогуляться по берегу моря может лишь на территории своей виллы, сходить в театр — только в сопровождении вооруженных людей, погулять по городу — никогда. Такие люди платят слишком высокую цену за свое богатство: они жертвуют собственной свободой.

Большие деньги — большой вызов. Это проверка человека на зрелость, испытание медными трубами, ведь вместе с богатством сразу появляются и большие возможности, и новые знакомые, которые как чувствуют, что у вас завелись большие деньги. Так называемые «друзья» начинают заискивать, льстить, часто очень навязчиво. Многим людям с деньгами это нравится. Новое окружение «питается» от спонсора, получает

взамен оплаченные счета и развлечения до тех пор, пока у него не кончатся деньги или не начнутся проблемы.

Легко понять, почему богатых нигде не любят. Не только из-за зависти, но и из-за их поведения. Ведь большинство людей с деньгами начинают себя слишком высоко ценить, зазнаваться, будто они лучше других, а все остальные должны их обслуживать.

Кроме того, своим поведением богатые люди себя зачастую дискредитируют. Бросающаяся в глаза роскошь, фонтаны шампанского, ночные клубы — почему-то именно так они показывают свой достаток и безумно этим всех раздражают.

Мой школьный приятель Андрей С. в середине 1990-х провернул первую сделку в своей жизни и получил за это несколько тысяч долларов — большие деньги, особенно в те времена и для молодого человека из небогатой советской семьи, который никогда в жизни не видел таких сумм. Он пропал на несколько дней. Друзья искали его, опасаясь за его жизнь. Вернулся домой он с пустыми карманами, сильным перегаром и набором визиток сомнительных увеселительных заведений.

— Ты что, сошел с ума?! — начали выговаривать ему друзья и родные.

— Я мечтал об этом всю жизнь, — услышали они в ответ.

К сожалению, это типичная история: богатый человек зачастую теряет нравственный облик и в нем начинают преобладать животные инстинкты. То ли он и раньше был таким, то ли деньги спровоцировали в нем рост этих сорняков. Наверное, вы знаете много подобных историй, желтая пресса их очень любит. Кто с кем и сколько выпил дорогого шампанского, кого кинул, сколько просадил в казино, кого и как избил. Что уж говорить, большие деньги помогают человеку деградиро-

вать, если он не может с ними справиться и не видит в них никакого особенного смысла, кроме получения удовольствий. Удивительным образом такой разухабистый стиль жизни, хотя и вызывает осуждение, привлекает большинство обывателей. Но богатство, деньги и нравственное падение — не одно и то же. В самих деньгах нет ничего ни плохого ни хорошего, важно только, как мы их зарабатываем, как к ним относимся и на что тратим. В отношении к деньгам проявляется истинная суть человека, и если не научиться обращаться с ними, то можно легко стать их рабом и навсегда остаться белкой, крутящей колесо.

Глава 2

Пассивные активы

Активы не всегда активы

Чтобы перестать быть человеком-белкой, выскочить из колеса, нужно не так много. В первую очередь — решимость идти по этому пути. Но для того, чтобы стать человеком свободным, осознанно относиться к жизни, недостаточно прекратить бег по кругу, нужно понимать, куда идти, куда направить свою освободившуюся энергию, и делать правильные шаги. Для этого необходимо усвоить важные уроки и применить их в жизни. И не нужно бояться потери существующего дохода: если соблюдать финансовые правила, то доход будет сохранен и приумножен.

