

18+

**1 000 000 \$**

**В ИНВЕСТИЦИЯХ  
НА ПАЛЬЦАХ**

**МЕНЕДЖЕРОВ**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

**ЧИНОВНИКОВ**

**ИНВЕСТОРОВ**

**ДЛЯ:**

**ДАУЛЕТ  
АРМАНОВИЧ**

# Даулет Арманович

# 1 000 000 \$ в инвестициях

# на пальцах

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=59971941](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=59971941)*  
*ISBN 9785005149237*

## Аннотация

В этой книге ты найдешь то, что на ней написано, используя самые стабильные финансовые инструменты, к коим не относятся пирамиды, ставки на спорт и прочий лохотрон. Только те инструменты, которые опробовал я, мои студенты, клиенты, друзья и примерно треть списка Forbes. Стратегии, которые здесь описаны, не позволят тебе накопить этот миллион с нуля за месяц, но после прочтения ты поймешь, как ты сможешь это сделать, не убивая массу времени на торги, анализ, и не отказываясь от комфортной жизни. Книга содержит нецензурную брань.

# Содержание

ВВЕДЕНИЕ	7
КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ	11
ГЛАВА 1. ОТКУДА БРАТЬ ДЕНЬГИ И ВАРИАНТЫ С БИЗНЕСОМ	13
1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ	15
1.1.1. МАЛЫЙ БИЗНЕС	16
1.1.2. ХАРАКТЕР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	18
1.2. КРЕДИТ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС	22
1.3. САМОЗАНЯТОСТЬ	25
1.4. ЗАРПЛАТА	27
1.5. ИНВЕСТИЦИИ	31
1.5.1. МАСШТАБИРОВАНИЕ	33
1.5.2. ОБРАЗ ИНВЕСТОРА	35
1.5.3. ИСТОРИЯ МИЛЛИОНЕРА	36
1.5.4. ИСТОРИЯ ИСТИННОГО БОГАЧА	38
1.6. СЛУЧАЙНО ОБРЕТЁННАЯ ПРИБЫЛЬ	39
1.7. большие суммы	41
1.8. ОРИЕНТАЦИЯ – КЛЮЧ К ПОБЕДЕ	44
1.8.1. МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ: РЫНОК VS РЕГУЛЯТОР	46
1.8.2. ПРИВЫЧКИ КРАТКОСРОЧНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЛЮДЕЙ	48
1.8.3. ЗЕФИРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ	51

1.8.4. ДВИЖЕНИЕ FIRE (FINANCIAL INDEPENDENCE, RETIRE EARLY)	53
ГЛАВА 2. КАК РАСПОРЯЖАТЬСЯ ДЕНЬГАМИ	54
2.1. АВТОМОБИЛЬ	55
2.1.1. PORSCHE	57
2.1.2. БЕЛЫЙ СЛОН	60
2.2. ОТПУСК	61
2.2.1. ОТПУСК В РОДНОЙ СТРАНЕ	62
2.2.2. ПОСИДЕЛКИ	64
2.3. ПАССИВЫ В ОБЁРТКЕ АКТИВОВ	66
2.3.1. УНИВЕРСИТЕТ	67
2.4. НЕДВИЖИМОСТЬ	69
2.5. ПОДАРКИ	71
2.6. ПРАЗДНИКИ	73
Конец ознакомительного фрагмента.	76

# **1 000 000 \$ в инвестициях на пальцах**

**Даулет Арманович**

*Корректор* Юлия Цельковская

*Редактор* Живулина Марина

*Дизайне обложки* Андрей Миронов

© Даулет Арманович, 2020

ISBN 978-5-0051-4923-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Даулет Арманович**

**Один миллион долларов в инвестициях на пальцах**

В этой книге ты действительно найдешь то, о чем написано в заголовке. После прочтения ты сможешь сформировать финансовый план по созданию капитала в один миллион долларов, используя самые стабильные, классические и консервативные финансовые инструменты, к коим не относятся пирамиды, форекс, ставки на спорт и прочие сомнитель-

ные способы заработка. Только те инструменты, привычки, опробованные мной, моими студентами, клиентами, друзьями, и примерно третью списка Forbes. Стратегии, которые здесь описаны, не позволят тебе накопить этот миллион с нуля за месяц, но после прочтения ты поймешь, как ты сможешь его себе обеспечить, не убивая массу времени на торги, анализ, не отказываясь от своего бизнеса, карьеры и комфортной жизни.

Посвящается моим родителям – без них не было бы меня, и, соответственно, этой книги. Спасибо, мама и папа.

# ВВЕДЕНИЕ

Дорогой читатель, спасибо, что обратил внимание на мою книгу! Сейчас я вкратце поведаю тебе о том, что это за книга, для кого и зачем она писалась, что полезного для себя ты в ней найдешь, да и вообще – кто я такой.

Рад знакомству, я – Даулет Арманович, предприниматель. У меня два бизнеса: тренажерный зал и небольшой коммерческий объект недвижимости, а также я являюсь преподавателем у студентов бакалавриата и МВА и успел поработать в таких университетах, как Almaty Management University (бывшая Международная академия бизнеса – МАБ) и Казахстанско-Британский технический университет – КБТУ (если вы из Казахстана, хотя бы об одном должны были слышать).

Я преподаю не так много предметов, так как это не мой основной вид деятельности, но мои занятия многие студенты называют единственными по-настоящему честными, интересными и крайне полезными. Это «Кросс-культурный менеджмент», «Практический менеджмент» и «Business communication». Как ни странно, ни слова о финансах, так как я не финансист. Но тема личных финансов постоянно затрагивалась мной в той или иной форме, и каждый раз я чувствовал, что мне не хватает времени и рамок моих предме-

тов, чтобы полностью передать студентам мой и чужой опыт в вопросе распоряжения деньгами.

Я чувствовал сильный интерес у студентов, но понимал, что студенчество для большинства людей – совершенно не тот период, когда мы понимаем, что долгий, но стабильный инвестиционный доход лучше, чем быстрые и легкие деньги и риски, сопряженные с ними. Когда я читал лекции по личным финансам со свободным входом, особый интерес проявляли представители более старшего возраста, от 30 лет и выше, так как для них вопрос инвестиций стоит более остро, и рычагов влияния на личные финансы у них больше, чем у студентов.

Книга эта написана для людей, на плечах которых лежит ответственность – за себя, за своих мужей, жен, детей, родителей, домашних питомцев и кого бы то ни было еще. Если эта ответственность на вас есть, моя книга поможет сперва распределить ее груз между вами и капиталом, который вы создадите, а потом полностью перенести эту ответственность на капитал, выйдя из крысиных бегов и решив финансовые трудности на всех уровнях – для себя, а, возможно, и для своих потомков. Если же такой ответственностью вы не обременены, она всего лишь направит вас в правильное русло к финансовой свободе и позволит вам обрести привычки, в том числе финансовые, которые создали го-

раздо больше долларовых миллионеров, чем биткоин, распил бюджета, лотереи, тендеры, «пирамиды» и наркобизнес, вместе взятые. Вы узнаете, как весь мир держит вас в состоянии недостатка денег, что с этим делать и как решить самую сложную задачу, куда вложить деньги, которые приходят быстрее, чем уходят.

Я написал эту книгу, потому что не написать ее не мог. Написанием автобиографии всегда можно пренебречь, ведь если вы не суперзвезда, это всем безразлично, кроме ваших родителей. Но я был ошеломлен наблюдениями в течение четырех лет моей жизни в Казахстане, насколько неудачные финансовые решения принимают люди, причем даже очень богатые в итоге оказываются у разбитого корыта. В Казахстане открыто всего около десяти тысяч индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) – это аналог банковской карты, его необходимо иметь, чтобы начать инвестировать на бирже, через которую в мире появилось больше всего миллиардеров. Такой ИИС есть всего у 0,06% населения моей страны, тогда как регулярно используемых среди них, скорее всего, около 2000, это уже 0,01% от населения Казахстана. Схожая картина и в других странах бывшего СССР, и виновато в этом, как ни странно, не правительство, а отсутствие знаний, практики и специалистов, которым особо неоткуда браться, ведь у нас капитализм появился всего 30 лет назад.

Тут вы наверняка зададитесь вопросом: ну и какого черта какой-то препод и владелец качалки должен знать о личных финансах столько, чтобы хватило на целую книгу? Семь лет я жил и учился в Великобритании, хотя и не финансовому делу. Уже больше десяти лет я в предпринимательстве и инвестициях, и каждое мое действие ведет к знаниям, опыту и новым знакомствам. В Англии я часто играл в гольф и во время игры познакомился с владельцем инвестиционного фонда из городка Экзетер, где я и учился: его капитал в управлении превышал 50 миллионов фунтов, что, кстати, не так много для этой отрасли.

