

Кирилл Кириллов
Дмитрий Обердфер



КАК СКОЛОТИТЬ КАПИТАЛ В РОССИИ

Как не опоздать на целую жизнь

Достойная пенсия, или Работа на себя

Сколько вы стоите
Семь простых
правил достижения
богатства

Финансовые
инструменты
для создания
капитала



руководаво для ГЕНИЕВ И НЕ ТОЛЬКО

Кирилл Кириллов
Дмитрий Обердерфер

КАК СКОЛОТИТЬ КАПИТАЛ

руководаво для ГЕНИЕВ и НЕ ТОЛЬКО

*
ИЗДАТЕЛЬСТВО **СОВА**
МОСКВА Санкт-Петербург

Кириллов, К. В.
K43 Как сколотить капитал в России: Руководство для гени-
ев и не только / К. В. Кириллов, Д. Я. Обердерфер. — М.:
АСТ; СПб.: Сова, 2008. — 350 с.

ISBN 978-5-17-048099-9

Вы держите в руках книгу, замечательную во всех отношениях. Более интересной и полезной книги сейчас нет для вас! Потому что она о том, какой будет ваша жизнь, о том, как вы и ваши близкие будете жить в самом недалеком будущем.

Подавляющее большинство людей в нашей стране, к сожалению, заканчивают свои дни в нищете, хотя всю жизнь, включая и пенсионный возраст, тяжело и усердно работают. Они трудятся изо дня в день по много часов, часто при этом делая то, чем совершенно не хотели бы заниматься... а река времени течет без остановки, и в итоге большая часть жизни оказывается выброшенной на ветер.

Но жизнь могла бы стать совершенно другой! На самом деле можно заниматься тем, что любишь, можно посвящать себе, семье и детям времени столько, сколько захочется, можно ощущать всю радость от своего пребывания на Земле, можно быть спокойным за свой завтрашний день и жизнь через годы!

Существует совершенно легальный способ обеспечения хорошего жизненного уровня — именно такого, как хочется вам. Способ этот давно известен и называется он «накоплением капитала», когда ваши активы приумножаются без ежедневного принятия вами решений...

Эта книга о том, как правильно мечтать, строить планы и претворять их в жизнь, о том, как создать свое состояние, применяя только законные, многим известные, но от этого не потерявшие эффективности методы, о том, как научиться правильно мыслить, чтобы сколотить свой капитал.

УДК 330.336.714
ББК 65.9(2Рос)-94

© К. В. Кириллов, 2007
© Д. Я. Обердерфер, 2007
© ООО «Издательство «Сова». 2007

БЛАГОДАРНОСТИ 5

ВВЕДЕНИЕ 7

Глава первая. ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ ПЛАВАТЬ,

ЗАЙДИ В ВОДУ! 15

Включи мозги. 15

Слушай правильных старших! 24

Настоящий полковник. 36

Что значит «работать на себя». 55

Сегодня — результат того, что ты делал вчера. 76

Глава вторая. УВОЛЬ БЕСТОЛКОВОГО ФИНАНСИСТА,

ИНАЧЕ ТЫ ОБРЕЧЕН НА ПРОВАЛ! 86

Тест на финансовую состоятельность 86

500 долларов ежемесячно за росчерк пера 112

Чудо капитализации. 121

Простые правила богатства 135

Риски. Управление рисками. 142

Глава третья. ЕСЛИ ТЫ ЧЕГО-ТО НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧЕШЬ,

ТЕБЕ НУЖЕН ХОРОШИЙ ПЛАН. 158

Как составить личный финансовый план. 158

Определите свои цели. 168

Основа личного финансового плана — план защиты.	178	.1
Финансовый анализ.	186	•
Корректировка, реализация.	190	I
Умеренная капитализация.	194	1
Безжалостная капитализация.	203	I
Глава четвертая. ФИНАНСОВЫЕ		
ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ.	215	I
Банки.	^ ^	I
Ценные бумаги.	225	I
Доверительное управление.	254	I
Паевые инвестиционные фонды (ПИФы).	257	I
Хедж-фонды.	272	J
ОФБУ.	285	I
Недвижимость.	291	
Страхование.	302	
Инвестиции, о которых не говорят.	328	
Дети и деньги.	332	
Благотворительность.	339	
Заключение к четвертой главе.	344	
Глава пятая. НАША КОМПАНИЯ.		
Семинар «Финансовое благополучие		
и разумное управление личным капиталом».	349	

БЛАГОДАРНОСТИ

Когда мы впервые стали задумываться, что делать со своими деньгами, мы и представления не имели, насколько важной окажется данная тема в России. Мы просто искали оптимальные способы достижения своих целей. Первый семинар мы проводили по просьбе друзей, ради интереса. Позже мы осознали, что эти вещи важны не только для нас. Потом стали появляться люди, которые также считали, что это важно для каждого человека. Эти люди организовали семинары в своих городах. Они нашли для этого время, средства, желание. Ждут своей очереди еще 50 городов.

Но сегодня мы хотим выразить благодарность тем, кто уже действует и получил результаты. Тем, кто участвует в жизни своей страны, своего города. Тем, кто помогает обучать людей очень важным вещам. Тем, кто, ложась спать, думает о том, чем он будет заниматься завтра и через год... Эти люди живут в разных городах, но делают одно большое и сильное дело:

Москва: Королькова Людмила, Логунова Елена;
Санкт-Петербург: Вовк Светлана, Аргашоков Роман,
Балтии Альберт; **Волгоград:** Василенко Оксана, Жарова Татьяна, Погожева Вера; Ейск: Павлюкова Наталья, Балыкова Ольга, Москвин Александр;

Иркутск: Лузгина Алина, Будаева Мария; **Казань:** Хаев Ильнур, Насибуллина Лилия; **Кисловодск:** Гикалова Наталия, Гребенник Людмила; **Комсомольск-на-Амуре:** Райковская Ольга, Гайдукова Лариса; **Краснодар:** Швец Василий, Романеи Ирина, Емтыль Мариета, Герасимова Татьяна, Маслова Елена; **Красноярск:** Шмакова Екатерина, Семенищева Альбина, Лопатина Вера; **Новосибирск:** Ефимкина Римма, Захаров Игорь; **Обнинск:** Симоненко Анастасия; **Омск:** Корчагина Людмила, Палашкин Александр, Николаев Григорий, Черникова Елена; **Рубцовск:** Кононова Наталья, Чиликина Лариса; **Серпухов:** Головач Данияр, Корчагина Надежда; **Солнечногорск:** Дорохов Руслан; **Старый Оскол:** Толмачев Николай; **Таганрог:** Баранова Наталья, Атаманова Валентина; **Тверь:** Ковалев Евгений; **Чебоксары:** Алексеева Мария, Семенов Владимир; **Якутск:** Сидорова Анна; Ашхабад, **Туркменистан:** Кожина Валентина, Хамидулина Элла; **Украина:** Одерий Марина.

*Суважением и благодарностью к вам,
Кирилл Кириллов и Дмитрий Обердерфер*

ВВЕДЕНИЕ

Как бы вы ни любили свою работу или свой бизнес, наверное, не станете утверждать, что хотели бы заниматься этим до конца дней своих. До конца дней с кем-то спорить, кого-то убеждать, что-то доказывать, принимать решения. Рано или поздно в жизни наступает момент, когда хочется все оставить, уехать куда-нибудь в кругосветное путешествие, купить корабль, яхту... Пожить для себя.

В этот период что-то должно обеспечивать вашу жизнедеятельность. Во всем мире это делает капитал, то есть ваши активы, которые приумножаются без ежедневного принятия вами решений...

—...Уважаемые пассажиры, через 20 минут наш самолет совершит посадку в аэропорту «Домодедово», температура воздуха минус два градуса по Цельсию, местное время двадцать часов сорок минут...

За иллюминатором в абсолютной темноте золотыми ручьями разливалась Москва. Картина напоминала Лас-Вегас.

Я возвращался с очередного семинара. Поездка в Академгородок Новосибирска, где я пробыл около двух суток, заставила меня задуматься. Меня не покидало ощущение, что я должен понять что-то новое.

Мы с Дмитрием решили как можно больше ездить по разным городам, чтобы увидеть, понять и прочувствовать, как и чем живут люди в России. Согласно закону развития количество перейдет в качество, и это даст возможность находить сильные решения. Сильные решения — это лучший результат, чем обычно. Лучший результат, чем обычно — это наличие свободного времени. Больше свободного времени — значит, больше можно делать того, что считаешь правильным и нужным!

Я получил багаж. Машина стоит на посуточной стоянке, двинуться домой можно в любую минуту, поэтому оставляю сумку в багажнике и возвращаюсь в здание аэропорта.

Вы наверняка не раз обращали внимание на обстановку аэропорта. Кто-то находится в непрерывном движении, опаздывает, куда-то спешит, кто-то застыл в ожидании еще не объявленного или отмененного рейса и полусонно зевает, обставившись чемоданами в зале ожидания. Кто-то встречает родных, любимых, друзей, сотрудников и, улыбаясь, дарит цветы. Дружеские объятия, теплые поцелуи, счастливые лица. Кто-то рыдает, провожая и расставаясь, возможно, не на год — навсегда...

Внутри этого водоворота эмоций в голову приходят интересные мысли, и я решил остановиться в этом урагане и просто понаблюдать, присев за столик в кафе. Я увидел мальчишку с клюшкой для игры в хоккей, и в голове зазвучали слова из песни, которую играли каждый раз перед началом соревнований в Комсомольске-на-Амуре, когда мы еще школьниками выезжали на состязания: «В хоккей играют настоящие мужчины, трус не играет в хоккей!».

Я вспоминал, как здорово и насыщенно прошло мое детство, и подумал, как не хватало мне какого-нибудь стоящего дела, которым я мог бы заниматься по-настоящему. Я прекрасно понимаю, что детство — это счастливая пора, когда родители стремятся оградить детей от внешнего мира и готовы делать для них очень много, чрезмерно о них заботясь.

Но намного важнее познакомить детей с жизнью — такой, какая она есть на самом деле, со всем ее великолепием и разнообразием, и объяснить ее законы. Еще в детстве важно научиться важнейшему навыку — принимать правильные решения. Жизнь — это далеко не вечеринка, и то, что люди в ней играют роль принимающих решения, и от этих решений зависит качество жизни, видно невооруженным взглядом... Хотя и это понятно далеко не каждому. Зная о качестве жизни в стране, легко можно сделать вывод о качестве принимаемых решений.

Большинству людей никогда не приходила в голову мысль о том, что большую часть жизни они выбрасывают на ветер. Они трудятся изо дня в день по много часов. Трудятся тяжело и усердно, а потом заканчивают жизнь в нищете. Они занимаются тем, чем совершенно не хотят заниматься, но убеждают себя, что это надо! Хотя на самом деле лучше бы они занимались тем, что любят!

Они играют в навязанные им игры и боятся остановиться, чтобы не быть осмеянными. Им наскучивает детство, они спешат повзрослеть, а потом мечтают стать детьми опять. Они теряют здоровье, зарабатывая деньги, а потом теряют деньги, восстанавливая здоровье. Они так много думают о будущем, что забывают о настоящем — настолько,

что не живут ни в настоящем, ни в будущем. Они живут так, будто никогда не умрут, а умирают так, будто никогда и не жили!

Многие перестают учиться уже тогда, когда у них получаются первые шаги, и они начинают выговаривать слово «мама». Жаль, потому что, если бы они сделали еще несколько шагов и обучились еще несколькими словам, их жизнь могла бы стать совершенно другой. «Какой?» — спросите вы.

А какой вы хотите? К чему вы стремитесь и куда держите путь?

Алиса спросила у Кота:

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.

— Мне все равно... — сказала Алиса.

— Тогда все равно, куда и идти, — заметил Кот.

— ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.

— Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот. — Нужно только достаточно долго идти.

Л. Кэрролл. Приключения Алисы в Стране Чудес

На дворе время перемен и новых возможностей. Но это только для тех, кто умеет использовать информацию, время и средства. Для тех, кто всего боится, нет ничего хуже времени перемен.

Но нет ничего стабильнее перемен, и не лучше ли научиться использовать их, чем играть в «страу-

са»? Опасность не исчезает, когда страус зарывает голову в песок, но то, что в этот момент он теряет контроль за ситуацией — это неоспоримо!

Насколько верно наблюдение психологов о том, что человеку свойственно переоценивать то, что он сможет сделать за год, и СУЩЕСТВЕННО недооценивать то, что он сможет сделать за десять лет!

Помню, как семь лет назад я мечтал о том, чтобы научиться пользоваться электронной почтой. Как здорово, рассуждал я, письма с фотографиями и рисунками пролетают тысячи километров за секунды! Сейчас Интернет, подобно пище, воде и воздуху — неотъемлемая часть нашей жизни.

В выигрыше те, кто «на ты» с глобальной сетью. Легкость выбора и использования жизненно важной информации из бездонного хранилища — это необходимость! Обмен данными за секунды — это экономия времени!

Тем, кто не подружился с сетью, тяжело похвастаться оперативностью получения информации и обмена данными. Теперь это опасно! Вы можете отстать на сто лет и больше! «Столько не живут» — скажете вы? А опоздать на целую жизнь — это представляете?

Чтобы не отстать на столько, читайте дальше! Возможно, мы встретимся с вами на вечеринке одного из хороших отелей на берегу океана, не думая о том, что завтра с утра необходимо услышать пронзительный звонок будильника и спешить на работу. Может, это будет наш отель, а может, и ваш! Время покажет.

А знаете, какие возможности открываются перед нами с помощью финансовых рычагов? Еще десять лет назад в России это казалось чем-то из области

грез. Сегодня — реальность! Сегодня любой может поставить себе на службу то, чего многие так боятся. Деньги! Эту мощнейшую силу! Как это сделать, мы расскажем на страницах книги. Читайте внимательно!

Чтобы понять, что ожидает каждого из нас в будущем, не обязательно увлекаться астрологией или учиться гадать на картах Таро, достаточно знать, что вы делаете изо дня в день и о чем думаете. Мысль **ПЕРВИЧНА!** Вы можете смотреть телевизор и обсуждать ту жизнь, которая выливается из него. Но все это далеко от реальности, далеко от настоящей жизни, в которой все по-другому. Несомненно, намного легче включить «жвачник», чем заниматься 20 минут в день размышлениями и планированием. Но теперь вы знаете, что мы вас предупредили!

Вот, к примеру, лишь один из побочных эффектов от просмотров фильмов. Вы смотрите хороший фильм, в котором «наши» все равно побеждают. Все заканчивается великим «хэппи-эндом»; вы радовались, смеялись, рыдали вместе с героями фильма, прожили с ними целую жизнь. Да, у героев случаются неудачи, но, уцепившись дрожащими пальцами за краешек обрыва в последнюю секунду, они выкарабкиваются... И все это происходит за реальные полтора часа. За полтора часа вы виртуально проживаете целую жизнь, проходя через сложности, испытания, но в конце наступает счастливое окончание сказки.

Хотите вы этого или нет, эта связь попадает к вам в подсознание. И в момент, когда вы в очередной раз что-либо решите изменить или предпринять в своей жизни, и что-то вам не удастся, включится подсознательная программа. Прошла уже целая неделя, а вы рассчитывали сделать это за один

день. В подсознании неведомо от вас прорабатывается связь: «В том фильме он сделал это и даже больше за полтора часа, а я тут пашу уже целую неделю!» И перед глазами, как на экране монитора кибернетического робота, печатными буквами выскочит: «Н Е У Д А Ч Н И К». В очередной раз, все бросив, вы отправитесь попить пива или вновь устанете в телевизор. А решение довольно простое: надо всего лишь продолжать!

Эту книгу мы пишем, помимо прочего, и для того, чтобы у вас была возможность приобщиться к новой культуре, культуре информационного века. Стать ближе к тем людям, которые знают, чего хотят, и делают это. Для того, чтобы у вас была возможность научиться жить и действовать в новом мире, а также понять, что **ВСЕ** возможно для тех, кто **ВЕРИТ** и **ДЕЙСТВУЕТ!**

Когда проходишь линию сопротивления¹ влияния денег, понимаешь некую абсурдность работы за деньги. В этот момент начинаешь видеть тенденции. Сначала это удивляет, потом забавляет. На следующем этапе возникает желание участвовать в процессе, быть причастным. Жизнь становится настолько насыщенной, что перестает делиться на работу и отдых. Каждый новый день захватывает и увлекает. Жизнь бурлит!

Большинству людей мешают жить деньги. Да-да, именно деньги. Проблемы возникают, когда

Линия сопротивления — понятие из области торговли ценными бумагами, используется в техническом анализе. Речь идет о линии сопротивления прохождения предыдущего максимума стоимости. При пробое линии сопротивления стоимость бумаги может вырасти на приличную величину. Пробой линии сопротивления редко происходит с первого раза.

люди переворачивают все с ног на голову. Деньги — инструмент, но становятся камнем преткновения именно тогда, когда их не хватает. И в этот момент человек уже не способен думать ни о чем другом, он начинает охотиться за деньгами и попадает под их управление.

Давайте взглянем иначе: как вам идея о том, чтобы деньги стали опорой во всем в жизни? Чтобы помогали — были надежным фундаментом и поддержкой! Не правда ли, идея интересная?

Тогда в путь!

Запомните:

1. Человек переоценивает то, что он может сделать за 1 год, и недооценивает то, что он может сделать за 10 лет!
2. Снимайте свой фильм — это намного интереснее, чем смотреть чужие²!
3. Продолжайте идти вперед, что бы ни случилось. Помните: ВОЗМОЖНО ВСЕ для тех, кто ВЕРИТ и ДЕЙСТВУЕТ.
4. Сделайте деньги опорой в своей жизни!

«Чужой фильм»: большинство людей днями напролет смотрят различные фильмы, сериалы, совершенно не думая о том, что проходит время их жизни. Намного полезнее использовать это время для создания своей жизни, снимать свой фильм.

Глава первая ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ ПЛАВАТЬ, ЗАЙДИ В ВОДУ!

ВКЛЮЧИ МОЗГИ

Задача учебы не в том, чтобы учиться, а в том, чтобы использовать изученное.

К. Кириллов

История Кирилла Когда я переехал в Москву, и у меня еще не было машины, я часто пользовался электричкой, выбираясь в Подмоскowie искупаться в реке и подышать свежим воздухом.

Однажды, ожидая поезда в начале платформы, там, где останавливается первый вагон, я взглянул в сторону приближающейся электрички. Поезд гудел дольше, чем обычно, и это показалось мне странным. Взгляд поймал что-то лишнее в этой картине. Что именно было лишним, я осознал, когда ноги преодолели расстояние от платформы до рельсов и отрабатывали старт стометровки. Примерно в середине перрона, по рельсам навстречу тормозящему со скрежетом составу, шла бабуля...

Так и осталось загадкой, почему она это сделала. После того, как я стащил ее с рельсов и помог подняться на соседнюю платформу, прыжками рванул к своему вагону и направился к станции назначения.

...Один вопрос не давал мне покоя очень долго. Вся платформа была заполнена людьми. Почему люди,

находившиеся в двух метрах от человека на рельсах, охали и разводили руками, а кто-то вовсе молча наблюдал? Почему смотрели и ждали, чем все закончится? Почему никто не прыгнул на рельсы и не отвел ее?..

Это жизнь. Очень маленький промежуток времени, отражающий суть явления. Многие люди не замечают и не осознают реальности, а если и замечают, то не участвуют в ней по разным причинам, просто наблюдая, чем все закончится. Но самое страшное в том, что это же относится и к их жизням. Как вам идея наблюдения за тем, что же будет с вашей жизнью? Как все закончится?

А как можно быть участником жизни на Земле, если ты с трудом участвуешь в своей жизни?

В детстве я всем надоедал своим вопросом, который звучал везде, где мне было хоть что-то непонятно: «ЗАЧЕМ?» Этот вопрос и сейчас всегда со мной.

Когда мне стало скучно учиться в школе, я спросил родителей: «Зачем мне туда ходить, учебники я могу читать и дома?»

— Нужен аттестат, — ответили родители.

— Зачем аттестат? — спросил я.

— Чтобы поступить в институт.

— А туда зачем?

— Чтобы получить диплом и устроиться на работу, заработать стаж и иметь пенсию.

Я пошел в свою комнату и нарисовал рисунок:

Детский сад III Школа III Институт рЫ Работа \=Ы/ Пенсия

Принес родителям и спросил: «Верно?»

— Все так и есть, — сказали взрослые.

Я долго обдумывал эту схему. Что-то мне в ней не нравилось, особенно тогда, когда родителям стали месяцами задерживать зарплату. Что именно не нравилось, я не мог уловить. До окончания школы я так и не смог понять, что же мне делать, но точно осознал одно: все должно быть как-то по-другому.

Когда в моей жизни завершился определенный период—я окончил военную академию, уволился из рядов Вооруженных сил и начал предпринимательскую деятельность, — я приехал к родителям в гости. Мама была чем-то явно расстроена. Когда мы сели ужинать, она рассказала, что они с отцом достигли пенсионного возраста, и им начислили пенсию.

— Всю жизнь с твоим отцом проработали с утра до вечера,— сказала мама,— и посмотри на нашу пенсию, обидно.

Я прекрасно понимал, о чем идет речь, и знал, что так будет, уже за несколько лет до того, как это произошло. Но даже тогда повлиять на события было практически невозможно. Примерно это я чувствовал, изначально рисуя и осозная ту схему в школе, но не мог объяснить. Теперь я знал всю эту кухню в красках и мог просчитать, на что я могу рассчитывать, когда достигну возраста своих родителей, если буду так же работать.

Дело не в том, что мои родители неграмотны. Они прекрасные люди, имеющие высшее образование. Дело в том, что, когда они учились, они готовились к другой реальности. Все изменилось как раз в тот момент, когда у них не было времени заниматься чем-то другим, кроме работы, потому что они воспитывали троих детей.

Еще миллионы людей будут раздосадованы, если не сказать, что они придут в крайнюю степень недовольства. Многие будут считать, что их обманули! Но на самом деле им просто недоговорили, не проинформировали. Однако незнание закона не освобождает от ответственности. Это относится не только к законам, установленным людьми. Все законы так работают: всемирного тяготения, причинно-следственной связи, Архимеда... Знаете вы или нет — это никого не волнует! Но однажды это взволнует вас, и вам станет не до смеха, потому что у вас не будет сил, не будет времени, не будет желания. Что дальше?

Не думайте, что мы отговариваем вас учиться, работать или вообще жить. Мы хотим помочь вам понять: схема, которую я рисовал еще в школе, не работает. Вернее, работает, но очень слабо. Насколько слабо? 2700 рублей — средняя пенсия по России в 2006 году. Это не просто страшно, это унизительно. Это значит — страшнее страшного!

Большинство людей реализует в своей жизни ЗП схему:

Детский сад Была Школа Нет Института Нет Работы Нет Пенсии

И воспринимают ее, как что-то само собой разумеющееся. Они впитали ее с молоком матери, не понимая, к каким результатам она приведет! В двадцать лет они считают, что слишком рано задумываться о том, что их ждет в будущем. Это «РАНО» проходит транзитом через всю жизнь и очень РЕЗКО переходит в «СЛИШКОМ ПОЗДНО!» Примерно так, как если вы не обращаете внимание на датчик давления

масла в автомобиле. Ездит машина и ездит. Но в один прекрасный момент она просто останавливается! Теперь, чтобы она поехала снова, необходимо произвести капитальный ремонт двигателя!

В этом примере все-таки остается возможность реабилитации с затратой средств на ремонт. В жизни же упущенное время не вернуть! Насколько колоссально значение времени, вы можете узнать в одной из следующих глав.

Результат работы человеческого внимания выражается в том, что каждый получает в жизни то, о чем постоянно думает! Мы четко знаем, для чего работаем и для чего зарабатываем деньги. Сколько денег реинвестируем в бизнес, сколько инвестируем в другие активы, опять же понимая, для чего это. Представляем, до какого уровня хотим прийти и что сделать в своей жизни. Это работает. Этому мы научились у старших товарищей, которые знают толк в силе планирования.

Начиная писать книги, мы хотели понять, как мыслят люди — случайные прохожие и случайные попутчики. Что они думают о своей жизни в финансовом отношении и насколько сильно их заботит то, что НЕИМОВЕРНО влияет на жизнь каждого. **ДЕНЬГИ!**

В один из погожих дней мы с Дмитрием, как бывалые исследователи, провели выявление того, о чем думают обычные, нормальные люди. Что думают люди, едущие в аэропорт «Домодедово» с Павелецкого вокзала, в плане личных финансов и своей будущей защищенности. Как вы знаете, забота о финансовом будущем граждан еще несколько лет назад находилась в ведении государства. Многое изменилось, но что об этом

знают люди? Как они все себе представляют и как действуют?

В нашем опросе приняли участие около 500 человек из разных городов России и ближнего зарубежья. В числе опрошенных оказались 38% мужчин и 62% женщин. Ответы женщин и мужчин мы анализировали отдельно. Приводим результаты опроса с краткими выводами по каждому вопросу.

(Здесь и далее приводится количество в процентах от числа всех опрошенных; численные промежутики в процентах означают, что мужчины и женщины отвечали по-разному.)

Что Вы знаете о пенсионной реформе в России?

Больше половины опрошенных кое-что знают о пенсионной реформе. 10% мужчин и женщин считают, что знают все. Порядка 14% оказались вообще безразличны к вопросу!

Кто заботится о Вашей пенсии?

О своей пенсии самостоятельно заботятся 35-40%. Если это действительно так, то это очень большой процент! Тех, о ком никто не думает — ни государство, ни родные, ни они сами, — довольно много: 20-25%. Государство заботится о 30-35% опрошенных, а о 5-10% заботятся их предприятия.

