

# Оглавление

|                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС</b>                                                                        | 9  |
| 1.1. Что общего между проблемами со здоровьем и проблемами с финансами?                                | 9  |
| 1.2. Книг про деньги много. Зачем я написал еще одну?                                                  | 11 |
| 1.3. Три книги, которые я рекомендую прочитать                                                         | 15 |
| <b>ГЛАВА 2. «БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА»</b>                                                            |    |
| / автор — Роберт Кийосаки /                                                                            | 17 |
| 2.1. О чем эта книга                                                                                   | 17 |
| 2.2. Урок № 1. Бедные и средний класс работают ради денег. Богатые заставляют деньги работать на себя. | 21 |
| 2.3. Самая серьезная ловушка в жизни                                                                   | 22 |
| 2.4. Зачем нужна финансовая грамотность                                                                | 26 |
| 2.5. Урок № 2. Главный секрет богатых людей.                                                           | 27 |
| 2.6. Что такое актив и что такое пассив                                                                | 27 |
| 2.7. Как обращаются с деньгами бедные, средний класс и богатые.                                        | 28 |
| 2.8. Как обращаемся с деньгами мы.                                                                     | 29 |
| 2.9. Богатство — это...                                                                                | 31 |
| 2.10. Кого можно назвать богатым человеком?                                                            | 33 |
| 2.11. Урок № 3. Занимайтесь собственным бизнесом                                                       | 36 |
| 2.12. Игра «Денежный поток» (Cashflow)                                                                 | 38 |
| 2.13. Подведем итоги: основная идея книги                                                              | 41 |
| <b>ГЛАВА 3. «МОЙ СОСЕД — МИЛЛИОНЕР»</b>                                                                |    |
| / авторы — Томас Стэнли, Уильям Данко /                                                                | 42 |
| 3.1. О чем эта книга                                                                                   | 42 |
| 3.2. Богатые с виду совсем небогатые                                                                   | 43 |
| 3.3. Что означает слово «богатый»                                                                      | 44 |
| 3.4. «Отличный накопитель богатства» и «плохой накопитель богатства» — кто есть кто?                   | 45 |
| 3.5. Бережливость, бережливость и еще раз бережливость                                                 | 46 |

|                                                                   |                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.6.                                                              | Вызовет ли интерес телешоу про типичного американского миллионера? .....        | 48  |
| 3.7.                                                              | Зачем миллионеру планировать домашний бюджет? .....                             | 50  |
| 3.8.                                                              | Пример «плохого накопителя богатства» .....                                     | 52  |
| 3.9.                                                              | Сравним «отличного накопителя богатства» и «плохого накопителя богатства» ..... | 55  |
| 3.10.                                                             | На что же тратят деньги миллионеры .....                                        | 60  |
| 3.11.                                                             | Почему миллионер отказался от «роллс-ройса» в подарок .....                     | 62  |
| 3.12.                                                             | На каких автомобилях ездят американские миллионеры .....                        | 64  |
| 3.13.                                                             | Может ли «обычный скучный» бизнес принести богатство? .....                     | 66  |
| 3.14.                                                             | Подведем итоги: основная идея книги .....                                       | 68  |
| <br><b>ГЛАВА 4. «ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ»</b>                   |                                                                                 |     |
| / автор — Бодо Шефер / .....                                      |                                                                                 | 69  |
| 4.1.                                                              | О чем эта книга .....                                                           | 69  |
| 4.2.                                                              | Про долги .....                                                                 | 70  |
| 4.3.                                                              | Как повысить свой доход .....                                                   | 70  |
| 4.4.                                                              | Экономить — значит платить самому себе .....                                    | 78  |
| 4.5.                                                              | Акции призваны выращивать деньги .....                                          | 84  |
| 4.6.                                                              | Подведем итоги: основная идея книги .....                                       | 88  |
| <br><b>ГЛАВА 5. КАК ОРГАНИЗОВАТЬ КОНТРОЛЬ НАД РАСХОДАМИ</b> ..... |                                                                                 |     |
| 5.1.                                                              | Знаете ли вы, сколько тратите денег? .....                                      | 90  |
| 5.2.                                                              | Неужели каждый день нужно записывать свои расходы? .....                        | 91  |
| 5.3.                                                              | Куда записывать расходы? В электронную таблицу! .....                           | 95  |
| <br><b>ГЛАВА 6. ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ!</b> .....                         |                                                                                 |     |
| 6.1.                                                              | Доллар и рубль: две истории любви .....                                         | 103 |
| 6.2.                                                              | Как работает время .....                                                        | 114 |
| 6.3.                                                              | На что я трачу свои деньги? Я покупаю время .....                               | 119 |
| <br><b>ГЛАВА 7. ЗАПЛАТИТЕ СНАЧАЛА СЕБЕ!</b> .....                 |                                                                                 |     |
| 7.1.                                                              | Почему в школьной программе нет предмета «Деньги»? .....                        | 124 |
| 7.2.                                                              | Нужна ли кому-нибудь ваша финансовая независимость? .....                       | 132 |
| 7.3.                                                              | Что означает фраза: «Заплатите сначала себе»? .....                             | 138 |
| 7.4.                                                              | Инвестирование и пассивный доход: мифы и реальность .....                       | 142 |
| 7.5.                                                              | «Республика ШКИД»: история беспризорника-миллионера .....                       | 147 |
| 7.6.                                                              | Хотите стать богатым? Идите работать! .....                                     | 150 |

|                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>ГЛАВА 8. БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ</b>                                   | 159 |
| 8.1. Заведите привычку получать деньги                              | 159 |
| 8.2. Как создать пассивный доход в размере средней зарплаты         | 160 |
| 8.3. В каком банке открыть вклад                                    | 164 |
| <b>ГЛАВА 9. ОБЛИГАЦИИ</b>                                           | 167 |
| 9.1. Что такое облигация                                            | 167 |
| 9.2. Государственные облигации                                      | 169 |
| 9.3. Муниципальные облигации                                        | 174 |
| 9.4. Корпоративные облигации                                        | 177 |
| 9.5. Риски, связанные с облигациями                                 | 180 |
| 9.6. Что такое номинальная стоимость и рыночная цена облигации      | 185 |
| 9.7. Как приобрести облигации                                       | 187 |
| <b>ГЛАВА 10. КАК РАЗБОГАТЕЛИ САМЫЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ В МИРЕ</b>          | 189 |
| 10.1. Список миллиардеров журнала Forbes 2016 г. — шестерка лидеров | 189 |
| 10.2. Шестое место: Марк Цукерберг — \$44,6 млрд                    | 190 |
| 10.3. Пятое место: Джефф Безос — \$45,2 млрд                        | 193 |
| 10.4. Четвертое место: Карлос Слим Элу — \$50 млрд                  | 195 |
| 10.5. Третье место: Уоррен Баффетт — \$60,8 млрд                    | 198 |
| 10.6. Второе место: Амансио Ортега — \$67 млрд                      | 200 |
| 10.7. Первое место: Билл Гейтс — \$75 млрд                          | 202 |
| <b>ГЛАВА 11. АКЦИИ</b>                                              | 206 |
| 11.1. Можно ли заработать миллион долларов на рынке акций?          | 206 |
| 11.2. Трейдеры и инвесторы                                          | 209 |
| 11.3. Как покупать и продавать акции                                | 212 |
| <b>ГЛАВА 12. РЫНОК АКЦИЙ США</b>                                    | 216 |
| 12.1. Общие сведения о рынке акций США                              | 216 |
| 12.2. Семиклассники против Уолл-стрит                               | 218 |
| 12.3. Exxon Mobil Corporation                                       | 221 |
| 12.4. Bank of America Corporation                                   | 233 |
| 12.5. American Airlines Group Inc.                                  | 239 |
| 12.6. The Walt Disney Company                                       | 244 |
| 12.7. Apple Inc.                                                    | 250 |
| 12.8. The Boeing Company                                            | 255 |
| 12.9. McDonald's Corporation                                        | 261 |
| 12.10. Pfizer, Inc.                                                 | 267 |

|                                                                              |         |
|------------------------------------------------------------------------------|---------|
| <b>ГЛАВА 13. РЫНОК АКЦИЙ РОССИИ</b>                                          | 273     |
| 13.1. Общие сведения о рынке акций России                                    | 273     |
| 13.2. ПАО «Газпром»                                                          | 274     |
| 13.3. ПАО «Сбербанк»                                                         | 281     |
| 13.4. ПАО «Аэрофлот»                                                         | 287     |
| 13.5. ПАО «Магнит»                                                           | 294     |
| <br><b>ГЛАВА 14. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ<br/>И ПОЖЕЛАНИЯ</b> | <br>303 |
| 14.1. Осторожно, биржа!                                                      | 303     |
| 14.2. Рассказ про то, чего не нужно делать                                   | 306     |
| 14.3. Не бойтесь падения цены акций, на бирже это обычное дело               | 326     |
| 14.4. Проявляйте терпение: не убегайте с биржи, немного заработав            | 328     |
| 14.5. Сначала отдай, а потом получишь!                                       | 329     |