Вернувшись в Казахстан, я имел честь познакомиться с брокерами, инвесторами и миллионерами, о деятельности или существовании которых вы, скорее всего, не знаете. В этой книге нет почти ничего, что придумал я – все давно придумано, я же всего лишь хочу поделиться накопленным опытом, адаптированным под реалии стран СНГ, приобретенным в процессе достижения большой цели, создания капитала в один миллион долларов. Если моя книга станет одной из ступеней на вашем пути к большой вершине, я хочу об этом знать и радоваться вместе с вами, поэтому обязательно поделитесь со мной своими успехами после прочтения. Со мной можно связаться через Инстаграм [@realprepod](https://www.instagram.com/realprepod) или email [realprepod@gmail.com](mailto:realprepod@gmail.com).

# КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Если вы далеки от мира финансов, у вас обычная работа или вполне обычный бизнес, это книга точно для вас; если вы профессионал в вопросе личных финансов, она не будет полезной, а если будет, значит, вы не профессионал. В этой книге я исхожу из одной ключевой мысли: мы всего лишь люди, у нас есть своя профессия, и новую мы не ищем, поэтому тут не будет полезного материала для биржевых спекулянтов или тех, кто такими хочет стать. Она – для любителей, ставящих перед собой реальные цели, допустим, такие, как накопить один миллион долларов, обладающих терпением и готовым уделять инвестиционной деятельности не больше двух-трёх часов в год: как показывает практика, больше не нужно, и это не опечатка – два-три часа в год, но на протяжении более чем десяти лет.

Если у вас печатная версия книги, возьмите маркер или ручку и выделяйте все, что вы сочтете полезным, купите прозрачные закладки-наклейки и клейте их на тех страницах, где нашли то, что для вас важно, пишите на полях книги, публикуйте ее в Инстаграм и отмечайте меня – @realreprod. Если у вас электронный вариант, делайте скриншоты и также публикуйте то, что вам покажется интересным или полезным, ставьте под сомнение то, что здесь написано, обсуж-

дайте это с теми, кому доверяете или кто разбирается в финансах; если остаются вопросы, пишите мне в Инстаграм, я вам обязательно отвечу. Если же вы слушаете аудиокнигу, наверное, сможете ее только обсуждать (и желательно ее переслушивать хотя бы раз в пару лет).

Я старался писать эту книгу максимально простым и доступным языком, в ней минимум сложных терминов, даже если вы их обнаружите, вы найдете разъяснения в книге или Гугле. Большинство глав содержат в себе примеры из моей жизни, жизни моих друзей, клиентов, которых я консультировал, и моих студентов – для того, чтобы изложенные принципы были для вас понятны и доступны. Также здесь вы будете получать домашние задания, и я настоятельно рекомендую их выполнять. Они очень просты, хотя требуют дисциплины и постоянства.

# ГЛАВА 1. ОТКУДА БРАТЬ ДЕНЬГИ И ВАРИАНТЫ С БИЗНЕСОМ

Откуда брать деньги? Источников денег, которые вы можете использовать для инвестиций, на самом деле много. Это могут быть зарплата, сбережения, бизнес, случайная прибыль, продажа недвижимости или какого-то другого имущества. В общем, денежных источников можно найти достаточное количество, тут скорее важно не накручивать себя мыслями о том, что инвестиции начинаются со \$ 100500 миллионов. Порог входа на биржевой рынок начинается примерно со \$100. Сейчас мы проанализируем наши источники.

Давайте начнём с бизнеса. Разберем основные типы бизнеса, характерные для простых людей. Тех, кто не покупают яхты, не состоят в списках Forbes. Какие у них, как правило, бизнесы? Допустим, в Казахстане значительную часть налогов в казну выплачивают нефтяные компании и прочие государственные предприятия. Это делает экономику достаточно хрупкой. В момент, когда я пишу эту книгу, находясь на карантине в городе Алматы в начале апреля 2020 года, это очень наглядно заметно. Цена на нефть рухнула до отметки в \$25 и началась паника как бизнесменов, так и наемных со-

трудников, с горечью понимающих, что ключевой продукт, который «делает кассу», внезапно оказался под вопросом, а других продуктов, которые можно продавать на международном рынке, пока не предвидится. С другой стороны, возьмем ту же Америку, Китай или даже Британию, где гораздо меньшая доля экономики завязана на единичных компаниях и отраслях. Там гораздо большая доля услуг, мелкого бизнеса и частных индивидуальных предпринимателей. И это делает экономику гораздо более стойкой – антихрупкой.

# 1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Мы будем разбирать следующие типы бизнеса: малые предприятия, средние предприятия и самозанятость. Перечисленные типы бизнеса уместны для начала инвестирования, если вы зарабатываете себе этим на жизнь и имеете возможность откладывать деньги! В таком случае вы определенно подходите под категорию тех людей, которым есть смысл заниматься инвестированием. Почему я так говорю? Потому что во всех странах постсоветского пространства существует следующий образ инвестора: человек, который очень богат, у которого уйма лишних денег. Он уже купил себе все дорогие автомобили, всю элитную недвижимость и инвестированием начинает заниматься просто от того, что больше ему заниматься нечем. На самом деле это совершенно не так. Я считаю, что инвестированием должны заниматься абсолютно все, кто находится чуть выше черты бедности. Потому что именно инвестирование позволяет долго и равномерно расти, зарабатывать больше, улучшать уровень жизни и передавать какие-то активы и наследство подрастающему поколению. Если у вас есть бизнес, то вы образцовый инвестор. Если, конечно, у вас правильный бизнес. А если у вас правильный бизнес, то вы зарабатываете больше, чем вам на самом деле необходимо.

## 1.1.1. МАЛЫЙ БИЗНЕС

В чем плюс малого бизнеса, скажем, в сфере услуг? Плюс такого бизнеса заключается в том, что это хорошая возможность по-быстрому заработать неплохие деньги и создать капитал. Бизнес в сфере услуг не требует серьёзных инвестиций, потому что здесь вы вкладываетесь в основном в рекламу и помещение. Инвестиции по сравнению с таким бизнесом не такие высокодоходные. Если брать начальные этапы бизнеса, можно предположить примерно такую математику: вы вкладываете 100 тысяч тенге (около \$240 по курсу на август 2020 года) и за месяц эти деньги можете отбить. Потом на протяжении года вы постепенно выйдете на уровень месячной прибыли примерно в 100 тысяч тенге. А можете продолжать бизнес развивать и зарабатывать гораздо больше – уже не 100 тысяч, а миллион или пять миллионов тенге на простых услугах. Услуги легко масштабируются, по сравнению с ресторанами, допустим, а если услуги можно оказывать онлайн, так их вообще можно сразу разворачивать на всю страну или мир. Такой бизнес не требует от вас большого количества ресурсов, чтобы быть начатым, основные его ресурсы – ваше желание, энергия и цель.

Но возникает вопрос: как долго вы сможете этим бизнесом заниматься? Всё-таки момент, когда у вас появится воз-

возможность не работать, наступает нескоро, я сам, да и очень многие мои знакомые предприниматели, не можем к этому моменту никак прийти: то ли не хватает людей, то ли компетенций. Это понятно, наверное, только тем, кто такой точки уже достиг. До этого момента ещё нужно дожить и доучиться, обрести навыки, которые разрешили бы вам делегировать полномочия и отойти от дел, позволив бизнесу зарабатывать. Конечно, вариант очень приятный, но стоит учитывать статистику. Используя простую математику, мы можем посчитать, чем мы рискуем и что можем приобрести. С бизнесом мы рискуем 100% наших денег, которые выделили на это дело, и возможные потери у нас – те же 100%. Фактически, если мы придём к выводу, что это не наше или у нас не получается, мы просто рискуем потерять то, что изначально вложили. Это, допустим, наши 100 тысяч тенге (около \$240 по курсу на август 2020-го), которые являются 100% от нашего капитала. Но потенциальная прибыль в нашем случае – 1200% годовых, что звучит очень хорошо, хоть и вероятность успеха тут примерно 1 к 20.

## 1.1.2. ХАРАКТЕР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Если вы занимаетесь бизнесом, я не думаю, что мне нужно вам рассказывать о том, как бизнес строится, книга все-таки не об этом. Он требует вашего времени и внимания. Как правило, когда вы только открываете бизнес, то вы им живёте, причем долго.

Что важно знать о бизнесе в целом, так это то, что им занимаются предприниматели, – «спасибо, Кэп». Предприниматель – это особый опыт, особый склад ума, особый характер. Вопрос тут в том, предприниматель ли вы? Если вы им уже являетесь, то это здорово! Ваш бизнес, скорее всего, станет основой для формирования вашего инвестиционного дохода. В то же время, если вы не предприниматель, вам меньше 20 лет и вы хотите себя в этом деле попробовать, конечно, вы это сделать можете и даже должны. Скорее всего, в 20 лет у вас будет немного денег для бизнеса, следовательно, риски у вас небольшие. Да и в принципе, в этом возрасте не обязательно иметь какие-то инвестиции для бизнеса, чтобы что-то зарабатывать. Я говорил о том, что рентабельность малого бизнеса очень хорошая. Она может давать 100% прибыли в месяц. И с этим может справиться очень-очень маленький бизнес. Но это, как правило, до определенного уровня,

до вполне себе небольших сумм. Где-то я слышал о том, что прежде чем вы откроете успешный бизнес, вам нужно будет провалить примерно 20. До этого момента вы просто воспринимаете то, что с вами происходит, как университет, как образование, которое вам необходимо приобрести для того, чтобы стать предпринимателем. Если вы готовы на это идти, то вперёд, если же нет, и вы, тем не менее, хотите создать серьёзный капитал, то есть иной вариант, в котором вы копите деньги, имея вполне обыденный доход в виде зарплаты, но разберем это чуть позже.