Если просто выпасть из крутящегося колеса без цели и без смысла, то велик риск человеку-белке превратиться в человека-хомяка, толстого и ленивого, который просто не хочет бежать — ни в колесе, ни вне его. Если раньше были простые и понятные правила игры — крути, как сказали другие, то теперь нет. Нужно всё организовывать самому, брать ответственность на себя, а для этого понимать, что надо делать, что правильно, а что нет. Иначе велик соблазн не делать ничего, думая, что всё само собой решится. Многие после ошибок и неудач уже никуда не бегут, а просто плывут по течению, не прикладывая никаких усилий. Их путь печален, ни к чему хорошему он не приводит. Поэтому, вступая в новую жизнь, важно усвоить основные понятия и правила игры. **Самый первый финансовый урок — понять, что такое активы и пассивы. Активы не всегда являются активами, а пассивы — всегда**

пассивы. Необходимо всю жизнь наращивать активы и избавляться от пассивов.

Обыватель покупает квартиру и радуется: думает, что приобрел актив. Машину — это ведь тоже актив. Дачу — тоже актив. У него складывается ощущение, что он становится богаче, его состояние растёт, но это совсем не так.

На самом деле **актив — это то, что приносит деньги, доход. Пассив — то, что забирает деньги, время, силы и не приносит дохода.**

Виды активов

Не так много вещей могут стать активами. Перечислю основные их виды:

- **Недвижимость.** Вы можете купить ее для сдачи в аренду и получать ежемесячный доход, и с годами ее стоимость растёт (согласен, не всегда, но во многих случаях; здесь важно грамотно купить). Или вкладывать в объекты недвижимости для перепродажи по более высокой стоимости. Но помните, что недвижимость должна приносить доход, если просто стоит пустая — это потеря ваших денег.
- **Ценные бумаги.** Их великое множество, от самых консервативных вложений в казначейские бумаги стабильных государств до инвестиций в стартапы.
- **Банковские депозиты.** Ликвидный продукт, но доходность минимальна.

Многие владельцы бизнесов спросят: «А как же акции моей собственной компании? Это основной мой актив!» Но бизнес не является активом. Для поддержания его стоимости и доходности необходимо постоянно трудиться в поте лица, в противном случае от него ничего не останется.

То есть квартира, в которой вы живете, автомобиль, если вы его не сдаете в аренду, дача за городом или за границей — все это пассивы. Мне удивительно, что многие этого не знают, не понимают или не задумываются об этом. Даже обеспеченные люди, топ-менеджеры и предприниматели, часто неправильно трактуют понятия «активы» и «пассивы».

С подобными заблуждениями я сталкиваюсь постоянно: когда общаюсь с желающими вложить накопления в недвижимость или с топ-менеджерами, стоящими на карьерном перекрестке, когда провожу семинары среди руководителей компании — везде встречаю незнание или непонимание.

Эта тема всегда вызывает интерес. Все до одного соглашались с этими определениями активов, но очень немногие начинают использовать знания на практике. Наверное, потому, что проще остаться в плену стереотипов и ничего не менять.

Что покупает знающий

Те же, кто правильно понимает смысл активов и пассивов, живут в соответствии с этим знанием, много сил и времени тратят на создание и приобретение активов, постоянно ищут активы, создают и совершенствуют. А остальные заняты приобретением пассивов и считают их активами.

Некоторое время назад я хотел купить перспективный актив — квартиру для сдачи в аренду. Задача была купить подешевле, чтобы получить большой доход от вложенных средств. Мне понравился один вариант. Я пообщался напрямую с хозяином и предложил сбавить цену. Он отказался. Квартира принадлежала ему уже много лет, а жил он с семьей в другом доме. Он не знал, что делать с этой недвижимостью, поэтому и выставил ее на продажу.

Через год мы случайно встретились с ним в компании общих друзей, узнали друг друга, и я спросил про его квартиру. Он немного сник и признался, что покупателя так и не нашел. А я за это время купил другую квартиру, отремонтировал ее и начал сдавать, чем расстроил его еще сильнее: ведь я приобрел актив, который уже приносит регулярный доход, а он владеет пассивом и несет постоянные расходы — разные платежи и кроме денег тратит еще время и силы. До сих пор он ее не отремонтировал и не продал, хотя я настоятельно рекомендовал это сделать, даже предлагал помочь. Но он так и не воспользовался открывшимися возможностями.