# Глава 1

## Введение в курс

### 1.1. Что общего между проблемами со здоровьем и проблемами с финансами?

Представьте себе, что вы недовольны своим внешним видом и лишним весом, а вам хотелось бы иметь привлекательную атлетичную фигуру. Помимо этого, из-за того, что вы ведете малоподвижный образ жизни, злоупотребляете алкоголем, курите, неправильно питаетесь, не занимаетесь спортом, у вас проблемы со здоровьем, которые одолевают вас уже много лет. Попытки изменить образ жизни ни к чему не приводят.

И вот однажды вы узнаете, что в ваш город для проведения семинара приезжает специалист мирового уровня, который успешно решает проблемы, подобные вашим, и рекомендации которого высоко ценятся. Вы приходите на его семинар в числе ста слушателей, испытывающих проблемы со здоровьем, в той или иной мере схожие с вашими. Но, к разочарованию многих, специалист не предоставил своим слушателям рецепт чудодейственного средства, способного в одно мгновение решить все их проблемы. Вместо этого он рассказал, что нужно всего лишь правильно питаться и заниматься спортом.

Специалист рекомендовал рацион, состоящий из самых обычных продуктов, какие имеются у каждого в холодильнике, потому что главный секрет правильного питания заключается не в продуктах, а в дисциплине. Оказывается, нельзя их употреблять в любое время, в любом количестве и в любом сочетании.

Что касается занятий спортом, то и здесь наш специалист никаких открытий не совершил: порекомендовал бег и несколько простейших упражнений, знакомых каждому. Для занятий необходимы лишь подходящие одежда и обувь. Но опять он подчеркнул, что в этом деле главное — дисциплина, регулярность тренировок. Нельзя бросать занятия ни через год, ни через пять лет.

Специалист гарантировал положительный результат тем слушателям, которые будут соблюдать дисциплину и выполнять все его рекомендации. В зависимости от индивидуальных особенностей у кого-то видимый эффект наступит через год, а у кого-то — через три. Но наступит обязательно. Главное — не бросать занятия. Однако такой образ жизни надо будет вести постоянно. Даже достигнув желаемого — отличного здоровья и прекрасной фигуры, останавливаться нельзя. Этот результат придется все время поддерживать. До конца жизни.

Как вы думаете, сколько из этих ста посетителей семинара достигнут цели? От силы пять-десять человек. Это будут самые мотивированные, самые дисциплинированные люди, страстно желающие добиться результата и добывающиеся его.

Зато остальные найдут сотни причин этого не делать. Одни скажут, что хотят жить и радоваться жизни сейчас, пока молоды и могут себе это позволить. Они не против правильного питания и физкультуры, но займутся этим когда-нибудь потом, после возникновения реальных проблем со здоровьем. Другие заявят, что, оказывается, у них дела обстоят не так уж и плохо по сравнению с теми многочисленными участниками семинара, которые выглядели гораздо хуже них. Третьи отговорятся тем, что все время у них отнимают семья и работа. А четвертым просто лень пару раз в неделю выходить из дома, чтобы пробежать несколько километров. Причем многие из посетителей семинара увлеченно начнут выполнять все рекомендации, но через месяц, если не увидят существенных результатов, утратят энтузиазм.

Любые рекомендации, касаются ли они поддержания здоровья или овладения финансовой грамотностью, оказываются бесполезными, если их не выполнять. Секрет успеха в каждой из этих сфер кроется в дисциплине. Без ее соблюдения люди растрачивают и здоровье, и деньги.

Само собой разумеется, что далеко не каждый, кто возьмет в руки эту книгу, по ее прочтении разбогатеет. Сразу хочу предупредить, что мои финансовые рекомендации не имеют всеобщего признания. К тому моменту, когда я начал их систематизировать на страницах рукописи, они помогли только одному человеку — мне самому. Но я старался соблюдать дисциплину и выполнял свои же рекомендации. И ни разу об этом не пожалел.

Многие прочитают мою книгу один раз (если хватит терпения дочитать ее до конца), положат на полку и забудут про нее. В итоге их жизнь никак не изменится. И лишь 5–10% читателей смогут найти в себе силы и подчинить себя дисциплине — чтобы извлечь из прочитанного пользу и те знания, которые я стремился туда вложить. У них и будут наибольшие шансы достигнуть того результата, которого я искренне желаю всем своим читателям, — стать финансово независимыми.

## 1.2. Книг про деньги много. Зачем я написал еще одну?

Эта книга с первой до последней строчки посвящена деньгам. Про них написано немало книг. Зачем же мне понадобилось написать еще одну?

Начнем с того, что в 17 лет я поступил в школу милиции, а по ее окончании стал служить в правоохранительных органах. Работал в уголовном розыске, в уголовно-исполнительной системе, в службе по контролю за оборотом наркотиков.

Полицейским в России платят не очень много. Даже под конец службы, когда я уже был руководителем среднего звена, моя зарплата составляла примерно 60 000 руб. в месяц (около \$1200). Ну а про начало службы не хочется и вспоминать: в 1998 г., когда я молодым лейтенантом пришел служить в районный отдел внутренних дел, моя месячная зарплата была 2000 руб. (\$126).

Как остроумно подметил один мой товарищ, Министерство внутренних дел Российской Федерации должно моей матери хотя бы почетную грамоту за то, что в свое время она взяла на содержание штатную единицу уголовного розыска в лице одного офицера милиции: кормила его, поила, одевала, обеспечивала жильем и даже купила ему автомобиль, который использовался в основном как служебный. На этом автомобиле вышеуказанный оперуполномоченный ловил жуликов и наркоманов и даже иногда привозил арестованных в тюрьму, чему сотрудники исправительного учреждения не сильно удивлялись, так как настоящие служебные милицейские автомобили со специальной окраской и световыми сигналами установками были в то время непозволительной роскошью для начинающих офицеров.

В возрасте 36 лет, дослужившись до специального звания полковника полиции, я вышел на пенсию. На тот момент размер моей ежемесячной пенсии составлял 17 000 руб. (\$264). Этой пенсии хватило бы только на питание, скромную одежду и оплату коммунальных услуг для меня одного. Содержать семью или платить по ипотеке было бы затруднительно. Но к тому времени я создал себе дополнительный доход, который вместе с пенсией примерно соответствовал моей прежней зарплате. И хотя я не стал миллионером, я обрел финансовую независимость. Я мог не работать и при этом получал постоянный доход, позволявший мне существовать на прежнем уровне жизни. Кроме того, у меня появилось много свободного времени, которое я мог тратить только на себя. Чтобы убедить самого себя в этом, я на два месяца улетел в Таиланд, где и начал писать первые главы книги, которую вы держите в руках.

Такая возможность не возникла сама по себе. Мои мать и отец не были богатыми людьми. Я никогда не слышал от них интересных подробностей

про деньги: что это такое, как они работают, как можно их заработать много. Ничего нового про деньги я не услышал ни в средней школе, ни в школе милиции, ни в институте МВД России, где получал образование. Кое-что любопытное о том, как зарабатывают деньги помимо зарплаты, я узнал, когда начал служить в правоохранительных органах. Там я видел немало случаев получения дополнительного дохода. Но, как правило, они были связаны с нарушением закона и часто заканчивались для моих бывших коллег тюрьмой. Подобный путь обогащения не показался мне привлекательным.