Давайте поговорим о предпринимателях. Расскажу немного о себе и о своих знакомых. Я занимаюсь предпринимательской деятельностью с 14 лет. Сейчас, на момент написания книги, мне 27 лет. Я – преподаватель в Алматы менеджмент-университете и в Казахстанско-Британском техническом университете (КБТУ). У меня есть тренажёрный зал и бизнес-центр. Сколько было бизнесов до этого, сосчитать сложно. Я занимался многим. Думаю, что 20 бизнесов я провалил точно. Для меня эти два пути – предприниматель и инвестор – сопряжены очень сильно. Но для некоторых моих знакомых предпринимателей инвестиции абсолютно безынтересны. Они хотят быстрых прибылей и больших рисков, я думаю, их можно сравнить с ветеранами войны – теми, кто, вернувшись с войны, не всегда могут адаптироваться к спокойной гражданской жизни после жизни во-

енной, когда каждый день как последний и интенсивность жизненных событий просто зашкаливает. Как-то раз мы говорили об инвестициях с моим товарищем, он занимается консалтингом. И вот что он мне сказал: «Даулет, в моей жизни бывает так: в один месяц я зарабатываю два-три миллиона рублей, в другой месяц могу уйти в минус на ту же сумму». Я спрашиваю: «Тебя это устраивает?». Он говорит: «Ну, это захватывающая жизнь, но хочется чуть больше стабильности». Тут есть сильная связь с характером человека. Что ему больше подходит, какой у него жизненный опыт и сколько времени он, собственно, себя готовил. Первый, скажем, с юношества. Если брать и сравнивать инвестиции и бизнес, то на ранних этапах бизнес даёт гораздо больший возврат инвестиций.

Вернемся к 20 проваленным бизнесам. Опираясь на личный опыт, опыт друзей и наблюдения за студентами «Бизнес-Молодости», могу сказать, что это именно то количество бизнесов, которые вам необходимо будет потерять, чтобы получать условные 100 тысяч тенге в месяц, и тут математика уже совсем другая: 100 тысяч (средняя цена вашего стартапа)  $\times$  20 = два миллиона тенге расходов, от двух до десяти лет времени на все эти попытки, и только тогда бизнес, приносящий стабильные 100 тысяч тенге в месяц, будет с вами. Конечно, не стоит смотреть на эти данные как на истину в последней инстанции, как и на мою попытку отговорить

вас заниматься бизнесом, но понимать соотношение необходимо.

## 1.2. КРЕДИТ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС

В то же время большой бизнес гораздо больше схож с инвестициями в плане окупаемости, чем мелкая предпринимательская деятельность. Довольно часто крупный бизнес делается не на собственные деньги, потому что не у всех есть большие капиталы. На более-менее крупный бизнес люди занимают деньги под залог какого-либо имущества. В случае, если у вас маленький бизнес, вы рискуете своим временем и своим собственным капиталом, который может быть очень небольшим, соответственно, как и риски. Тем не менее, терять деньги неприятно. Когда у вас денег нет и вам приходится брать кредит, ваши риски начинают сильно превышать тот уровень потерь, который вы готовы нести, в то время как риски банка перекрыты вашим имуществом, например, квартирой, которой вы как бы гарантируете, что деньги вернёте. В этом плане крупный бизнес схож с обычной рулеткой. В обоих случаях много переменных, влияющих на результат, таких, как навыки, опыт, везение, ваше эмоциональное состояние и прочее.

Представим ситуацию, что вы пришли в авто-ломбард, так как банк отказал вам в займе. Ваш автомобиль стоит, скажем, два миллиона рублей (около \$27 тысяч на август 2020). Вам срочно нужны деньги для каких-либо целей, на-

деюсь, что не на погашение другого кредита и уж тем более не на свадьбу, а вот налички у вас нет. Помимо всего прочего, автоломбард говорит вам, что в первую неделю вы можете не платить проценты, и если в течение недели вернёте деньги, кредит будет беспроцентным. Вы берёте кредит, но не на два миллиона, чему соответствует стоимость вашего автомобиля, а допустим, на 500 тысяч рублей. Что происходит дальше? Проценты у автоломбардов, как правило, довольно высокие. И если вы просрочите платежи, то автоломбард имеет право забрать у вас автомобиль. Как это будет происходить: деньги в кармане, проходит неделя, включается счетчик, начисляющий проценты, и ваш займ постепенно поднимается, авто арестовывают, забирают на штрафстоянку. Проходит еще время, вы вот-вот планировали занести деньги и закрыть долг, а он все растет. Так люди оказываются в долговых ямах, когда берут новые кредиты, чтобы погасить предыдущие.

Получается, что вам нужна была N-ная сумма денег, а из активов – вещей, стоящих денег, у вас был только автомобиль. Вам нужно было 500 тысяч рублей, ваш автомобиль стоит два миллиона рублей. Вы ставите под залог свой автомобиль, и вам выдают 500 тысяч рублей. Фактический риск у вас получается до 125% от стоимости вашего авто: вы берёте 25%, но рискуете 100%. Математически это выглядит для вас не очень хорошо. Для ломбарда же все наоборот.

С кредитом из банка примерно та же история. Как правило, под залог бизнеса банки денег не дают, а дают под залог недвижимости. Если у вас есть дом или квартира, которые стоят \$100 тысяч, вам могут дать \$ 50 тысяч. И на эти \$ 50 тысяч вы должны будете крутить свой бизнес, в котором, опять-таки, есть риск. Таким образом, ваши риски сильно превышают ваш вероятный доход. Это если мы говорим о большинстве ситуаций, когда люди прибегают к займам.

## 1.3. САМОЗАНЯТОСТЬ

Давайте вернёмся к типу личности. Разберем самозанятых. По сути, мелкий бизнес – это часто и есть самозанятость, когда вы зарабатываете на уровне зарплаты успешного менеджера или даже топ-менеджера, оказывая услуги, как самозанятый человек. Самозанятость – это когда человек меняет свои временные ресурсы, интеллектуальные ресурсы на деньги. В бизнесе всё-таки система приносит деньги, а не человек. Хорошо, теперь давайте поговорим про предпринимателя. Какой это человек? Из тех предпринимателей, которых я знаю, абсолютное большинство необразованные или имеют купленный диплом, потому что образование очень часто предпринимателям мешает. Я говорю сейчас о формальном образовании, университетском, особенно об отечественном. Не всегда, но во многих случаях оно мешает благополучному развитию бизнеса. Вы наверняка слышали историю, что отличники работают на троечников. Радислав Гандапас говорил, что у троечников вырабатываются навыки договариваться, обходить правила, хитрить. И именно они полезны в предпринимательской деятельности. В то же время педантичность, самодисциплина в плане выполнения заданий в большей степени присуща сотрудникам. Дисциплинированный человек – гораздо более ценный сотрудник, чем недисциплинированный предприниматель.

Предпринимателей мало кто хочет брать на работу, так как с рутинными задачами им часто тяжело. Это не значит, что кто-то лучше или хуже. Важно разобраться, кто есть вы. То ли предприниматель, то ли человек, который занимается работой, карьерой и так далее. Это и будет определять, как вы скопите свое состояние.

## 1.4. ЗАРПЛАТА

Как я говорил, помимо бизнесов, у меня есть зарплата. Я работаю преподавателем в университетах. Занял я эту позицию, потому что у меня было свободное время и мне нравится учиться, а еще мне сделали скидку, хоть и небольшую. Я пошёл на программу DBA в очень хороший институт, который называется AlmaU (Almaty Management University). Там я предложил свою кандидатуру в качестве преподавателя для бакалавриата. Работаю я один-два раза в неделю и получаю для такой выработки довольно неплохую зарплату. Большинство из тех, кто читает эту книгу, скорее всего, остановятся только на варианте карьеры.

Почему? Просто потому, что предпринимателей гораздо меньше, чем людей, которые работают.

Давайте поговорим о рисках и о преимуществах. Принято считать, что бизнес – дело довольно рискованное. Я хочу сказать, что карьера – не менее рискованное дело, чем бизнес и предпринимательская деятельность. Связано это с тем, что карьера является единственным источником дохода у 99% людей, которые работают, тратят все свои деньги и живут от зарплаты до зарплаты. Карьера может очень быстро закончиться, к сожалению, порой по не зависящим от нас причи-

нам, как, например, глобальная пандемия коронавируса.