Доверяете ли Вы государству заботиться о Вашей пенсии?

Как выяснилось, государству заботиться о своей пенсии не доверяют почти 70% мужчин и 45% женщин. Доверяют 20-25%. А 15-30% об этом вообще не задумывались или им все равно. Но опять же более безразличными остались мужчины.

Почему люди мало знают о том, как правильно сохранять деньги?

65-70% опрошенных считают, что причина в недостатке информации. 15% просто лень, 5-10% слишком заняты, а 5-15% это не интересно вообще.

Хотели бы Вы сами накопить столько, сколько Вам необходимо?

Несмотря ни на что, 70-75% хотели бы самостоятельно накопить себе на пенсию! 3% напрочь отказались заботиться о себе, а 25-30% опрошенных этот вопрос завел в тупик.

Устраивает ли Вас пенсия, которую Вы получаете или будете получать?

Процент тех, кого не устраивает существующая или обещанная пенсия, довольно высок — 70%. Число тех, кого устраивает, — совсем ничего — еле дотянули до 4%. А 25-30% опять не смогли ничего ответить!

Какая бы пенсия Вас устроила в будущем?

20-25% устроила бы пенсия в 10-15 тысяч рублей. Лишь 3% мужчин удовлетворились бы пенсией в 10 тысяч рублей. Женщины были поскромней, и 10 тысяч рублей устроили бы 16% представительниц прекрасного пола. 30% опять не нашли что ответить, видимо, трудный был вопрос. И больше 20 тысяч рублей хотели бы иметь, находясь на пенсии, 13-16%.

Знаете ли Вы что-нибудь об инвестировании?

20% заявили, что они много чего знают об инвестировании — это довольно неплохое количество! 60% мужчин и 40% женщин знают кое-что. 8% мужчин и 37% женщин не знают ничего, а 6% не хотят и слышать об этом!

Инвестировали ли Вы когда-нибудь?

70-80% мужчин и женщин этим не занимались никогда! 15-25% инвестировали, 3% мужчин в это не верят, а 4% женщин считают, что это ерунда, или просто не верят в это. А 1% женщин заявили, что это пирамида!

Хотите ли Вы научиться сохранять и инвестировать?

И все же правильно сохранять и инвестировать хотят научиться 50% опрошенных мужчин и женщин. 20-30% никогда не думали об этом, 10% в это не верят, 5-10% не хотят ничему учиться, а 6-8% знают, как это делать!

В ходе опроса нам очень повезло. В поезде оказалась женщина из Испании. Она ответила на анкету так, как ответило наименьшее число наших соотечественников.

Ей 37 лет. Она совершенно ничего не знала о пенсионной реформе в России. О своей пенсии она уже давно заботится сама. Также она доверяет и государству заботиться о своей пенсии в той части, в которой государство взяло на себя обязательства. Она считает, что люди мало знают о всевозможных реформах потому, что информации действительно мало. Ее устраивает ее пенсия, она знает, что размер ее составит 30 тысяч рублей, считая по нашим деньгам. Об инвестировании знает много, сама инвестирует и постоянно повышает свой уровень знаний в этой области.

Наш личный опыт общения с разными людьми показывает, что люди из стран с более развитой экономической культурой, чем наша, наиболее подготовлены в финансовых вопросах. И в связи с этим они ощущают большую уверенность в завтрашнем дне.

Почему некоторые люди, читая наши книги, плачут? (Об этом мы слышали не раз.) А многие на семинарах говорят: «Где вы были раньше?» Раньше мы отрабатывали часть схемы: садик, школа, институт — после этого наша схема выглядит совершенно по-другому. Читайте дальше, и вы узнаете, насколько разными могут быть результаты в зависимости от того, какую схему вы выберете сознательно или «по умолчанию».

Многие думают, что если они ничего не делают, то ничего страшного не произойдет. Тогда возьмите надувную лодку, сядьте в нее в начале большой бурлящей реки, выбросите весла и ничего не делайте! Сложно сказать, на каком пороге вас перевернет. Но где-то накроет точно, и, скорее всего, это произойдет неожиданно.

Река времени по силе ничуть не слабее обычной реки, лишь процессы чуть более растянуты. Вам не нужно грести против течения, но управлять лодкой вам просто необходимо, иначе пороги или завал вас погубят за ближайшим поворотом.

Итак:

1. Зачем вы делаете сегодня то, что вы делаете?

Ответ:

2. По какой схеме вы живете и чего ожидаете от будущего?

Ответ:

3. Включите мозги и стройте свою жизнь сегодня!

СЛУШАЙ ПРАВИЛЬНЫХ СТАРШИХ!

А судьи кто? — За древностию лет
К свободной жизни их вражда непримирима,
Сужденья черпают из забытых газет
Времен Очаковских и покоренья Крыма;
Всегда готовые к журьбе,
Поют все песнь одну и ту же,
Не замечая об себе:
Что старее, то хуже.
Где, укажите нам, отчества отцы,
Которых мы должны принять за образцы?..
А. С. Грибоедов. Горе от ума

Очень часто люди высказывают мнение, что жизнь по плану — это **СКУЧНО!** Возможно, это так, но только если внести одно уточнение: жить по плану скучно, если план **СКУЧНЫЙ!** Никто не отменяет случайных встреч, знакомств, мероприятий, даже если вы живете по плану. Наоборот, случайности становятся на порядок сильнее и значительнее. Эту истину я постигал на протяжении трех лет после общения с очень интересным человеком, которое началось с конфликта. (Но жизнь показывает: если вы перемещаете внимание с самого конфликта на что-то более важное, то конфликт быстро испаряется, и возникают конструктивные разговоры и отношения.)

*История
Кирилла*

...Уже прозвучала команда отбой. Все курсанты второго курса лежали в кроватях, лишь кое-кто, озираясь, пролетал по взлетке из одного кубрика в другой. Я и мой друг, который сейчас является психологом воинской части одного из космодромов, задержались в комнате для умываний, чистя зубы. Не помню, от кого первого брызги холодной воды случайно попали на

другого... В ответ последовала более увесистая порция холодной воды. Обратно — полстакана! В ответ — стакан! Еще, еще и еще....

И вот уже каждый, используя по два крана, прижимая струю, направлял в другого вееры ледяной воды. Не знаю, когда бы мы остановились, потому что это были уже не шутки, а полноценные пулеметные атаки, чередующиеся залповыми выливаниями тяжелых порций из стаканов. Вода ручьями струилась по промокшему белью, холод пронизывал насквозь. Сдаваться было позорно, и бой шел на выносливость.

Товарищ уклонился, и очередная порция из стакана попала в открывающуюся дверь...

Подполковник стоял с широко раскрытыми глазами.

— А это еще что? — нахмутив брови, спросил он, поворачиваясь к дежурному по курсу.

Дежурный назвал наши фамилии, а мы, сделав вид, что все в порядке, быстро закрутили краны и стали дальше чистить зубы.

— Форма одежды номер четыре! Через минуту у меня в дежурке! — громко приказал подполковник.

Это был дежурный по факультету, как я позже узнал, подполковник Терешков — племянник Валентины Терешковой, которая 16 июня 1963 года стала первой в мире женщиной-космонавтом.

Мы молниеносно оказались в своих кубриках. Одновременно вытираясь и одеваясь, наблюдали за тонкой стрелкой на циферблате настенных часов. Впрыгивая в сапоги и застегивая на ходу китель с портупеей, спустя 55 секунд мы стояли перед столом дежурного по факультету.

Меня как старшего по званию подполковник оставил, а друга, записав фамилию и номер группы, отпустил спать.

— Ну что, командир, являющийся примером и образцом для подчиненных? Верно устав цитирую?

— Так точно, — ответил я.

— Начальнику вашего курса я завтра доложу, и начальнику факультета, как положено, — сказал Терешков, — а вы бы лучше вместо баловства свои задачи выполняли! Идите спать.

— Я выполняю все задачи согласно уставу...

— Это — служебные задачи, — сказал подполковник, — разные вещи, идите спать!

Я хотел развернуться и уйти, но непонимание того, о чем он говорит, остановило меня, и я, набравшись смелости, спросил: «Объясните, товарищ подполковник, что вы имеете в виду?»

— Что ты делаешь в академии? — ответил вопросом Терешков.

— То же, что и все — учусь!

— Вот именно, то же, что и все! А когда делаешь то же, что и все, получишь то же, что и все!

Я молчал, не понимая, о чем речь.

— Время, которое ты проводишь в академии — пять лет, но то, что ты сможешь вынести отсюда в виде связей, знаний, умений — зависит только от тебя! Кстати, как у тебя с учебой? — поинтересовался подполковник.

— Не все одинаково хорошо, но троек нет.

— Этого недостаточно. Недостаточно просто учиться, недостаточно просто не иметь троек, недостаточно выполнять обязанности согласно уставу! Недостаточно!

— А что нужно делать? — спросил я.

— Нужно строить свою жизнь, независимо от того где ты находишься — в институте, академии, на фронте, в плену, на Луне... и использовать каждый удоб

ный случай. Все люди делятся на две категории. На тех, кто говорит и делает, и на тех, кто только говорит. Тех, кто говорит и делает то, что говорит, — меньшинство. Большинство тех, кто только говорит. Становись тем, кто говорит и делает, и избегай тех, кто просто говорит. Время, отведенное в академии для учебы, используй максимально эффективно.

— Каким образом?

— Пять лет учебы так или иначе пройдут, все вы получите погоны лейтенантов и дипломы. Внешне все будет выглядеть одинаково, но по сути, вы будете сильно отличаться. Задача — в отведенное время сформировать более качественную суть и решить, как строить жизнь дальше.

— Все как-то сложно, — сказал я, — вы можете подсказать мне, что именно нужно делать?

— Ничего сложного. Поставь перед собой до конца обучения две основные задачи и большую часть времени посвящай именно им. Все остальное приложится. Чем больше ты будешь уделять времени каждый день решению двух основных задач, тем более наполненной и интересной будет твоя жизнь. А в будущем ты сможешь справляться с задачами любой сложности.

— Это уже интересно, — улыбнулся я.

— Очень важно понять то, что все нужно делать в свое время, то есть дорога ложка к обеду. Я в свое время обучения в академии поставил себе задачу — получить красный диплом. Просто для себя. И это первое, что я тебе рекомендую сделать!

— Не уверен, что у меня получится, я школу-то закончил не самым лучшим образом...

— То, что было в прошлом, не в счет. В счет идут только правильные ходы и только сегодня. Красный

диплом — это средний балл выше, чем 4,75. То есть у тебя должно быть несколько четверок и все остальные — пятёрки. Количество четверок ограничено. Сколько их у тебя сейчас?

— Две штуки.

— Отлично, в диплом идут оценки одних и тех же дисциплин со сдачи последнего экзамена. Поэтому у тебя еще есть запас. Завтра сходи в учебную часть и возьми список всех дисциплин, идущих в диплом. Напротив этого списка поставь семестры, в которых сдача данных предметов заносится в диплом. Дальше технология проста. Не надо быть самым умным, чтобы достигать целей. Умными становятся именно тогда, когда целей достигают. Многие думают, что они не могут действовать, потому что им не хватает знаний. На самом деле поголовно всем не хватает действий, чтобы приобретать знания.

— Хорошо, в учебную часть я схожу, а дальше что?

— А дальше все просто, в учебе, как и в жизни, копируется отношение к ней, а не то, какой ты умный. Знаний наберешься по ходу. В начале каждого семестра выписываешь все предметы, экзамены по которым идут в диплом. Далее узнаешь, кто из преподавателей будет принимать экзамены по этим предметам. Подходишь к преподавателю и объясняешь ему обстановку. Говоришь, что ты «идешь на красный диплом», и спрашиваешь, что тебе необходимо сделать чтобы получить за экзамен оценку «отлично» и желательно «автоматом».

— Ну что они обо мне подумают? — спросил я.

— Не переживай, подумают то, что нужно. Во-первых, преподавателям очень нравится, когда кто-то из учащихся проявляет стремление. Во-вторых, почти

каждый из них объяснит тебе, что именно нужно сделать. А дальше необходимо выполнить те условия, о которых они скажут, но на 5% больше. И самое главное, когда ты будешь готовиться к семинарам или писать рефераты, у тебя в любом случае будут возникать вопросы, в которых не легко сразу разобраться самостоятельно. Консультируйся у этих преподавателей. Ты сэкономишь время и подтвердишь свои намерения в достижении своих целей. Дальше преподаватели будут помогать тебе сами.

— Неужели все так просто?

— Почти, но не все. Не все будет так гладко, как я тебе рассказал, будут возникать препятствия, будут неожиданные ситуации, но ты всегда должен помнить о своей цели и каждый день делать то, что приведет тебя к ней. Позже ты поймешь, что для этого достаточно будет 2-3 часа в день. И самое главное, как бы ни поворачивались события, что бы ни происходило, помни одно: никогда, никогда, никогда не сдавайся! Когда ты достигнешь этой цели — она уже может быть не важной для тебя, но то, какие качества ты приобретешь в процессе достижения, какие знания ты получишь, со сколькими важными и влиятельными людьми познакомишься — превзойдет все твои ожидания!

— Вы сказали, поставить себе две основных задачи, какая вторая? — после некоторого молчания спросил я.

— Вторая — это определить для себя жизненную цель. Как я уже говорил, пять лет в академии пройдут, точно так же пройдут пять лет и после нее, потом еще пять и так далее. Три года, которые тебе осталось учиться в академии, общайся с как можно большим количеством взрослых людей, проси расска-

зять тебе о том, что им удалось узнать о жизни, и в свободное время размышляй над этим. Постоянно думай над тем, что важного в жизни тебе необходимо сделать. Сейчас не думай о том, как именно ты это будешь делать, просто размышляй. Если поймешь довольно быстро, то начинай делать сразу, как только сможешь, иначе ты просто теряешь время!

Я молча хлопал глазами. В голове не было ни вопроса, ни какой-либо нормальной мысли, которую можно было озвучить.

— Завтра будешь размышлять, — подтолкнул меня словом подполковник, — а сейчас ступай спать.

Я вышел из дежурки и по ступенькам отправился на пятый этаж казармы. Дежурный по курсу «поблагодарил» меня за «подставу», а я хлопнул его по плечу со словами: «Я не знаю, хорошо это или плохо».

Крутясь с боку на бок, я не мог уснуть, размышляя над тем, что сказал офицер. Меня не беспокоило, как завтра я буду объясняться с начальником курса. Сейчас мне не давали покоя слова Терешкова. Это был один из самых коротких диалогов в моей жизни, который побудил к столь сильным размышлениям, а в будущем и действиям.

Майор в учебной части оказался довольно коммуникабельным и безобидным. Возможно, на него повлияли мои погоны, и он полез в сейф за учебным планом. Через полчаса я уже знал, что и в каком семестре я должен сдать на «отлично» и сколько еще четверок могу получить.

Забавно, подумал я. Осталось только все это осуществить. До вечерней поверки осталось немного времени. По пути в казарму после ужина я купил еженедельник, чтобы записать то, что мне нужно будет сделать. ...

Я больше никогда не встречался с товарищем Терешковым, но благодарен ему за те несколько минут «консультаций». Дальше мне оставалось только удивляться, как работает его план. Я настолько увлекся, что перестал следить за временем.

В один из дней я направился в библиотеку академии, чтобы что-нибудь почитать на тему возможностей человека. С задачей получения красного диплома все было более или менее понятно. Решение второй задачи — понять, какую цель поставить себе в жизни, — не было настолько очевидным.

В библиотеке я обнаружил книгу Виктора Пекелиса «Твои возможности, человек!» издания 1973 года. Несмотря на такое старое издание, книга показалась мне очень интересной. Настолько, что я стал читать ее на лекциях! Однажды на лекции по электротехнике я так увлекся, что не заметил, как ко мне подошел преподаватель и взял книгу. Я был готов провалиться сквозь землю. Он прочитал название и посмотрел на меня:

— Что, это сейчас актуально?

— Для меня актуально, — ответил я, поднимаясь, как положено перед офицером во время обращения.

Он положил книгу на край стола и пошел продолжать лекцию. Я сел, открыл конспект и стал записывать, чтобы не рассердить преподавателя. Я не всегда записывал лекции, особенно если хорошо понимал предмет. Если было необходимо предоставлять конспект, то я восстанавливал его за несколько дней. На это уходило намного меньше времени, чем записывать на занятиях. На практических занятиях я быстро разбирался с заданием и свободное время использовал для размышлений и небольшого планирования будущего.

В следующем семестре по электротехнике предстояло сдать экзамен, который шел в диплом. После нескольких занятий я подошел к преподавателю. Помня случай с книгой, я ожидал скорее отказа, чем такого поворота событий. Но я учился управлять эмоциями и не думать за других людей, тем более что мне необходимо было выполнять свой план. Я дал себе обещание получить красный диплом!

— Товарищ полковник, — обратился я к офицеру, — скажите, пожалуйста, что мне необходимо сделать, чтобы получить за экзамен оценку «отлично»?

Он смотрел мне в глаза и улыбался.

«Сейчас отыграется», — подумал я.

— Я ставлю тебе «отлично» автоматом, — произнес офицер.

— За что? — от неожиданности спросил я.

— «Пять» по жизни, — рассмеялся офицер, — не забудь принести зачетку.

В легкой растерянности я не знал, что делать. Офицер вышел из кабинета...

Теория товарища Терешкова продолжала работать. Из семестра в семестр я продолжал реализовывать свой план. Благодаря отличной успеваемости и неплохому руководству личным составом я мог ходить. Е увольнение практически в любой момент, что позволило мне начать изучение жизни за стенами академии.

При поиске ответов на свои вопросы я познакомился с «хозяином бытовой техники» и директором РСУ лакокрасочного завода, о которых я писал в других книгах. Эти люди сильно выбивались из общего числа. Внешне они выглядели также были одеты в такую же одежду, но по сути это были совершенно другие люди. Они отличались объем

ным мировоззрением. Их глаза излучали силу и ясность, движения были уверенными и законченными.

«Хозяин бытовой техники» является владельцем сети магазинов бытовой техники. Очень часто я выполнял поручения, за которые получал деньги. Но самой важной для меня была возможность наблюдать, как он «решает вопросы» и «ведет дела». Как мыслит, как разговаривает с сотрудниками и партнерами. Иногда я не спал ночами, выполняя поручения «хозяина бытовой техники». Не потому, что эти задания нужно было делать ночью, нет. Просто я еще должен был не забывать о своем учебном плане, на который днем накладывались задания «хозяина бытовой техники».

Директор РСУ — руководитель предприятия и владелец огромного дома за городом, больше похожего на дворец. Этот дом он строил около пяти лет, но все там настолько продумано, что ему могут позавидовать лучшие отели.

Самое главное, что я понял из общения с этими людьми: жизнь становится полной и захватывающей, когда есть идея, как ее ПРОЖИТЬ!!! К этому прикладываются знания и опыт.

Эти люди побудили меня к размышлениям о том, как правильно обращаться с деньгами. Их представление о деньгах было совсем не таким, как у большинства людей. Но видя то, что они смогли создать в своей жизни, я стал к ним прислушиваться.

Это люди, которых можно назвать «ПРАВИЛЬНЫМИ СТАРШИМИ», потому что они живут «правильно». Правильно — это значит в соответствии со своими мечтами, которые они переводят в цели. Это сильно! Это значит жить на 110%!

...Постепенно я стал уже забывать о том, как все это началось. Сидя в купе, под стук колес я вспомнил слова Терешкова: «Когда ты достигнешь этой цели — она уже может быть не важной для тебя, но то, какие качества ты приобретешь в процессе достижения, какие знания ты получишь, со сколькими важными и влиятельными людьми познакомишься — превзойдет все твои ожидания!»

Я ехал в Москву на прием к президенту по случаю «окончания Военных Университетов и Академий». Несколько человек с курса — золотые медалисты и закончившие с отличием ехали вместе в одном вагоне.

Я не пришел в восторг и не расстроился, когда начальник курса сообщил мне о поездке. У меня был свой план действий на эти два дня, но я отложил эти дела. Такое случается нечасто. Незапланированная случайность показалась мне очень интересной, тем более что мне представилась возможность побывать на званом приеме в Кремле.

Насколько был прав Терешков, говоря, что в процессе приобретаешь намного больше, чем достижение цели само по себе! Цель — это, скорее, ориентир, направление движения. Она не может быть единственно желанным объектом. Но она настолько необходима, насколько необходим маяк для корабля, насколько необходима карта для капитана!

Жизнь человека без малейшей цели похожа на броуновское движение. Вся абсурдность такой жизни приводит к тому, что, несмотря на пройденное расстояние, путь может равняться нулю.

д ноль, на что ты его ни умножай, всегда остается нулем.

Каждый день различные люди, в том числе и старше нас, говорят нам, что и как делать. Но насколько часто это бывают именно те слова, сея которые в будущем мы будем радоваться настоящему урожаю? Как часто их импульс направлен именно на то, чтобы сориентировать человека в нужную сторону? А где встретить «правильных старших»?

Недостаточно каждый день просыпаться и идти на работу! Недостаточно просто зарабатывать деньги и к концу месяца тратить их, «как боекомплект—до последнего звона!» Недостаточно!

Необходимо мечтать, строить планы и претворять их в жизнь!

Жизнь всегда строится в соответствии с вашим планом. Если его нет, то и жизни нет. Есть проживание. Но разве можно так использовать дар жизни?

Запишите себе:

1. Прошлое не в счет! В зачет идут только правильные ходы и только сегодня!
2. Не думайте за других!
3. Стройте свою жизнь в соответствии со своими мечтами. Мечты переводите в цели и действуйте!!!
4. Когда вы достигнете своих целей, они могут оказаться не так важны для вас, но то, кем вы станете, превзойдет все ваши ожидания!
5. Жизнь становится полной и захватывающей, когда есть идея, как ее прожить!
6. Советуют все, кому не лень, но слушать надо только ПРАВИЛЬНЫХ СТАРШИХ!

НАСТОЯЩИЙ ПОЛКОВНИК

Общество — это капризное существо, расположенное к тем, кто потакает его пристрастиям. А вовсе не к тем, кто способствует его развитию.

В. Г. Кротов

После выпуска из академии мы с товарищем улетели на Камчатку по распределению, которое сами и выбрали. Я еще толком не знал, как быстро удастся вернуться в Санкт-Петербург. Но собирался я именно туда. Для этого было несколько причин. Первая и самая основная — это девчонка, которая заканчивала обучение в Финэке. Я познакомился с ней на третьем курсе, и мы были влюблены друг в друга. За время, которое мы провели вместе — приблизительно два с половиной года, — мы прожили жизнь, сравнимую с десятилетием.

Курсантская жизнь — это жизнь, наполненная различными «вводными», которые обрушиваются как снег на голову. Выездные учения, слеты, наряды, тревоги... и среди всего этого мы жили легко и весело, встречаясь часто, ровно на пять минут. Но эти пять минут были наполнены так, как редко бывают наполнены недели в обычной жизни. Мы строили далеко идущие планы, которым так и не довелось сбыться...

Вторая причина, по которой я собирался возвращаться, — это мое поступление в адъюнктуру, чтобы параллельно с обучением у моего первого наставника — «хозяина бытовой техники» — получить степень кандидата технических наук. В академии я все готовил к этому, но как всегда, враг наступил не с той стороны, с которой его ожидали...

Всю малину испортили мои новые начальники. Скорее, не так: у них просто были свои взгляды на вещи, совершенно отличные от моих.

По приезду в воинскую часть я сообщил о своих планах старшему командованию. Через год службы я планировал отправиться в Петербург для поступления в адъюнктуру.

— Оптимист, — рассмеялись новые начальники, — ты же еще порошу не нюхал... Послужи годика три прилежно, никому не мешая, а там поглядим. Будешь достоин — направим на учебу...

Что такое прилежно, я понимал. Не то чтобы я не умею общаться с людьми, просто прилежно в данном контексте означает внимать всем приказам и распоряжениям командиров, которые, к сожалению, зачастую противоречат здравому смыслу. К примеру, круглое — носить, квадратное — катать.

Три года коту под хвост, мелькнуло в голове. Три обязательных построения по полчаса в день, на которых нельзя не быть, и каждодневная рутина со смешной зарплатой. Подрабатывать где-то официально запрещалось.

Это рушило все мои планы. Нужно было что-то делать, но что, я не знал. Впервые я растерялся и несколько дней не мог прийти в себя. Необходимо было выработать новый план действий. Родители советовали выбрать путь с гарантиями, то есть службу. В душе я ощущал, что это не мой путь. Все склоняли к гарантиям и проторенной дороге, и ничьи советы не вызывали отклика в моей душе. Я остался один на один с решением этого вопроса. Страх неизвестности сковывал меня. Я впал в состояние ступора. Я тормозил.

Большинство вновь прибывших лейтенантов готовились к службе. Ходили строем на подготовительные мероприятия для сдачи на допуск, чтобы начать нести

службу. Они знали, что через год получают старлея, через два — капитана, потом майора, после определенной выслуги — квартиру и пенсию. По выходным весело пили пиво и ездили в Паратунку купаться в бассейне. Все было определено. В моей же душе царили бардак, хаос, вихрь и пустота. Я не знал, что делать...

В голове крутилась песня Владимира Высоцкого:

Сам виноват — и слезы лью,
И охаю
Попал в чужую колею
Глубокую.
Я цели намечал свои
На выбор сам,
А вот теперь из колеи
Не выбраться.

Крутые скользкие края
Имеет эта колея.

Я кляню проложивших ее,
Скоро лопнет терпенье мое,
И склоняю как школьник плохой,
Колею — в колее, с колеей...

Но почему неймется мне?
Нахальный я!
Условия, в общем, в колее
Нормальные.
Никто не стукнет, не притрет —
Не жалуйся.
Захочешь двигаться вперед?
Пожалуйста.