Когда мне было уже за 30, я стал внимательнее приглядываться к своим родителям, которые трудились всю жизнь, но, кроме как на небольшую квартиру, ничего и не заработали. Стал обращать внимание и на своих старших коллег, уже вышедших на пенсию. По итогам нескольких десятилетий безупречной службы они в лучшем случае получили от государства квартиру. Сами заработать на нее они вряд ли смогли бы.

Я понял, что не хочу встретить старость так же, как они. А для того чтобы встретить старость по-другому, нужны деньги. Однажды я осознал, что знаю про деньги очень немного. И не знал я самого главного: как сделать так, чтобы они у меня водились в достаточном количестве.

Я стал интересоваться этим предметом. К тому времени понял, что правоохранительные органы — не то место, где бы я мог задать интересующие меня вопросы о деньгах и получить исчерпывающие ответы. Но первоначальную информацию мне все же предоставил мой хороший друг, с которым мы получали образование в учебных заведениях МВД России. В моем окружении он оказался одним из немногих людей, значительно повысивших мою финансовую грамотность. О нем стоит сказать несколько слов.

Круг интересов моего друга выходил далеко за пределы службы, что для сотрудников правоохранительных органов большая редкость. Например, многие наши коллеги, особенно следователи, могли провести целый рабочий день за компьютером, печатая документы. А мой любознательный друг разузнал о существовании слепого десятипальцевого метода печати, при помощи которого можно набирать текст в несколько раз быстрее и не глядя на клавиатуру. Он не поленился, потратил около месяца на освоение данного метода и лично убедился в том, что документ, на который раньше уходило два часа, теперь можно печатать за 30 минут. При этом работа на компьютере даже стала доставлять удовольствие. Будучи человеком, всегда готовым поделиться полезным открытием со своими товарищами, друг много раз демонстрировал коллегам преимущества этого метода печати. Все кивали, соглашались и... расходились по рабочим местам.

«Как странно, — часто удивлялся впоследствии мой друг, — потратив месяц на овладение методом быстрой печати, потом из восьми

часов рабочего времени они могли бы экономить как минимум половину! Но ни один так и не захотел научиться! До чего же ленивы люди, даже если дело касается экономии их собственного времени». Как показали мои дальнейшие наблюдения, очень многие люди расточительно относятся не только к своему времени, но и к своим деньгам. К слову сказать, я тоже овладел слепым десятипальцевым методом печати на клавиатуре, чем очень горжусь.

Помимо этого, от своего друга я впервые узнал о существовании иных законных способов заработка, кроме получения зарплаты. Он рассказал мне про акции и биржу. Этому другу я и посвятил данную книгу.

Работая в полиции, я постепенно начал осознавать, что существуют два параллельных мира. Один мир — это служебная рутина: бумажная работа, раскрытие преступлений, огромное количество отчетов, недовольное начальство, бесконечные совещания и постоянная нехватка денег. А другой мир — это деньги, свободное время, возможность съездить в Индонезию, чтобы поучиться серфингу на острове Бали и посмотреть на варанов острова Комодо, или на Филиппины, чтобы поплавать с аквалангом в поисках акул-лисиц недалеко от острова Малапаскуа. Чем дольше я пребывал в первом мире, тем сильнее мне хотелось попасть во второй. Но на тот момент шансов перепрыгнуть во второй мир, в мир финансовой свободы, у меня не было никаких. Я жил от зарплаты до зарплаты, как и все мои коллеги. Что делать? Я начал читать. Прочитал несколько десятков книг об акциях и фондовом рынке, о финансовой грамотности и финансовой независимости. Какие-то из них показались мне интересными и полезными, какие-то — не очень. Некоторые я перечитывал неоднократно и каждый раз находил в них что-то новое. Некоторые не дочитал и до середины. В итоге я определил для себя несколько книг, рекомендации из которых начал применять, чтобы продвигаться в нужном направлении.

Первым делом, решил я, мне нужен оборотный капитал. Где его взять? Только откладывать с зарплаты. Поблажек я себе не делал. Что бы ни случилось, я откладывал от своей зарплаты 30–40%. Сначала копил их на банковском депозите (тогда еще были хорошие проценты по вкладам), потом начал инвестировать. Покупал и продавал паи инвестиционных фондов, потом облигации и акции.

Поначалу у меня ничего не получалось. Стал анализировать свои ошибки. Они были неизбежны, но я старался их не повторять. Еще раз перечитал всю литературу, какую смог найти. Накапливал опыт. С течением времени стал забирать с биржи денег больше, чем туда приносил.

Повторюсь: я не стал миллионером, но стал финансово независимым. К сожалению, о своей финансовой независимости я задумался довольно

поздно. Мне было уже за 30, когда я начал что-то для этого предпринимать. С того времени до момента, когда я взялся за написание книги, прошло не много — около семи лет. Этого времени мне не хватило, чтобы стать миллионером. И меня все чаще посещала мысль: о чем же ты думал раньше? Почему не начал действовать, когда тебе было 20 лет? Или хотя бы 25? Сколько за это время мимо тебя прошло великолепных возможностей зарабатывать, о которых ты даже не подозревал! А ведь они были, эти возможности. Сейчас, задним числом, я хорошо их вижу. Но тогда я действительно о них не подозревал. Потому что тогда мне никто не подсказал, где следовало искать. Теперь я часто задумываюсь о том, как было бы полезно, если бы мне, 18-летнему молодому человеку, кто-то вложил в голову знания, которыми я располагаю сейчас. В таком случае я заработал бы гораздо больше денег.

И я решил написать про деньги книгу, адресованную мне самому — тому 18-летнему парню. В ней я расскажу о самых полезных, на мой взгляд, книгах, которые прочел. Расскажу несколько вдохновляющих историй о людях, которые добились успеха. Расскажу о своем опыте игры на бирже. Расскажу об ошибках, через которые прошел.

Вспоминается известный американский фильм «Назад в будущее — 2», где главный герой, оказавшись в будущем, покупает себе спортивный альманах с результатами всех соревнований за последние 50 лет. Он хочет вернуться в свое время и, пользуясь этой информацией, заработать состояние. Мне бы хотелось, чтобы моя книга стала для молодых читателей такого рода альманахом. К сожалению, в ней вы не найдете сведений о максимальных и минимальных значениях курса акций Сбербанка или McDonald's, данных о курсе доллара к рублю на ближайшие 50 лет, что позволило бы вам обогатиться. Здесь нет информации о будущем, есть только информация о прошлом. И тем не менее я считаю эту информацию ценной. Можете мне поверить: я в возрасте 18 лет отдал бы за книгу, которую вы держите в руках, гораздо больше, чем вы сейчас. И, вне всякого сомнения, стал бы гораздо богаче.

Эту книгу я писал не для миллионеров. Когда большинство населения нашей страны станет миллионерами, обязательно напишу для них другую книгу. Этот же труд предназначен для взрослых людей, которые работают за небольшие деньги от зарплаты до зарплаты, и для молодых людей, которые сейчас учатся, чтобы вскоре пойти работать за небольшие деньги от зарплаты до зарплаты.

В этой книге вы не найдете точного рецепта богатства с указанием конкретной суммы, обладателем которой вы станете через определенное количество лет. Моя задача и назначение книги — повысить вашу финансовую

### 1.3. Три книги, которые я рекомендую прочитать

грамотность и научить вас основным правилам обращения с деньгами. Очень надеюсь, что вы не потратите время зря, прочитав ее.

### 1.3. Три книги, которые я рекомендую прочитать

Первое, что я рекомендую вам сделать на пути к финансовой грамотности, — это прочитать три книги. Вот их названия:

1. «Богатый папа, бедный папа» (Роберт Кийосаки) \*.
2. «Мой сосед — миллионер» (Томас Стэнли, Уильям Данко) \*\*.
3. «Путь к финансовой свободе» (Бодо Шефер) \*\*\*.

О чем эти произведения?