Разберём карьеру профессионального спортсмена. Среди карьер спорт – одна из самых рискованных карьер, которая очень плохо окупает себя для большинства жителей СНГ. Спортсмены рискуют своим здоровьем и временем, которое можно потратить на развитие других навыков, чтобы обеспечить себя после ухода из спорта. А спорт может закончиться очень быстро. Может быть, вы слышали: молодой парень по имени Ярослав Радашкевич, занимался пауэрлифтингом, выступал на соревнованиях, побил несколько рекордов России, Европы и даже мира. И на чемпионате Евразии во время приседа со штангой на плечах у него пошла трещина в ноге, и нога просто сложилась. Карьеру пришлось завершить. Ему было около 20 лет. Сумел ли он накопить деньги для такой ситуации? Не думаю, пауэрлифтеры немного зарабатывают, в основном тренируя клиентов. Был ли он застрахован? Возможно, но вряд ли получил компенсацию, которая позволит ему не работать больше никогда. Тут речь не идёт о страховке на миллион долларов или хотя бы на \$ 300 тысяч. Страховки для спортсменов, во всяком случае в Казахстане, так не работают. Должно быть понимание, что делается для удовольствия, а что делается для заработка. Карьера в спорте – очень хрупкая, очень конкурентная и не очень надёжная стезя, и закончиться она может буквально в один миг – травмой. Мы, конечно, можем купить страховок, но не всегда они

способны окупить вложенный труд и время.

Что же касается самых обычных простых профессий, чем же тут рискуете вы? Как я говорил ранее, многое зависит от того, где и кем вы работаете и насколько вы полезный сотрудник. Тут всё индивидуально. Есть люди, которых брошишь в болото, и они вынырнут с жемчужиной, а есть те, которые ничего не смогут в кристально чистом пруду. Всё зависит от кучи факторов, среди которых – везение, отношение к себе, к работе, к жизни и к людям. Что касается обычной карьеры, всё гораздо проще, чем в карьере спортсмена. Но так же, как и бизнес, карьера может закончиться очень быстро. Тяжелее всех это переживают люди, которые ничего особо не умеют. Они могут попасть под сокращение, держаться на работе за счет связей или за счет жалости начальства. У них нет фундаментальной основы профессионализма, на которую можно опереться и благодаря которой можно будет не потерять себя в будущем. Ещё хуже, конечно, тем, кто ничего не умеет и набрали кредитов. Кредиты берутся под залог имущества, и в случае, если люди внезапно теряют работу, у них исчезает возможность платить. А банк с таких людей сдерет три шкуры. Здесь ключевой риск заключается не в математике, а в том, что человек доверяет свою судьбу организации, кладет все яйца в одну корзину. Я не говорю, что нужно бегать от работодателя к работодателю и таким образом не давать себя «опрокинуть» – речь о том, что на ка-

кой бы позиции вы ни находились, всегда есть возможность всего этого в один день лишиться. Бизнеса точно так же можно лишиться, но он, как правило умирает постепенно.

Поговорим о человеке, который работает. Возможно, это вы, и вам точно за 25 лет, а возможно даже за 35. Вы, скорее всего, консервативны, не любите риск и у вас есть те ценные навыки, которых нет у тех же предпринимателей. Такие, как умение заниматься рутинной деятельностью и при этом не испытывать страданий. И за эти навыки люди готовы платить. Это уже характер, противоположный предпринимателю. Как ни странно, у каждого типа людей могут быть большие деньги. То есть нет такого, что человек, поработав наёмным сотрудником, обязательно должен зарабатывать меньше. И ключевое преимущество таких людей перед предпринимателями как раз таки и заключается в том, что может быть воспринято, как слабость. Преимущество – низкая толерантность к риску, и она не приходит одна, в комплекте с ней вам может быть свойственна дисциплина, а это и есть самая важная черта инвестора, которая не всегда есть у предпринимателя.

## 1.5. ИНВЕСТИЦИИ

Мы подошли к тому источнику денег, который нас интересует больше всего. В чём его особенность? В первую очередь в том, что он ничем не ограничен. Он не ограничен вашим свободным временем – тем временем, которое у вас есть; он не ограничен географически, вашим городом или поселком. Когда у вас карьера – у вас есть 24 часа в сутках, из которых восемь вы спите, восемь занимаетесь всем остальным: семьей, дорогой от дома до работы и назад, развлечениями и т. д. Вы не можете работать больше. Только если вы начнёте нанимать людей, но ведь людьми нужно управлять, за людьми нужно следить. Это требует ваших эмоциональных ресурсов, требует знаний, какого-то опыта во взаимодействии с такими людьми.

Если же это бизнес, то прорисовывается примерно та же картина. Тяжело собственноручно управлять десятью разными бизнесами. Вы нанимаете людей, которые вам в этом деле помогают – вы им за это платите. Что же касается сбережений, то они могут расти без ограничений. Представьте, что у вас есть цветок, который рассыпает свои семена, и возле него вырастают новые такие же цветы. Этот цветок ограничен горшком, в котором он стоит. Допустим, что один цветок в год может дать ещё один. Итого их будет два. И каж-

дый год два цветка могут умножаться в два раза: через год у вас два цветка, через два – четыре, через три года – восемь, и так далее. Теперь представьте: финансы, ваш капитал – те же самые цветы, которые умножаются, но с одним очень важным «но»: у инвестиций нет горшка! И это для них хорошо. Мы держим цветы в горшке, потому что им там хорошо, так ведь? В горшке они могут расти лучше, чем росли бы на улице. Здесь же ситуация такая: наши цветы (финансы) растут лучше без горшка. Они этим горшком не ограничены никак и размножаются в таком ключе экспоненциально. Они увеличиваются не через знак «+», а через знак «\*». Это значит: чтобы создать капитал, вам не нужно иметь каких-то колоссальных сбережений, а просто достаточно быть дисциплинированным и начать инвестировать как можно раньше. Что ещё можно отметить? Возможно, многие из вас знают, что именно инвестиции как раз по этой причине и являются ключевым источником прибыли для сверхбогатых людей. Это огромный плюс, и как этим можно не пользоваться – я не знаю.

## 1.5.1. МАСШТАБИРОВАНИЕ

У меня есть тренажёрный зал, который я закрыл до конца пандемии, и я, допустим, захочу иметь уже не один, а два тренажёрных зала, когда кризис будет близиться к концу. Мне нужно будет значительно перестроить себя и своё понимание того, как я веду бизнес. Мне нужно будет ввести очень много изменений. Это больно, но в то же время после того, как я их введу, я легко смогу открыть ещё две «качалки». Тут у меня будет уже четыре «качалки». После чего, допустим, я захочу открыть 20 «качалок». Мне опять нужно будет трансформироваться, потому что это уже иной тип управления. Это тоже немного изменённая система. А если они в разных частях страны? Я просто физически не смогу за ними за всеми следить, так ведь? И мне снова нужно будет перерабатывать систему управления. Потом я захочу открыть 100 «качалок». Тут у меня ещё и дополнительные риски возникают: нужно будет управлять брендом, переживать о конкурентах. Имея 100 «качалок» в Казахстане, я становлюсь игроком номер один. Это риски и переживания.

В то же время: если бы у меня была \$ 1000 и я захотел бы \$ 100 тысяч в капитале, мне не нужно было бы никаких кардинальных перестроек своей личности, не нужно было бы очень много и дорого учиться. Мне не нужно было бы тратить свои ресурсы на это дело. В этом и заключается огром-

ная сила. Именно поэтому большинство серьёзных капиталов было сделано за счёт инвестиций, ведь талантливый инвестором стать гораздо проще, чем гениальным предпринимателем.

## 1.5.2. ОБРАЗ ИНВЕСТОРА

Многие из вас, дочитав до данного момента, могут ошибочно подумать, что речь идёт о краткосрочных торгах, как на Forex, а не об инвестициях. Но на самом деле всё совершенно не так, как нам показывают в кино: когда мужчины в галстуках постоянно на телефоне, перекрикиваются через весь зал – «Покупаю» или «Продаю». Инвестиции – это очень скучно, совершенно не захватывающе, требует крайне мало усилий и фактически выделенного времени. Единственное, что на самом деле требуется, – это банальная дисциплина и много лет.

## 1.5.3. ИСТОРИЯ МИЛЛИОНЕРА

Первый, с кем я хочу вас познакомить, – Карл Дженсен. Он работал программистом в Америке и зарабатывал \$ 100 тысяч в год, работа у него была напряженная, и после очередного тяжелого трудового дня он задался вопросом о том, как ему пораньше выйти на пенсию. Совместно со своей женой он разработал план, согласно которому через пять лет он накопит состояние в один миллион долларов и выйдет на добровольную пенсию. Так оно и вышло: в возрасте 43 лет он вышел на пенсию с состоянием один-два миллиона.