Отказа нет в еде-питье
В уютной этой колее,

И я живо себя убедил —
Не один я в нее угодил.
Так держать! Колесо в колесе!
И доеду туда, куда все.

Вот кто-то крикнул сам не свой:
— А ну, пусти! —
И начал спорить с колеей
По глупости.
Он в споре сжег запас до дна
Тепла души,
И полетели клапана
И вкладыши.

Но покорежил он края,
И шире стала колея.

Вдруг его обрывается след —
Чудака оттащили в кювет,
Чтоб не мог он нам, задним, мешать
По чужой колее проезжать.

Вот и ко мне пришла беда — стартер заел.
Теперь уж это не езда, а ерзанье.
И надо б выйти, подтолкнуть,
Но прыти нет —
Авось подъедет кто-нибудь —
И вытянет...

Напрасно жду подмоги я, —
Чужая эта колея.

Расплеваться бы глиной и ржой
С колеей этой самой чужой, —
Тем, что я ее сам углубил,
Я у задних надежду убил.

Прошиб меня холодный пот
До косточки,
И я прошелся чуть вперед
По досточке.
Гляжу — размыли край ручьи
Весенние,
Там выезд есть из колеи —
Спасение!

Я грязью из-под шин плюю
В чужую эту колею.

Эй, вы, задние! Делай, как я.
Это значит — не надо за мной.
Колея эта — только моя!
Выбирайтесь своей колеей.

...И вот в один из унылых вечеров мы разговаривали с другом, с которым вместе приехали по распределению. Еще в академии я мог доверять ему только потому, что он один из немногих людей, которые выполняют взятые на себя обязательства. Он ехал в воинскую часть сразу с решением увольняться и уже месяц как написал рапорт на увольнение и устроился на испытательный срок в один из банков в городе. Месяц его испытательного срока подходил к концу, и он тоже должен был принять решение, оставаться там или нет. Зарплата была не очень высокой.

Мы разговаривали, рассуждая, вспоминая и анализируя наш опыт, полученный в Санкт-Петербурге. Еще на пятом курсе втайне мы вместе работали в Норвежской компании. Мы были агентами по продаже мест под рекламные модули в телефонном справочнике. Получалось у нас довольно неплохо, и этот небольшой опыт помог нам конструктивно смотреть в будущее.

На следующий день я подал рапорт на увольнение и перестал посещать построения и ненужные собрания. Только дважды в неделю ходил на смены для выполнения прямых служебных обязанностей. По закону со мной ничего нельзя было сделать, и, несмотря на все угрозы командира, он не смог на меня повлиять, упрекая меня в различных грубых нарушениях. Увольнение грозило затянуться года на два. В это время далеко и надолго уехать было невозможно. Все это выглядело, как преступление против военной службы.

Я принял решение идти своим путем. Взять ответственность за свою жизнь на себя и научиться добиваться своих целей самостоятельно. К чему все это приведет, я тогда совершенно не понимал, но у меня было страстное желание не зависеть от выслуги лет, благосклонности командиров и бестолковых построений.

С другом мы решили пуститься вплавь, пока нас не уволят, и в дальнейшем будет видно, какой курс можно будет проложить. У нас были разные мысли по поводу того, чем заниматься, и мы их перебирали, пытаясь подстраивать под нашу дальнейшую жизнь. Признаться честно, не так просто сгенерировать идею, если у тебя нет навыка, а до этого ты жил по предложенным сценариям. В голову как обычно лезли банальные вещи. Мы думали над ними и потом отказывались, продолжая копать, перебирая все новую и новую информацию, осматриваясь по сторонам. Мозги напрягались, а толку было мало.

Мы жили в гостинице в воинской части. Общежитие оформлять не собирались, а из гостиницы нас никто выгнать не мог, поскольку мы числились в списках части. Только не думайте, что гостиница была на уровне пятизвездочного отеля. Если мерить такими параметрами, то с натяжкой можно было дать минус одну звезду — за то, что на первом этаже был небольшой магазин. В остальном это была почти казарма.

На одном из вечерних собраний, которые мы стали проводить с другом, обсуждая различные идеи, мы пришли к выводу, что нам нужен кто-то более умный, мудрый, опытный, чем мы сами. Где найти такого человека? Мой друг как раз собирался заканчивать свои отношения с банком, где он немного поработал, и сказал:

— В банке мне рассказали про некоторых довольно успешных людей города, можно поговорить с кем-то из них.

Отличная идея, подумал я. В любом случае мы ничего не теряем. Если есть несколько таких людей, то существует вероятность того, что хотя бы один из них согласится с нами побеседовать. Возможно, он натолкнет нас хоть на какие-то стоящие мысли.

На следующий день друг раздобыл номер телефона одного из этих людей, который, по рассказам, был самым общительным и интересным. Недолго думая, мы отправились на переговорный пункт, чтобы позвонить ему и договориться о встрече. Возможно, сказался наш навык назначения встреч по телефону во время работы в Норвежской компании, возможно, этот человек был настолько открыт новым знакомствам, что даже не стал выяснять причину предстоящей встречи, а спокойно назначил время и продиктовал адрес.

Мы переглянулись, лица расплылись в улыбке: препятствий никаких не было. Через два дня нас ждала встреча, которая, как потом стало ясно, коренным образом изменила наше будущее. Мы долго думали, о чем говорить с этим человеком, с чего начать, к какому результату прийти... Ничего толкового не приходило в голову. Решили просто ехать и рассказать о том, что мы думаем на данный момент.

Офис предпринимателя находился на втором этаже одного из его магазинов. Чтобы выглядеть по-деловому, мы с другом хорошо отгладили рубашки, надели галстуки, костюмы. По военной привычке до блеска начистили туфли. Мы подъехали на 10 минут раньше и до назначенного времени решили осмотреть магазин. В дальнем зале мы остановились у стеллажей

с сейфами, когда к нам незаметно подошел человек в джинсах и пуловере.

— Вот этот сейф очень удобный, — с улыбкой сказал он, приоткрывая дверцу с кодовым замком. — Размеры небольшие, и в то же время он достаточно вместительный, два отдела... Вот еще одна из новых моделей, отличающаяся от остальных... — и он стал рассказывать об удобствах и отличиях нового сейфа. Меня никогда еще не интересовали сейфы, да и что мне в них было хранить, но этот человек так рассказывал о них, что я уже начал задумываться о том, что это действительно очень удобно...

— Спасибо, — поблагодарили мы, — а вы не знаете, как нам пройти к предпринимателю — хозяину магазина, мы с ним договаривались о встрече?

— Пойдемте, я вас провожу, — сказал незнакомец.

Мы поднялись на второй этаж и вошли в кабинет. Человек, который провожал нас, предложил сесть за стол, примыкающий к большому столу с большим кожаным креслом. Сам же спокойно опустился в это кресло. Мы смотрели друг на друга. В воздухе повисло неловкое молчание.

— Рассказывайте, с чем пришли, — сказал незнакомец.

— Это вы? — спросил я. Он кивнул. Мы с другом смущенно переглянулись. Неожиданное общение перед запланированной встречей сформировало неофициальную обстановку. Человек, который уделил нам время в магазине, рассказывая о сейфах, а потом согласился нас проводить в кабинет предпринимателя, стал уже немного нашим знакомым, и разговор пошел сам собой.

Мы рассказали о себе, где учились, чем занимались, и о том, что хотим заниматься своим делом,

хотим создать бизнес, хотим двигаться вперед для того, чтобы создавать что-то новое, делать жизнь лучше. Мы не заметили, как пролетело два с половиной часа.

Это оказался очень интересный человек. Подполковник запаса, бывший преподаватель, имеющий не одно высшее образование и множество разных курсов за плечами. Это был один из тех людей, которых я называю **НАСТОЯЩИМИ ПОЛКОВНИКАМИ**.

Многие слышали изречение: «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом». Суть его далеко не в том, что генералом быть престижно. Суть в том, что настоящий генерал — это очень способный человек, который обладает знаниями и умениями — и рядового, умеющего выполнять приказы, и командующего, способного молниеносно принимать правильные решения и отдавать четкие распоряжения. Плюс к этому всем этим навыкам он может при необходимости и обучить.

Настоящий полковник — это не тот человек, который имеет звание полковника и носит на плечах звезды. Это человек, который по сути своей тянет на генерала и действует в жизни именно так, независимо от того, есть на нем форма или нет.

После разговора наш новый знакомый был готов финансово принимать участие в предприятии, которое мы готовы были создать. Проблема была лишь в том, что мы не знали, что создавать. Предприниматель не спешил давать нам никаких советов в плане создания бизнеса и, как я сейчас понимаю, был совершенно прав. Мы должны были прорасти, как семена, готовые к посадке на участок.

Для начала он предложил нам работу операторами в Интернет-кафе, которое собирался открывать через месяц в одном из торговых центров. Мы согласились. Поистине ничего не происходит зря. Я тогда почти не понимал, какие возможности таит в себе Интернет. За время, которое мы проработали на предпринимателя, я осознал, что

**для успешной жизни
почти достаточно двух вещей:
серое вещество в голове и yandex.**

Я старался использовать каждый удобный случай, чтобы поговорить с нашим наставником, потому что видел колоссальную разницу между основной массой людей и этим человеком. Через некоторое время я понял, что можно научиться тому, что он делает.

Однажды мы разговорились с предпринимателем на тему богатых и бедных людей, и вот что он рассказал.

Труднее всего достаются маленькие деньги. Самый тяжелый труд оценивается меньше всего. Большие деньги «прилипают сами».

«Бедность» бедных заключается в том, что они ищут работу и работают за деньги. Богатые же люди реализуют ИДЕИ и решают ПРОБЛЕМЫ. При правильном подходе это дает сильный результат. РЕЗУЛЬТАТ — это то, ради чего работают богатые. Богатые тоже могут работать за деньги, но это осознанный этап. Он нужен им для старта. Дальше они^в любом случае выходят на новый уровень — реализации ИДЕЙ!

— Кто разделил людей на богатых и бедных? — спросил я.

— Возможно, ты удивишься, но их никто не делил. Богатство и бедность — это внутренняя суть человека. Это психология. Это картинки, которые сидят в головах людей. Это их идеи, взгляды. Мысли — это начало всего. Если в голове человека крутятся мысли, что кругом обман, что все поделено, что ресурсы ограничены, то в первую очередь что он будет замечать в жизни? Конечно, то, что постоянно вертится в его голове. Так устроено внимание.

Общество само программируется на бедность. Особенно когда в душе и в уме человека страх и сомнения. Человек сам ограничивает себя, заковыкая в иллюзии. Каждый день большинство людей делают огромное количество ненужных дел. От этого они сильно устают и ищут отдых в телевизоре. В этот момент телевизор внушает им дополнительные иллюзии, которые заставляют их снова трудиться до потери пульса.

Богатые люди вкладывают **ВРЕМЯ**, **СИЛЫ** и **ДЕНЬГИ** в то, что помогает им получить **РЕЗУЛЬТАТ** или, другими словами, **РЕАЛИЗОВАТЬ** идею. Ничто другое не может так увлечь и дать силы к достижению, как **СИЛЬНАЯ ИДЕЯ**!

Бедные люди вкладывают время и силы, чтобы заработать деньги. Потом они их тратят. В итоге у них ничего не остается. Ни денег, ни времени, ни сил...

Однажды предприниматель сказал; быть бедным — легко, но намного тяжелее, чем быть богатым! Легко, потому что не нужно прилагать никаких усилий. Ничего не делай или делай по мини-

муму — и все. А тяжело, потому что каждый день тебя преследуют различные страхи и мысли о том, как выжить, вместо того, чтобы **НАСЛАЖДАТЬСЯ** жизнью!

— Занимаясь бизнесом более десяти лет, — сказал предприниматель, — я пришел к выводу: «Все просто». Даже, скорее, так: «Все проще простого»! Основная проблема состоит в том, чтобы следовать этой простоте! Понимаете? Делать эти простые действия шаг за шагом!

Большинство людей держат в своей голове различные мысли, которые называют «собственным мнением». Проблема в том, что это «собственное мнение» в 90% случаях сильно оторвано от реальности. А самое смешное, что это вовсе не их мнение. Это мнения подруг, друзей, родителей, журналистов и т. д. А эти люди в свою очередь переняли мнения таким же образом и, как правило, у людей, которые мало смыслят в данных областях. Понимаете, какой получается замкнутый круг?

Бизнесу учат преподаватели, которые никогда не создавали компаний, психологии учат люди, которые сами не могут решить своих проблем. Многие учителя, преподающие в школах, с трудом закончили педагогические училища. Они могут хорошо знать свой предмет, **НО** все свои проблемы и недопонимание жизни **ТРАНСЛИРУЮТ** через преподавание своих предметов. И все это ложится в головы обучающихся. Забавно?

Очень много неконструктивных мыслей передается от преподавателей и близкого окружения. Вот это «собственное мнение», которое по факту не является собственным, держит людей в тисках несостоятельности и нереализованности. Опираясь на

эти «собственные мнения», люди не могут получить желаемого результата. И крутятся, как белка в колесе, наступая постоянно на одни и те же грабли.

Люди, которые понимают законы природы, жизни, экономики, подтвержденные личным опытом, живут в совсем другом — свободном мире! А ходят и ездят по тем же улицам!

То, о чем рассказывал предприниматель, напоминало два разных мира. Как в фильме «Матрица»: одинаковые люди, одеты одинаково, выглядят одинаково, но живут в совсем разных реальностях. Позже я понял, что идея, положенная в основу фильма, — далеко не фантастика. 80% идеи фильма — это реальность. Так и есть!

Раньше я думал, что богатые люди тратят деньги направо и налево, но поведение предпринимателя подтвердило мое новое видение роли денег в жизни:

— Я купил новую машину в рассрочку, — сказал он, показывая свой новый джип. — Отдал две тысячи долларов, остальное договорился отдать в течение двух лет без процентов.

— А почему Вы не заплатили сразу? — поинтересовался я.

— Зачем? При помощи этих денег я заработаю еще столько же. Это очень удобно! Это долг, но очень хороший долг! — он улыбнулся.

Он всегда мог договориться на условиях, которые были удобны именно ему, в редких случаях шел на компромисс. Но сделка совершалась.

— Главное — знать предел, до которого тебе выгодно участвовать в сделке. Сможешь договориться на более выгодных условиях — молодец, прибыль выше! Не сможешь — ищи компромисс. Не удаст-

ся — не вступай в сделку. Скажи «нет», подожди три дня и предложи снова. Если сделка «не ложится» — не усердствуй почему зря — может выйти дороже!..

Так мы стали работать на предпринимателя и старательно размышлять над тем, чем нам стоит заняться. Нужно было начать с чего-то некапиталоемкого и востребованного. И еще одно условие, о котором сказал наш наставник: это должно быть связано с нашим хобби! Когда ты делаешь то, что тебе нравится, ты не можешь делать это плохо!

— Каждый человек может стать богатым, — сказал предприниматель, — если он поймет для себя, что ему нужно, и разработает план достижения своего богатства. У большинства же людей не то что нет никакого плана. Они даже малейшего понятия не имеют о том, что же им нужно. Это заставляет их всю жизнь заниматься делами других людей. Такова жизнь...

Каждый день ездить в город из воинской части было неудобно и накладно. Мы решили снять квартиру для того, чтобы жить в городе, это снимало довольно много вопросов. Купив газету и позвонив по несколькими объявлениями, мы обнаружили, что условия, по которым предлагают жилье, нам не совсем подходят. Съездив на пару просмотров, мы были в шоке от состояния жилья и внешнего вида хозяев. Если вариант был хороший, то везде необходимо было оплатить как минимум трехмесячную сумму, которая и так для нас в то время была достаточно высокой.

На очередном внутреннем собрании с другом мы приняли решение изменить подход и решать задачу

нестандартным путем. Мы решили выбирать не из предложенных вариантов в газете, а искать там, где мы хотим. Сначала мы определили, что жилье нам нужно хорошее, достаточно новое, с горячей водой. В городе оказалось два района с подобными условиями. Из них мы выбрали один по принципу ближайшего расположения к месту нашей будущей работы.

В один из дней мы приехали в намеченный район города. Определили дом и разошлись по разным подъездам. Я позвонил в первую дверь...

— Извините, вы квартиру сдаете?

— Нет, — недовольно ответил толстый мужчина, открывший мне дверь.— А кто вам сказал?

— Никто не говорил, — ответил я, — а не знаете, кто сдает?

— Нет! — хлопнул дверью сердитый пузырь.

В следующей квартире никто не ответил, на другом этаже меня обозвали придурком. В новом подъезде очень интеллигентная женщина сказала, что так я ничего не найду, и вообще, это безобразие.

Два дома были позади. То, что мы выслушали в свой адрес, не вынесут даже страницы книги. Мы зашли в магазин, купили кефир с батоном и молча перекусили. Нужно было продолжать дальше, подъезд за подъездом. К вечеру мы прилично вымотались, но результата никакого не было.

На следующий день особого желания продолжать такие поиски не было, но нам нужно было жилье! Мы решили, что пусть мы потратим день, два, три, неделю, выслушаем все, что о нас думают люди, но найдем квартиру. Не может быть такого, чтобы в целом районе не сдавалось ни одной квартиры.

Похоже, это действительно правда: если ты принимаешь твердое решение, кто-то как будто со стороны видит все это и словно за руку провожает тебя к заветной цели. На следующий день, приехав в наш район, мы выбрали дом, который нам больше нравится. Разошлись по разным подъездам.

Я только успел подняться на второй этаж и позвонить в третью дверь, как ее открыла приветливая женщина и сообщила, что напротив буквально на днях была продана квартира и что сейчас буквально на 15 минут в ней находится новая хозяйка, видимо, что-то привезла. Она предложила мне поговорить с ней.

— Спасибо! — радостно ответил я и уже через секунду давил кнопку звонка заветной квартиры.

Мы сняли уютную, чистую квартиру по цене в два раза ниже, чем предлагались подобные квартиры. Хозяйка была владелицей нескольких продовольственных магазинов и решила вложить часть прибыли в недвижимость. Она приобретала квартиры для будущего своих детей. Это была ее первая сделка в недвижимости. Она и не думала квартиру сдавать, но мы убедили ее в том, что для нее это выгодно. Через три месяца она подняла арендную плату, выяснив состояние рынка сдаваемой жилой недвижимости и поняв прелесть рентного дохода. Для нас это не было неожиданностью, потому что мы прекрасно знали, что человек, который умеет считать деньги, не станет упускать своей выгоды.

Но к этому времени мы уже более крепко стояли на ногах, начали работать на предпринимателя. Мы могли спокойно платить по счетам. Наш нестандартный подход дал нам выигрыш в три месяца, что позволило нам уверенно делать дальнейшие шаги.

Так мы вышли на новую тропу самостоятельной жизни. Было неопределенно все, но у нас был новый знакомый — настоящий полковник. В будущем мы научились у него тому, что экономит усилия десятков лет жизни!! Это — понимание закономерностей!

У каждого из нас 24 часа в день, согласны?

На нашем семинаре, который проходил в одном из городов России, мы проанализировали управление временем предпринимателя, который был недоволен своими результатами.

После анализа 24 часов отпущенного ему времени оказалось, что **ВАЖНЫМИ** делами он занимается всего 30 минут в день!!! Представляете, 30 минут в день! Все остальное время он **УБИВАЛ**, занимаясь делами, которые ему **ПРОТИВОПОКАЗАНО** делать как предпринимателю!!

99% людей ведут себя так же! **ОНИ УБИВАЮТ ВРЕМЯ!**

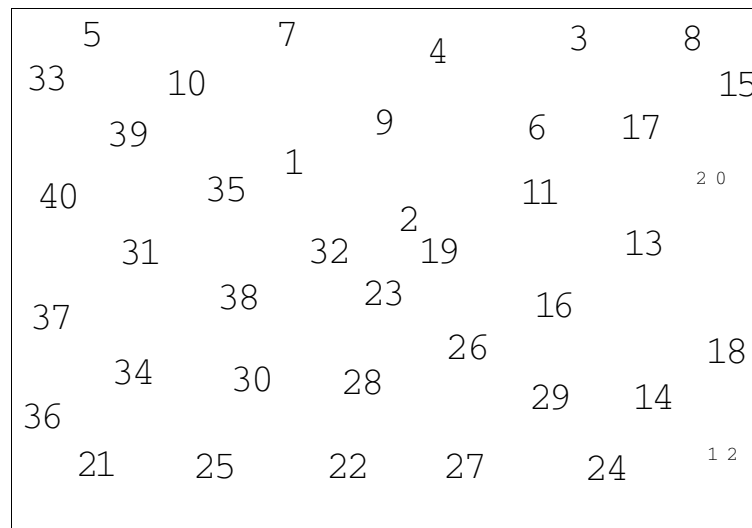
Богатые и бедные люди — в чем разница, как вы думаете? В наличии денег? Нет, наличие денег или капитала — это следствие! Причина в другом! Богатые люди (те, кто добились богатства сами, а не получили его в наследство) стали богатыми, потому что увеличивали свое состояние быстрее, чем другие. Знание определенных закономерностей позволяет достигать результата в несколько раз быстрее.

Хотите убедиться в этом прямо сейчас?

Давайте проведем один эксперимент. Для этого нужен секундомер. Включите его и в приведенном ниже поле отыщите все цифры последовательно от

1 до 40. Ниже, под квадратом, запишите, сколько времени у вас занял весь процесс.

Итак, время! Поехали!

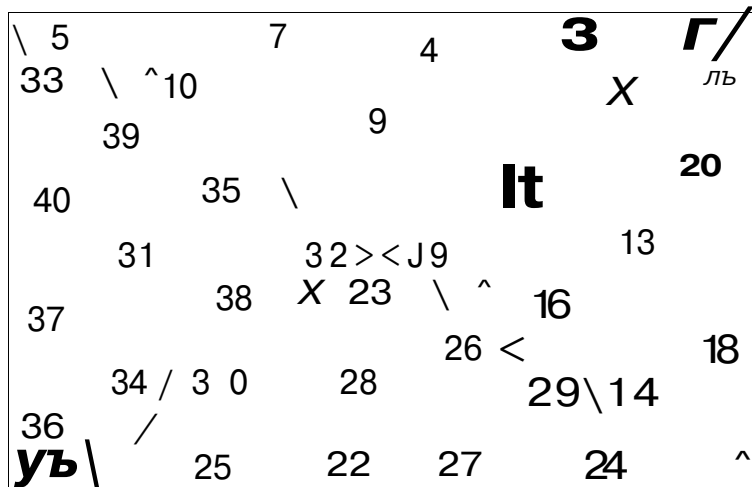


Сколько времени потратили?

Запишите:

А теперь ответьте на один вопрос: «Закономерность расположения цифр какую-нибудь заметили?» Какая это закономерность? Не читайте дальше, прежде чем найдете закономерность.

Закономерность заключается в следующем: цифры от 1 до 10 расположены в верхнем треугольнике, от 10 до 20 — в правом треугольнике, от 20 до 30 — в нижнем и от 30 до 40 — в левом!



Теперь вернитесь на предыдущую страницу, туда, где нет разделительных линий, и проделайте задание снова.

Ну, как? Сколько времени ушло в этот раз? Намного меньше. Почему? Потому, что знали закономерность! Знали правила!

Вот так и живут люди в большинстве своем: одни знают правила эффективности и тратят на все гораздо меньше времени, другие не знают и не стремятся узнать и делают все намного дольше. Так что делание их стремится к бесконечности и не ведет ни к какому результату.

Эффективность использования времени — от важнейший показатель СТОЯТЕЛЬНОСТИ.

Время — ресурс, которого всем людям — и бедным, и богатым — отпущено одинаково: 24 часа в сутки!

Богатыми становятся те, кто научился использовать время максимально эффективно.

Очень важно:

1. Результат — это то, ради чего работают богатые люди!
2. Богатые люди вкладывают ВРЕМЯ, СИЛЫ и ДЕНЬГИ в то, что помогает им получить результат или, другими словами, реализовать ИДЕЮ. Ничто другое не может так увлечь и дать силы к достижению цели, как сильная идея.
3. Бедные люди вкладывают время и силы, чтобы заработать деньги. Потом они их тратят. В итоге у них ничего не остается. Ни денег, ни времени, ни сил.
4. Каждый человек может стать богатым, если он поймет для себя, что ему нужно, и разработает свой план достижения богатства!
5. Экономьте время! Время — ресурс, которого всем людям отпущено одинаково! Богатыми становятся те, кто научился использовать время максимально эффективно.

ЧТО ЗНАЧИТ «РАБОТАТЬ НА СЕБЯ»

— Что вы делаете?

— А вы сами не видите? Пилю дерево.

— У вас изнуренный вид. Давно работаете? — Больше пяти часов — и буквально валюсь с ног. Та еще работенка!

— Почему бы вам не устроить пятиминутный перерыв, чтобы заточить пилу? Уверен — дела пойдут гораздо быстрее.

— Некогда мне точить пилу! — парирует он. — Я пилю дерево!

С. Коей. Семь навыков лидера

**История
Кирилла**

Мы работали на предпринимателя, постепенно вникая в то, как и что он делает. Мы наблюдали за ним, он — за нами. То, как он видит возможности в любом месте, — просто фантастика.

После очередной встречи в офисе предпринимателя и экскурсии в мебельный центр — одно из новых его детищ — мы снова стали размышлять, чем нам в конечном итоге заняться. Предприниматель на толкнул нас на мысль, как найти идею.

Хобби / 4- (Потреб-] — / БИЗНЕС
/ ' V ность / \

Он объяснил это так.

В обществе постоянно существуют определенные потребности: в еде, одежде, жилье, решении различных вопросов, транспорте, перемещении, технике и т. д. Можно заниматься чем угодно, но необходимо учитывать место и время.