В книге «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки рассказывает историю своего детства, сравнивая финансовую жизнь собственной семьи и семьи близкого друга. Глава семьи Кийосаки — правительственный чиновник, в книге его называют бедным папой. Глава второй семьи — предприниматель, в книге его называют богатым папой. Две внешне очень похожие американские семьи среднего класса, живущие в соседних домах. Но богатый папа с каждым годом становится все богаче и в итоге создает крупное состояние, а бедный папа ничего, кроме долгов, с годами не приобретает. Автор книги, сравнивая действия богатого папы и бедного папы, пытается найти ответ на вопрос, почему, имея одинаковые стартовые возможности и уровень дохода, одни люди богатеют, а другие нет.

В книге «Мой сосед — миллионер» два американских профессора, Томас Стэнли и Уильям Данко, провели масштабное исследование для выявления характерных черт среднестатистического миллионера. В процессе работы авторов ждал удивительный сюрприз. Оказывается, образ типичного миллионера, созданный кино и телевидением, значительно отличается от того, каким миллионер является в жизни. Даже если вы не планируете когда-нибудь стать миллионером, эта книга, безусловно, заслуживает того, чтобы вы ее прочитали. А если планируете, то тем более.

В книге «Путь к финансовой свободе» немецкий автор Бодо Шефер рассказывает о собственном пути к финансовой свободе, о том, что нужно

\* Кийосаки Р. Т. *Богатый папа, бедный папа* / Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лектер; пер. с англ. О. Г. Белошеева. — Минск: Попурри, 2012.

\*\* Стэнли Т. Д. *Мой сосед — миллионер* / Т. Д. Стэнли, У. Д. Данко; пер. с англ. Т. Н. Юсовой. — Минск: Попурри, 2005.

\*\*\* Шефер Б. *Путь к финансовой свободе* / Б. Шефер; пер. с нем. С. Э. Борича. — Минск: Попурри, 2014.

и чего не нужно делать, если стремишься стать финансово независимым человеком.

Хочу поблагодарить белорусское издательство «Попурри», которое от имени правообладателей разрешило мне использовать материалы указанных выше трех книг. Разумеется, в ограниченном объеме. Надеюсь, авторы простят меня за то, что я по своему вкусу выделил из их сочинений самое, на мой взгляд, основное и интересное, а главное — совпадающее с идеями моей книги. Одни фрагменты я сопровождаю комментариями, другие комментариев не требуют. Настоятельно рекомендую найти эти книги и прочитать их полностью.

# Глава 2

## «Богатый папа, бедный папа»

/ автор — Роберт Кийосаки /

### 2.1. О чем эта книга

Роберт Кийосаки на первых же страницах рассказывает нам, о чем его книга и почему она так странно называется:

У меня было два папы: богатый и бедный. Один был очень образованным и умным человеком с докторской степенью. Он прошел 4-летний курс бакалавриата за два года. После этого он учился в Стэнфордском, Чикагском и Северо-Западном университетах, продолжая последипломное образование за государственный счет. Другой не окончил даже восьми классов.

Оба успешно сделали карьеру и усердно работали всю жизнь. Оба много зарабатывали. Но один постоянно боролся с финансовыми трудностями, а другой стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один умер, завещав десятки миллионов долларов семье, благотворительным организациям и церкви. Другой оставил после себя неоплаченные счета.

Оба были сильными, обаятельными и внушающими уважение людьми. Оба давали мне советы, но советовали не одно и то же. Оба придавали большое значение образованию, но отдавали предпочтение разным предметам.

Если бы у меня был только один папа, мне пришлось бы принимать его советы или отвергать их. Но у меня было два папы, поэтому я мог делать выбор между противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

Вместо того чтобы просто принимать или отвергать мнение одного или другого, я стал больше задумываться над

их словами, сравнивать их и делать самостоятельный выбор. Проблема была в том, что богатый папа к тому времени еще не успел стать богатым, а бедный папа еще не успел стать бедным. Карьера обоих только начиналась, и обоим нужно было обеспечивать семью. Но к деньгам они с самого начала относились по-разному.

Например, один говорил: «В любви к деньгам — корень всех зол», а второй: «Корень всех зол — в отсутствии денег».

В детстве мне было очень сложно жить под влиянием двух авторитетных пап. Я хотел быть хорошим и послушным сыном, но они говорили противоположные вещи. Их точки зрения, особенно на деньги, были настолько разными, что мне очень захотелось во всем разобраться. Я начал подолгу размышлять над тем, что говорил каждый из них. <...>

Одна из причин того, почему богатые становятся богаче, бедные — беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что науку о деньгах преподают дома, а не в школе. Большинство из нас получают знания о деньгах от родителей. А что может бедный человек рассказать о деньгах своему ребенку? Он просто говорит: «Ходи в школу и хорошо учись». Ребенок может окончить школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка.

К сожалению, школы не дают детям знаний о деньгах. Учителя сосредоточиваются на развитии академических и профессиональных навыков, но не финансовых. Вот почему хорошие банковские работники, врачи и экономисты, которые прекрасно успевали во время учебы, могут всю жизнь испытывать финансовые затруднения. Колоссальный государственный долг США во многом объясняется тем, что высокообразованные политики и правительственные чиновники принимают финансовые решения, не имея почти или совсем никаких знаний в области финансово-денежных отношений. <...>

Хотя оба моих папы много работали, я заметил, что, когда речь заходит о денежных вопросах, первый начинает упражнять свой мозг, а второй его усыпляет. Со временем финансовое положение у одного из них становилось все лучше, а у другого — все хуже. Примерно так же углубляется разница между тем, кто регулярно посещает тренажерный зал, и тем, кто целыми днями сидит на диване и смотрит телевизор. Правильно подобранные физические упражнения помогают человеку стать

здоровее, а умственные — богаче. Мои папы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о тех, кому повезло меньше. Второй говорил: «Налоги — это наказание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит».

Один папа советовал: «Учись прилежно, и ты сможешь работать в хорошей компании». Второй говорил: «Учись прилежно, и ты сможешь купить хорошую компанию».

Один говорил: «Я небогат, потому что у меня есть вы, дети». Второй считал: «Я должен быть богатым, потому что у меня есть вы, дети».

Один любил говорить о деньгах и делах за обеденным столом. Второй запрещал обсуждать эту тему за едой.

Один утверждал: «С деньгами действуй осторожно, не рискуй». Второй говорил: «Учись управлять риском».

Один считал: «Наш дом — это наша самая крупная инвестиция и наш самый лучший актив». Другой утверждал: «Мой дом — это пассив, а если твой дом — это твоя самая крупная инвестиция, значит, у тебя серьезные проблемы».

Оба вовремя платили по счетам, но один делал это в первую очередь, а другой — в последнюю.

Один считал, что о нем всегда позаботится компания или государство. Он всегда интересовался повышением заработной платы, пенсионными фондами, медицинскими льготами, больничными, отпусками и тому подобными вещами. Он не скрывал своего восхищения тем, что два его дяди после 20-летней службы в армии вышли в отставку со всеми пожизненными льготами. Ему очень нравилось, что армия дает своим отставникам медицинские льготы и скидки в специальных магазинах. Он был в восторге от университетской системы бессрочных контрактов. Иногда казалось, что для него пожизненное трудоустройство и льготы важнее, чем сама работа. Он часто говорил: «Я не жалея сил работаю на государство, и я заслуживаю эти льготы».

Другой верил в полную финансовую самостоятельность. Он был против менталитета «льготников», который делает людей слабыми и бедными. Он утверждал, что человеку необходима финансовая компетентность.

Один папа с трудом мог накопить несколько долларов. Другой постоянно инвестировал свои деньги. Первый научил меня писать внушительное резюме, чтобы я мог найти

хорошую работу. Второй показал мне, как создавать эффективные бизнес- и финансовые планы, чтобы я мог создавать рабочие места для других.

Воздействие двух авторитетных пап позволило мне увидеть, как образ мышления влияет на жизнь человека. Я заметил, что мысли человека действительно формируют его жизнь.

Например, мой бедный папа всегда говорил: «Я никогда не буду богатым». И это пророчество сбылось.