Карл Дженсен пошел на следующие шаги:

- продал свой большой дом, находившийся в ипотеке, и купил более скромное жилье;
- изменил свои потребительские привычки на более скромные, например, закупался в доступном супермаркете и самостоятельно ремонтировал дом;
- из-за того, что уволился, смог значительно сократить расходы на содержание детей и, соответственно, стал больше проводить времени с семьей.

– живет на \$40 тысяч в год от своего пассивного портфельного дохода, который приносит примерно в три раза больше, остальные две трети портфельного дохода – реинвестирует.

Я уже чувствую, как у вас появляются мысли о том, что такое возможно только в Штатах, что у них гораздо больше зарплата, что в поселке под Екатеринбургом такое не пройдет, что у вас нет возможности молотить по \$ 100 тысяч в год и так далее. И я скажу вам на это, что на самом деле всё гораздо проще...

## 1.5.4. ИСТОРИЯ ИСТИННОГО БОГАЧА

Чтобы быть богатым, вам не нужно много зарабатывать. Вам нужно зарабатывать больше, чем вы тратите. Это отлично демонстрирует пример человека, которого я не так давно консультировал: ему 49 лет, он работает слесарем, его ежемесячный доход составляет примерно \$300, из которых он реально живет на \$150, остальные \$150 имеет возможность инвестировать под 10% годовых. Используя калькулятор сложных процентов, мы посчитали, что инвестируя \$150 ежемесячно на протяжении следующих десяти лет, он скопит около \$31 тысячи, которые могут пассивно приносить ему по \$3100 в год или по \$258 в месяц, на которые он может очень спокойно жить, не работая совсем и избавив себя от значительной части расходов, связанных с работой (таких как, например, транспорт). Конечно, этот человек не станет миллионером, но, живя в Казахстане, России, Украине или любой другой стране постсоветского пространства, вам и не нужен миллион долларов для того, чтобы спокойно выйти на пенсию. И в этом гигантский плюс моего и вашего гражданства.

## 1.6. СЛУЧАЙНО ОБРЕТЁННАЯ ПРИБЫЛЬ

Сюда следует включить случаи, когда вам кто-то подарил деньги. У меня есть знакомый, у которого жена – корейка. У корейцев есть такой обычай: год ребёнка празднуется на широкую ногу. Так вот, сыну моего друга подарили \$10 тысяч. Мой друг эти \$10 тысяч инвестировал. Это отличный пример случайно обретенной прибыли. Когда у вас появляются деньги, которые вы обрели практически случайно, вы ведёте себя так, как будто их у вас нет: не покупаете автомобиль, не делаете дома ремонт. Вы их инвестируете.

Мой хороший друг мне рассказал очень поучительную историю, которая, уверен, близка любому главе семейства. У него был автомобиль, который он отлично продал, дороже рынка, дороже, чем купил, и сразу пошел покупать такой же автомобиль, но подешевле, ведь хотел сохранить часть, по сути, случайно обретенной прибыли. Поиск автомобиля затянулся на пару месяцев, и в это время он особо не отказывал себе в удовольствиях – пойти выпить с друзьями не в кабаке возле дома, а в место покруче, побогаче, где то же самое пиво стоит не \$1, а \$2. Его супруге внезапно понадобился новый телефон, ведь старый разбился; маме потребовался небольшой ремонт. И так далее, по мелочи – я

думаю, вы уже понимаете, чем закончилась история. Кончилась она, конечно, тем, что в итоге у него в какой-то момент не хватило денег на более дешевый автомобиль, а со временем и весь фонд разошелся по насущным расходам, и автомобиль пришлось брать в кредит.

Урок, который просто необходимо вынести из этих историй, таков: инвестируй случайно обретенную прибыль и продолжай вести себя так, как будто она к тебе и не приходила.

## 1.7. большие суммы

Когда человек становится богаче? Когда он зарабатывает больше, чем он тратит. Я периодически слышу такие вещи, как: «Было бы у меня \$100 миллионов, вот тогда мне вообще ничего не нужно было бы», или «Было бы у меня \$10 миллионов...» и т. п. На самом деле так люди говорят, когда не совсем понимают, на что будут тратить деньги. Это было очень хорошо показано в одном из выступлений Черняка. Черняк – это украинский олигарх, который производит водку «Хортица». Он говорит о такой вещи, как мотивация. Когда у вас ничего нет, иметь мотивацию вставать по утрам и идти на работу – легко. Когда у вас есть всё – дом, машина, накопления и хороший бизнес, это становится сложнее. Вы заработали миллион – хорошо! Вы ставите цель заработать \$10 миллионов – заработали. А дальше появляется желание попасть в «Forbes» – и вы попали. Представьте, что в голове у человека, который на первом месте в «Forbes». Какая у него мотивация? Вопрос сложный. И тут ему говорит человек из зала:

– Черняк, слушай! Вот у меня если бы....

Там речь зашла о том, что в какой-то момент у вас появляется такой уровень доходов, что вы просто не можете всё

потратить. Поднимается молодой человек и говорит:

– Да нет, тратить деньги легко!

– Ну, хорошо! – отвечает Черняк. – У тебя \$100 миллионов. На что ты их потратишь? Причем именно на такие вещи, которые не касаются инвестиций.

– Ну, я куплю себе дом в Нью-Йорке...

– Ну, хорошо, дом в Нью-Йорке!

– Ой, не дом, квартиру в Нью-Йорке.

– Возьмём очень хорошую квартиру в Нью-Йорке, она стоит \$5 миллионов, \$10 миллионов.. Ну, что еще?

– Я куплю себе Pagani Zonda

– Ну, хорошо, Pagani Zonda стоит ещё \$2 миллиона. Ты потратил \$12—15 миллионов, у тебя ещё 85. Что ты будешь делать дальше? Как ты ещё себя будешь развлекать?

Естественно, человек впал в ступор. Вы можете жить обычной хорошей жизнью на достойном уровне. У вас может быть хороший телефон, хорошая квартира, хороший ав-

томобиль. И вам необязательно для этого быть миллионером. Миллионер – это человек, который зарабатывает хотя бы миллион в год. Таких результатов достигать необязательно. В то же время таких людей по факту достаточно много. По статистике в Китае каждый год появляется десять тысяч миллионеров. Это хороший, достойный результат, но называть его невозможным ни в коем случае нельзя. И тут включаются такие вещи, как ориентация в ваших действиях.

## 1.8. ОРИЕНТАЦИЯ – КЛЮЧ К ПОБЕДЕ

Существует два вида ориентации: краткосрочная и долгосрочная. Что это значит? Это значит, что вы либо удовлетворяете свои сегодняшние потребности, жертвуя будущим, либо наоборот: жертвуете настоящим ради будущего.

Давайте возьмём простой пример. В 90% случаях, если человеку скажут: «Либо ты сегодня получишь \$10 тысяч, либо через десять \$100 тысяч, либо через 30 лет – миллион», более 90% людей выберут \$10 тысяч сегодня, вместо того чтобы выбрать 100 тысяч через десять лет и вместо того чтобы выбрать миллион через 30 лет. Казалось бы, математика простая. Миллион больше, чем \$100 тысяч и уж тем более гораздо больше, чем \$10 тысяч. Но тем не менее люди выбирают то, что могут получить сейчас – вместо того, что могут получить потом.

Связано это, в первую очередь, с нашими базовыми инстинктами. Если быть точнее, с рептильным мозгом. Это та часть мозга, которая отвечает за то, чтобы мы ели, боялись, занимались сексом и прочими базовыми занятиями, общими у нас и животных. Это те задачи, которые мы унаследовали от наших давних предков – рептилий, у которых были

только рефлексы, рефлексы, направленные на выживание. Как это выглядит в сегодняшнем мире? Допустим, кратко-срочно ориентированный человек – это человек, у которого небольшой доход, но, тем не менее, он ведёт такой образ жизни, как будто у него денег очень много. Что он делает? Он тусуется в клубах, ездит отдыхать в хорошие места и у него самая последняя модель самого дорогого телефона. Кратко-срочно ориентированному человеку такие вещи свойственны, часто таких людей характеризуют как «стадо», реагирующее на тренды, безукоризненно следующее моде, следящее за скандалами, смотрящее «Дом-2». Думаю, вы поняли, о каких людях я говорю. Такой человек хочет получать сегодня, а завтра – будь что будет.

## 1.8.1. МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛЮДЬМИ: РЫНОК VS РЕГУЛЯТОР

Тем не менее заигрывать с этой аудиторией тоже не стоит, ведь толпа опасна. Так, в Америке регулятор наказывает игроков рынка за манипуляции. Если вы посмотрите сериал «Миллиарды», то увидите, что американская прокуратура занимается слежкой за подобными вещами. Когда крупный игрок посеет ложную панику на рынке для обесценивания тех или иных ценных бумаг и выкупит эти же бумаги задешево или, наоборот, завысит цены и продаст, используя при этом слухи, инсайдерскую информацию, и растиражирует это по СМИ – на него сойдет кара Комиссии по ценным бумагам и биржам США. За это можно посадить человека в тюрьму и лишить организацию лицензии.