К примеру, во Владивостоке будет очень трудно продавать автомобили отечественного производства, потому что рядом Япония. Подержанные автомобили из Японии лучшего качества, чем новые отечественные, и стоят дешевле. Неудобство правого руля на фоне перечисленных плюсов незначительное.

Еще пример: на товарных рынках, где продаются вещи повседневного потребления, можно легко продавать пакеты, что и делают многие бабушки. Люди совершают покупки, и у большинства из них нет с собой сумок. Причем рентабельность на этих пакетах может достигать 200%.

Или, к примеру, взять московское метро. На некоторых станциях утром можно продавать заранее купленные билеты в полтора раза дороже. Люди спешат на работу и в это время за билетами самые большие очереди. Большинство пассажиров готовы запла-

тить больше, чтобы не стоять в очереди и не опоздать на работу.

— Вот такие примитивные примеры, — сказал предприниматель, — но очень наглядные. Место и время — очень важные моменты для успешного ведения дел. В определенном месте нужно вычислить потребность либо хорошо «разогретую», либо возникающую. Либо ту, которая обязательно возникнет в будущем. То есть поймать тенденцию. Это не так просто, но когда начнешь изучать в этом отношении любой город, область, страну — многое становится видно. Вашему поколению сейчас намного проще. Вы можете добывать любую информацию за секунды. Можете использовать опыт успешных людей и опыт развитых стран. Просто бери и делай. Найдя потребность, близкую к своему хобби, и сделав это для как можно большего количества людей, получаем бизнес.

Размышляя над тем, чем бы нам с другом понравилось заниматься, мы пересмотрели множество идей и далее под руководством предпринимателя приняли решение открыть цифровую фотостудию. Позже еще несколько. Фотография — это то, что нам нравилось. Потребность была огромной. Люди меняли паспорта, и фотографии нужны были каждому. В связи с появлением цифровой фотографии рентабельность этого бизнеса прилично возросла. Около 700% на фотографиях на документы.

Предприниматель также сказал:

— Вам нужно приобрести навыки собственников и управленцев. Для этого начните с чего-то небольшого и некапиталоемкого.

(До этого предложения мы хотели начать с развития туристической базы.)

Практика показала: многие вещи, о которых нам вначале говорил предприниматель, подтвердились. Действительно, прислушиваясь к опыту и словам успешных людей, можно избежать множества ошибок.

Одна из таких ошибок застала нас врасплох. Предприниматель знал, что это рано или поздно произойдет, и спокойно наблюдал. Сейчас, глядя по сторонам, я вижу, как много людей играет по тому же сценарию. Жаль, что лишь немногие учатся, совершая эту ошибку. Большинство постоянно встречается в одну и ту же колею.

Когда бизнес начинает развиваться, это всегда радостное событие. Особенно когда он начинает приносить прибыль. И когда эта прибыль — хорошая. Но самая стабильная штука в любом деле — это перемены! Как в природе: лето сменяется осенью, осень — зимою, затем наступает весна. Все идет по кругу, циклично. Весной все начинает расцветать, летом расти, осень — время пожинать плоды, зимой наступает спячка.

Примерно та же цикличность проявляется в любом деле и бизнесе. Есть время расцвета, время роста, время хорошего урожая и время сна. У каждого вида бизнеса это свои промежутки. Плюс непредвиденные обстоятельства.

У большинства начинающих предпринимателей перед глазами только время роста, дальше они не видят. То же было и с нами.

В один из затяжных снегопадов мы лишились выручки. Не было клиентов — не было выручки. Все деньги в обороте, но необходимы расходы: аренда, зарплата, текущие нужды. Все это переживаемо, но здоровья такие переживания не добавляют!

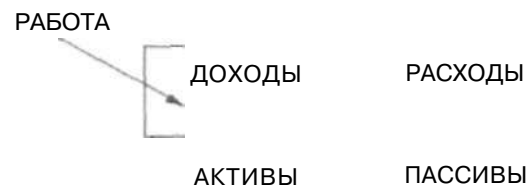
Предприниматель сказал так:

— Так было и будет всегда. Не важно, бизнес это, семья или отдельно взятый человек. Бывают радостные времена, и бывают времена не очень. *Нужно научиться в радостные времена работать так же усердно, как и во времена не очень.* При этом движение денежных потоков должно быть разумным, а не эмоциональным. Любой толковый финансист понимает, что должны быть не только оборотные средства, но и резервные.

Позже мы осознали, как выглядят финансовые отчеты при разных подходах к ведению дел. И как на самом деле они должны выглядеть, если ты собираешься идти далеко и надолго. Наблюдения же за предпринимателем дали четкую картину того, что он делал с деньгами. Большую часть своего дохода он вкладывал в новые активы. Он создавал новые предприятия и новые объекты недвижимости. Деньги на жизнь он расходовал очень умеренно.

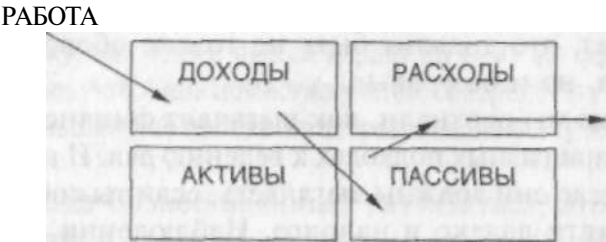
Самое интересное, что финансовые отчеты имеют не только предприятия. Финансовый отчет есть у всего, что имеет отношение к деньгам. Не важно, фирма это, недвижимость или человек. Дело лишь в том, что большинство людей не знают, как выглядит их финансовый отчет. Но когда они узнают это, сильно взволнуются!

У большинства людей финансовые отчеты выглядят так:



Денежный поток появляется и аннулируется. Деньги зарабатываются, тратятся, проедаются, про-гуливаются.

Или так:



Тратится не только то, что зарабатывается, но и то, чего еще в принципе нет. То есть люди берут кредиты, делают займы и тратят эти деньги. Впоследствии их отдают, опять же из собственных заработков.

В этих случаях денежным потоком управляет не разум, а желания и эмоции людей. В бизнесе это очень опасно! Смерть его может наступить мгновенно. Что касается людей, то они либо залезают в долги, либо «затягивают пояс». И так всю жизнь, как на горках: хорошо — радостно, плохо — печально. Но важно понять: «хорошо» и «плохо» — это лишь наши оценки. В жизни это просто СОБЫТИЯ. И большая их часть предсказуема! Из этого и надо исходить.

К примеру, чтобы чувствовать себя спокойно в «плохие» дни, в «хорошие» финансовый отчет должен выглядеть так:

РАБОТА

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
АКТИВЫ	ПАССИВЫ
РЕЗЕРВ	

Часть доходов уходит в колонку активов «ЛИКВИДНЫЙ РЕЗЕРВ» («ликвидный» значит такой, который можно быстро поменять на другие ценности). Тогда в критические дни финансовый отчет выглядит так:

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
АКТИВЫ	ПАССИВЫ
РЕЗЕРВ	

Это элементарные вещи для любого бизнеса, семьи или человека. Они всего лишь помогают выживать в некоторые периоды времени. Но этого недостаточно в рамках жизненного пути, если вы планируете стать человеком состоятельным и благополучным в финансовом плане.

Большинство людей создают бизнес потому, что не хотят работать на кого-то. Часто это все заканчивается почти такой же рутинной, как и раньше, когда они работали на других. Лишь ответственность за все теперь лежит на их плечах. Важно понять: бизнес или работа — это всего лишь инструменты. Но! Это два разных инструмента. Если вы

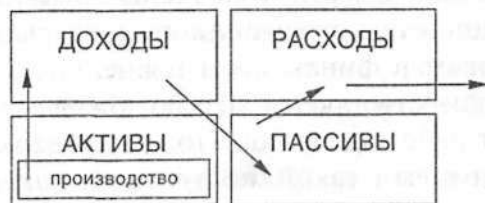
копаете огород лопатой, то это просто, но долго! Если у вас есть мотоблок или трактор, то вы сделаете ту же работу намного быстрее, но... Опять но! Уже нужны специальные ЗНАНИЯ. Трактор от лопаты отличается не только размерами, это сложное механическое устройство.

Так же свой бизнес отличается от работы на кого-то. Бизнес — это уже не лопата! Это сложное социально-экономическое устройство.

Итак, два разных инструмента — работа и бизнес. Но задача у них одна — финансовый поток. И то и другое создает положительный финансовый поток (бизнес — если он прибыльный). Что происходит дальше? Очень часто финансовый отчет бизнеса, так же, как и большинство отчетов обычных людей, выглядит так:



Или так:



Почему? Потому что часто, когда люди создают бизнес, они хотят всего лишь ни на кого не работать, а работать на себя. Что происходит? Они пе-

рестают работать на кого-то и начинают работать на себя. Меняется только начальник! Был кто-то, теперь начальник ты сам. И все. Но этой перемены недостаточно! Нужно научиться еще и видению. Нужно понять: бизнес — инструмент, позволяющий создать денег больше, чем зарплата. В принципе все. Бизнес — это инструмент в вашем финансовом плане!

Бизнес — источник дохода! Почему японцы добились высоких показателей качества продукции? Почему китайцы начинают «рвать» всех? Стратегия! У этих ребят есть стратегический подход. Они смотрят не только перед своим носом и знают, что жить надо не только сегодняшним днем. Живут они сегодняшним днем и непременно думают о завтрашнем. Китайцы, к примеру, потихоньку застраивают чужие города и страны своими небольшими квартирами. Пока небольшими. Японцы ставят цели на 150 лет вперед. Китайцы — на 250 лет вперед. Вот это наглость? Ничего подобного! Стратегия — стратегический подход — дает выигрыш в силе. Затрат меньше — результат больше. Суэта отсутствует.

Многие создают бизнес потому, что у них чешутся руки — это «предпринимательский зуд». Они не знают, что с ним делать, когда его закончить и зачем им все это, собственно, надо.

Да, денег становится больше, но и проблем становится больше, хотя думали, все будет наоборот.

План! Нет плана! Бизнес — это как машина. Мощи много — ездить можно, но результат? Зависит от того, кто за рулем и зачем он за рулем. Можно залить полный бак бензина, весь день гонять на полных оборотах, к вечеру приехать с пустым баком на то же место. И что? День потрачен. Бак бензина сожран. А смысл?

Результат? Даже путь равен нулю! Так живет большинство людей и большинство бизнесов! Пшик — и никакого результата.

Иллюзии — то, чем живет 90% людей! Иллюзии — одни их стряпают, другие вертят в голове. Невероятная игра. Но в то же время реальная на 100%.

— Сейчас я тебе покажу, — сказал Мерлин, выводя Артура из хрустальной пещеры. Стоял жаркий летний день, солнце сияло прямо над головой. Куст шиповника, растущий у входа, опустил свои усыпанные цветами ветки почти до самой земли.

— А теперь, — сказал Мерлин, протягивая ему лопату, — начинай рыть канаву отсюда в ту сторону, пока я не велю тебе остановиться.

Артур изо всех сил бросился выполнять задание, но уже через час он почувствовал себя выдохшимся, а Мерлин все молчал.

— Может, хватит? — спросил он.

Мерлин посмотрел на канаву, которая уже достигла не меньше десяти футов в длину и двух в глубину.

— Да, вполне достаточно, — сказал он. — А теперь засыпь ее обратно.

Артуру, хотя и привыкшему повиноваться, не слишком понравился этот приказ. Обливаясь потом, с мрачным выражением на лице он усиленно трудился под палящим солнцем, пока весь ров не был аккуратно засыпан.

— А теперь садись рядом со мной, — сказал Мерлин, — что ты думаешь о проделанной тобой работе?

— Что она бессмысленна, — выпалил Артур.

— Как и большинство человеческих усилий. Но их бессмысленности не бывает видно, пока не станет слишком поздно, когда работа уже сделана. Если бы время для тебя шло в обратном порядке, ты увидел бы всю бессмысленность проделанной тобою работы и не бросался бы сразу ее исполнять.

**Д. Чопра. Путь волшебника.
Как строить жизнь по своему желанию**

А чем живете вы? Сколько всего вы делаете впустую?

«Зачем нужны планы, отчеты и подобная писанина? У меня все в голове!» — скажете вы. Дочитав книгу до конца и выполнив элементарные задания, вы увидите то, чего раньше не замечали. И поймете, что все совсем не так, как вам казалось! И когда вы создадите свой финансовый план, жизнь ваша изменится в корне.

Поэтому, выбирая работу или начиная бизнес, четко поймите, для чего вы это делаете. Мы постараемся вам помочь, чтобы вы действовали как стратег. И смогли в жизни успеть сделать больше. Чтобы жизнь ваша была более стабильной в финансовом плане, и вы смогли реально достичь своих целей. А также правильно использовали бизнес и работу — важные инструменты личного финансового плана.

Учитесь в любой ситуации работать на себя! Получаете вы зарплату или доход от бизнеса, в первую очередь платите себе. Тогда ваш финансовый отчет будет выглядеть так:

РАБОТА

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
	^^
АКТИВЫ	ПАССИВЫ
1	

Как это делать и зачем — читайте дальше.

Каждый месяц, проводя семинары, после построения элементарных финансовых отчетов мы видим озадаченные лица. Разочарованные лица людей, особенно преклонного возраста, вряд ли кого-то оставят равнодушным. Но разочарование полезно! Каким бы горьким иногда оно ни было, оно очень необходимо! Разочарование — другими словами, развенчание чар, или избавление от иллюзий — это приближение к реальности. Что вам больше по душе? Летать в иллюзиях и потом «обломаться», когда не будет сил и времени, или взглянуть на все, как есть, сейчас, принять, что есть, и шаг за шагом построить то, что вы хотите? В противном случае вы заплатите за иллюзии своей ЖИЗНЬЮ!

Мы убеждены, что это задача образовательных систем — обучить элементарным навыкам состоятельности. Но на самом деле образование не дает подобных вещей. Почему? Не знаем. Знаем только: наверное, это первое, с чего необходимо начать любое обучение в жизни!

История
Кирилла

Кирилл проводил семинары в Волгограде.
...Утром перед семинаром за мной при-
слали такси.

— Хороший сегодня день, — сказал я, садясь в машину, — солнечный.

— Да, — угрюмо ответил таксист, трогаясь.

— Как идут дела у волгоградских таксистов? — поинтересовался я.

— Плохо! — не раздумывая, брякнул таксист.

— Что ж, прямо так все плохо? — удивился я.

— Пашешь каждый день с утра до вечера и все равно много не заработать!

— А почему? — и я не заметил, как начал вести семинар. Только аудитория была из одного человека.

— Причин много, — сказал таксист и еще больше нахмурил брови.

— Ну, наверняка не так уж и много, думаю, не больше трех основных, — сказал я, понимая, что причина всего одна. — Назовите три основных причины!

— Первая, — сказал таксист, — это то, что руководители предприятий не ценят труд людей и платят им мало!

— Раз, — и я загнул палец, — дальше?

— Налоги, — уверенно сказал таксист.

— Два, осталась еще одна причина, какая?

Он задумался. Полминуты мы ехали молча. Поэтому, как он хмурил лоб, было видно, как старательно он ищет ответ.

— Жадность! — выпалил таксист. — Жадность людей в целом! И жадность чиновников!

Я попытался систематизировать все, что он сказал, и свести к изначальному вопросу.

— Если я вас правильно понял, то дела у вас идут плохо потому, что работодатели не ценят ваш труд, вы платите непомерные налоги, и вам мешает человеческая жадность в целом и чиновников в частности, верно?

Таксист задумался.

— Некорректный вопрос! — после некоторого молчания произнес он.

— Ну почему некорректный! Вы сказали, что дела идут плохо и много не заработать! Я попросил назвать три причины! Вы их назвали. Значит, получается, что именно это вам и мешает, верно?

— Верно-то верно, да только все не так.

— А как?

— Понимаешь, руководить людьми может каждый дурак, — сказал таксист. — Поэтому я не буду руководить. А те, кто руководят, не ценят труд людей. И так у нас по всей стране. А вот в Европе труд оценивается адекватно!

— Что значит «адекватно»?

— Вы не знаете, что значит АДЕКВАТНО? — с презрением посмотрел на меня таксист и выпрямил спину.

— Я не знаю, что вы вкладываете в слово «адекватно», — уточнил я.

— Это значит, что таксисты там зарабатывают больше! А у нас нет нормальной работы, за которую бы платили адекватно.

— Мне сложно говорить про Европу, я там не был. Но вот в Индии таксисты точно зарабатывают меньше. Но причина низкого заработка, я думаю, в другом. Причина в том, что вы делаете то, что может делать почти каждый. А для того, чтобы научиться делать то, что делаете вы, достаточно пары месяцев. Понимаете, то, что умеет делать каждый, никогда не будет оцениваться высоко. Высоко ценится только то, что умеют делать далеко не многие. Но приобретению этих умений нужно посвятить годы своей жизни и терпение.

— Вы говорите какую-то ерунду! — сказал таксист. — Все зависит от того, кто наверху. И в нашей стране никогда не будет нормальной работы.

Тут я понял, что разговариваю сам с собой. Я хорошо понимал точку зрения таксиста, но хотел ему помочь взглянуть на проблему с точки зрения личной ответственности. Мы подъехали к месту назначения, и я попрощался, пожелав ему удачи.

Обратно меня везла женщина-таксист, разговор с которой строился намного живее и интереснее. Она рассказала, как много всего она перепробовала и что везде платят мало. Блеск в ее глазах мне понравился, и я предложил ей взять на себя выполнение одного обязательства, которое поможет ей стать богатой.

Я достал из бумажника 100 рублей и сказал:

— Это обычные 100 рублей, но они приобретут магическую силу, если вы будете делать то, что я скажу. Но если вы не сдержите своего обещания, то ничего не получится.

— Хорошо, я обещаю, — сказала женщина.

— Вам нельзя тратить эти 100 рублей ни под каким предлогом. Вы должны из этих 100 рублей сделать 200 рублей. Далее из этих 200 сделать 400 рублей. И так далее, каждый раз удваивая. Пока не достигнете до миллиона, вы не имеете права тратить ни одного рубля из этих денег! Каждый день примерно по полчаса вы должны проводить в размышлениях о том, как это можно сделать, и пока не придумаете гарантированного способа — не останавливайтесь и записывайте различные варианты в тетрадку. Спрашивайте у разных людей, читайте книги...

На этом мы расстались.

Большинство людей опираются на те возможности, которыми они обладают, и делают в основном то, что делает их окружение. Если окружение занимается низкооплачиваемой работой каждый день, то эти люди делают то же. Чтобы вырваться из этого круга, нужно начать мыслить **САМОСТОЯТЕЛЬНО**. Нужно начать с понимания того, что тебе нужно, и потом искать способы достижения этого. Большинство же людей ищут работу, чтобы зарабатывать. После того, как они деньги заработают, почти все их тратят и не создают никаких активов. Так пролетает жизнь!

Что бы вы ни делали, вам нужно в первую очередь платить самому себе!!! Если вы работаете на нелюбимой работе, платите сначала себе! Это в конечном итоге поможет вам в будущем заниматься тем, что приносит удовольствие и не обязательно деньги. Если вы предприниматель или бизнесмен³ — платите себе! Это поможет вам в периоды экономических неприятностей выстоять и еще более развить свой бизнес! Если вы занимаетесь любимым делом, тем более платите сначала себе! Это позволит в

Интересно остановиться на этом моменте. Предприниматель и бизнесмен — разные понятия. Каждый бизнесмен — предприниматель, но не каждый предприниматель — бизнесмен. Предприниматель — это человек, который предпринимает определенные действия, но он может не быть бизнесменом. Бизнесмен — это человек, который занимается делом, поставленным на поток, для извлечения прибыли. Чтобы стать бизнесменом, необходимо быть предпринимателем, но этого недостаточно. В общем, предприниматель — это уже не наемный работник, но еще не бизнесмен. Он, кстати, может никогда им и не стать, если не стремится к этому. Он просто предпринимает то, что хочет, в жизни и зарабатывает сам. Но ему, возможно, совсем не хочется создавать бизнес.

будущем сделать то, что вы любите, для большего количества людей! Это философия богатства! Это не эгоизм и не жадность. Это путь к очень большой щедрости.

Все дело в том, что, будучи богатым, вы можете делиться с другими и помогать. Пока вы бедны, вы можете только сочувствовать. Сочувствие — это лишь эмоции, которые не делают людей ни сильнее, ни богаче. При этом не увеличивается урожай и не строится новое жилье, не повышается образовательный уровень и не улучшается качество жизни. Сочувствие — это когда вместо одного человека страдают сразу несколько. Какой от этого толк? Никакого, кроме иллюзии облегчения состояния страдающего. Поэтому платите себе, и вы создадите богатство. Тогда вместо сочувствия вы сможете делать реальные дела. Это сильно, это по-человечески!

Но почему люди не платят себе и не создают капитал? Из-за иллюзий — мыслей, называемых иллюзиями. Вот они.

1. Большинство людей надеются очень много заработать в будущем и не понимают силу каждодневного создания капитала.
2. Они хотят жить сейчас, сию секунду, они не хотят себя ни в чем ограничивать и думают, что создание капитала — это не для них.
3. Они считают, что следование продуманному бюджету — скучное и утомительное занятие, и не хотят научиться руководить своими мыслями и эмоциями.
4. Многие думают, что в результате это ничего не даст: инвестировать рискованно, инфляция съедает весь капитал.

Но на самом деле все не так. Все совершенно по-другому!

1. Не колоссальные заработки в будущем сделают вас богатыми, а каждодневные небольшие шаги!
2. Создание капитала — это одно из самых увлекательных занятий, особенно когда вы знаете, для чего он вам нужен!
3. Управление деньгами — это управление своими эмоциями и мыслями! Учитесь мыслям богатых людей и действуйте, как они — именно это залог успеха!
4. Если вы акционер — инфляция работает на вас! Рискованно делать то, о чем вы не имеете представления. Учитесь и научитесь управлять риском!

Вот один из лучших примеров человечества.

Уоррен Баффет — один из наиболее известных в мире инвесторов — родился в 1930 году в США. Свою первую сделку на рынке ценных бумаг Уоррен совершил в 11 лет, заработав на ней \$5. К 20 годам Баффет накопил \$10 000. За пять лет он превратил их в \$100 000. С этого капитала Баффет начал профессионально заниматься инвестициями. В 25 лет вместе с друзьями и членами семьи он открыл инвесткомпанию Berkshire Hathaway.

Основной стратегией ее развития было долгосрочное инвестирование в недооцененные акции компаний с хорошим потенциалом, участие в уставном капитале компаний и арбитраж. Важнее всего в инвестициях для Баффета всегда было понимание бизнеса и четкое представление, что произойдет с компанией в долгосрочной перспективе. Так, в свое время Баффет не вложил ни цента в акции хай-тек- и Интернет-компаний.

Сегодня состояние Уоррена Баффета оценивается в \$46 млрд, из которых \$37 млрд в июне 2006 года он передал благотворительным фондам. \$1, инвестированный в Berkshire Hathaway в 1965 году, стоит сейчас более \$5000.

Он действовал постепенно. Один его коллега как-то раз указал на это преимущество: «Уоррен, проживая в Омахе вдали от всего, имеет ясную перспективу и больше смотрит на то, что имеет значение, чем на то, что срочно или модно».

Позвольте задать вам несколько вопросов.

— Вы планируете когда-либо перестать работать и заниматься лишь тем, что вам нравится? Когда?

Ответ: _____

— Сколько денег вам необходимо в месяц, чтобы вы могли заниматься только тем, что вам нравится, и чувствовать себя беззаботно?

Ответ: _____

— Вы планируете построить дом или купить квартиру?

Ответ: _____

— Возможно, вы хотите оплатить хорошее образование своих детей в будущем?

Ответ: ____ ^ ____

— Что-то еще? Машина, вертолет, яхта?..

Ответ: _____

Все реально, НО!!!

Если вы имеете об этом представление только в голове и весьма туманное, то это ИЛЛЮЗИИ! Это мечты. Участь 90% различных мечтаний в том, что им не суждено сбыться НИКОГДА! Покажите нам свои финансовые отчеты, и мы расскажем, на что вы можете рассчитывать в жизни. Думаете, это гадание? Нет! Если не согласитесь с этим, то подскажем, как можно изменить результат.

Все закономерно. Ваши отчеты расскажут о ваших привычках. Привычки формируют характер. Характер определяет судьбу! Так что, насколько вы можете стать богатым, зависит в основном от ваших привычек!

Ничего сложного. Наверняка вы помните собаку академика Павлова со слюной и лампочкой. Речь идет о рефлексах, и в нашем случае условных. Другими словами — привычках.

Вся наша жизнь — это сплошные ПРИВЫЧКИ. Хорошая и качественная жизнь состоит из ХОРОШИХ и КАЧЕСТВЕННЫХ привычек. А любые

ПРИВЫЧКИ (читай: условные рефлексy) формируются за 30—40 дней.

И вот одна из привычек бедных людей:

Они получают зарплату и —

— платят налоги;

— платят по счетам;

— тратят оставшиеся деньги на разные вещи;

— если денег не хватает, берут в долг.

Результат к концу месяца «ноль» или «минус»! Это привычка бедных людей.

Богатые в первую очередь платят себе! Почему?

— У них есть идея, как прожить жизнь.

— Они собираются сделать очень много.

— Со временем они отойдут от дел и будут продолжать осуществлять свои идеи.

— И конечно же, у них есть возможность путешествовать!

Капитал! Они создают капитал и поэтому в первую очередь платят СЕБЕ! Покупают активы. Активный капитал, достигнув определенных размеров, дает хороший доход и способен платить по вашим счетам!!