Мой богатый папа, напротив, всегда считал себя богатым. Он говорил: «Я богатый человек, а богатые так не поступают». Даже после полного банкротства в результате крупной финансовой неудачи он продолжал называть себя богатым. Он объяснял это так: «Есть разница между бедностью и банкротством. Банкротство — временное состояние, а бедность — постоянное».

Еще мой бедный папа часто говорил: «Меня не интересуют деньги» или «Дело не в деньгах». А богатый папа утверждал: «Деньги — это власть».

Силу наших мыслей трудно измерить или оценить, но я уже в раннем детстве понял, как важно обращать внимание на свои мысли и слова. Я заметил, что причиной бедности моего бедного папы были не столько размеры его заработка (ведь он зарабатывал довольно много), сколько его мысли и действия. Поскольку у меня было два папы, я еще маленьким мальчиком старался очень тщательно выбирать, какие из их мыслей сделать своими. Кого мне слушать — богатого папу или бедного?

Хотя оба относились к образованию и обучению с должным уважением, они не сходились во мнении о целях обучения. Один хотел, чтобы я хорошо учился, получил высшее образование и нашел хорошую работу, чтобы зарабатывать деньги. Он хотел, чтобы я стал адвокатом, бухгалтером или менеджером. Второй советовал мне учиться быть богатым, узнавать, как работают деньги и как заставить их работать на себя. «Я не работаю за деньги! — часто повторял он. — Деньги работают на меня».

В девять лет я принял решение слушаться богатого папу и узнать от него все, что он знал о деньгах. То есть я предпочел его науку советам бедного папы, несмотря на все его ученые звания и степени.

## 2.2. Урок № 1. Бедные и средний класс работают ради денег. Богатые заставляют деньги работать на себя

Книга начинается с того, что Роберт Кийосаки, будучи девятилетним мальчиком, спрашивает своего родного папу, как стать богатым. Папа, школьный учитель (в книге автор называет его бедным папой), не смог дать вразумительного ответа на этот вопрос и посоветовал сыну обратиться к отцу его друга Майка. Роберт и Майк не поверили, что папа Майка сможет им посоветовать что-то дельное, поскольку у того не было хорошей машины и красивого дома. Да и выглядел он совсем не как богач. Но, по словам банкира, финансовые дела главы семьи Майка обстояли великолепно. Поэтому маленький Роберт и его друг Майк все-таки решили обратиться за советом о том, как разбогатеть, к отцу Майка (этого человека автор книги называет богатым папой).

Богатый папа выслушал ребят и в качестве первого урока по обогащению предложил им поработать на себя. Работа была очень скучной: каждую субботу в течение трех часов друзья должны были протирать пыль в одном из принадлежащих богатому папе магазинов. Оплата составляла 10 центов в час — маленькие деньги даже по стандартам 1956 г., когда происходили описываемые события.

Больше никаких разъяснений и уроков по обогащению богатый папа ребятам не дал. Очень скоро однообразная работа за небольшую плату им наскучила, и уже через месяц, раздраженные, они пришли к богатому папе с сообщением, что хотят уволиться. А тот, к удивлению друзей, обрадовался их приходу и сказал, что это и был их первый урок обогащения. Они всего месяц выполняли скучную работу за небольшие деньги, тогда как многие взрослые тратят на это целую жизнь: сидят на скучной работе и получают за нее небольшие деньги, достаточные лишь для того, чтобы обеспечить себя жильем, пропитанием и одеждой. И даже прибавка к заработной плате, о чем мечтают все работающие по найму, коренным образом не меняет ситуацию.

Подводя итог, богатый папа сказал ребятам, что, если они не хотят всю свою жизнь провести так, как провели этот месяц, им следует запомнить одно короткое правило, которое стало уроком № 1:

Бедные и средний класс работают ради денег.  
Богатые заставляют деньги работать на себя.

Два папы — и такие разные мнения о самых обыденных вещах, например о работе:

В девять лет я увидел, что мне хотят передать свои знания два человека. Оба хотели, чтобы я учился, — но разным вещам. Мой высокообразованный бедный папа советовал мне идти по его стопам. «Сынок, я хочу, чтобы ты прилежно учился, получал хорошие отметки и потом нашел стабильную работу в большой компании. Только там обязательно должно быть много льгот».

Богатый же папа сказал маленькому Роберту Кийосаки совсем другое:

Как я уже говорил, тебе нужно научиться многому. Тому, как заставить деньги работать на себя, учатся всю жизнь. Большинство людей проводят в колледже четыре года, и на этом их образование заканчивается. Я уже понял, что буду изучать деньги всю жизнь, просто потому, что чем больше я узнаю, тем больше мне нужно знать. А большинство никогда этим не занимается. Они ходят на работу, получают зарплату, платят по счетам — и на этом все. И они еще удивляются, почему у них проблемы с деньгами. Кроме того, они воображают, что проблемы исчезнут, когда у них будет больше денег, и не осознают, что главная причина — в недостаточном финансовом образовании. <...> Они работают много, получают мало денег, цепляясь за иллюзию стабильной работы, и каждый год с нетерпением ждут трех недель отпуска и крошечной пенсии после сорока пяти лет работы.

После первого урока богатого папы девятилетний Роберт, до конца не понимая смысла сказанного, твердо запомнил, что человек, который каждый день продает свой труд, то есть ходит на работу, получает зарплату и не подозревает, что жить можно по-другому, — раб денег и раб того, кто ему их платит. Это путь бедных и среднего класса, но не путь богатого человека. Богатый человек не работает за деньги. Он не раб денег. Он сам владеет рабами — деньгами, которые приносят ему деньги.

### 2.3. Самая серьезная ловушка в жизни

Богатый папа говорил, что не надо даже и думать о том, как разбогатеть, до тех пор, пока не уяснишь, что такое крысиные бега. Он назвал их одной из самых серьезных ловушек в жизни. При этом большинство людей даже не замечают, как, втягиваясь в крысиные бега, попадают в эту ловушку:

Нами движут могущественные страх и жадность. Сначала страх оказаться без денег заставляет нас упорно трудиться, а когда мы получаем зарплату, жадность заставляет нас мечтать обо всех прекрасных вещах, которые можно купить за деньги. И тогда образуется порочный круг. <...>

Они [большинство людей] встают по утрам, идут на работу, оплачивают счета, снова встают, идут на работу, оплачивают счета...

Жизнь людей всегда управляется страхом и жадностью.

Предложите им больше денег, и они еще быстрее побегут по этому кругу, увеличивая свои расходы. Это я называю крысиными бегами.

Богатый папа рассказал ребятам, что сначала люди усердно трудятся, чтобы заработать как можно больше денег. Люди боятся остаться без работы. И это естественно. На что же им тогда жить? Страх — первое чувство, которое движет людьми. Именно страх гонит их на работу.

Как только появляются заработанные деньги, людей начинает одолевать другое сильное чувство — жадность, или жгучее желание эти деньги потратить. И человек не остановится, пока не потратит все. Количество заработанных денег не имеет никакого значения. Вокруг столько соблазнов, что тратится ровно столько, сколько заработано. А чаще всего даже больше, чем заработано. Это вполне осуществимо при помощи кредитов.

Именно такую ситуацию богатый папа называет крысиными бегами или же самой большой ловушкой в жизни. Сначала зарабатываем, затем все тратим. Чем больше зарабатываем, тем больше тратим. Ходим на работу, с годами наш профессионализм растет, благодаря чему мы зарабатываем все больше. Рост доходов сопровождается ростом наших appetитов. Сколько бы мы ни заработали, все потратим.

Богатый папа так сказал об этом ребятам:

Некоторые называют его [сильное чувство, которое возникает, когда появляются деньги] жадностью, но мне больше нравится слово «желание». Человеку свойственно желать чего-то лучшего, более красивого, веселого или интересного. Вот почему желание — это еще одна причина, по которой люди работают за деньги. Они желают денег ради удовольствия, которое, как они думают, можно за них купить. Но удовольствие, которое приносят деньги, обычно оказывается недолгим, и вскоре у них возникает потребность иметь еще больше денег, чтобы

получить еще больше удовольствия, комфорта, безопасности. Поэтому они продолжают работать, думая, что деньги успокоят их душу, мучимую страхом и желанием. Но деньги не могут этого сделать. <...>

Страх выгоняет человека за дверь, а желание заставляет идти на манящий голос. Вот где ловушка.