Почему это нелегально? Потому что люди на это ведутся. Потому что подобные вещи работают очень хорошо. Это можно сравнить с историей «МММ» или любой другой финансовой «пирамидой». Когда большое количество людей подтверждает честность той или иной организации, мы начинаем доверять этой организации. Какова была ситуация с «МММ»? Люди на нём зарабатывали, люди друг другу рассказывали о том, что зарабатывают. Но в какой-то момент «пирамида» закрылась. И всё! Она перестала работать. Это,

по сути, и было манипуляцией. На Западе такие «пирамиды» являются нелегальным видом деятельности. Что будет, если завтра Дональд Трамп скажет: «Короче, покупайте акции вот этой и этой компании, я в них вложил бешеные деньги!». Что будет, если он в неё вложит деньги, а потом – миллионы людей вместе с ним? Из-за этого цена вырастет значительно. Потом Дональд Трамп выведет свои деньги, а компания, возможно, рухнет. За это Дональд Трамп может сесть в тюрьму. Но в нашей стране такое не считается противозаконным, и этим, естественно, многие люди пользуются.

## 1.8.2. ПРИВЫЧКИ КРАТКОСРОЧНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЛЮДЕЙ

Что ещё свойственно краткосрочно ориентированным людям, так это жадность. Почему в наших странах постсоветского пространства есть все эти «схемы Понци», которые обещают людям 10%, 100%, 200%, 500% годовых? Потому что наши люди в это верят. В общем, краткосрочная ориентация – она не ваш друг. Она ваш враг! Она пытается вас обмануть! Она пытается лишить вас денег! И вы это должны учитывать. Есть альтернатива краткосрочной ориентации – это долгосрочная ориентация.

Когда социолог Герт Хофстед разрабатывал теорию долгосрочной и краткосрочной ориентации, он выявил несколько вещей. Краткосрочно ориентированные люди – это выходцы из рабочего класса. Долгосрочно ориентированные люди – это выходцы из среднего класса и буржуазии. Таким образом, произошла такая корреляция, согласно которой краткосрочная ориентация свойственна бедным людям, долгосрочная – богатым.

Как эта научная теория проявляется в жизни? Долгосрочно ориентированный человек не жертвует будущим успехом ради сиюминутных выгод. И это применимо ко всему: к еде,

образу жизни, работе.

Как это выглядит в плане еды? Человек, который краткосрочно ориентирован, спокойно себе позволяет есть вредную пищу, тем самым жертвуя своим здоровьем ради вот этой сиюминутной выгоды, вкусной еды. Потом это постепенно становится его привычкой, здоровье ухудшается, и человек умирает раньше положенного.

С другой стороны, долгосрочно ориентированный человек питается более здоровой пищей и, соответственно, живёт дольше. Да, он вынужден реже пить кока-колу, но в этом ничего страшного нет. Краткосрочно ориентированные люди, как мы говорили ранее, это те, которые живут, пытаются произвести впечатление на окружающих и потому тратят кучи денег, которых у них нет, и частенько оказываются в долгах. Долгосрочно ориентированные люди, как правило, жертвуют сегодняшними радостями в пользу завтрашних и предпочитают вечерами ходить в тренажерный зал вместо бара.

Чтобы быть долгосрочно ориентированным, в первую очередь нужно использовать логику и разум вместо инстинктов и сиюминутных потребностей и желаний. Логика нам говорит, что курить вредно, но люди все равно курят. А если перебороть свои инстинкты, зависимость и привычки и при-

слушаться к логике, человек спокойно бросит курить. В этом и заключается разница между долгосрочно и краткосрочно ориентированным человеком. Подобные вещи провоцируют классовые неравенства. Если вы, допустим, выходец из бедной семьи – вам это будет делать тяжелее. Вам тяжелее будет ориентироваться долгосрочно. Связано это не с тем, что вы хуже, а в первую очередь с вашим опытом и с тем, какие привычки и ценности вам транслирует ваша семья.

## 1.8.3. ЗЕФИРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Возможно, некоторые из вас слышали про эксперимент с зефиром. Маленьких детей закрывают в комнате с зефиром и оставляют там на 10—15 минут. Им говорят: «Смотри! Сейчас мы тебя здесь оставляем вот с этим зефиром. Ты его можешь съесть, но если ты его не съешь и подождёшь, пока я вернусь, то получишь два зефира. У тебя будет вдвое больше зефира, чем есть сейчас». Дети: «Всё, окей! Понятно!». И какая-то часть детей съедает зефир, а какая-то часть – нет.

В чём уловка этого эксперимента, точнее, за что его критиковали? В первую очередь, за то, что он предвзят к рабочему классу. Почему? Потому что впервые он был проведён в частной школе для детей богатых родителей. Этот эксперимент много раз повторялся во многих странах, и в итоге дети, которые проявляли долгосрочную ориентацию, достигали больших успехов в школе, любви и заработке, чем их краткосрочно ориентированные друзья.

Когда этот же эксперимент проводили в бедных школах, результаты были иные. Почему дети из более бедных семей ориентированы краткосрочно? Потому что у них совершенно другой опыт. Предположим, родители в семье при деньгах говорят ребёнку: «Давай ты сейчас не будешь есть мороже-

ное, которое есть в холодильнике, а съешь суп. Чуть позже я тебе дам в два раза больше мороженого, но мне нужно, чтобы ты съел суп». Люди из более богатых семей способны это обещание исполнить, и им не приходится обманывать своих детей в этом плане. Им просто пойти и купить мороженое, потому что на мороженое есть деньги. Дети же из краткосрочно ориентированных семей часто бывают обмануты родителями. Получается так, что родитель забыл, обманул или у него просто нет денег. Вряд ли он сделал это со зла, просто ситуация сложилась так, что нет возможности дать мороженое ребёнку. Это вырабатывает другие механизмы принятия решений у детей из более бедных семей.

Что это значит для вас? Если у вас была не такая богатая семья, если вы чувствуете, что вы скорее краткосрочно ориентированы, нежели долгосрочно, вам просто нужно приложить сознательные усилия, чтобы это изменить. Потому что, если вы этого не измените, вам тяжело будет создать капитал. Когда у вас накопится \$1000, \$5000, \$ 10 тысяч, вы сразу захотите их потратить. А нам это не нужно.

## 1.8.4. ДВИЖЕНИЕ FIRE (FINANCIAL INDEPENDENCE, RETIRE EARLY)

Почему мы об этом говорим вообще? Наша ключевая тема – это экономия. Экономия является очень хорошим источником для создания капитала. Статистика показывает, что люди, которые на протяжении 25 лет инвестируют в районе 20% своего дохода, живут как минимум так же или лучше на пенсии, чем они жили, пока работали. По факту это означает, что люди могут выходить на пенсию и в 45 лет, а если они более усердно копили деньги, то и раньше.

Хочу вас познакомить с движением FIRE, расшифровывается с английского, как «Финансовая независимость, ранняя пенсия». Его принципы довольно просты: откладывай долю своих доходов, инвестируй, и когда накопишь определенную (для всех она разная) сумму, живи в свое удовольствие на проценты от прибыли. Я буду периодически упоминать некоторые принципы этого движения, но вы можете и самостоятельно изучить их в интернете или на YouTube. Дальше мы будем по пунктам разбирать все шаги для того, чтобы накопить заветный миллион или ту сумму, которая уже позволит вам не работать, но никто не может вам запретить зарабатывать больше и продолжать работать.

# ГЛАВА 2. КАК РАСПОРЯЖАТЬСЯ ДЕНЬГАМИ

Постараемся разобрать все ключевые принципы, как это делать правильно и как это делать не совсем правильно и не совсем выгодно. Что делать с заработанными деньгами? Как распорядиться капиталом, допустим, \$1000? Если вы правильно делали то, что описано в главе об источниках доходов, то, скорее всего, у вас есть деньги, а остальное – вопрос технический.

## 2.1. АВТОМОБИЛЬ

Первое, что мне пришло в голову из крупных и часто бесполезных трат – это автомобиль. Ведь почти каждый из нас хочет автомобиль. Вариантов тут масса, от очень бюджетных до очень дорогих. Что вам стоит учесть? Неправильно подобранный автомобиль может стоить до 30—40% от его стоимости на содержание в год. Если вы купили старый Bentley Continental за два или три миллиона рублей, то, как минимум, миллион рублей вам будет обходиться его годовое содержание.