**Не важно, как быстро вы умеете бегать, —
очень важно выбежать ПОРАНЫШЕ,
и в этом вы убедитесь
уже через несколько лет!**

Смотрите в оба:

1. Чем бы вы ни занимались, РАБОТАЙТЕ НА СЕБЯ!
2. Платите в первую очередь самому себе и создавайте капитал!

3. Начните с понимания того, что вам нужно, и ищите способы достижения этого.
4. Используйте опыт успешных людей и опыт развитых стран,
5. Управляйте деньгами! Управляйте своими эмоциями и мыслями! Анализируйте мысли и привычки богатых людей и действуйте, как они — именно это залог успеха!
6. Покупайте активы. Активный капитал, достигнув определенных размеров, дает хороший доход и способен обеспечить оплату по вашим счетам!!

СЕГОДНЯ — РЕЗУЛЬТАТ ТОГО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЛ ВЧЕРА

Счастье смелым дается, не любит тихонь,
Ты за счастьем и в воду иди и в огонь.
Перед богом равны и бунтарь, и покорный,
Не зевай — свое счастье не проворонь.

Омар Хаиам

Мне становится страшно, когда я задаю вопрос какому-нибудь человеку: «Что ты собираешься сделать в своей жизни?» — и слышу ответ: «Я не думал об этом...»

Один наш хороший друг, который работает очень часто и по ночам, однажды сказал: «Как хочется работать во имя чего-то! А пока получается только — чтобы не дай Бог...»



Я с детства не люблю ходить к врачам, потому что очень часто они делали мне больно. Поэтому я старался не болеть, а когда это случалось, то стремился выздороветь как можно быстрее!

В детстве мы жили в соседних домах и ходили в разные школы. Я и Доктор — теперь он доктор высокой квалификации. Он не из тех, кто выписывает кучу таблеток. Он убежден, что большинство таблеток принесут организму больше вреда, чем пользы. То, что делает он, устраняет причины заболеваний!

У меня уже был свой бизнес, и я мог работать не более трех часов в день, когда он позвонил мне.

— Привет, Кирилл, я прилетаю завтра из Владивостока, ты можешь меня встретить?

— Нет проблем! Жду!

Самолет прилетел вовремя. Я оставил машину на парковке и по пути взял стаканчик кваса. Солнце весело пригревало, небо было глубоким и синим, легкий ветерок шелестел листвой деревьев. Я был рад встрече с Доктором. Мы виделись не так часто, но наше общение, протекающее в конструктивном русле, давало пользу обоим. Оно, как сироп, концентрировалось в эти минуты. Далее разбавлялось жизнью и давало свои плоды.

Мы часто приходим к интересным открытиям во время общения. Ничего общего с обычной болтовней и обсуждением чиновников, политиков, соседей и т. д. Осмысление прожитого времени — выводы — планы — цели. Это нас увлекает и объединяет. Дух творчества и развития. Внедрение нового и страсть к переменам! Анализ, выявление лишнего и отбрасывание в сторону! Только необходимое, только то, что по-настоящему ВАЖНО!

— Рад видеть тебя, Доктор, — улыбнулся я.

— А как я рад, — расплылся в улыбке он.

— Ну что, приехал работать в госпитале, как и собирался?

— Не совсем. Видишь ли, я собрался ехать в Санкт-Петербург. Потому что я нашел новый способ лечить людей. Проблема нашей медицины в том, что она лечит последствия нарушений, уже давно существующих в теле. Врач просто назначает препарат от головной боли, от боли в животе, от повышенного давления, от боли в спине, а проблема не решается. Лекарственное средство просто уменьшает боль, но не решает проблемы. Хуже всего дело обстоит в хирургии, где врач отрезает орган, который, по его мнению, неправильно работает. Этот подход меня смущал с начала моего обучения в медицинском университете. Боль — это всегда только дым нарушения, огонь которого находится совершенно в другом месте тела человека. То обучение, которое я прошел во Владивостоке, дало мне понять, где нужно учиться лечить людей по-настоящему. Лечить проблему, а не следствие. Поэтому я и уезжаю.

— Да ладно, что так сразу на необжитую территорию? А где остановишься для начала?

— Не знаю, — сказал Доктор, — это сейчас не так важно. Главное — это то, что данный вид медицины решает проблемы человека и избавляет его от приобретения лекарственных препаратов на бешеные суммы денег, когда человек не решает своих проблем, а просто притупляет ощущение того, что у него проблемы, и платит за это деньги. Я считаю, что это нечестно. Хотя есть люди, которых это устраивает...

Понимаешь, Кирилл, я видел, как работает моя учительница, и я понимаю, что я так не умею. Поэтому я еду учиться этому мастерству. И мне в настоящий момент все равно, где я буду жить. Есть цель, остальное пока не важно.

Объявили о прибытии багажа, и мы отправились за чемоданами. По пути я размышлял, что же так сильно могло повлиять на Доктора. Он всегда был сугубо прагматичным человеком. Собирался работать в госпитале по одной из своих специальностей — хирургом.

— А что это за лечение? — спросил я у Доктора, снимая с транспортера его чемодан.

— Понимаешь, Кирилл, я видел, как люди, страдающие десятками лет, иногда на первой процедуре избавлялись от своих недугов. Я видел маленькое чудо, когда дети, постоянно кричавшие с момента рождения, засыпали прямо на столе во время лечения. Не знаю, каким образом это делается, но я уверен, что это стоит того, чтобы научиться.

Мы погрузили вещи и выехали из аэропорта. Беседа за ужином перешла в полуночный разговор. Мы разговаривали о многом: о результатах, достигнутых после окончания учебных заведений, об иллюзиях, рассыпавшихся в процессе самостоятельной жизни, и о планах, которые предстоит осуществить.

Я немного переживал за Доктора и записал ему в телефонную книжку все телефоны моих друзей в Петербурге. Два чемодана и куртка — это был весь его арсенал. Насколько же сильно стремление человека заниматься тем, чего он хочет по-настоящему, еще раз убеждался я. Лицо Доктора было невозмутимым и полным решимости.

С момента той встречи прошло около четырех лет. Доктор оказался прав. То, чем он сейчас занимается, — действительно сильное средство! И как все в природе, не требует никакого вмешательства в организм массы различных лекарств. Организм выздорав-

ливает сам. Доктор лишь помогает ему настроиться на путь восстановления.

Последний раз я был у него на приеме год назад, когда он сказал мне: «Все отлично, хватит валять дурака и тратить мое время!» Ну а я тогда просто пришел проверить его мастерство. Он еле втиснул меня в свое расписание...

Доктор помог мне понять очень важную вещь: большая часть из того, что делает традиционная медицина, не имеет ничего общего со здоровьем человека. Основное в традиционной медицине — это выкачивание денег, очень часто с нанесением вреда пациенту.

Но это еще не все. То же относится ко многим другим областям жизни человека. Не за каждым забором лежит то, что на нем написано!!

***Именно поэтому очень важно знать,
что вам нужно,
и каждый день заниматься тем,
что ведет к тому образу жизни,
который важен и необходим для вас.
А здоровье — оно просто должно быть
всегда на высоком уровне!***

Каждый день мы совершаем множество небольших дел, которые складываются в РЕЗУЛЬТАТ. Посмотрите внимательно, что вы делаете каждый день, и ответьте на вопрос: «Как это соотносится с тем, что я хочу иметь и кем хочу быть?»

Доктор четко понимал, что он хочет сделать (и это один из моментов, которым я у него научился).

Каждый из нас может реально достичь любых высот, если четко поймет для себя, что именно ему нужно, и ответит на следующие вопросы.

1. Что я хочу сделать?
2. Кем я хочу быть?
3. Каким я хочу быть?
4. Что я хочу иметь?
5. Что я хочу увидеть?
6. Куда я хочу съездить?
7. Чем бы я хотел поделиться?
8. С кем бы я хотел поделиться?
9. Насколько все это для меня важно и почему?

Достаточно раскидать ответы на эти вопросы на ближайшие 10 лет. То есть дать ответы на них в пределах ближайших десяти лет. Дело в том, что 10 лет так или иначе пройдут, как прошли и предыдущие 10 лет. Вспомните, что вы делали тогда, 10 лет назад. О чем мечтали, к чему стремились? Где вы сейчас? Все ли так, как вы себе представляли?

Не беспокойтесь! Так же пролетят и следующие десять лет. Но то, к какому результату вы придете, зависит от того, как быстро вы сможете ответить на девять вопросов, приведенных выше. Но это еще не все. Еще вам нужно будет каждый день шаг за шагом делать то, что вас приведет к этим результатам.

Сегодня в жизни вы имеете именно тот результат, к которому шли день за днем. Вы каждый день совершали поступки, которые привели вас к тому, кто вы есть сейчас. К тому, что вы имеете сейчас. Вы это делали и вы это получили. Если вас что-то не устраивает — выход один: начать делать каждый день что-то по-другому, но желательно так, чтобы все же прийти к нужному результату. А для этого сначала ответьте для себя на девять вопросов.

Дальше вы прочитаете, как все ваши достижения перевести в разряд каждодневных дел, то есть в то,

что вам нужно будет делать каждый день для реализации вашего плана. Все это будет иметь четкий плановый вид.

Если вы этого не сделаете — а этого не делают 90% людей, — то будущее ваше будет иметь неопределенный и случайный вид, напоминающий броуновское движение. (Представляете, 90% людей не думают над тем, как они собираются прожить жизнь, и более того, почти ничего не делают для этого!)

Если окунуться в физику, то можно вспомнить: в любой среде существуют постоянные микроскопические флуктуации давления. Они, воздействуя на помещенные в среду частицы, приводят к их случайным перемещениям. Это хаотическое движение мельчайших частиц в жидкости или газе называется броуновским движением, а сама частица — броуновской.

Броуновское движение впервые было экспериментально открыто и исследовано в 1827 году английским ботаником Робертом Броуном (1773-1858), который наблюдал в микроскоп взвешенную в воде цветочную пыльцу. Частички этой пыльцы совершали случайные перемещения, причем средняя величина этих перемещений за одинаковые промежутки времени не изменялась при неизменных параметрах жидкости, например, ее температуры.

Илья Леенсон так описал теорию броуновского движения в реальной жизни: «Теория случайных блужданий имеет важное практическое приложение. Говорят, что в отсутствии ориентиров (солнце, звезды, шум шоссе или железной дороги и тому подобное) человек бродит в лесу, по полю в буране или в густом тумане кругами, все время возвращаясь на прежнее место. На самом деле он ходит не кругами, а примерно так, как движутся молекулы или броуновские частицы. На прежнее место он вернуться может, но только случайно. А вот свой

уть он пересекает много раз. Рассказывают также, что замерзших в пургу людей находили "в каком-нибудь километре" от ближайшего жилья или дороги, однако на самом деле у человека не было никаких шансов пройти этот километр, и вот почему.

Чтобы рассчитать, насколько сместится человек в результате случайных блужданий, надо знать величину X , то есть расстояние, которое человек может пройти по прямой, не имея никаких ориентиров. Эту величину с помощью студентов-добровольцев измерил доктор геолого-минералогических наук Б.С. Горобец. Он, конечно, не оставлял их в дремучем лесу или на заснеженном поле, все было проще — студента ставили в центре пустого стадиона, завязывали ему глаза и просили в полной тишине (чтобы исключить ориентирование по звукам) пройти до конца футбольного поля. Оказалось, что в среднем студент проходил по прямой всего лишь около 20 метров (отклонение от идеальной прямой не превышало 5"), а потом начинал все более отклоняться от первоначального направления. В конце концов, он останавливался, далеко не дойдя до края.

Пусть теперь человек идет (вернее, блуждает) в лесу со скоростью 2 километра в час (для дороги это очень медленно, но для густого леса — очень быстро). Тогда если величина X равна 20 метрам, то за час он пройдет 2 км, но сместится всего лишь на 200 м, за два часа — примерно на 280 м, за три часа — на 350 м, за 4 часа — на 400 м и т. д.

А двигаясь по прямой с такой скоростью, человек за 4 часа прошел бы 8 километров. Поэтому в инструкциях по технике безопасности полевых работ есть такое правило: если ориентеры потеряны, надо оставаться на месте, обустраивать Убежище и ждать окончания ненастья (может выглянуть солнце) или помощи. В лесу же двигаться по прямой помогут ориентеры — деревья или кусты, причем каждый раз надо держаться двух таких ориентеров — одного спереди, другого сзади. Но, конечно, лучше всего брать с собой компас...

Примерно то же и в жизни. Если нет четких ориентиров, человек начинает блуждать в потоке повседневных дел. Различные обстоятельства толкают его то в одну сторону, то в другую, и так до бесконечности. Но попробуйте ответить на следующий вопрос, не используя калькулятор и не производя никаких математических вычислений: сколько часов вам осталось до конца жизни? Назовите с ходу цифру, которая придет вам в голову.

Ответ: _____

Многие люди слишком оптимистично предполагают, что жить им еще несколько миллионов часов. На самом деле, большинству осталось жить всего от трехсот до четырехсот пятидесяти тысяч часов. Представляете? Возьмите калькулятор и посчитайте! И все это время вы, как частички броуновской пылицы, будете совершать случайные перемещения?

Ответы на вопросы:

1. Что я хочу сделать?
2. Кем я хочу быть?
3. Каким я хочу быть?
4. Что я хочу иметь?
5. Что я хочу увидеть?
6. Куда я хочу съездить?
7. Чем бы я хотел поделиться?
8. С кем бы я хотел поделиться?
9. Насколько все это для меня важно и почему?

— помогут вам сконцентрировать свое внимание именно на тех важных событиях, которые будут происходить в вашей жизни в отпущенные для вас часы.

Как все это увязать с финансовыми потоками, мы рассмотрим дальше, а пока примите решение: вы выступаете сторонником «Броуновского движения» или хотите планировать свою жизнь?

Ответ: _____

Если вы выбираете планирование, то сегодня же ответьте на девять вопросов, приведенные в этой главе! Третьего не дано. Либо вы выберете определение своего маршрута самостоятельно, либо станете участником «Броуновского движения». Либо «да», либо «нет». Нельзя быть чуть-чуть беременной.

**Сегодня — результат того, что ты делал вчера!
Завтра станет результатом того,
что ты делаешь сегодня!**

Подумайте:

1. Есть цель, остальное пока неважно!
2. Неважно, каким образом это делается, но вы уверены, что это стоит того, чтобы научиться?
3. Если ориентиры потеряны, надо оставаться на месте, устраивать убежище и ждать окончания ненастья!
4. Большинству из нас осталось жить всего триста—четыреста пятьдесят тысяч часов. Что вы собираетесь сделать?
5. Ответьте на вопросы: «Что я хочу сделать? Кем и каким я хочу быть? Что я хочу иметь? Что я хочу увидеть? Куда я хочу съездить? Чем и с кем я хотел бы поделиться? Насколько все это для меня важно и почему?»
6. Сегодня — результат того, что вы делали вчера! Завтра станет результатом того, что вы делаете сегодня!

Глава вторая УВОЛЬ БЕСТОЛКОВОГО ФИНАНСИСТА, ИНАЧЕ ТЫ ОБРЕЧЕН НА ПРОВАЛ!

ТЕСТ НА ФИНАНСОВУЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Мы все учились понемногу
Чему-нибудь и как-нибудь...

А. С. Пушкин. Евгений Онегин

Это действительно так. И очень печально, что не научились самому главному! Не научились, как правильно обращаться с тем, за что отдаем почти половину своей ЖИЗНИ!!! Половину жизни!

Представьте, что вы — владелец компании. Нет, не так, владелец крупной компании. Ваша компания развивается стремительными темпами. Вы уже не в состоянии каждый вопрос решать сами и делегируете полномочия специалистам. Месяц назад вы наняли Василия, который должен строить финансовую политику компании в соответствии с вашими замыслами развития.

На очередном совещании вы просите его показать финансовые отчеты за прошлый месяц и некий прогноз на ближайший год.

— Василий, принесите, пожалуйста, отчеты, иллюстрирующие наше финансовое положение...

В ответ он с недоумением смотрит на вас и разводит руками... какие отчеты?

— У меня все в голове, я могу рассказать!

И начинает что-то писать на листочке. Потом подчеркивает суммы, что-то не сходится. Берет телефон, куда-то звонит, выясняет стоимость оборудования...

Что вы сделаете с таким финансистом? **УВОЛИТЕ?**

Правильно, **ГНАТЬ ТАКИХ В ШЕЮ!**

Именно такой приговор выносят все, кого мы погружаем в подобные ситуации. И это правильно. Деньги любят счет и достоверные записи. Иначе все расплывается в неизвестном направлении. Вы, наверное, не раз замечали это на своих деньгах. Зарплата к концу месяца исчезает неизвестно куда. Или, по словам одного из наших наставников: «Как боекомплект—до последнего звона!»

Скажите, пожалуйста, чем отличается в **ФИНАНСОВОМ** плане **СЕМЬЯ** от **КОМПАНИИ**? Те же активы и пассивы, те же доходы и расходы! Кто ведет учет всего, формирует грамотную политику и планирует бюджет?

Ну, если в компании вы так легко уволили Василия, то что будем делать с финансистом в семье? И самый главный вопрос: кто в вашей семье **ФИНАНСИСТ**?

Кого будем увольнять???

Практика показывает, что порядка 95% людей абсолютно халатно относятся к деньгам своего предприятия, имеется в виду — семьи. Но

**есть одна очень важная особенность
нашей жизни:
если вы не управляете деньгами,
то деньги управляют вами!**

ЗАПОМНИТЕ: везде, где совершаются операции с деньгами, будь то бизнес, недвижимость или человек, — имеется финансовый отчет!

Как всегда, есть два варианта. Можно оставить все как есть — и будь что будет. Или стать нормальным финансистом в своей семье. У толково финансиста всегда достаток и богатство. О, во она, причина богатства — толковый подход к управлению деньгами! Самое интересное, что не все профессиональные финансисты успешны в личных финансах! Мы сами были удивлены, когда спрашивали у бухгалтеров и финансистов, работающих по своим специальностям:

- На предприятии порядок?
- Порядок! — отвечали они.
- А в личных финансах как?
- Ну, так себе...

А у вас как, финансисты своей семьи? Самое интересное: чтобы стать на путь нормального финансиста, достаточно начального, двухдневного образования в личных финансах. Одна девушка поел* семинара сказала: «Такие курсы дают больше, чем несколько лет обучения в вузе. Они важны имени для жизни!» Мы с ней совершенно согласны. Можно годами трудиться — и все впустую, а можно за пару часов осознать столько, что уже через пару лет вы себя не узнаете!

Небольшой тест — о том, знаете ли вы, сколько вы стоите. Или другими словами, каким капиталом обладаете.

Независимо от того, как вы живете в данный момент, вы совершаете операции с деньгами, а значит имеете финансовый отчет. Если до этого момент

финансовый отчет существовал только у вас в голове или его не было вообще, то теперь ему надлежит жить на бланках отчетности. Ваших личных бланках.

Каждый человек, начиная осознанную жизнь, стремится реализовать кроме всего прочего определенный «УРОВЕНЬ ЖИЗНИ». Что это? Это наличие свободного времени, возможность путешествовать, иметь комфортную среду обитания (дом, квартиру), средства передвижения (автомобиль, катер, вертолет), качественные продукты питания. Уровень жизни — это обеспечение своей семьи, обеспечение детей хорошим образованием и т. д.

Возможность иметь и содержать все вышеперечисленное зависит от «толщины» и «стабильности» финансового потока. Финансовый поток зависит, как и все в этой жизни, от поставленной задачи. То есть «толщина» и «стабильность» финансового потока обусловлены тем, каким вы решили его сделать и какие источники для этого выбрали.

Все это не создается за один день. Но начальный этап возможно пройти за время от двух дней до месяца. Все зависит от вашей сосредоточенности и Детальности проработки маршрута (плана). Далее начнется самый ответственный путь — реализация.

А сейчас давайте определимся с тем, что есть! Какова стоимость вашего капитала?

У каждого человека и (или) семьи есть активы. Есть пассивы. Прежде чем мы перейдем к финансовому анализу, давайте договоримся, что мы будем считать активами и что пассивами.

Вообще существуют различные определения активов и пассивов. Поэтому люди часто спорят о

том, что правильнее называть активами, а что пассивами. Задав вопрос об активах и пассивах людям разных профессий, вы услышите принципиально разные ответы.

У экономиста и у бухгалтера понятие о пассивах разное. Экономист и бухгалтер решают разные задачи. Экономист улучшает реальное финансовое состояние предприятия, а бухгалтер решает задачу соответствия требованиям, предъявляемым государством.

В бухгалтерии активом и пассивом называют левую и правую стороны бухгалтерского баланса. Слово «баланс» происходит от французского *balance* — весы. Бухгалтерский баланс — это система показателей, сведенная в ведомость, в виде двусторонней таблицы. Эта ведомость отображает наличие хозяйственных средств и источников их формирования в денежном выражении.

На активных счетах в бухгалтерии отображается наличие хозяйственных средств. Остатки на активных счетах показывают, как распределены средства, «куда они направлены». На пассивных счетах в бухгалтерии отображаются источники формирования хозяйственных средств. Остатки на пассивных счетах отвечают на вопрос, «откуда взялись» средства.

В бухгалтерском учете активы и пассивы — это одни и те же деньги, только разбитые в соответствии с разными принципами.

Основной принцип бухгалтерского учета состоит в том, что сумма активов в любой момент равна сумме пассивов, то есть «чаши» весов баланса в любой момент времени находятся в равновесии.

Баланс отражает имущество фирмы на дату составления баланса. В левой части баланса имуще-

ство отражается в разбивке по видам, составу и разрешению. Эта часть называется активом. В правой части баланса имущество отражается в разбивке по счетчикам формирования. Эта часть называется пассивом.

Для учета личных финансов принципы бухгалтерского учета не очень подходят. Нам важно видеть картину для себя, а не составлять отчет для контролирующих органов. Поэтому мы используем *традиционное понимание активов и пассивов*.

К активам относится все, чем вы владеете: недвижимость, автомобиль, банковские счета, ценные бумаги и т. д. К пассивам относятся обязательства: долги, займы, кредиты.

Активы — это то, куда вложены деньги. Или, другими словами, то, что стоит денег. Активы могут приносить доход и могут не приносить доход. Активы, которые не приносят доход, необходимы нам для удовлетворения своих потребностей в повседневной жизни (квартира для жизни, автомобиль, дача, катер, гараж...).

Активы, приносящие доход, служат для реализации возложенных на них задач:

- создание необходимого капитала на приобретение активов для личного использования;

- создание необходимого капитала для приобретения активов, обеспечивающих пассивный Доход;

- обеспечение высокого уровня жизни;

- обеспечение пассивным денежным потоком (потоком финансовых средств, не зависящим от Прилагаемых вами усилий).

Примеры: акции, облигации, банковский депозит, квартира, сдаваемая в аренду, торговая пло-

шадь, сдаваемая в аренду, продовольственный магазин, автосервис, завод, автомобиль (если вы используете его для зарабатывания денег), авторское право (интеллектуальный актив) и т. д.

Пассивы — это то, что вы должны отдать. Банковские кредиты, займы у родственников, друзей, предприятий и т. д. — все это относится к пассивам

Разница между АКТИВАМИ и ПАССИВАМИ
= КАПИТАЛ

То есть для того, чтобы посчитать стоимость своего капитала, необходимо посчитать сумму всех активов и из них вычесть сумму всех пассивов.

Для удобства будем использовать таблицы:

АКТИВЫ 1 То, во что вложены деньги	
Наименование актива	Стоимость актива
ОБЫЧНЫЕ АКТИВЫ	
ИТОГО	

Активы 1 — это активы, которые вы используете для своих нужд (дом, машина, дача и т. д.), в общем, то, что не приносит дохода. Это пассивный капитал.

Очень часто бывает, что у людей есть активы, которые они не используют. Их с успехом можно ре-

ализовать и запустить в реальные активы. Или перевести в реальные активы. Вспомните, возможно, где-нибудь у вас есть участки земли, гаражи или дачи, возможно машины, на которых никто не ездит. Все занесите в таблицу и пропишите рыночную стоимость.

В левую колонку занесите наименование активов, в колонке «Стоимость» проставьте рыночную стоимость. К примеру, чтобы узнать стоимость вашей квартиры сегодня, позвоните в агентство недвижимости и расскажите о ней, спросите, сколько стоит такая квартира, за сколько ее можно продать.

АКТИВЫ 2 И ИХ ДОХОДНОСТЬ
То, во что вложены деньги и приносит доход

Наименование актива	Стоимость актива	Годовой доход (в \$)	Годовой доход (в %)
РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ			
ИТОГО			

Активы 2 — это активы, которые вы создаете для реализации различных задач (о них мы говорили чуть выше).

В левой колонке пропишите наименование актива. В колонке «Стоимость» — рыночную стоимость. В колонке «Годовой доход (в \$)» проставьте годовой доход в абсолютных величинах. В колонке «Ежегодный доход (в %)», проставьте ежегодный доход в про-

центах (к примеру, депозит в банке размером \$ 10 000, приносящий в год \$800, в колонке «Ежегодный доход (в %)» отмечается цифрой «8», что значит 8% доходности).

Ниже мы рассмотрим пример. Практика показывает, что у большинства людей реальные активы от J отсутствуют. Это объясняется тем, что они никогда не задавались вопросом, для чего они нужны, и никогда не думали об их создании. Как будет у вас — посмотрим.

Средняя доходность от инвестирования капитала считается так: суммарный годовой доход делится на суммарную стоимость активов и умножается на 100. Но ни в коем случае не как сложение процентов всего столбца! (Забегая чуть-чуть вперед, отметим, что в приведенном ниже примере суммарный годовой доход составляет \$114 200, а суммарная стоимость активов — \$235 000. Соответственно средняя доходность в процентах равна: \$114 200 раз; делить на \$235 000 и умножить на 100 = 48,6%.)