Богатый папа сказал, что люди всю жизнь находятся во власти этих двух чувств: страха и жадности (желания). Но они не хотят себе в этом признаться.

Вместо того чтобы честно признаться себе в своих чувствах, они [люди] просто подчиняются им и ни о чем не задумываются. Они ощущают страх и идут работать, надеясь, что деньги развеют его, но этого не происходит. Страх снова начинает их преследовать, и они возвращаются на работу в надежде, что деньги смогут рассеять их страхи, но у них снова ничего не получается. Страх загоняет их в ловушку: они работают, получают деньги, работают, получают деньги и ждут, что страх исчезнет. Но каждое утро они встают, и этот старый страх просыпается вместе с ними. Миллионы людей не спят из-за него по ночам и беспокойно ворочаются в постели. Поэтому они встают и отправляются на работу в надежде, что зарплата уничтожит этот страх, грызущий их души. Деньги управляют их жизнью, но они не хотят этого признавать. Деньги становятся повелителями их эмоций и души.

Богатый папа сказал ребятам, что в первую очередь они должны научиться контролировать такие чувства, как страх и желание. Если они разбогатеют, не совладав с ними, то окажутся просто высокооплачиваемыми рабами. Ребятам было по девять лет, и они не вполне понимали смысл слов, сказанных богатым папой, да он и не настаивал на этом. Достаточно было того, чтобы они хорошенько это запомнили. Лишь с годами слова богатого папы стали наполняться для ребят смыслом.

Как-то раз неожиданно для друзей богатый папа предложил им поработать на него бесплатно. Роберт и Майк согласились. Вместо зарплаты они получили гораздо больше: начали узнавать изнутри, как работает бизнес богатого папы. Вот как об этом говорится в книге:

После школы и в выходные мы работали у папы Майка. После работы мы часами сидели с ним за столом, когда он встречался

со своими банковскими работниками, юристами, бухгалтерами, брокерами, инвесторами, менеджерами и служащими. Этот человек, который бросил школу в 13 лет, теперь отдавал приказы образованным людям. Они безропотно ему повиновались и ежились, когда он был ими недоволен.

Этот человек действовал вразрез с мнением толпы. Он предпочитал мыслить самостоятельно и презирал принцип «нам нужно делать так, потому что так делают все». Кроме того, он ненавидел слово «не могу». Если нужно было от него чего-то добиться, достаточно было сказать: «Не думаю, что вы сможете это сделать».

На его совещаниях мы с Майком узнали больше, чем за все время обучения в школе и колледже. У папы Майка не было традиционного образования, но он владел финансовыми знаниями и поэтому преуспел. Он много раз говорил нам: «Умный человек нанимает людей, которые умнее его». Возможность многие часы подряд слушать умных людей и учиться у них оказалась для нас с Майком чрезвычайно полезной.

Но из-за этого мы не могли просто принимать на веру стандартные советы учителей, и это вызывало проблемы. Когда учитель говорил: «Если вы не будете получать хорошие отметки, то ничего не добьетесь в жизни», мы с Майком иронически поднимали брови. Когда нам приказывали следовать установленным процедурам и не нарушать правил, мы видели, что школа фактически убивает творческое начало в человеке. Теперь мы стали понимать, почему богатый папа говорил нам, что школы готовят хороших работников, а не работодателей. Иногда мы спрашивали учителей, как применить на практике те или иные знания или почему нам никогда ничего не рассказывают о деньгах и о том, как они работают. На второй вопрос нам часто отвечали, что деньги не имеют значения и, если мы будем хорошо учиться, все остальное приложится. Чем больше мы узнавали о силе денег, тем больше отдалялись от учителей и сверстников.

Мой образованный папа никогда не ругал меня за отметки, но мы начали вести споры о деньгах. К тому времени, как мне исполнилось шестнадцать, я обладал куда более прочными финансовыми знаниями, чем родители. Я мог вести бухгалтерские книги, имел опыт общения с бухгалтерами из налоговой инспекции, адвокатами из разных компаний, банковскими

служащими, агентами по продаже недвижимости, инвесторами и многими другими. Мой папа общался только с учителями.

## 2.4. Зачем нужна финансовая грамотность

На эту тему Роберт Кийосаки пишет следующее:

Большинству людей невдомек, что в жизни важно не то, сколько денег вы сделаете, а то, сколько у вас сохранится. Все мы слышали истории о счастливицах, выигравших в лотерею. Сначала они бедны, потом вдруг становятся богатыми, а затем опять бедными. Они получают миллионы, но вскоре снова оказываются у разбитого корыта. Или вспомните о профессиональных спортсменах, которые в двадцать лет зарабатывают миллионы долларов, а десятью годами позже уже спят под мостом.

Мне вспоминается история молодого баскетболиста, который год назад был миллионером. А сегодня, всего в двадцать девять лет, он утверждает, что друзья, юрист и бухгалтер отобрали у него все деньги и он вынужден работать за копейки на мойке машин. Его уволили с мойки машин, потому что он отказался снимать во время работы чемпионское кольцо. История этого парня попала в газеты, и сейчас он пытается обжаловать незаконное увольнение, обвиняя работодателя в притеснениях и дискриминации. Он говорит, что кольцо — это все, что у него осталось, и, если ему запретят его носить, он погибнет.

Я знаю многих людей, в одночасье ставших миллионерами. И хотя меня радует, что люди становятся богаче, я хотел бы их предостеречь: в долгосрочной перспективе важно не то, сколько денег у вас окажется, а то, сколько вы сумеете сохранить — и на сколько поколений.

Поэтому, когда меня спрашивают: «С чего мне начинать?» или «Как быстро разбогатеть?», мой ответ часто разочаровывает людей. Я просто говорю им то, что когда-то говорил мне богатый папа: «Если хочешь стать богатым, нужно быть финансово грамотным».

Эта мысль вдолбливалась мне в голову всякий раз, когда мы встречались. Как я уже говорил, мой образованный папа всегда подчеркивал, что нужно читать книги, а богатый папа утверждал, что мне необходима финансовая грамотность.

## 2.5. Урок № 2. Главный секрет богатых людей

И вот наконец настало время узнать главный секрет богатых людей. Ребята приготовились внимательно слушать рассказ богатого папы. Но секрет обогащения оказался на удивление простым:

Нужно знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы. Если вы хотите быть богатыми — это все, что вам нужно знать. Это первое и единственное правило. Возможно, оно кажется вам до абсурда простым, но большинство людей даже не подозревают, насколько оно важно. У множества людей появляются финансовые проблемы именно из-за того, что они не понимают разницы между активами и пассивами.

Это правило — центральная мысль всей книги «Богатый папа, бедный папа». Пока воздержимся от каких-либо комментариев и просто повторим, чтобы закрепить в памяти, главный секрет богатых людей:

Нужно знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы.

## 2.6. Что такое актив и что такое пассив

Затронув тему активов и пассивов, богатый папа сказал ребятам:

Богатые приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассивы, которые считают активами.

Ребята решили, что богатый папа шутит. Если все так просто, то абсолютно все люди могли бы стать богатыми. На вопрос, почему этого не происходит, богатый папа ответил: потому что люди не видят разницы между активами и пассивами. Если правило предельно простое и понятное, то взрослые в него не верят. Уважают они запутанное и непонятное. Потому что взрослые — умные:

Их учили другие образованные люди и профессионалы: банковские работники, бухгалтеры, агенты по продаже недвижимости, финансовые советники и прочие специалисты. Сложность в том, чтобы заставить взрослых забыть все, что они знают, то есть

снова стать детьми. Разумные взрослые часто считают, что им не следует опускаться до обсуждения упрощенных определений.

Итак, что же такое актив и что такое пассив? Все очень просто:

Актив — это то, что кладет деньги в ваш карман.

Пассив — это то, что вынимает деньги из вашего кармана.

Определение богатого папы сильно отличается от определения, которое приводится в словарях и справочниках по бухгалтерскому учету и финансовому анализу.