Наверняка те из вас, кто владеет автомобилем уже давно, и, как правило, поддержанным, периодически сталкиваются с тем, что автомобиль приходится чинить. А если вы покупаете старый люксовый автомобиль, то эти вложения очень существенны. Возьмем в пример старый Mercedes S-класса 2001 года. Этот автомобиль вы можете сейчас недорого купить. Почему? Потому что этот когда-то один из лучших представительских седанов сейчас годится только для работы в «Яндекс Такси», причем в категории «Эконом». Но в то же время даже старый S-класс для кого-то до сих пор является показателем статуса, и меня очень смешит, когда люди покупают себе «Кабана» и чувствуют, что жизнь удалась, как будто не видя, что они приобрели 25-летний ав-

то. Вы точно будете жёстко попадать на деньги по содержанию такого авто. Почему? Потому что старый автомобиль практически всегда потребляет больше топлива, чем новый, и многие запчасти изрядно потрепаны, следовательно, требуют замены.

## 2.1.1. PORSCHE

Я не отговариваю вас от покупки авто, но вы должны понимать, где необходимость, а где излишество. Если вы таксист или ваше жилье далеко от работы, конечно, автомобиль вам нужен, но если смотреть на авто как на статусный аксессуар, тут есть проблемы.

Наверняка среди читателей есть фанаты авто, и я один из них, у меня было восемь автомобилей, один из которых – Porsche Cayman S, другой – Mercedes SLK, еще Audi и прочие пожиратели денег. Не могу сказать, что жалею об опыте, который у меня был с такими автомобилями, хотя расходы на них меня порой угнетали. Однако, если вам безразлична марка авто, возьмите вариант попроще, тот, который вы сможете купить, исходя из трех-шести ваших месячных доходов.

Почему именно три-шесть месяцев дохода? Можно и меньше, конечно, смотря какой доход и что для вас не будет тяжелым компромиссом с собой. Один мой знакомый зарабатывал \$30—35 тысяч в год, и по казахстанским меркам это отличный доход. Что свойственно ему и многим другим людям – они покупают автомобили, исходя из своей годовой прибыли. Считают так: «Я эти деньги заработал за год, я на эту сумму могу купить автомобиль». То есть, если чело-

век за год заработал \$30 тысяч и 20 тысяч из них отложил на авто, он считает, что спокойно может себе позволить автомобиль за 30 тысяч, взяв недостающую сумму в кредит. Вроде звучит логично, но с точки зрения инвестирования – это плохое решение. Если у вас есть только \$30 тысяч годового дохода, и вы смогли из них отложить 20 тысяч, одно из худших решений, что вы можете принять – это приобрести на них автомобиль. Ещё хуже, если приобретаете поддержанный автомобиль на фактически последние 20 тысяч. Ещё хуже, если вы приобретаете спортивный поддержанный автомобиль на последние \$20 тысяч. Так вот, мой знакомый сделал именно последнее: купил старый спортивный автомобиль за \$20 тысяч, и купил его у меня. Речь о Porsche Cayman S.

Хорошая ли это машина? Определённо! Она очень быстрая, привлекает внимание, люди в нее периодически кидают мусор, плюют на нее после мойки, всячески демонстрируют зависть, и желание ей обладать – это иногда круто. Но стоимость содержания этого автомобиля высока, при том, что сам по себе он не такой дорогой. В первый месяц мой друг потратил на него около \$2000, а с годами, как известно, у таких машин все больше проблем, про дальнейшие траты я не в курсе. Поэтому, если вы решили, что вам нужен автомобиль, пожалуйста, ни в коем случае не покупайте его на последние деньги. Не гонитесь за статусом. По сути, что вы

взамен получаете? Иногда, раз в месяц, люди могут сказать: «О, у него крутая машина! Вот он поднялся, классно, красавчик!». Всё! На этом социальные привилегии и социальное одобрение заканчиваются. Остаются только комфорт, удобство и расходы.

## 2.1.2. БЕЛЫЙ СЛОН

Исходя из этого, как вообще стоит поступать? Есть такая концепция, её озвучил Роберт Киосаки: автомобиль должен стоить три ваших месячных зарплаты. Идея хорошая. А ещё лучше, если он стоит две. А совсем хорошо, если вы на одну месячную зарплату можете купить новый автомобиль. Есть такая вещь, как белый слон, эту уловку использовали богачи в Индии. Если тебе кто-то неприятен, ты ему даришь подарок – дорогого белого слона, альбиноса. Это настоящий символ роскоши для того периода, о котором идёт речь. Это сравнимо с дарением Rolls-Royce или любого другого автомобиля, который стоит \$500 тысяч. Что происходит дальше? Этот автомобиль, точнее, этот белый слон ест только очень качественную пищу и требует качественного содержания, на что, естественно, нужны шекели. Со временем такой белый слон может сделать человека нищим, потому что продать его очень сложно, а работать он не может.

## 2.2. ОТПУСК

Следующий источник для растраты бюджета – это отдых. Отдыхать, как вы знаете, можно по-разному. Большая статья расходов – это путешествия. С появлением Инстаграм складывается ощущение, что люди стали больше путешествовать. С другой стороны, они скорее стали больше показывать, как они путешествуют. Не факт, что они путешествовали меньше до этого. Отпуск – довольно значимая статья расходов для кого угодно, если он забирает серьёзную часть вашего бюджета, возможно, целесообразно было бы от него отказаться в пользу альтернативы.

## 2.2.1. ОТПУСК В РОДНОЙ СТРАНЕ

У нас в Казахстане, как и в России и в странах СНГ, люди часто ездят в Турцию или Египет. Как правило, на 10 дней: это перелёт, отель в all inclusive, экскурсии и шопинг. Недавно я был в Турции вместе с женой и ребёнком. Я решил подсчитать, сколько же трату на подобную поездку. В результате цифра, которая у меня вышла, – порядка \$4500 на мою семью из троих человек, при том что я стараюсь откладывать не менее \$10 тысяч в год. Наверняка им нашлось бы более правильное применение.

Стоила ли поездка в Турцию своих денег? Я сильно сомневаюсь. Почему? Потому что есть альтернативы, которые по качеству совершенно не хуже. По сути, я те же десять дней мог провести в Алматы на местном загородном курорте. У нас есть несколько гостиничных комплексов недалеко от города. В них, конечно, нет моря, но зато есть всё остальное, что и в Турции, и стоят они в три-пять, а то и десять раз дешевле. Не могу сказать, что вам всегда следует менять Турцию на загородный отдых, но альтернатива, согласитесь, хорошая. После кризиса 2020 года, я полагаю, она станет основной для многих жителей СНГ, кто привык отдыхать за границей, а для себя, как вы понимаете, решение я уже принял.

Уверен, найдутся люди, которые разглядят в этом излишнее ущемление себя в удовольствиях, таких тоже масса. Многие из них берут отдых в рассрочку или кредит и демонстрируют образ жизни миллионеров в сети Инстаграм – уверен, вы таких видели. Но если вы читаете эту книгу, я полагаю, для вас, как и для меня, главный вопрос в том, сколько вы можете откладывать денег для инвестиций ежегодно, для вашего же будущего. В таком случае вопрос удовольствия от отпуска становится вторичен.

Кстати об удовольствиях – я их получаю примерно в равном количестве от отпуска в Казахстане и в Турции, но колоссальное удовольствие мне приносят случаи, когда я могу отложить на инвестиции на 50% больше того, что изначально планировал. Наличие дополнительных 200—300 тысяч рублей, которые я могу инвестировать, для меня является более радужным событием, нежели поездка в Турцию.

## 2.2.2. ПОСИДЕЛКИ

Ещё мы рассматривали такой вариант отдыха, как посиделки. Вопрос финансов – это семейный вопрос. Самостоятельно заниматься инвестированием и накоплением денег без участия в этом процессе вашей второй половины очень проблематично. Я сталкивался с этой ситуацией. Я своей жене говорил: «Слушай, у меня есть план. Давай накопим денег, потом выйдем на пенсию и не будем ничего делать». Она мне скромно: «Это нереально. Как это сделать?». Она, как и многие, не понимала, как такое возможно. Я ей говорю: «Давай начнём с простых вещей. Мне нужно, чтобы ты начала вести свои расходы». Как это у нас происходит? Я приношу деньги домой и кладу их в сейф. Оттуда их берем я и моя жена на личное усмотрение. И вот, в один из месяцев, она начала считать, сколько тратит, и обнаружила, что половина ее месячных расходов составляют посиделки в ресторане с подругами (у нас тогда еще не было детей).

С тех пор она приняла такое решение: «Я буду сидеть с подругой у себя дома или у нее дома. Ведь с родителями уже никто не живет!». После этого бюджеты на тусовки с подружками значительно сократились. Они продолжают ходить в рестораны, просто не так часто. Если вы молоды и вас еще нет детей, я вас уверяю, вам есть смысл жест-

ко контролировать ваши расходы на совместное времяпрепровождение с друзьями – наверняка вы узнаете, что тратите на это гораздо больше денег, чем вам кажется.

Тут ключевая проблема в том, что ваша психика пытается отгородить вас от страшных вестей. Мозг не хочет, чтобы вы обнаружили, что тратите 50% своих месячных расходов на кафе, еще 20% – на кофе на вынос, а на остальное как-то выживаете. Это в первую очередь актуально для тех, кому до 25 лет.