ПАССИВЫ

То, что вы должны вернуть

Наименование пассива	Размер пассива	Сумма выплаты по кредиту (займу)	% по кредиту (займу)
ИТОГО			

Пассивы — это ваши долги, то есть то, что вы должны отдать по любым обязательствам. Кредиты в банках, приобретения, сделанные в рассрочку,

долги друзьям и т. д. Размер пассива нужно указывать полностью — тело кредита плюс проценты, то есть сколько в конечном итоге вы должны отдать.

Далее рассчитайте ваш фактический капитал по формуле:

Активы - Пассивы = Ваш Капитал (практика)

ЕАктивы = Активы 1 + Активы 2

Теперь давайте сравним с *теоретическим капиталом*, который у вас должен быть в соответствии с вашим возрастом и вашим уровнем дохода. Теоретический капитал рассчитывается по формуле:

Ваш возраст x (Годовой доход от реальных активов + Зарплата) / 10 = Ваш Капитал (теория)

После того, как все рассчитаете, проверьте, выполняется ли приведенное ниже неравенство:

Ваш Капитал (практика) > Ваш Капитал (теория)

Если неравенство выполняется, значит, вы довольно грамотно распоряжаетесь заработанными Деньгами. Если неравенство не выполняется, это говорит о том, что вам есть над чем работать!

Замечание. В данном неравенстве не должны учитываться активы, доставшиеся вам в наследство.

И еще: ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НАПИСАНО НА БУМАГЕ.

ТОЛЬКО ТАКИМ ОБРАЗОМ, УВИДЕВ И ОЦЕНИВ СИТУАЦИЮ СОБСТВЕННЫМИ ГЛАЗАМИ, ВЫ СМОЖЕТЕ ПОНЯТЬ, ЧТО ВЫ ИМЕЕТЕ И КУДА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ.

Пример

Николай, 40 лет, предприниматель.

АКТИВЫ 1

То, во что вложены деньги

Наименование актива	Стоимость актива
ОБЫЧНЫЕ АКТИВЫ	
Квартира двухкомнатная в Москве	\$220 000
Автомобиль	\$20 000
Яхта	\$15 000
ИТОГО	\$255 000

АКТИВЫ 2 И ИХ ДОХОДНОСТЬ

То, во что вложены деньги и приносит доход

Наименование актива	Стоимость актива	Годовой доход (в \$)	Годовой доход (в %)
РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ			
Счет в банке	\$10 000	\$800	8
Квартира в аренду однокомнатная	\$ 150 000	\$8400	5.6
ПИФы	\$20 000	\$3000	15
Продуктовый магазин	\$55 000	\$102 000	185.5
ИТОГО	\$235 000	\$114 200	48.6

ПАССИВЫ

То, что вы должны вернуть

Наименование пассива	Размер пассива	Сумма выплаты по кредиту (займу)	% по кредиту (займу)
Займ на машину	\$10 000	0	0
ИТОГО	\$10 000		

Рассчитываем капитал Николая (практика):

Капитал (практика) = ЕАктивы - ХПассивы,
где ХАктивы = Активы 1 + Активы 2

^Активы = \$255 000 + \$235 000 = \$490 000

Капитал (практика) = \$490 000 - \$10 000 = \$480 000

Рассчитаем Капитал (теория):

Капитал (теория) = Ваш возраст x (Годовой доход от реальных активов + зарплата) / 10

Капитал (теория) = 40 x (\$102 000 + \$3000 + \$8400 + \$800) / 10 = \$456 800

В нашем случае годовая зарплата Николая равна доходу от актива (магазина).

(Для наемных работников она исчисляется так:

Месячная зарплата x 12 + ежегодный бонус.)

Сравниваем:

Капитал (практика) > Капитал (теория)
\$480 000 > \$456 800

Неравенство выполняется! Все прекрасно! А как у вас?

Возможно, сейчас ваш балансовый отчет несет Минимум информации. Возможно даже, что он пуст "ли пассивов в нем больше, чем активов. Не расстраивайтесь. Начните на практике постепенно

заполнять ваш балансовый отчет активами и про-Я
должайте делать это. Постепенно вы увидите, как I
приобретенные вами активы изменят вашу жизнь. 1

Это первый отчет, который у вас как у вновь испе-1
ченного капиталиста должен стать рабочим докумен-1
том и появиться на рабочем столе, — отчет об активах
и пассивах. Это рабочий документ, которому теперь |
надлежит жить вместе с вами всегда. При приобрете-1
нии активов и пассивов вы будете корректировать! его.
Точно так же, как и при избавлении от активов и 1
погашении пассивов. Это один из трех документов, I
которые должны храниться на вашем рабочем столе Л

После составления этого отчета многие люди |
осознают, что они действительно богаты, но просто 1
не видели этого. Другие, наоборот, понимают, что!
их капитал равен нулю! Что у них ровным счетом!
ничего нет. Но именно с создания этого отчета на-Я
чинается контроль за личными финансами и в даль- 1
нейшем — накопление необходимого капитала.

У любого человека есть финансовый отчет. Есть 1
активы, есть пассивы. Доходы и расходы. Все, как у!
обычной компании. Но есть одно НО! Компания или 3
предприятие ежемесячно отражают реальное поло-1
жение дел в финансовых отчетах и в соответствии со
своими целями планируют движение материальных 1
средств! Большинство же людей не делают этого НИ- 1
КОГДА! Поэтому у большинства людей плохие акти-1
вы и плохие пассивы. И если взглянуть на их отчеты, I
то это отчеты банкротов. А как у вас?

Дело в том, что ни одно предприятие не может J
работать эффективно, если на нем не ведутся кон-1
троль и планирование финансовых потоков. Нет]
четкого понимания об активах и пассивах, о при-]
былях и убытках, нет инвестиционной стратегии.

И то же самое у вас. Есть активы и пассивы.
Одни активы изменяются и перетекают в другие. Вы
создаете пассивы и погашаете их. Вы получаете до-
ход и совершаете расходы. Какую-то часть средств
инвестируете. На какие документы вы опираетесь,
когда осуществляете все эти процессы? От чего от-
талкиваетесь, когда принимаете решения?

Если у вас нет четкого понимания того, что
откуда приходит и куда уходит и, самое главное,
ПОЧЕМУ — то вы не контролируете свои деньги и
не управляете ими. А если вы не управляете ими,
то они управляют вами! И, как правило, это не при-
водит к хорошим результатам.

Поэтому необходимо уметь контролировать дви-
жение денег в своей жизни, научиться направлять
их в нужную для вас сторону. Самому стать управ-
ленцем, а не быть управляемым. Третьего не дано.
Как мы уже говорили,

***либо вы управляете деньгами,
либо они управляют вами!***

Следующий отчет, с которым вам необходимо на-
учиться работать, это отчет о прибылях и убытках, или
отчет о доходах и расходах, что в принципе одно и то же.

Отчет о доходах и расходах ответит вам на вопро-
сы, на которые вы, возможно, уже давно хотели най-
ти ответы: «Куда деваются мои деньги? Каковы на
самом деле мои доходы в месяц, в год? Сколько и от-
куда денег приходит и сколько куда уходит?»

Это первый этап — понимание ситуации. Следую-
щий шаг будет более интересным — это планирование
Доходов и расходов. Это уже более взрослый подход.
Пока же большинству предстоит хотя бы выяснить ре-
альную картину на данный момент. Многие люди счи-

тают, что это очень скучный и совершенно не нужный процесс. Построение отчетов, бюджетирование, планирование и т. д. Возможно, это и так, но ни один грамотно построенный бизнес, ни один финансово успешный человек не обходится без этих элементов!

Первый элемент — статьи доходов. Этот элемент отчета о прибылях и убытках сделать несложно. Мало у кого бывает большое количество источников дохода.

СТАТЬИ ДОХОДОВ	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ	
Заработная плата	
Рента от сдачи в аренду недвижимости	
Авторский гонорар	
Прибыль от бизнеса	
Проценты по депозиту	
Другие	
ИТОГО ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ	
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	
Дивиденды по акциям	
Отпускные	
Ежегодный бонус	
Другие	
ИТОГО ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	
ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД	

В вашем случае, конечно, статьи доходов могут отличаться от тех, что приведены в таблице, или входить в них. Составьте свою таблицу в соответствии с вашими источниками доходов.

Второй элемент — статьи расходов. Мы приведем наиболее распространенные (стандартные) расходы. Те, которые встречаются почти у всех, кому мы помогаем разрабатывать Личные Финансовые Планы.

СТАТЬИ РАСХОДОВ	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Квартплата	
Электричество	
Телефон	
Мобильный телефон	
Бензин для автомобиля	
Ремонт автомобиля	
Одежда	
Обувь	
Мебель	
Мелкий ремонт квартиры	
Отдых, развлечения	
Няня, уборщица	
Проценты по кредиту	
Хобби	
Рестораны	
Сигареты	
Обеды на работе	

Спорт

Кино, театр

Книги

Помощь родителям

Другие

ИТОГО ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ**ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ**

Отпуск

Страховка ОСАГО

Страховка КАСКО

Страхование жизни

Абонемент в спортзал

Другие

ИТОГО ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ**ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД**

Вам необходимо составить свой список статей расходов ежемесячных и ежегодных. Наш опыт говорит о том, что если человек целенаправленно никогда не занимался анализом движения своих личных финансов, то с ходу он затрудняется достоверно заполнить отчет.

Для получения реальной картины необходимо на протяжении месяца собирать все чеки или записывать все расходы и доходы и вечером сводить все в одну таблицу. Для этого можно даже использовать

программы типа «Домашняя бухгалтерия» и подобные. Можете просто сделать таблицу в программе Excel.

Для выработки устойчивой привычки этим необходимо заниматься в течение трех месяцев без перерыва. Потом ваш ум дисциплинируется, и вам будет очень просто контролировать свои деньги.

Вообще, каким бы трудным это занятие ни казалось, его необходимо довести до конца. Возможно, вы не сделаете это с первого раза. Но практика показывает, что с третьего раза все выполняют это задание до конца и приобретают устойчивый навык контроля расходов и доходов. Позже мы объясним, что это жизненно важно. Конечно, можно жить и без этого, но без этого невозможно, если у вас есть цели, которых вы планируете достичь гарантированно.

Если вы никогда не делали ничего подобного, то проведите эксперимент: заполните вышеприведенные таблицы в течение месяца. Уверяем вас, к концу месяца вы будете **ШОКИРОВАНЫ** тем, что увидите.

Обратите внимание, что *доход за год* считается следующим образом: ежемесячные доходы умножаются на 12 и добавляются к разовым ежегодным доходам. Аналогично считаются *расходы за год*.

Если теперь вы суммарный доход за год разделите на 12 и то же самое сделаете с расходами, то сможете вычислить *среднемесячный доход и расход*. Теперь из среднемесячного дохода вычтите среднемесячные расходы. Внимание! Что у вас получилось?

У большинства людей получается «ноль». То есть все, что они зарабатывают, расходуется. Это

путь, ведущий к нужде в будущем. Если вы не приобретаете никаких активов, которые станете использовать в будущем, и не создаете их, то наступит момент, когда будет уже поздно что-то менять.

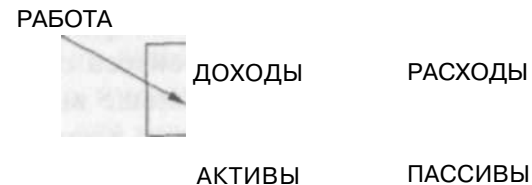
Есть люди, у которых результат вычисления получается со знаком «минус». Как это ни покажется странным, бывает и такое. Ничего страшного. Возможно, есть неучтенные источники дохода. Или нужно все еще раз внимательно просчитать. Согласитесь, сложно израсходовать то, чего не было!

Правильным распределением денег является ситуация, когда у вас остается положительный остаток. То есть разница между расходами и доходами положительная. Вот эта сумма нам и будет **нулем**. Запомните ее. Это ваша прибыль! К примеру, ваш средний ежемесячный доход равен \$2000, а средние ежемесячные расходы \$1500. Соответственно, прибыль составляет \$500. Эта сумма очень важна.

Если прибыль равна нулю или имеет знак «минус», то вам нужно пересмотреть отношение к своим финансовым потокам. Представьте себе предприятие с прибылью, равной нулю! Кому нужно такое предприятие? Его необходимо **либо** закрыть, **либо** изменить работу этого предприятия таким образом, чтобы оно стало рентабельным. Сделать это можно за счет уменьшения издержек, увеличения оборота и повышения эффективности труда.

Это же применимо и к человеку, семье, любому обществу.

Как мы уже говорили, у большинства людей денежный поток имеет следующий вид:



Все зарабатываемые деньги расходуются. Не создается практически никаких активов. Многие, как таксист, который винил во всем чиновников, работодателей, налоговую систему, думают, что причиной того, что происходит в их жизни, являются не они сами.

Но на самом деле деньги зарабатываете и расходуете вы. Значит, вы сами принимаете решение, сколько и где зарабатывать и как и куда их расходовать. Разница лишь в том, что если вы знаете, для чего вы зарабатываете деньги (то есть что именно хотите с помощью них сделать в жизни), то ваш денежный поток выглядит немного по-другому:

РАБОТА	
ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
	счит
АКТИВЫ	ПАССИВЫ

В первую очередь вы начинаете платить самому себе. Что значит платить самому себе? Это значит вкладывать деньги в свои планы для реализации своих жизненных целей. То есть вкладывать их в активы, которые помогут вам реализовать ваши цели. На расходы же пускается только необходимая часть из заработанных денег!

После того как вы пройдете «Тест на финансовую состоятельность», честно признайтесь себе в том положении дел, которое есть. Дальше вы можете оставить все как есть, и жить, как жили. Но если вас больше не устраивает такой подход, то подумайте о том, чего же вы на самом деле хотите. Далее ваши мечты можно перевести в цели, потом в план и постепенно действовать.

Для того чтобы понимать, каких именно целей достигать и как это соотносить с финансами, мы с вами научимся составлять личный финансовый план.

Что такое Личный Финансовый План?

Все просто — это личный документ. Странно звучит, правда? Вы привыкли иметь дело с государственными или корпоративными документами, но для себя лично никаких документов не составляли, так? Это личный документ, позволяющий грамотно рулить своими деньгами и реализовать свои намерения в финансовом отношении к заданному сроку, то есть:

- взять под контроль свои деньги;
- планировать свое будущее и будущее своих детей, то есть обеспечить себя хорошей пенсией, а своих детей — хорошим образованием;
- создать свой личный капитал;
- иметь финансовую защиту на непредвиденный случай;
- иметь финансовый резерв;
- достичь своих целей и иметь высокий уровень жизни.

Вообще, финансовый план отражает более или менее крупные и планируемые события. К примеру, отпуск, приобретение автомобиля, недвижимо-

сти, оплата образования детей, создание бизнеса и т. д. При помощи финансового плана вы понимаете, что именно вам необходимо сделать каждый месяц для реализации всего запланированного.

Все это используют миллионы людей в развитых странах, потому что их учат этому еще в школе. В нашем образовании в этой области существует огромный пробел. Восполнить его могут сами граждане, способные заглянуть в будущее, либо при помощи грамотных взрослых, понимающих то, о чем идет речь на этих страницах.

Поэтому после составления Личного Финансового Плана в отчете о прибылях и убытках вам необходимо будет добавить графу «ИНВЕСТИЦИИ». Это и будет то, что вы начнете платить самому себе. Можно услышать различные рекомендации по поводу того, какую часть своего дохода необходимо платить себе. Наиболее распространенная рекомендация — 10% от своего дохода. Почему 10%? Эта рекомендация исходит из того, что сумма 10% от дохода не столь ощутима, если вам придется ее не тратить. И второй момент: это минимум, достаточный для того, чтобы не так сильно нуждаться в будущем.

Но этого совсем недостаточно, если вы планируете стать действительно богатым и реализовать достойные цели. Какой должна быть сумма ежемесячных инвестиций, может показать только просчет финансового плана. Это и есть один из элементов Работы консультанта по личному финансовому планированию. К этому мы обратимся позже.

А сейчас посмотрите, как должен выглядеть усовершенствованный отчет о прибылях и убытках, отчет о доходах и расходах:

СТАТЬИ ДОХОДОВ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ		
Статьи доходов	Факт	План
Заработная плата		
Рента от сдачи в аренду недвижимости		
Прибыль от бизнеса		
Проценты по депозиту		
Другие		
ИТОГО ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ		
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ ДОХОДЫ		
Дивиденды по акциям		
Отпускные		
Ежегодный бонус		
Другие		
ИТОГО ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ ДОХОДЫ		
ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД		

СТАТЬИ РАСХОДОВ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ		
Статьи расходов	Факт	План
Инвестиции		
Квартплата		
Электричество		
Телефон		
Мобильный телефон		
Бензин для автомобиля		
Ремонт автомобиля		

Окончание таблицы

Одежда		
Обувь		
Мебель		
Мелкий ремонт квартиры		
Отдых, развлечения		
Няня, уборщица		
Проценты по кредиту		
Хобби		
Рестораны		
Сигареты		
Обеды на работе		
Спорт		
Кино, театр		
Книги		
Помощь родителям		
Другие		
ИТОГО ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ		
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ		
Отпуск		
Страховка ОСАГО		
Страховка КАСКО		
Страхование жизни		
Абонемент в спортзал		
Другие		
ИТОГО ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ		
ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД		

Вы наверняка увидели, что таблица теперь содержит три столбца. Первый — наименование статей расходов. Второй — «Факт» — это то, что получилось, когда вы собирали чеки в течение месяца. Третий столбец — «План». Мы внесли дополнение. Если предыдущая таблица была нужна для анализа, то данная таблица — это уже полноценный отчет с элементом планирования будущих потоков.

Столбец «План» — это то, как вы будете распределять деньги дальше, после сделанного анализа и коррекции. Самое первое — необходимо откорректировать все расходы и сделать их оптимальными. Второй этап — планирование увеличения дохода. Но об этом поговорим чуть позже.

При планировании с использованием новой таблицы вся прибыль (разница между доходами и расходами) вписывается в графу «Инвестиции». Мы с вами ее вынесли вперед, в начало, потому что со временем вам придется изменить подход. Инвестировать вы будете в первую очередь, а потом уже производить все остальные расходы.

Вы начнете сначала платить СЕБЕ. Это основное правило состоятельных людей. Вы начнете руководить своими денежными потоками.

И первое, что вы делаете с нового месяца — это открываете счет в банке и начинаете платить самому себе. Каждый месяц. Пока так. Пока не будет составлен Личный Финансовый План, каждый месяц прибыль вы зачисляете на депозит. Соответственно, в балансовом отчете «Активы—Пассивы» вы вписываете АКТИВ «Банковский депозит».

Для начала необходимо сделать так, чтобы ваш финансовый отчет выглядел следующим образом:

РАБОТА

^ \	ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
	АКТИВЫ	ПАССИВЫ

Томас Дж. Стенли и Уильям Д. Данко на протяжении 20 лет в Америке изучали миллионеров и их жизнь. Все изучаемые были миллионерами в первом поколении. Это значит, что они заработали свои миллионы сами. Оказалось, что ничего общего с образом киношных миллионеров они не имеют.

В ходе исследования были определены семь общих черт, которыми обладают все люди, сколотившие значительное состояние.

- 1. Они живут намного скромнее, чем позволяют их средства.*
- 2. Они эффективно распределяют время, энергию и деньги, так, чтобы увеличить свое состояние.*
- 3. Финансовая самостоятельность для них важнее, чем демонстрация высокого социального статуса.*
- 4. Родители не оказывают им материальной помощи.*
- 5. Их взрослые дети финансово самостоятельны.*
- 6. Они следуют за рыночной конъюнктурой.*
- 7. Они правильно выбрали профессию.*

Итак:

- Соответствует ли ваш капитал вашему возрасту и доходам?
- Какой вид имеет ваш финансовый отчет?
- Кто в вашей семье занимается финансами?
- Подумайте хорошо и поменяйте бестолкового финансиста, иначе вы обречены на провал!

5. Живите скромнее, чем позволяют ваши средства.
6. Эффективно распределяйте время, энергию и деньги, так, чтобы увеличить свое состояние.
7. Приведите все стороны своих финансов в соответствие с настоящим временем!

500 ДОЛЛАРОВ ЕЖЕМЕСЯЧНО ЗА РОСЧЕРК ПЕРА

Произведите росчерк пера и всего лишь раз в год сверяйтесь с выбранным направлением (оценивайте управляющего). Если действия его стабильны, вы будете более обеспеченным, чем если проигнорируете заполнение заявления в государственный Пенсионный фонд РФ.

*К. Кириллов, Д. Обердэрфер. *
Тренинг-семинар «Финансовое благополучие
*и разумное управление личным капиталом»***

Ни за что не платишь так дорого, как за незнание!

Представьте себе своего хорошего друга, желательно ровесника. Представили? А дальше не удивляйтесь! Сделайте все для того, чтобы эта книга не попала к нему в руки, и вы будете более состоятельным, более обеспеченным. Почему это произойдет, станет понятно через несколько страниц.

Итак, поехали!

Каждый человек работает; неважно, на госслужбе, по найму, предприниматель вы или бизнесмен — у вас есть зарплата или доход. У большинства — зарплата. У многих она «серая» или «черная», но со временем количество таких людей будет становиться все меньше и меньше. Зарплаты все больше будут «белыми». Государство делает для этого много разных ша-

гов. Сколько этот процесс еще продлится, можно только прогнозировать, но нам сейчас важно другое.

В 2002 году в России стартовала пенсионная реформа, суть которой заключается в переходе от ранее действовавшего распределительного принципа выплаты пенсий к более прогрессивному, применяемому в развитых странах, распределительно-накопительному.

Ранее все отчисления за работающего, входящие в единый социальный налог, шли на выплату пенсий нынешних пенсионеров, при этом размер пенсии не зависел от трудового вклада конкретного человека. Пенсия начислялась независимо оттого, сколько средств перечислено за него в Пенсионный фонд России.

На семинарах в разных городах России мы спрашиваем у людей, знают ли они, что такое ЕСН? И к нашему удивлению, 70% слушателей, участников тренинга, совершенно смутно представляют, что это такое. Многие слышали подобное сочетание букв, и на этом все познания заканчиваются. А на семинаре, как правило, присутствуют люди, немного подготовленные в финансовом плане, прочитавшие не одну книгу по этой тематике.

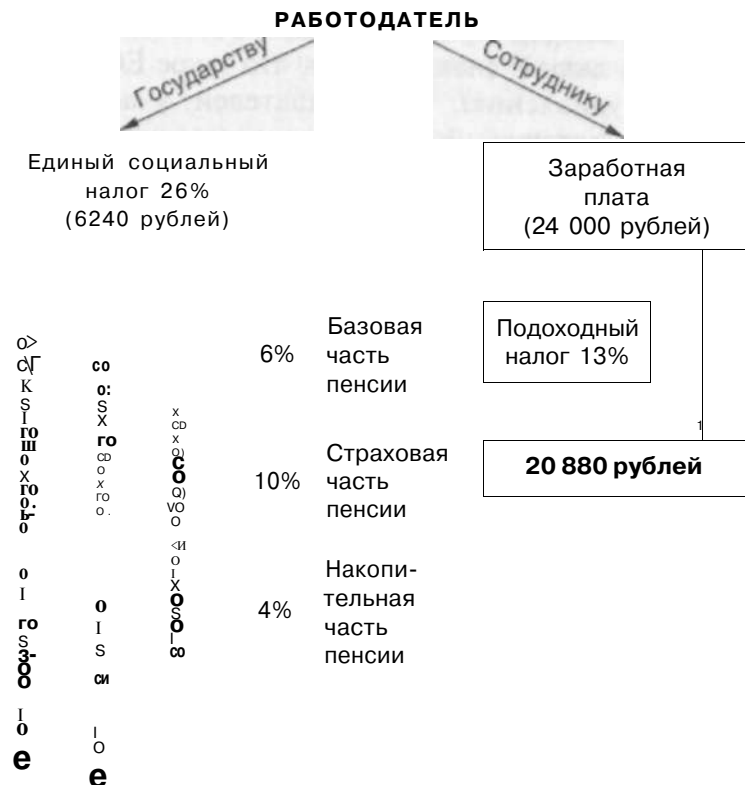
ЕСН, \динь Социальный Налог — это один из налогов, который платит работодатель. Размер этого налога зависит от величины официально выплачиваемой, то есть «БЕЛОЙ» зарплаты.

Чтобы было просто и понятно, возьмем максимально возможный размер единого социального налога. Дело в том, что для того, чтобы работодатели «выходили из тени» и платили зарплату «белую», чиновники создали регрессивную шкалу ЕСН. Самый высокий ЕСН работодатели платят за людей, «белая» зарплата которых в течение года в сумме не превышает 280 000 рублей. Далее чем больше зарплата, тем меньше налог.

Самый большой размер ЕСН составляет 26%. Все становится понятно, когда мы рассматриваем пример.

Пример. Возьмем Василия 1980 года рождения. Его «белая» зарплата — 24 000 рублей в месяц. Каждый месяц работодатель выплачивает Василию 24 000 рублей и, помимо этого, 26% от этой суммы платит в виде Единого Социального Налога, то есть 6240 рублей.

Вообще, работодатель делает следующие выплаты, связанные с зарплатой:



Таким образом, 20% от величины Единого Социального Налога идет на пенсионное обеспечение: 6% — базовая часть пенсии, 10% — страховая часть пенсии, 4% — накопительная часть пенсии.

Базовая часть предназначена для выплаты пенсий нынешним пенсионерам и выплачивается за счет средств федерального бюджета. Как заявил председатель правления Пенсионного фонда РФ Геннадий Батанов на пресс-конференции, посвященной принятию бюджета ПФР на 2007 год, с 1 октября 2007 года базовая часть пенсии составит 1260 рублей.