Актив — это то, что приносит постоянный доход. Работа, на которую мы каждый день ходим и за которую получаем зарплату, активом не является. Актив постоянно приносит деньги без нашего участия.

Пассив — это то, что единовременно или постоянно высасывает у нас деньги. К пассивам относятся также кредиты, взятые для приобретения предметов потребления. Пассив вынимает деньги из нашего кармана все то время, пока мы этой вещью владеем, а случается, даже тогда, когда мы уже ею не владеем.

## 2.7. Как обращаются с деньгами бедные, средний класс и богатые

По этому поводу богатый папа сказал ребятам следующее: у бедного человека один источник дохода — это его работа или пенсия. Такого дохода едва хватает, чтобы обеспечить себя всем необходимым для жизни. Все, что бедный человек зарабатывает, он тратит на аренду и содержание жилья, питание, одежду, развлечения, транспорт. Он не имеет активов, то есть дополнительных источников дохода, приносящих деньги без его постоянного участия. И он не может позволить себе иметь пассивы — дорогостоящие предметы потребления, содержание которых требовало бы постоянных затрат.

Средний класс отличается от бедных только тем, что размеров его дохода хватает не только на удовлетворение насущных нужд, но и на приобретение дорогостоящих предметов потребления. Как правило, это пассивы — квартира или дом в кредит либо в ипотеку, автомобиль в кредит, иные предметы потребления и услуги (мебель, бытовая техника, поездка на курорт) в кредит. Единственный источник дохода — это зарплата, размер которой позволяет обслуживать все кредиты и обеспечивать приемлемый уровень жизни. Расходы среднего класса всегда равняются доходам, а иногда и превышают их.

Повысились доходы — автоматически возросли расходы. Всегда найдется «необходимая» вещь, на которую обязательно нужно потратить «лишние» деньги. Финансовая жизнь среднего класса — это круг, замкнутый на усердную работу, предоставляющую средства для приобретения и содержания все новых и новых пассивов. Из этого замкнутого круга редко удается вырваться.

Богатые отличаются от всех остальных тем, что имеют активы, доход от которых превышает все расходы. Активы приносят деньги без участия богатого человека. Повторю, что работа — это не актив. Расходы богатого человека всегда меньше его доходов. И вовсе не потому, что у него такие огромные доходы, ведь всегда можно найти, куда их потратить. Просто богатый человек сознательно ограничивает себя в расходах. А на те деньги, что у него остаются, он приобретает новые активы, доставляющие в его карман еще больше денег. Характерно, что сначала богатые приобретают новые активы, то есть инвестируют свои средства, и лишь после этого тратят оставшиеся деньги для покупки каких-либо товаров и услуг. Они называют такую тактику «Заплати сначала себе». Поэтому богатые постоянно богатеют.

## 2.8. Как обращаемся с деньгами мы

Задайте себе или своим знакомым простой вопрос: «Что вы станете делать, если у вас появится 10 млн руб. (\$135 135\*)?» Многие, кого я спрашивал об этом, включая когда-то и меня самого, отвечали примерно так: «Я куплю хорошую квартиру или дом, дорогой автомобиль и поеду куда-нибудь отдыхать». Как правило, это предел желаний среднестатистического человека.

Давайте разберем каждое из этих приобретений и оценим, чем оно будет являться — активом или пассивом. И, зная теперь главный секрет богатых людей, выясним: действуя таким образом, мы поступаем как богатые, как бедные или как представители среднего класса?

Квартира. Мы платим за саму квартиру, платим и за ремонт в ней. Просторная квартира в современном доме требует соответствующей обстановки: мебель, бытовая техника, различная аппаратура. На все это нужны деньги. Дорогая квартира часто приобретается в кредит или в ипотеку, которые выплачиваются многие годы. Кроме того, квартиру нужно содержать, внося квартплату, оплачивая коммунальные услуги, лифт, телевидение, интернет и т.д. Итак, что же получается? Мы отдали деньги за квартиру,

\* Здесь и далее по умолчанию курс доллара США к российскому рублю приводится по состоянию на май 2021 г. и округленно составляет \$1 = 74 руб. Если в книге пойдет речь об определенном периоде времени, обменный курс будет указан в соответствии с ним. — Прим. авт.

ремонт, обстановку. Отдаем деньги за содержание квартиры все время, пока в ней живем. Приносит ли квартира нам деньги? Если мы живем в ней сами, то не приносит. Чем же тогда является квартира? Это пассив.

Предвижу возмущенную реплику: «Что же нам теперь, не покупать жилье, а жить на улице?» Всем, у кого возник этот вопрос, отвечаю: жилье, будь то квартира или дом, безусловно, необходимо. Но мы исходим из того, что любое приобретение является либо активом, либо пассивом. И пытаемся, соответственно, определить, чем будет являться наше жилье. Ничто иное нас пока не интересует.

Квартира и дом могут быть среднего класса, то есть выполнять функции жилья, крыши над головой, обеспечивать достаточно комфортную жизнь для всех членов семьи. Вкладывать деньги в это приходится каждому человеку. А роскошные квартира и дом требуют уже совсем других трат и гораздо более высокого уровня потребления. Тот же принцип работает и в отношении остальных наших приобретений: автомобиля и т.д. Я не пытаюсь отговорить вас владеть всеми этими вещами, а лишь призываю подумать над тем, чем то или иное приобретение будет для вас: активом или пассивом. Расходы на строительство или покупку частного дома могут быть гораздо выше, чем на покупку квартиры. Дом часто приобретается в кредит или в ипотеку. В нем нужно делать ремонт, его нужно обставлять, обогревать зимой и охлаждать летом. Дом, как правило, имеет приусадебный участок, который тоже требует вложений. Содержание дома может оказаться гораздо более затратным, чем содержание квартиры.

Конечно, дом, как, впрочем, и квартира, со временем может существенно вырасти в цене. От его продажи можно выручить гораздо больше денег, чем было затрачено на его приобретение или постройку, а также содержание за все время эксплуатации. Но когда я спрашивал людей о том, на что они потратили бы 10 млн руб. (\$135 135), будь у них такая сумма, почти все говорили о покупке дома или квартиры. Я уточнял: покупка жилья с целью дальнейшей выгодной перепродажи или с целью неопределенно долгого проживания? Выяснялось, что мало кто на тот момент помышлял о перепродаже. Тогда чем же будет для нас дом согласно имеющейся формуле? Дом вынимает деньги из нашего кармана на этапе строительства или покупки. И на протяжении всего того времени, пока мы в нем живем. Так чем же будет в таком случае дом? Дом будет пассивом.

Теперь, думаю, вы и сами сможете ответить на вопрос, чем для вас будет автомобиль — активом или пассивом. Мы тратим деньги на его приобретение. Если покупка совершена в автосалоне, то сразу же после выезда оттуда автомобиль теряет в стоимости около 10%. Автомобиль нужно обслуживать, его нужно заправлять топливом. Чтобы им пользоваться, нужна страховка.

Содержание автомобиля ежегодно обходится в круглую сумму. Если мы используем его не для коммерческих целей, а для личного передвижения, как это чаще всего и бывает, то он согласно нашей формуле является пассивом.

И опять допускаю возмущенный вопрос в мой адрес: «Разве богатые не покупают дорогие дома, квартиры и автомобили?» Отвечаю: покупают. Но сначала они создают для себя активы — источники доходов, которые позволяют им все это приобрести и содержать. А лишь потом — дорогостоящие предметы потребления.

Итак, по какой финансовой схеме действует большинство людей, как только у них появляются дополнительные деньги? По образцу денежного потока представителя среднего класса. Редко кто задумывается о приобретении активов. И размер свободной суммы не имеет никакого значения. С тем же успехом будут потрачены и 20 млн руб. (\$270 270), и 30 млн руб. (\$405 405). В основе таких действий, по мнению богатого папы, только одна причина — отсутствие финансовой грамотности. Именно поэтому богатых людей в мире гораздо меньше, чем бедных и представителей среднего класса.