## **2.3. ПАССИВЫ В ОБЁРТКЕ АКТИВОВ**

## 2.3.1. УНИВЕРСИТЕТ

Знаете ли вы, что такое формальное образование? Если, допустим, ваши родители настаивают на том, чтобы вы учились, а образование – это дорого, то впоследствии оно будет очень долго окупаться. В Англии это 12 тысяч фунтов в год, в Америке – до \$100 тысяч в год, в Казахстане это, без учёта жилья, – до \$4—5 тысяч в год. Польза от этого образования не всегда очевидна, особенно если вы идёте на ненаучные специальности, такие как менеджмент, маркетинг, экономист. Конечно, если вы не собираетесь посвящать свою жизнь науке, вы изучаете свои предметы для того, чтобы найти работу. Так как я преподаю в университете, я встречаюсь с большим количеством студентов и всегда спрашиваю у них, для чего они учатся. В 80% случаев ответ либо «не знаю», либо «родители так хотят». При всём при этом многие из моих студентов уже работают, и работа обучает их гораздо большему, чем университет, как бы грустно это не звучало из уст преподавателя.

Ваш возраст в момент обучения в университете (18—22) является очень эффективным для образования, для освоения новых навыков, новых сфер и всего подобного. Для тусовок это не лучшее время – у вас мало денег, и тусоваться в этом возрасте не так классно. Я наблюдаю такую картину

и исхожу из собственного студенческого опыта за рубежом: студенты в Казахстане и других странах СНГ предпочитают не учиться, а клянчить оценки, писать сочинения о том, чего не понимают, зубрят то, что не знают, как применить, и много пьют. Теперь попробуйте ответить на вопрос: при каких обстоятельствах такое обучение может стать активом для вас или вашего ребенка?

Если же мы говорим о врачах, о физиках-ядерщиках, о лётчиках – о сложных, технических профессиях, которые нигде, кроме как в университете, вы не сможете освоить, то да, образование имеет смысл.

С высшим образованием есть такая хитрость: оно должно быть либо престижным, тогда в нем есть хоть какие-то плюсы в виде знакомств и связей, либо прикладным, чтобы позволило вам зарабатывать, либо никаким, чтобы не тратить время на устаревший и бесполезный диплом.

## 2.4. НЕДВИЖИМОСТЬ

В определённых случаях и недвижимость может быть серьёзным пассивом. Сюда может входить неликвидная недвижимость или та, которая просит больших вложений. Под это определение отлично подходят шикарные частные дома, которые требуют весомых денег на содержание и находятся, допустим, на Рублевке. Формально это активы, которые сложно продать, а даже если продать, они не принесут вам даже своей себестоимости. В таком случае вы оказываетесь заложником рыночной ситуации, и ее тенденции не идут вашему кошельку на пользу. Нельзя назвать покупку дома лучшим вариантом для размещения ваших средств. И подобных примеров пассивов в обёртке активов очень много. Сюда же можно добавить ипотечное рабство, которое в большинстве случаев не дает возможность создать позитивный денежный поток.

Возможно, кто-то из вас сталкивался с ситуацией владения квартирой в плохом районе. В аренду сдать её особо не получается, и она может просто сосать из вас деньги. В постсоветском пространстве очень часто слышно: «Я куплю много квартир, буду сдавать их в аренду, на это буду жить». Плюсы в таком варианте размещения средств тоже есть, но важно помнить, что в случае, если мы покупа-

ем недвижимость в Казахстане или России, инвестируем мы, по сути, деньги, которые могут быть переведены в доллары, и на них могут быть куплены активы, зарабатывающие в долларах. Вместо этого вы покупаете актив, который будет приносить прибыль в местной слабой валюте, которая постоянно девальвируется.

Хотя есть и привлекательные предложения на рынке недвижимости, отрицать не буду. Не так давно побывал в городе Семей – мой, приятель там купил объект недвижимости размером 36 тысяч м<sup>2</sup> за 2 миллиона долларов, при том что в Алматы за эти деньги вы и 5 тысяч м<sup>2</sup> не купите, а в Москве и 1 500 м<sup>2</sup>. Чтобы такой объект построить, придется потратить около 10 миллионов, но сделки бывают и такие.

## 2.5. ПОДАРКИ

Подарки – это здорово! Но это очень болезненная тема для многих из нас. Что касается моей собственной культуры, у нас подарки дарят все, всегда и много. Существует такое юмористическое видео, в котором двое мужчин на свадьбе соревнуются в том, кто подарит более крутой подарок. И побеждает человек, который подарил молодоженам свою квартиру и автомобиль, причём они были взяты в кредит. Это видео как бы высмеивало казахский менталитет и менталитет многих народов из постсоветского пространства, в котором желание «понтануться» часто превозмогает здравый смысл, и люди вопреки этому здравому смыслу делают жесты, которые им не по карману. Подарки – именно такой жест.

У меня есть тётя, которую в моей семье не очень любят. Дело в том, что она не зовёт к себе гостей, не дарит никому подарки, не живёт на широкую ногу и у неё нет автомобиля. Она даже периодически живёт со своей мамой. В нашей семье многие не очень хорошо к ней относятся. Они считают, что это неправильно, они ее не уважают. Но как-то у нас с ней зашёл разговор про инвестиции и накопления. Для меня было шоком, когда она сказала, что откладывает 50% своей зарплаты. У неё не такая уж большая зарплата по меркам Америки, где-то в районе \$1000, но по меркам Казахстана

это неплохие деньги. Она их инвестирует для своей пенсии, для своего будущего. В тот момент я был ей восхищен. Это действительно очень здорово!

Я как-то раз посчитал, сколько денег я трачу на подарки и прочие организационные вопросы на Новый год, и обнаружил, что это половина моего месячного бюджета. И я подумал: «Блин! Какого чёрта! Какого чёрта, даже если это происходит раз в год! Какого чёрта я должен тратить половину своего бюджета на то, что не приносит мне радости, в то время как я мог бы эти деньги инвестировать!». На тот период это было где-то \$1500. Это было бессмысленно для меня. Конечно, если вы мужчина и не подарите своей жене подарок, она, скорее всего, обидится. Долго вы так в браке не протянете. Тут важно выдержать золотую середину. Но уж точно необязательно дарить подарки всем своим друзьям, родственникам и знакомым. Лучше сделайте подарок себе и своему будущему. Меня эти траты не устроили, потому что я потратил эти деньги в никуда. С тех пор я считаю, что расходы на подарки не так необходимы. За исключением того, когда получатели подарков – действительно важные для вас люди.

## 2.6. ПРАЗДНИКИ

Праздники – как и подарки, это замечательно! Испокон веков считается, что праздники влекут за собой ратификацию. Ратификация – это одобрение собственного поведения. В племенах казахских степей есть праздник Весны. Это прекрасный праздник, когда-то его смысл заключался в том, что люди пережили зиму. Когда-то пережить зиму было по-настоящему сложно и считалось достижением, за которое следует себя наградить. Сейчас это, к счастью, не так, следовательно, как сознательному человеку, вам лучше отказаться от некоторых праздников, так как вы уже давно не понимаете их смысла.

Видите ли, наша человеческая психика любит, когда мы ее хвалим. И хвалить можно себя за определённые поведенческие паттерны. Если вы хвалите себя за то, что пережили какое-то событие, за то, что вы чего-то достигли, ваш мозг будет генерировать больше подобных событий для того, чтобы получить уже знакомую ему похвалу. Эта система поощрения замечательно работает среди всех спортсменов и бизнесменов-предпринимателей. Обязательно поощряйте то свое поведение, которое вам нужно. Это также отлично работает при дрессировке животных. И праздники – один из подобных механизмов.

Важная причина большого количества праздников в странах бывшего СССР также кроется в так называемой культуре статуса, которая присуща этим странам. Есть такая концепция, как культура статуса и культура достижений. Культура статуса очень часто сконцентрирована на традициях, довольно-таки консервативных. Необязательно людям объяснять, из чего эти традиции исходят. Им важнее знать, что традиция просто есть. Это делали наши предки, поэтому будем делать это и мы.

Есть такой анекдот: женщина своему мужу на завтрак готовит яичницу и режет сосиски на две части. Муж спрашивает у жены: «Слушай, почему ты так делаешь?». Она говорит: «Я не знаю, моя мама так делала всегда». Они звонят маме и спрашивают: «Мама, почему ты так делаешь?». Она говорит: «Я не знаю, твоя бабушка всегда так делала». Они звонят бабушке: «Бабушка, почему ты резала сосиски по середине?». Бабушка ответила: «У меня была кастрюля маленькая. А вы что, до сих пор ей пользуетесь?». Суть анекдота в том, что целых два поколения разрезали сосиски, не понимая, почему они это делают. Многие традиции когда-то обосновывались логичными вещами, как праздник Весны. Сейчас же многие праздники смысла такого не имеют. Для нас пережить зиму – это не проблема, если вы, конечно, не бродяга, у которого нет дома. Поэтому это просто попытки вытянуть

из нас деньги.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.