Советую всегда начинать с анализа ваших активов и пассивов. В большинстве случаев оказывается, что на руках одни пассивы, активов либо нет, либо совсем немного. Дальше надо включать фантазию и находить пути, как пассивы превратить в активы.

С большинством пассивов сделать ничего толкового невозможно. Тогда нужно избавляться от них, продавать по любой цене либо выбрасывать.

Недвижимость, не приносящую дохода, сдавайте в аренду. Если сдать невозможно, продавайте. Если вам кажется, что сегодняшняя рыночная цена очень мала, все равно продавайте! И вкладывайте деньги в актив, приносящий доход. Куда именно — об этом поговорим в следующей части.

Мне постоянно приходится сталкиваться с распространенным ошибочным мнением клиентов относительно их псевдоактивов. Типичный аргумент — «Я покупал значительно дороже», а при появлении предложения о покупке по более низкой цене: «Зачем мне сейчас продавать? Ведь каши не просит».

Как же не просит? А постоянные платежи за управление и электричество, налоги и другие расходы? Все это умножается на месяцы и годы простоя. Необходимо ведь еще учитывать

и ваше время, и усилия на содержание и уход — это тоже дорогого стоит. А потерянный потенциальный доход с замороженной суммы, хотя она могла и должна была работать?

Недавно я сделал предложение о покупке квартиры за 60 млн рублей. В объявлении она была выставлена за 65 млн рублей. Переговоры были долгими и ничем не завершились. Я услышал те самые аргументы, попытался убедить продавца, но безрезультатно. Квартира продавалась уже два года. Риелтор сказала, что в самом начале было такое же предложение — 60 млн рублей, но хозяйка и тогда не согласилась.

Можно легко посчитать ее потери за это время. 50 000 рублей в месяц — коммунальные платежи (это хорошая и дорогая квартира в престижном доме), в год — 600 000 рублей, за два года — 1 200 000 рублей. Налоги за этот период — 90 000 рублей. Еще владелица заплатила за уборку и небольшой косметический ремонт — 210 000 рублей. Итого 1 500 000 рублей прямых потерь. Но и это немного по сравнению с недополученным доходом от замороженных средств. Только депозит в надежном банке принес бы за два года не меньше 6 млн рублей.

Как минимум 7 млн рублей прямых потерь — вот что значит «каши не просит».

Не имеет смысла собирать драгоценности. Понятно, что они «лучшие друзья девушек», но во всем надо знать меру. То, что вы покупаете в ювелирном магазине, никогда не сможете продать даже за эти же деньги. И не тешьте себя иллюзией, что это выгодные вложения, — это пустая трата денег. Не храните лишнее, продавайте, покупайте вместо этого реальные активы. Если так любите блестящий металл, покупайте золотые слитки.

Они бывают разного размера, в том числе небольшие, не только как в голливудских фильмах. Храните их в банке — это неплохое вложение средств на длительный срок.

Я не разделяю любовь многих к автомобилям, может, потому, что никогда не был их ценителем. Это всего лишь металлическая коробка на колесах, и нужна она для доставки человека из пункта А в пункт Б, не более того! Автомобиль — яркий пример пассива: он теряет в цене сразу после выезда из салона и требует постоянных расходов и внимания, отдача же от таких вложений минимальна.

Свободный человек не гонится за предметами роскоши. Он ищет активы, а дорогие вещи покупает в последнюю очередь — только тогда, когда может себе это позволить, когда это легко обеспечивается денежным потоком от существующих активов. А человек-белка, как правило, занимается приобретением дорогих ненужных вещей, которые его только обременяют, висят гири на его ногах, требуют денег, сил и времени.