## 2.9. Богатство — это...

В книге «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки дал собственное определение тому, что такое активы и пассивы. Есть у него и своя точка зрения на вопрос, что же такое богатство:

Богатство — это способность человека прожить определенное количество времени, не работая.

Другими словами, богатство измеряется не рублями и долларами, а днями, неделями и годами, которые человек сможет прожить на привычном уровне потребления после того, как перестанет ходить на работу. Развивая эту мысль, Роберт Кийосаки пишет:

В отличие от собственного капитала — разницы между активами и пассивами, которая часто заполняется дорогими безделушками и субъективными мнениями о ценности тех или иных вещей, — понятие богатства позволяет создать достаточно точную систему измерения. С ее помощью можно определить, где я нахожусь по отношению к своей цели — обретению финансовой независимости.

В то время как собственный капитал часто включает активы, не способные генерировать денежные средства, например купленные ранее вещи, которые сейчас валяются в вашем гараже, критерий богатства позволяет измерить количество денег, которое приносят ваши деньги, и, следовательно, уровень вашей финансовой живучести.

Богатство — это критерий измерения денежного потока, создаваемого колонкой активов по сравнению с колонкой расходов.

Рассмотрим это на примере. Предположим, мой денежный поток из колонки активов составляет тысячу долларов в месяц. А мои расходы составляют две тысячи. Насколько же я богат?.. Сколько дней я смогу прожить? Если взять месяц из тридцати дней, моего денежного потока хватит на полмесяца.

Когда денежный поток, который приносят мои активы, вырастет до двух тысяч долларов в месяц, я стану богатым.

Другими словами, я богат, хотя у меня пока нет осознанного состояния. Доходы от моих активов полностью покрывают мои месячные расходы. Если я захочу увеличить свои расходы, то мне прежде всего нужно будет увеличить мой денежный поток, чтобы поддержать этот уровень богатства. Обратите внимание, что на этом этапе я уже не завишу от зарплаты. Я сосредоточился на создании колонки активов, которая принесла мне финансовую независимость. Если сегодня я перестану работать, то денежный поток от моих активов позволит мне покрывать все мои расходы.

Моей следующей целью становится получение дополнительного денежного потока от моих активов, чтобы эти деньги можно было реинвестировать в колонку активов. Чем больше денег поступает в эту колонку, тем больше она растет. А чем больше растут мои активы, тем больше растет мой денежный поток. И пока мои расходы будут меньше денежного потока от моих активов, я буду становиться все богаче и получать все больше доходов от источников, не связанных с моим физическим трудом.

По мере продолжения этого процесса реинвестирования я буду продвигаться по пути увеличения моего богатства. Нужно только не забывать о следующих простых вещах:

- Богатые люди покупают активы.
- У бедных есть только расходы.
- Средний класс покупает пассивы, которые считает активами.

## 2.10. Кого можно назвать богатым человеком?

С точки зрения автора книги, богатство относительно. Не существует точной суммы, после накопления которой человек будет считаться богатым. Все зависит от баланса доходов и расходов.

Возьмем, к примеру, некоего господина Иванова. Ему 49 лет. Он отличный специалист, работает по найму руководителем высокого уровня в одной крупной корпорации. Его месячная зарплата — 600 000 руб. (\$8108). К тому же он получает хорошие годовые бонусы, размер которых зависит от результатов деятельности компании. Он ходит на работу в солидном костюме, сшитом на заказ. У него в элитном поселке прекрасный двухэтажный дом, взятый в ипотеку. Он и его жена ездят на новых дорогих иномарках, купленных в кредит. Их старший сын учится в Англии, и его обучение вместе с проживанием полностью оплачивается отцом. Господин Иванов каждый год вместе с семьей отдыхает на дорогих курортах.

На поддержание такого великолепного уровня жизни уходит весь доход господина Иванова. Он был бы совсем не против повышения зарплаты хотя бы тысяч на двести (\$2703), потому что после всех ежемесячных платежей (ипотека и обслуживание дома, услуги садовника и горничной, кредит за новую бытовую технику и оба автомобиля, регулярные денежные переводы сыну в Англию) денег практически не остается.

Кроме зарплаты, других источников дохода у господина Иванова нет. Соответственно, нет и активов, приносящих дополнительный доход. Еще два года назад на банковском депозите у него лежало 5 млн руб. (\$67 568), но при покупке дома все эти деньги ушли на уплату первого взноса и приобретение мебели и бытовой техники. Несмотря на высокий доход, денег, которые можно было бы инвестировать в приобретение активов, у господина Иванова нет.

Отличная зарплата, высокое общественное положение, элитное жилье, дорогие автомобили, ежегодный отдых на лучших курортах мира — чего еще можно пожелать? Такой уровень жизни является несбыточной мечтой для миллионов жителей России.

И возьмем для сравнения некоего господина Сидорова. Ему 52 года. До недавнего времени он занимался малым бизнесом. Его дела шли неплохо, и месячный доход составлял в среднем 130 000–150 000 руб. (\$1757–2027). Он живет с женой и дочерью-школьницей в благоустроенной трехкомнатной квартире в спальном районе города. Эту квартиру он купил девять лет назад. Одевается он просто, можно сказать, невзрачно. Его сын, работающий адвокатом, живет со своей семьей отдельно от родителей и в их материальной помощи уже не нуждается. Господин Сидоров ездит на иномарке

среднего класса, которую он купил пять лет назад. На жизнь у него уходит в среднем 50 000–60 000 руб. (\$676–811) в месяц. Деньги, которые оставались, он всегда откладывал. Несколько лет назад ему досталась по наследству однокомнатная квартира, ее он сдает в аренду. Кроме того, за последние пять лет он купил еще две однокомнатные квартиры среднего класса и тоже сдает их в аренду. Эти три квартиры приносят ежемесячный доход в 45 000 руб. (\$608).

Владеть собственным бизнесом стало труднее из-за обострившейся конкуренции. Поэтому несколько лет назад господин Сидоров решил отойти от дел и продал свою часть бизнеса партнеру за 12 млн руб. (\$162 162).

Этими деньгами он распорядился так: половину суммы, 6 млн руб. (\$81 081), по совету своего брокера он вложил в государственные и корпоративные облигации, доходность которых составляет в среднем 6% годовых. Облигации приносят ему 360 000 руб. (\$4865) в год, или 30 000 руб. (\$405) дохода в месяц. На оставшиеся 6 млн руб. (\$81 081) по совету того же брокера господин Сидоров купил акции нескольких крупных российских и американских компаний, по которым выплачиваются дивиденды. Средняя годовая доходность по дивидендам от акций составляет 4%, то есть 240 000 руб. (\$3243) в год, или 20 000 руб. (\$270) в месяц.

Кроме того, еще до продажи доли в бизнесе у господина Сидорова были инвестиции на сумму примерно 3,6 млн руб. (\$48 649) — равное количество в облигациях и акциях, — что приносило ему в среднем 180 000 руб. (\$2432) дохода в год, или 15 000 руб. (\$203) в месяц.

Те деньги, которые господин Сидоров получает от облигаций и акций, он уже несколько лет подряд даже не снимает со своего брокерского счета за ненадобностью. Вся прибыль от ценных бумаг реинвестируется, то есть снова вкладывается в облигации и акции. Благодаря подъему фондового рынка за последний год акции подорожали в среднем на 20%. Пакет ценных бумаг господина Сидорова стоит уже около 20 млн руб. (\$270 270). Но наш бывший предприниматель даже не обращает особого внимания на рост цены своих акций, так как в ближайшей перспективе не собирается их продавать.

Сейчас господин Сидоров работает в бывшей своей фирме, но уже в качестве наемного работника — заместителем генерального директора по общим вопросам. Его опыт и деловые связи все еще востребованы. За эту работу ему платят 55 000 руб. (\$743) в месяц. Но рабочий график стал значительно мягче, чем раньше. Теперь у господина Сидорова есть возможность гораздо больше времени уделять своей семье, здоровью и отдыху. Один или два раза в год он с женой и дочерью уезжает отдыхать — на морской курорт или в Европу.

Общий месячный доход господина Сидорова от аренды квартир и заработной платы составляет 100 000 руб. (\$1351). Как мы знаем, в месяц