Страховая часть зависит от стажа работы и от суммы страховых взносов, уплаченных работодателем в Пенсионный фонд России за застрахованное лицо (чем выше заработок и больше стаж, тем выше размер будущей пенсии).

Накопительная часть (для граждан 1967 года рождения и моложе) перечисляется на специальный счет каждого конкретного работающего и инвестируется на финансовых рынках для получения дохода. Доход от инвестирования также ежегодно зачисляется на индивидуальный счет гражданина. Когда человек достигает пенсионного возраста, из общей суммы средств, накопленной на индивидуальном счете, осуществляются пенсионные выплаты, что позволяет увеличить их пропорционально полученным доходам от инвестирования.

Отчисления в Базовую и Страховую часть пенсии не создают никаких реальных накоплений, Накопительная часть — это реальные сбережения, которые ежегодно отчисляются и будут накапливаться во времени путем инвестирования в ценные бумаги вашей управляющей компанией.

Это капитал, который будет создаваться с течением времени и при достижении вами пенсионного возраста будет выплачиваться вам определенными суммами. На данный момент, по прикидкам, накопительная часть пенсии будет играть ведущую роль в формировании выплачиваемой пенсии. То есть 50-70% величины получаемой пенсии в будущем будет зависеть именно от суммы этого капитала. Государство определило возможность каждому человеку самостоятельно выбрать того, кто будет накапливать и приумножать этот капитал. Это могут быть:

- 1) Внешэкономбанк — государственная компания;
- 2) негосударственные управляющие компании;
- 3) негосударственные пенсионные фонды.

Если вы самостоятельно не делаете этот выбор, то «по умолчанию» вашим капиталом управляет Внешэкономбанк — государственная компания. Если принимаете решение самостоятельно определить негосударственную управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд, то можете сделать это до 31 декабря текущего года. Менять управляющего капиталом накопительной части вашей пенсии можно каждый год один раз.

Понятно, что результаты управления капиталом зависят от того, кто им управляет. На сегодняшний день люди, доверившие управление капиталом накопительной части своей пенсии государственной управляющей компании, не могут сильно порадоваться. Это примерно 80-90% россиян.

За 2006 год государственная управляющая компания показала доходность 5,67%. В то время как лидеры негосударственных управляющих компаний показали доходность 25-30% за тот же период.

Дело не в том, что специалисты государственной управляющей компании некомпетентны, а в том, что государственная управляющая компания жестко ограничена в использовании ценных бумаг, в которые ей разрешается инвестировать данный капитал.

Согласно Постановлению Правительства РФ № 379 от 30 июня 2003 года, накопительная часть трудовой пенсии может быть инвестирована негосударственными управляющими компаниями в такие ценные бумаги:

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Государственные облигации	Без ограничений			
Облигации субъектов РФ	До 40%			
Муниципальные облигации	До 40%			
Корпоративные облигации	До 50%	До 60%	До 70%	До 80%
Акции Открытых Акционерных Обществ	До 40%	До 45%	До 55%	До 65%

Пользуясь возможностями для маневра на фондовом рынке и имеющимся опытом управления инвестиционными портфелями, большинство негосударственных управляющих компаний дают неплохую доходность по имеющимся портфелям. Как уже было сказано выше, за 2006 год лидеры показали доходность 25-30%.

Теперь обратимся к цифрам!

Как вы помните, мы взяли Василия 1980 года рождения. «Белая» зарплата 24 000 рублей в месяц. Каждый месяц работодатель выплачивает Василию 24 000 рублей и, помимо этого, 26% от этой суммы платит в виде Единого Социального Налога, то есть 6240 рублей.

Накопительная часть (4%) от зарплаты 24 000 рублей составляет 960 рублей. Это за один месяц. За год это 11 520 рублей. До выхода на пенсию ему остается 34 года.

Допустим, за это время зарплата его не меняется, и процент, отчисляемый на накопительную часть, таким и остается — 4%.

Возьмем четыре варианта развития событий:

1. Василий доверил управление капиталом накопительной части государственной управляющей компании — Внешэкономбанку и ежегодная доходность управления составляла 7%.

2. Василий доверил управление капиталом накопительной части средней управляющей компании. Ежегодная доходность составила 12%.

3. Василий доверил управление капиталом накопительной части отличной управляющей компании. Ежегодная доходность составила 15%.

4. Василий доверил управление капиталом накопительной части отличной управляющей компании, но только через четыре года. Ежегодная доходность составила 15%. Четыре года он пребывал в неведении, и капиталом управляла государственная управляющая компания.

	1-й вариант	2-й вариант	3-й вариант	4-й вариант
Зарплата	24 000 р.	24 000 р.	24 000 р.	24 000 р.
Отчисления в накопительную часть пенсии (4%)	960 р.	960 р.	960 р.	960 р.
Доходность	7%	12%	15%	15%
Капитал накопительной части (через 34 года)	1477540 р.	4429681 р.	8817008 р.	8159283 р.
Накопительная часть выплачиваемой пенсии	6480 р.	19 428 р.	38 671 р.	35 786 р.

Получается, в случае, если Василий так и оставит накопительную часть пенсии в государственной управляющей компании, то накопительная часть его пенсии будет составлять порядка 6480 рублей. Если он выберет среднюю негосударственную управляющую компанию, то накопительная часть его пенсии может составить 19 428 рублей. Если он выберет отличную негосударственную управляющую компанию, то накопительная часть его пенсии может составить 38 671 рубль.

Чувствуете разницу? Всего-то нужно подать одно заявление, то есть осуществить росчерк пера для того, чтобы при выходе на пенсию получать как минимум на 500 долларов больше!

А если Василий, скажем грубо, протормозит 4 года и после этого выберет отличную негосударственную управляющую компанию, то созданный капитал накопительной части будет на 650 000 рублей меньше. Получаемая сумма на пенсии будет меньше примерно на 2800 рублей, то есть составит 35 786 рублей.

Ну, как перспектива? Понятно, что у всех уровень зарплаты разный, но важно понять суть! Так или иначе, деньги будут отчисляться и накапливаться. Вопрос лишь в том, кто будет управлять этим капиталом с вашего молчаливого согласия или обдуманного и верного выбора.

К сожалению, в книге мы не можем привести Названия лучших, на наш взгляд, компаний. Но вы Можете узнать о них на наших семинарах или при обучении дистанционно.

Перевести накопительную часть пенсии можно Либо в УК (управляющую компанию) либо в НПФ (негосударственный пенсионный фонд). В работе с

накопительной частью пенсии управляющая компания и негосударственный пенсионный фонд имеют некоторые различия.

Различия в работе с накопительной частью вашей пенсии между УК и НПФ

Управляющая компания

Негосударственный пенсионный фонд

Гибкость системы управления

Вы самостоятельно выбираете УК и предлагаемый ею инвестиционный портфель. И несете все риски, связанные с этим выбором. Если вы ошиблись, и выбранная вами УК работает неэффективно, то поменять ее можно только один раз за год.

Фонд размещает пенсионные накопления через УК. Передавая в управление большие суммы, фонд может выбрать несколько УК, тем самым распределяя риски. Фонд отслеживает эффективность работы УК и может оперативно отзываться на деньги из компаний с низким уровнем дохода.

Оперативная информация об итогах управления

УК не знает своих клиентов «в лицо», вся персональная информация о клиенте хранится в ПФР. В связи с этим УК не может оперативно информировать вас о результатах управления вашими накоплениями. Такие данные вы получаете из ПФР один раз в год с большой задержкой.

Негосударственному пенсионному фонду передается вся персональная информация о его клиентах. НПФ открывает и ведет ваш личный пенсионный счет. На счет зачисляются средства вашей накопительной части пенсии и доход, полученный в результате инвестирования ваших пенсионных накоплений. НПФ будет ежегодно уведомлять вас о состоянии вашего счета. Кроме того, есть возможность получать в течение года оперативную информацию о результатах инвестирования.

Окончание таблицы

Управляющая компания

Негосударственный пенсионный фонд

Выплата пенсии

Когда вы выйдете на пенсию, ваши пенсионные накопления будут переведены обратно из управляющей компании в ПФР. ПФР будет выплачивать вам накопительную часть пенсии вместе с базовой и страховой частями.

В отличие от управляющих компаний, НПФ смогут сами выплачивать вам накопительную часть трудовой пенсии, что позволяет обеспечить более высокий уровень сервиса и предоставление дополнительных услуг пенсионерам.

Эта глава в большей степени важна для людей, работающих по найму, но мы ее писали и для существующих капиталистов (собственников предприятий и фирм, владельцев, генеральных директоров — настоящих и будущих). Вы, как руководители, обладаете авторитетом в своих компаниях и можете повлиять на будущую защищенность своих работников. Растолкуйте им эти вещи. Для них — польза, для вас — вклад в состоятельность общества и уважение ваших сотрудников.

ЧУДО КАПИТАЛИЗАЦИИ

Восьмым чудом света являются сложные проценты.

*М. А. Ротшильд**

Капитализация — это превращение прибавочной стоимости в капитал. Или другими словами,

***Мейер Ансельм Ротшильд (1743-1812)** во Франкфурте-на-Майне с 1801 был агентом гессенского курфюрста Вильгельма I и после его изгнания управлял его состоянием. Основатель знаменитого рода банкиров.

это получение дохода не только на основной капитал, но и на проценты, полученные от этого же капитала.

Это одно из определений понятия «капитализация». Именно то, которое интересно нам в данный момент. Эту же капитализацию другими словами называют «сложным процентом».

Капитализация, или сложный процент, — это действительно сильная вещь. Она способна сделать миллионером или даже миллиардером кого угодно. А самое главное, капитализация — это инструмент подходящий для арсенала инструментов стратега. Результат — наилучший, с меньшей затраченной силой!

Но важно понимать, что яркий и сильный эффект от капитализации достигается на длительным промежутках времени.

Обратите внимание, в какую сумму превращаются \$100 при разной процентной ставке за различные промежутки времени, при ежегодной капитализации.

Лет	5%	10%	15%	20%	25%	30%
1	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
5	\$ 128	\$ 161	\$ 201	\$ 248	\$ 305	\$ 371
10	\$ 163	\$ 259	\$ 405	\$ 619	\$ 931	\$ 1378
15	\$ 208	\$ 418	\$ 814	\$ 1541	\$ 2842	\$ 5118
25	\$ 339	\$ 1083	\$ 3291	\$ 9539	\$ 26470	\$ 70564
30	\$ 432	\$ 1745	\$ 6621	\$ 23737	\$ 80779	\$ 262000
35	\$ 552	\$ 2810	\$ 13318	\$ 59067	\$ 246519	\$ 972786
40	\$ 704	\$ 4526	\$ 26786	\$ 146977	\$ 752316	\$ 3611886

Обратите внимание, как \$100 через 30 лет при доходности 15% годовых, превращаются в \$6621. Начальная сумма 100 долларов теряется в итоговом результате. А, к примеру, \$100 при 20%-ной доходности через 30 лет превратится в \$23 737.

Разовые вложения \$100 под 25% годовых в течение 40 лет превращаются в \$752 316. И это не просто теоретические подсчеты. Это исторический факт. Уоррен Баффет, основатель фонда Berkshire Hathaway, о котором мы уже говорили, позволил вкладчикам за 40 лет превратить 100 долларов в 500 000 долларов. Это приблизительно 24,5% годовых.

Уоррену Баффету, в принципе, было все равно, во что инвестировать: в производство продуктов питания, бритв или мультфильмов, в страхование или газеты.

Важно получать хорошую отдачу от вложенных средств. Для этого, как он говорил, нужно «видеть» весь механизм дела изнутри, чувствовать, как пульсируют денежные потоки, знать, насколько надежна система.

Его отец Говард Баффет был биржевым маклером и активным членом республиканской партии. Малыш Уоррен, познакомившись с игрой на бирже, захотел поиграть. Он купил 100 акций «Cities Service Preferred» по цене 38 долларов каждая. Дождавшись, когда цена на них выросла почти до 40 долларов, он продал их, заработав 5 долларов. И здесь он получил первый урок. Каково было разочарование мальчика, когда через неделю цена на эти акции подскочила до 200 долларов. Впоследствии Уоррен инвестировал только в долгосрочные проекты.

Вот еще один пример. Допустим, вы в 15 лет дожили \$100 под 20% годовых. К вашим 60 годам ^100 превратятся в \$365 726. Неплохая сумма для «Покойной жизни на пенсии, согласны? Да только

большинство людей, понимая эти вещи, не делают их потому, что сложно ждать, когда курочка снесет золотое яйцо. Проще «раздербанить» ее после первого десятка!

Лет	5%	10%	15%	20%	25%	30%
15	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
20	\$ 128	\$ 161	\$ 201	\$ 249	\$ 305	\$ 371
30	\$ 208	\$ 418	\$ 813	\$ 1541	\$ 2842	\$ 5118
40	\$ 339	\$ 1083	\$ 3292	\$ 9540	\$ 76469	\$ 70564
50	\$ 552	\$ 2810	\$ 13317	\$ 59066	\$ 246519	\$ 972786
60	\$ 899	\$ 7289	\$ 53876	\$ 365726	\$ 2295887	\$ 13410682
70	\$ 1464	\$ 18906	\$ 217962	\$ 2264480	\$ 21382118	\$ 240340926

Две приведенные выше таблицы составлены по принципу ежегодной капитализации и разового вложения.

А теперь представьте, что у вас вчера родился ребенок. Он вырастет, и ему будет необходимо получать образование, где-то жить, с чего-то начинать жизнь. Как вы это видите? Времена бесплатного образования подходят к концу. Распределение после учебных заведений практически отсутствует. Жильем государство уже толком никого не обеспечивает, кроме военных. И то наверняка сами знаете, что такое жилищные сертификаты...

Допустим, что вы предусмотрительный родитель и понимаете, что ребенок со стартом может сделать намного больше, чем ребенок без старта. И прини-

маете решение до его совершеннолетия инвестировать по \$100 ежемесячно для создания начального капитала.

Посмотрите таблицу:

Лет	5%	10%	15%	20%	25%	30%
1	\$ 1200	\$ 1200	\$ 1200	\$ 1200	\$ 1200	\$ 1200
5	\$ 6630	\$ 7326	\$ 8090	\$ 8929	\$ 9848	\$ 10851
7	\$ 9770	\$ 11384	\$ 13280	\$ 15499	\$ 18088	\$ 21099
10	\$ 15093	\$ 19124	\$ 24364	\$ 31150	\$ 39903	\$ 51143
15	\$ 25894	\$ 38126	\$ 57096	\$ 86442	\$ 131624	\$ 200743
18	\$ 33758	\$ 54719	\$ 91003	\$ 153740	\$ 261653	\$ 445821
20	\$ 39679	\$ 68730	\$ 122932	\$ 224025	\$ 411533	\$ 756198
23	\$ 49716	\$ 95451	\$ 191131	\$ 391484	\$ 808351	\$ 1666156

Допустим, с самого рождения ребенка вы начали инвестировать \$100 ежемесячно, что составляет \$1200 в год, и размещать их под 5%. Тогда к 18-летнему возрасту ребенка капитал составит \$33 758. Если процентная ставка будет составлять 10%, то капитал к 18 годам будет уже \$54 719. При 15% годовых капитал составит \$91 003.

Далее капитал можно использовать по-разному. Можно часть пустить на образование, а часть продолжать инвестировать. Тогда к окончанию обучения ваш ребенок будет иметь приличный старт. Как в виде наличных, так и в виде любых других активов, которые вы сможете приобрести на эти деньги, к примеру, жилье.

А если продолжать инвестирование, не изымая капитала, при вложениях под 15% годовых, то к

35 годам вашего ребенка капитал достигнет суммы \$1 057 404. Миллион долларов! Представляете? Это не фантастика. Это реальность. Вы можете сделать своего ребенка богаче, чем когда-либо были сами.

Конечно, не обязательно поступать с капиталом именно таким образом — передать его ребенку. Вы можете научиться использовать его с пользой и для себя, и для всей семьи. В нашей стране только начинают появляться личные капиталы, в том числе и фамильные.

Для капитализации очень важны два момента:

- 1. Время.**
- 2. Процентная ставка.**

Время. Посмотрев приведенные выше примеры, вы наверняка поняли, что начинать нужно как можно раньше. Но чтобы убедиться в этом окончательно, давайте рассмотрим еще один пример.

Пример. Жили два друга: Костя и Сергей. Начиная с 15 лет, родители давали каждому на карманные расходы \$100 в месяц. В год это \$1200. Костя понимал силу сложного процента, и все деньги, которые ему давали родители, вкладывал в фондовый рынок. Костя рассуждал так: пока я живу с родителями и учусь, я всем обеспечен. Поэтому использую шанс, и буду направлять деньги на то, чтобы создать себе задел на будущее. Сергей же считал, что, когда он закончит обучение, он будет хорошо зарабатывать, и те деньги, которые ему давали родители, он тратил очень быстро.

Так продолжалось до 25 лет. В 25 лет друзья стали вести полностью самостоятельную жизнь. К этому моменту Костя вложил в фондовый рынок \$12 000, а Сергей, соответственно, за этот период израсходовал все деньги, полученные от родителей.

Итак:

	Костя	Сергей
деньги от родителей	С 15 до 25 лет	С 15 до 25 лет
ежегодно	\$1200	\$1200
[С 25 годам инвестировано	\$12000	\$0

В 25 лет Костя сделал расчеты, в соответствии с которыми ему больше не было необходимости заниматься инвестициями в фондовый рынок, и он перестал этим заниматься. Всего было вложено \$12 000.

Далее все зарабатываемые друзьями деньги тратились на их нужды. Когда Сергею исполнилось 40 лет, его родители вышли на пенсию. Сергей увидел, как им приходится жить, и какой размер имеет их пенсия.

Сергей обратился к Косте, чтобы тот рассказал ему об инвестициях, и с 40 лет стал каждый год инвестировать по \$12 000 в год в фондовый рынок. Это продолжалось на протяжении 25 лет. Костя же в это время расходовал все зарабатываемые деньги. Средняя доходность фондового рынка за этот промежуток времени составила 12% годовых.

Как вы считаете, чей капитал к 65 годам будет больше, у Кости или Сергея? Напоминаем, что Костя инвестировал в течение 10 лет в общей сложности \$12 000, а Сергей инвестировал в течение 25 лет в общей сложности \$300 000.

На первый взгляд, кажется, что капитал у Сергея должен быть больше, но на самом деле:

Капитал Кости к 65 годам	Капитал Сергея к 65 годам
\$2 300 300	\$ 1 800 000

Несмотря на то, что Костя инвестировал в 25 раз меньше, чем Сергей, его капитал к 65 годам оказался больше. ^{1a}кое влияние оказывает время. Независимо, как быстро вы

умеете бегать, весь секрет состоит в том, чтобы выбежать пЛ раньше!

Процентная ставка. Процентная ставка не менее важна, чем время. Если бы вы знали, какое количество людей хранит свои деньги в банках с небольшой процентной ставкой, вы бы пришли в ужас. Также огромное количество денег хранится на счетах «до востребования». Эти деньги практически не капитализируются, так как 0,5—2% в год практически ничего не делают для увеличения капитала.

Но знаете вы или нет, банки — это посредники. Посредники, которые используют ваши деньги для увеличения своего капитала.

Вы можете делать то же, что делают банки! Единственное — важно понять, как именно это делать и какие риски при этом вы несете. Вы в любом случае рискуете — отдавая деньги банку или используя другие инструменты. Важно знать реально, где и как может реализоваться тот или иной риск. Абсолютных гарантий не бывает никогда. Если вас кто-то «лечит» абсолютными гарантиями — будьте внимательны!

В то время, когда ваши деньги хранятся в банках под 6—8% годовых, эти же деньги могут приносить вам 15 и 20% в год (здесь мы не рассматриваем использование капитала в бизнесе). Разница не очень велика в рамках одного года. И более того, если деньги вам нужны в течение года, то мы рекомендуем использовать преимущественно банковские депозиты!

Но если вы создаете активный капитал в соответствии со своим финансовым планом, то посмотрите, что будет происходить с вашим капиталом, если вы будете инвестировать \$ 100 в месяц с разной процентной ставкой. \$100 в месяц = \$1200 в год.

«	1	5 лет	о 4и	15 лет	20 лет	25 лет	30 лет	35 лет \
м	1 200	6 121	12 556	19 316	26 423	33 892	41 742	49 992
г	1 200	6 244	13 140	20 752	29 157	38 436	48 682	59 993
го	1 200	6 371	13 757	22 319	32 244	43 751	57 090	72 554
	1 200	6 500	14 407	24 028	35 733	49 975	67 302	88 383
з	1 200	6 631	15 093	25 894	39 679	57 273	79 726	108 384
з	1 200	6 764	15 816	27 931	44 143	65 837	94 869	133 721
г	1 200	6 901	16 580	30 155	49 195	75 899	108 884	165 884
	1 200	7 040	17 384	32 583	51 884	87 727	135 940	206 780
з *	1 200	7 182	18 232	35 233	61 392	101 641	163 569	258 852
о	1 200	7 326	19 125	38 127	68 730	118 016	197 393	325 229
11%	1 200	7 473	20 066	41 286	77 043	137 296	238 825	409 907
12%	1 200	7 623	21 058	44 736	86 462	160 000	289 599	517 996
з	1 200	7 776	22 103	48 500	97 136	186 743	351 839	656 016
14%	1 200	7 932	23 204	52 610	109 230	218 244	428 144	832 287

Обратите внимание, разница в 3% при создании капитала на протяжении 35 лет изменит результат в 2 раза!!! При ставке в 5% через 35 лет инвестирование \$1200 каждый год поможет получить капитал \$108 384. При ставке 8% через 35 лет те же операции позволят получить капитал \$206 780!!!

От процентной ставки на длительном промежутке времени зависит очень много! При ставке в 12% деньги удваиваются каждые 6 лет. При 5% деньги удваиваются только через 14 лет. При 5%-ной ставке через 14 лет единовременно вложенные \$10 000 превратятся в \$20 000. А через 30 лет будет около \$40 000.

При ставке 15% из \$10 000 через 14 лет будет около \$60 000. Через 30 лет порядка \$575 000.

При ставке 25% из \$10 000 через 30 лет будет около \$2 000 000 (двух миллионов долларов)!

Очень большие возможности открываются при грамотной организации движения капитала. Вы не первый, кто собирается стать миллионером или миллиардером, используя возможности капитализации. Отдельные небольшие капиталы, капитализируясь в одном месте в общий капитал, помогают возводить заводы, строить новые дома, перемещать необходимые грузы из одной части планеты в другую. И при этом, участвуя в капитализации, вы получаете прибыль от этих проектов. То есть вы практически можете участвовать в бизнесе и при этом не быть предпринимателем.

**У вас в каждый момент времени есть выбор:
заняться своей капитализацией или
участвовать в капитализации других.
Каждый в меру своего понимания
Работает на себя, а в меру своего непонимания
работает на того, кто понимает
и знает больше.**

Что бы вы ни делали, вы можете использовать силу капитализации и создать свою машину денег. В противном случае всю жизнь вы будете чьей-то машиной денег.

Многие люди говорят: капитализм — это плохо! Но давайте откровенно: к примеру, находясь на Камчатке или в Мурманске, вы кушаете апельсины, бананы, мандарины, яблоки. Но они ведь там не растут, верно?! Да, они попали туда благодаря тому, что кто-то использовал свой капитал или совмещенный капитал. Согласитесь, странно отрицать то, чем пользуешься каждый день. Капитализация существовала и будет существовать. Все дело в том, что если вы ее не используете, она просто проходит мимо вас!

А для тех, кому все же интересно, но хочется,, как всегда, подождать, покажем еще один фокус с числами.

Предположим, вы решили «капитализироваться по-нормальному» и инвестировать для создания своего капитала каждый месяц \$1000, с годовой капитализацией и 15%-ной ставкой. В год это получается \$12 000. Вам 25 лет, и вы решили создать приличный капитал к 45 годам. Начать это делать вы планируете примерно через год. Вероятно, вы думаете, что если отложите это занятие еще на год, то не инвестируете всего \$12 000. Но обратите внимание на то, что капитал при таком подходе увеличивается по экспоненте. И, следовательно, справедливо будет отсчитать год не с начала инвестирования, а с конца.

Получается, что за последний год вместе с инвестируемой суммой \$12 000 в год, капитал увели-

чивается на \$196 400. Впечатляет? Общий же капитал составит \$1 425 721. То есть ожидая сегодня еще год, вы недополучите к 45 годам порядка \$200 000.

1 500 000
1 400 000
1 300 000
1 200 000
1 100 000
1 000 000
900 000
800 000
700 000
600 000
500 000
400 000
300 000
200 000
100 000

25 27 29 31 33 35 37 39 41 43 ***

Итак, капитализм вошел в нашу жизнь, и это глупо отрицать. Так же когда-то автомобили вошли в обиход человека. Мы не даем оценок: хорошо это или плохо, мы используем это для достижения своих целей.

Скажите, как можно потратить \$10 000?

1. Жениться.
2. Купить машину.
3. Сделать ремонт в комнате.
4. Купить шубы себе и маме.
5. Сделать тюнинг на машину.
6. Сходить в казино.
7. Купить компьютер и аппаратуру.
8. Съесть в ресторане на Рублевке один обед.
9. Купить скромный плазменный телевизор.

10. Съездить на неделю с компанией в тур в суперотель.

11. Приобрести сотовый телефон в золотом корпусе с бриллиантом в оправе.

12. Взять супермашину «Порше Кайен» в прокат на полтора дня.

13. Попользоваться пару дней салоном красоты со SPA и экзотическими массажами.

14. За тридцать минут накопить вещей в «Охотном Ряду».

15. Ни в чем себе не отказывать хотя бы неделю.