Родители моего знакомого подарили ему на свадьбу деньги для покупки жилья. Суммы не хватало даже на самую маленькую квартиру в спальном районе. Надежда была на благоразумие и сообразительность молодых, на то, что они смогут правильно распорядиться средствами и через какое-то время у них появится своя квартира. Думаете, они вложили деньги в облигации растущих компаний? Или приобрели паи фондов недвижимости? Может быть, взяли ипотеку? Конечно же, нет! Они купили последние модели айфонов с беспроводными наушниками и машину, которая ржавеет во дворе их съемной квартиры, ведь они пользуются ею не чаще раза в неделю, зато чувствуют себя обеспеченной семьей.

Они знали, что так поступать неправильно, но не смогли удержаться.

Понимание такого образа жизни пришло ко мне постепенно, не сразу. Я всегда интересовался этим вопросом, много читал на тему создания личного капитала и правильного им управления. Даже не могу вспомнить, что сыграло решающую роль. В какой-то момент я почувствовал, что это просто глупо — собирать и хранить, и в течение нескольких лет избавлялся от пассивов либо переводил их в активы. Например, я быстро и без сожалений продал нашу любимую дачу, которую мы построили по собственному проекту. В ней мы провели несколько счастливых лет, но жизнь изменилась, мы стали очень редко туда приезжать и поняли, что и не будем появляться там часто. Продав по актуальной на тот момент стоимости. Главным для меня было избавиться от дачи как пассива и перевести деньги в актив. Стоимость была, конечно, важна, но я исходил из цен сегодняшнего дня, а не из того, сколько в нее вложил или сколько она стоила три года назад.

В кризис 2008 года особенно пострадал рынок загородной недвижимости: не только цены упали, еще и в разы уменьшилось количество клиентов, изменились их предпочтения. Я провел много встреч с владельцами подмосковных земель, обсуждая с ними проекты совместного строительства, — и все пребывали в иллюзиях, что обладают значительными активами в виде сотен и тысяч гектаров, хотя не получали от них ни копейки, зато регулярно тратили средства на содержание: налоги, обслуживание, охрану. Эти, казалось бы, небольшие расходы складывались в миллионы.

Те, кто изменил свою точку зрения, получили регулярный доход, реализовали в партнерстве со мной множество проектов, превратив пассивы в активы, а остальные так и сидят со своей землей, надеясь на рост цены, изменение экономической ситуации, и продолжают платить, теряя деньги, силы и время.

Год назад ко мне обратился за советом Андрей К. — продавать ли ему участок земли, который он купил

семь лет назад для строительства загородного дома. Его планы поменялись, и он передумал жить за городом. Стройку так и не начал, участок просто сохранил, не знал, что с ним делать. Продажа его вполне устраивала, но цена не нравилась: она была почти в два раза ниже той, по которой он в свое время покупал. Мы проанализировали рынок и поняли, что это хорошее предложение, соответствующее ситуации на тот момент. После успешной продажи он купил квартиру в Москве и сразу стал ее сдавать, получать ежемесячный доход. Недавно мы опять встретились, и он меня очень благодарил. Цена земли в том районе еще больше снизилась, как я и предсказывал, а он за это время смог получить неплохой доход. К тому же и стоимость купленной квартиры выросла, так как мы нашли очень удачный вариант.

Типичный путь менеджера

Я видел множество трагедий и разочарований. Например, когда очередной заслуженный топ-менеджер, известный всему рынку, теряет работу. Иногда по собственной глупости, но чаще по объективным причинам: кризис, изменение стратегии компании, банкротство головной структуры... И через некоторое время он понимает, что никому не нужен. Не может найти должность, подходящую его статусу и ожиданиям, — а деньги уже на исходе, ведь он так привык за многие годы ни в чем себе не отказывать: престижные автомобили, полеты бизнес-классом, экзотические курорты.

Накопления? Он всегда считал, что заработает еще. Активы, приносящие доход? Думал, что главный актив — это он сам, ведь на протяжении многих лет он был всем так нужен. Зарплата становилась все больше и больше, как и расходы, и он был слишком уверен в завтрашнем дне.