16. Испить бутылочку Коньяка или Вина.

17. Преподнести в подарок мужчине или даме часы.

18. Купить кожаный диван.

19. Купить супернавороченный велосипед.

20. Купить десять пар шикарной обуви.

21. Поужинать в ресторане отеля на вершине горы.

22. Купить кольцо с бриллиантом.

Ваши варианты:

23. _____

24. _____

А вот на что способны те же \$10 000 без ваших усилий в долгосрочном финансовом плане!

1. С ежегодной доходностью 20% они становятся капиталом \$1 000 000 всего за 25 лет, причем ежемесячно по вашему распоряжению может выплачиваться рента в размере \$10 000, при этом капитал не уменьшается.

2. Вы можете выплатить 50% вашего долгосрочного ипотечного кредита и при этом вырастить ка-

питал, который будет поддерживать ваш уровень жизни на отметке \$5000 в месяц при сохраненном активном капитале \$600 000.

3. С пятого года этот капитал способен полностью дополнительно оплачивать контракт по гарантированному обеспечению фамильного капитала размером от \$500 000.

4. Вы можете иметь свободные деньги для бизнеса и образования детей в самый подходящий момент.

5. Вы можете в долгосрочной перспективе обеспечить себя постоянным и регулируемым потоком денег.

Мы уверены, что вы живете достойно, но подумайте, что еще вы можете сделать, используя новые инструменты капитализма. Капитализация — это ключ к реализации ваших жизненных планов. Идите вперед. Используйте капитал как поддерживающую энергию.

ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА БОГАТСТВА

Если вы за те годы, что прошли со времен вашей молодости, не добились большего, нежели жалкое существование, вы либо не poznali законов, по которым строится благосостояние, либо просто не следовали им.

*Дж. С. Клейсон.
Самый богатый человек в Вавилоне*

Действительно, нет ничего очень сложного в Жизни. Почти все просто. Самая большая сложность состоит в том, чтобы следовать элементарным Правилам и постоянно совершать эти простые действия. Если вы не читали книгу Джорджа С. Клей-

сона «Самый богатый человек в Вавилоне», то мы рекомендуем вам это сделать незамедлительно. Клейсон в этой повести о древнем Вавилоне и его жителе Аркаде объясняет семь основных законов, по которым строится благосостояние.

Когда-то в древнем Вавилоне жил очень богатый человек; он был очень щедрым и занимался благотворительностью. Он жил роскошно, но каждый год его доходы превышали расходы.

Несколько друзей его юности однажды пришли к нему и попросили рассказать, как он стал самым богатым человеком в Вавилоне. Они были озадачены тем, что Аркад учился вместе с ними у тех же учителей и ничем не превосходил их. А сейчас, когда они вынуждены сводить концы с концами, он живет очень богато.

И тогда Аркад им ответил, что причина не в том, где ты живешь и благосклонна ли к тебе судьба. Причина в том, что ты делаешь каждый день. Люди по-разному относятся к деньгам. Одни постоянно все проматывают, и их желания нескончаемы, другие трясутся над золотом, заимев каким-то образом приличную сумму денег. Никто из них не может быть счастливым. Но есть люди, которые легко добывают деньги, приумножают их и живут счастливо. Вы можете быть бедняком, скрягой или стать действительно состоятельным и щедрым человеком. Для этого понадобятся время и знания.

Когда Аркад, еще будучи молодым, осознал, что хочет стать действительно состоятельным человеком, он принялся трудиться. Устроился писарем в городской магистрат и каждый день работал, выписывая на глиняных дощечках. Но заработков едва хватало, чтобы сводить концы с концами.

Однажды к нему пришел ростовщик Алгамиш, который за несколько дней показал копию девятого закона. Документ Алгамишу нужен был через два дня, и он готов был заплатить за него две бронзовые

монеты. Но несмотря на то, что Аркад трудился усердно, он не успел в срок, так как документ был очень длинным. Алгамиш пришел в ярость. Однако Аркаду удалось заключить с ним сделку. Он взял на себя обязательство за ночь доделать документ в обмен на то, что Алгамиш поделится с ним, как стать богатым.

Аркад трудился всю ночь не покладая рук и не сомкнув глаз, но выполнил свое обещание. Тогда Алгамиш сказал ему, что прежде чем он приступит к рассказу, Аркад должен понять, что важно научиться слушать и понимать слова мудрецов. Мысли юношей — это быстрые, пролетающие кометы. А мудрость стариков — это вечные звезды на небосклоне. Кометы ярко освещают, быстро пролетая и угасая, а по вечным звездам мореплаватели сверяют свой путь.

Алгамиш сказал, что его путь к богатству начался тогда, когда он решил, что часть всего, что зарабатывает, он должен оставлять себе. Этого оказалось вполне достаточно, чтобы из пастуха овец превратиться в состоятельного человека. К деньгам, которые он оставлял себе, он относился как к солдатам, верно служившим ему. Постепенно его войско росло. Богатство, говорил он, как дерево, произрастает из мельчайшего семени.

Аркад стал следовать совету Алгамиша, и, несмотря на то, что его одолевали соблазны потратить отложенные деньги, он был благоразумным. Однажды он отдал их каменщику, который должен был купить редкие финикийские украшения. Аркад намеревался продать их дороже. К сожалению, эта сделка не увенчалась успехом. Это была первая ошибка Аркада.

Через 12 месяцев, когда Алгамиш снова оказался у Аркада, он объяснил ему, что, когда дело касается драгоценностей, то обращаться нужно не к каменщику, а к ювелиру. Так же как, когда дело касается здоровья, обращаются к врачу. Это был серьезный урок для Аркада. Но он не опустил руки и начал сначала создание богатства. Начал снова платить себе. Он каж-

дый месяц откладывал часть заработанных денег, а остальные распределял на расходы.

Общение Аркада и Алгамиша продолжалось, и Аркад все лучше усваивал уроки. Он стал жить на несколько меньшие средства, чем его заработок. Научился спрашивать совета у людей, имеющих успешный опыт в своем деле. В дальнейшем он стал неплохо справляться с увеличением отложенных денег.

Алгамиш со временем, видя, что Аркад успешно учится, ввел его в долю владения своими богатствами, так как сам уже достаточно постарел. Позже Аркад стал самым богатым человеком Вавилона, следуя наставлениям мудрого Алгамиша. Через какое-то время царь Саргон попросил Аркада поделиться своими знаниями с жителями Вавилона, потому что он хотел, чтобы Вавилон стал самым богатым городом в Море. Аркад согласился.

Царь приказал собрать сто человек в огромный зал Дворца Знаний, где Аркад объяснил им семь правил создания богатства.

Правило первое. Начните наполнять свой кошелек.

Начните тратить меньше, чем вы зарабатываете. Из каждых десяти заработанных монет расходуйте не больше девяти. Вы заметите очень интересную вещь — вы будете жить и преуспевать не хуже, чем раньше. А вскоре деньги начнут к вам стекаться гораздо быстрее. «Ибо, кто имеет, тому дано будет и приумножится; а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет» (Мф. 13:12).

К тому, кто тратит меньше, чем зарабатывает, деньги приходят гораздо охотнее. А человека, кошелек которого пуст, деньги обходят стороной. Что для вас более важно? Удовлетворение повседневных желаний: много еды, различные безделушки, развлечения — все то, что быстро проходит и забывается? Или солидное имущество, золото, земли, торговля, прибыль? И

иные инвестиции? Деньги, изымаемые из кошелька, дадут вам первое. Деньги, которые вы оставляете в кошельке, дадут второе.

Правило второе. Контролируйте свои расходы.

Расходы всегда стремятся подняться до уровня доходов. Это психологический закон. Так будет всегда, если вы не начнете руководить этим процессом. Важно понимать, что есть действительно необходимые расходы и есть ЖЕЛАНИЯ. У большинства людей намного больше различных ЖЕЛАНИЙ, чем способны удовлетворить их заработки. Поэтому все деньги уходят на удовлетворение желаний.

Так же, как сорняки растут в поле, произрастают желания людей. На самом деле, большинство богатых людей четко знает, какие желания они могут удовлетворить сегодня, а какие только через пять лет. И они относятся к этому спокойно. Они не выходят за рамки своего времени, за рамки своей физической силы. У них есть ограничения по всем статьям. С ростом капитала эти рамки расширяются, но не раньше!!!

Пересмотрите все, на что вы тратите деньги. Сформируйте четкий бюджет. Пусть вашим самым большим желанием будет плата СЕБЕ! Создание своего капитала! Используйте силу бюджета. Цель бюджета состоит в том, чтобы помочь вам стать состоятельным. А состоятельным вам нужно стать для того, чтобы воплотить ваши сокровенные мечты, защищая их от сиюминутных желаний. Бюджет высвечивает любые утечки денег и дает возможность пресечь их. Планируйте расходы так, чтобы в первую очередь вы платили себе, а потом удовлетворяли свои необходимые потребности.

Правило третье. Заставьте деньги работать.

После того, как вы начали платить самому себе и контролировать свои расходы, необходимо научиться увеличивать состояние. Богатство — это не деньги, которые человек имеет в

своем кошельке, а доход, который постоянно к нему поступает. Это денежный поток, который непрерывно течет в кошелек и там постоянно нарастает и увеличивается. Вы можете делать то же, что делают банки: давать ваши деньги предприятиям и людям и получать от этого прибыль. Единственное, вам нужно научиться, как это делать с наименьшими рисками. Чем большую прибыль будут приносить инвестиции, тем быстрее вы станете состоятельным. Не спешите. Сначала научитесь работать с небольшими суммами. Действуйте постепенно.

Правило четвертое. Храните свое богатство от потерь.

Очень важно не просто создавать богатство, но и уметь его сохранить. Как правило, именно в тот момент, когда наши дела идут блестяще, нас подстерегает беда. Когда у человека появляется капитал, то вокруг появляется множество возможностей для вложения денег. Но не каждая из этих возможностей будет удачной. Главный принцип — это безопасность основного капитала. Высокодоходные инвестиции нужно осуществлять частью доходов от основного капитала. Не поддавайтесь романтическим желаниям быстро разбогатеть. Прежде чем вложить деньги во что-либо, изучите как следует область и предмет вложения. Не торопитесь. Во избежание больших ошибок не слишком полагайтесь на свои знания в области инвестиций. Постоянно учитесь и консультируйтесь у специалистов.

Правило пятое. Сделайте приобретение собственного дома прибыльным вложением.

Ни одна семья не может радоваться жизни, если у нее нет участка земли, на которой дети могли бы играть на чистой лужайке. Где женщины могли бы выращивать цветы и получать урожай для своей семьи.

Человеку доставляет радость есть фрукты из своего сада, владеть своим домом и заботиться о нем. Если вы снимаете

квартиру и платите за нее определенную сумму, то примерно такую же сумму вы будете платить за кредит приобретенного дома. Но в результате вы погасите кредит, и дом будет ваш. И вы уже владелец собственности. Состояние владельца собственности намного более устойчивое и уверенное, чем человека, не имеющего собственности.

Правило шестое. Обеспечьте доход в будущем.

Каждый проходит путь от рождения через жизнь к смерти. Этот путь проходят все, если только небеса не призовут человека раньше в мир иной. Поэтому как следует подумайте и позаботьтесь о том, чтобы у вас был достойный доход в те времена, когда вы будете далеко не молоды. Часть своего капитала размещайте таким образом, чтобы в будущем он был надежно сохранен и принес прибыль. Но это еще не все: позаботьтесь о своей семье на случай, если вас вдруг не станет на земле и некому будет утешить и поддержать членов семьи.

Далее Аркад сказал, что в будущем мудрые люди разработают план страхования на случай смерти. В соответствии с этим планом люди будут вносить регулярные небольшие суммы, что в результате даст большую сумму. Эту сумму получит семья человека, ушедшего из жизни.

Заранее предусмотрите нужды и потребности вашей старости и сделайте все необходимое для обеспечения защиты своей семьи.

Правило седьмое. Повышайте способность зарабатывать.

Способность зарабатывать больше содержится в умении ставить себе задачи. Если вы просто хотите зарабатывать много, то это ничего не значит. Как вы определите, что зарабатываете много? Ставьте себе конкретные задачи. К примеру, зарабатывать пять золотых монет. Или зарабатывать десять золотых монет, потом сто золотых монет и так далее. Сначала поставьте задачу, затем ищите способ, как ее решить. Сделайте

ли — идите дальше. Повышайте уровень своего мастерства. Учитесь. Набирайтесь опыта. Чем большими знаниями мы обладаем, тем больше можем зарабатывать. Одним словом, развивайте свои способности. Учитесь и приобретайте знания, овладейте искусными методами и приемами вашей профессии.

Все, чему учил вавилонян Аркад, применимо и сегодня. Все старо, как мир. По сути, это алгоритм, который прослеживается в создании большинства состояний наших столетий. Единственное, многие вещи стали безопаснее и цивилизованнее. Но это не значит, что надо меньше учиться!!!

Запомните семь правил создания богатства.

Правило первое. Начните наполнять свой кошелек.

Правило второе. Контролируйте свои расходы.

Правило третье. Заставьте деньги работать.

Правило четвертое. Храните свое богатство от потерь.

Правило пятое. Сделайте приобретение собственного дома прибыльным вложением.

Правило шестое. Обеспечьте доход в будущем.

Правило седьмое. Повышайте способность зарабатывать.

РИСКИ. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Самый большой риск — не принимать рискованных решений.

Японская пословица]

Что такое риски?

Риск — это возможность появления обстоятельств, которые могут помешать получению запланированных или ожидаемых результатов.

В финансовом плане риск — это возможность понести убытки или упустить выгоду. Абсолютных гарантий не может дать никто и никогда. Риски существуют всегда. Инвестиций без риска не бывает. Если бы были возможности разбогатеть без риска, то все бы уже были богатыми. Риска не нужно бояться, им нужно учиться управлять.

Управлять риском можно следующими способами:

- 1) избегание риска;
- 2) взятие риска на себя;
- 3) уменьшение риска;
- 4) перенос риска на другого.

Избегание риска возможно в том случае, если риск возникает при конкретных действиях. Если их не совершать, то нет и причин для возникновения риска. Но тогда возникают другие риски. В нашем случае — при инвестировании — вариант избегания не подходит. Мы действуем, а значит, существует риск.

Взятие риска на себя — очень ответственное мероприятие. В этом случае при реализации риска вы имеет шанс больше никогда не воспользоваться возможностью управления рисками.

Большинство опытных инвесторов, предпринимателей, бизнесменов стараются очень редко брать риск на себя, когда дело касается больших материальных средств. Они понимают, что часто дешевле меньше заработать, чем больше потерять. И в связи с этим стараются уменьшить риск или перенести его на кого-либо другого.

Уменьшение риска и перенос риска на кого-либо другого при реализации риска играет очень существенную роль, особенно в создании плана. Оценить это можно на примере.

Пример.

Вы инвестируете \$50 000 на десять лет в 1997 году.

В первом варианте вы это делаете на фондовом рынке Америки через взаимный фонд (аналог паевого фонда, будем говорить об этом позже) в соответствии с индексом S&P 500s, во втором варианте — во взаимный фонд в соответствии с индексом Nasdaq⁶ и в третьем случае — в европейский хедж-фонд (о хедж-фондах мы будем говорить в четвертой главе).

При инвестировании в данные взаимные фонды все рыночные риски вы берете на себя. При инвестировании в данный хедж-фонд на этот срок сохранность средств, а также минимальный доход (2% годовых) гарантируется одним из трех крупных европейских банков с кредитным рейтингом AA (о рейтингах поговорим попозже).

Первый вариант. За 2,5 года, с 1997 года, индекс S&P 500 вырос почти в два раза. Соответственно, сумма составила примерно \$100 000. В следующие 2,5 года он вернулся к состоянию 1997 года, сумма составила снова \$50 000. В 2007 году, на данный момент, индекс еще не достиг своего исторического максимума в 1551.87 пунктов. Предположим, что на данный момент сумма составляла бы \$94 500.

Индекс S&P 500 является важнейшим из глобальных индексов. На сегодняшний день S&P 500 признан основным индикатором состояния рынка акций высокой капитализации, на долю которых приходится почти 75% совокупной капитализации рынка США. Чтобы войти в расчетную базу индекса S&P 500, компания должна иметь рыночную капитализацию свыше 4 млрд долл.

Nasdaq — крупнейшая в США электронная фондовая биржа. На ней представлены приблизительно 3200 компаний. Она стала домом для компаний, занимающих лидирующее положение в различных отраслях бизнеса, в том числе: высокие технологии, розничная торговля, коммуникации, финансовые услуги, транспорт, средства массовой информации и биотехнологии. Nasdaq — это | первичный рынок для торговли акциями, котирующимися на этой | бирже.

Второй вариант. Предположим, что в 1997 году вы вошли в индекс Nasdaq на уровне 1630 пунктов. За 2,5 года Nasdaq вырос до 5048.62 пунктов. Для вашего капитала это порядка 309%. Сумма составила \$154 500. В следующие 2,5 года индекс упал до 1090 пунктов. Ваши деньги превратились в \$33 500. Это на 33% меньше ваших первоначальных \$50 000. К сегодняшнему дню индекс достиг 2560 пунктов. Для вас это значит, что сумма составляет \$78 500.

Третий вариант. Что касается хедж-фонда, то его среднегодовая доходность — порядка 15%. Те фонды, о которых мы пишем, не давали доходность менее 10% в год. Далее посмотрите таблицу:

%	Депозит	2 года	4 года	6 лет	8 лет	10 лет
2%	50 000	52020	54121	56308	58582	60949
10%	50 000	60500	73205	88578	107179	129687
15%	50 000	66125	87450	115653	152951	202277

При гарантируемой доходности \$50 000 за десять лет превратятся в \$61 000. Меньше не будет ни при каком раскладе, конечно, если не обанкротится банк-гарант. Но рейтинг AA — довольно неплохой рейтинг по сравнению с фондовым рынком.

Если опираться на среднестатистическую ежегодную Доходность, то капитал спокойно может превратиться в \$202 000. Если дела пойдут хуже, доходность будет порядка 10% годовых (меньше именно у этих фондов не было). В этом случае капитал составит \$129 687.

Волатильность — изменчивость цен на рынке. Статистический показатель, характеризующий тенденцию рыночной цены Изменяться во времени. Чем больше изменяются цены вверх и вниз, тем больше волатильность. Высокую волатильность имеют ^акции, низкую — облигации, недвижимость.

Три разных варианта. В первых двух волатильность⁷ очень высокая. Потенциальная доходность — высокая. В третьем волатильность очень низкая. Потенциальная доходность ограничена стратегией хедж-фондов. Но в третьем случае гарантируется сохранность капитала и минимальная доходность. В этом случае инвестирование с приличной доходностью для коллективных инвестиционных инструментов становится консервативным.

Консервативным инвестированием мы считаем инвестирование, при котором существуют гарантии сохранности капитала надежными гарантами, к примеру, банками, страховыми компаниями или правительством.

В этом примере на данном промежутке времени все варианты прибыльные. Но возможен вариант, когда в первых двух случаях спокойно реализуется рыночный риск, когда изменится стоимость индексов, как это происходило через пять лет после начала инвестирования. В третьем варианте рыночный риск был застрахован при помощи банковской гарантии, хотя во многих хедж-фондах используются маркет-нейтральные стратегии. Но в любом случае застрахован риск потери основного капитала, что является очень важным моментом в управлении капиталом.

При разработке личных финансовых планов мы стараемся, кроме всего прочего, учитывать два вида риска. Это рыночный риск и валютный риск.

РЫНОЧНЫЙ И ВАЛЮТНЫЙ РИСКИ

Рыночный риск — это изменение стоимости капитала, связанное с изменением стоимости актива.

о основном люди инвестируют деньги с целью увеличения стоимости активов и, как следствие, увеличения стоимости капитала. (Вы планируете делать то же самое, скорее всего.) При этом многие смотрят на то, каким образом стоимость этого актива росла в прошлом. Увидев хорошие показатели, потенциальные инвесторы начинают считать данный рост закономерным и почти гарантированным.

Но гарантированную доходность дают только облигации и банковские депозиты. Все остальное, даже если и считается стабильным, является следствием состояния рынка или профессионализма управляющего и по закону не может гарантировать никакую доходность. Также определенный доход могут гарантировать страховые компании и пенсионные фонды в связи с тем, что основная часть их капитала инвестируется очень консервативно. Все остальное — это рынок. Либо движение рынка в целом, либо увеличение стоимости активов с повышением их ценности на рынке, либо спекулятивные стратегии на глобальных, волатильных рынках.

Как легко увидеть реализацию рыночного риска в действии? Очень просто. *Вот пример.*

Представьте, что вы купили (а кто-то действительно купил) акции «Газпрома» в мае 2006 года на уровне 350 рублей за акцию. Купили ни много ни мало на 350 000 рублей. Получается 1000 акций. Купили именно тогда, когда по телевидению прошла информация о том, что «Газпром» является третьей в мире компанией по капитализации.

Тогда вы не думали ни о каком анализе, а, подавшись эмоциям и информационному давлению, бросились покупать акции.



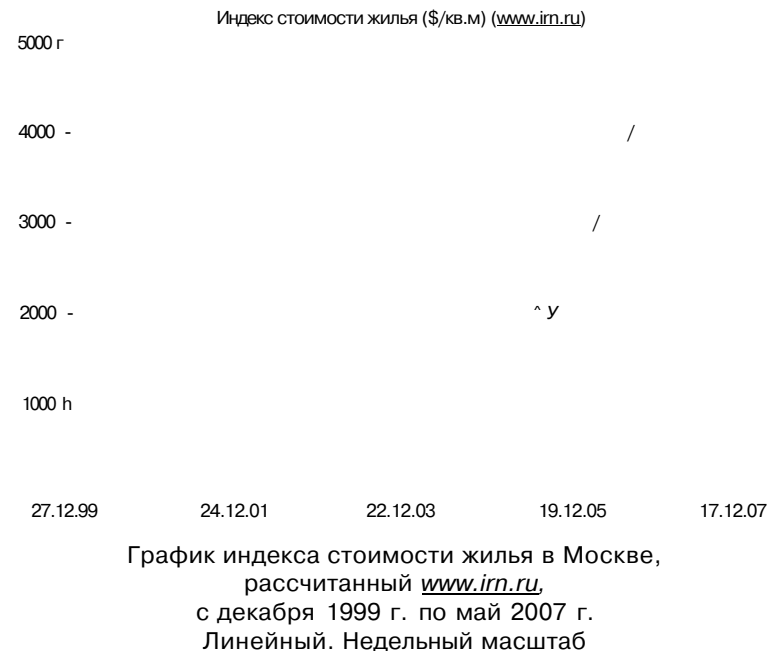
График акций «Газпрома» на ММВБ
с января 2006 г. по май 2007 г. Свечи.
Недельный масштаб

Обратите внимание, как буквально за три недели цена с 350 рублей опустилась до 230 рублей. Это проседание на 35%. Никто из смотрящих телевизор и покупающих бумаги под его давлением не ожидал такой картины. Чуть позже цена вернулась к 300 рублям, потом просела еще ниже, до 220 рублей.

Те, кто смог выдержать все эти передраги и не закрыть позицию, летом 2006 года начали приходить в себя, когда бумага стала потихоньку возвращать свои позиции. Но выше 320 рублей она так и не поднялась. Более того, те, кто надеялся, что цена все же «отрастет», по сей день не могут порадоваться за стоимость своего актива. Сегодня бумага стоит 228 рублей. И вложенные в акции Газпрома в мае 2006 года 350 000 рублей, если продать акции сейчас, будут составлять 228 000 рублей.

Если вы продадите акции сейчас, то потеряете 35% капитала, или 122 000 рублей. Это и есть реализация рыночного риска.

Еще пример. Обратите внимание на индекс стоимости одного квадратного метра жилья в Москве в среднем. Прекрасную возможность дал рынок недвижимости тем, кто в период с 1999 года по январь 2006 года вкладывал в нее деньги с целью инвестирования. Приобретенное жилье за этот период увеличилось в стоимости в 2–4 раза.



Но с другой стороны, те, кто «запрыгивал в рынок на волне» (в период с декабря 2006 года по настоящий момент) в данное время находятся в убытке. Так, к примеру, приобретя в феврале 2007 года недвижимость по цене \$4200 за квадратный метр, эти инвесторы сейчас имеют потерю в \$100 с одного метра. Это также реализация рыночного риска.

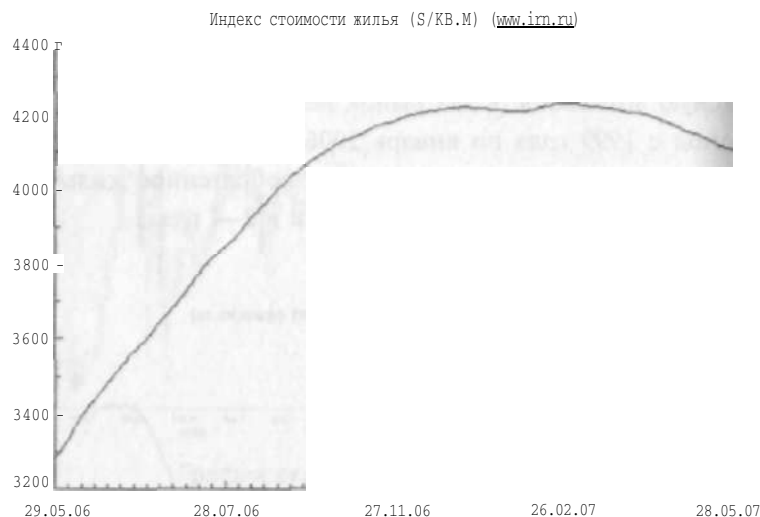


График индекса стоимости жилья в Москве, рассчитанный www.irn.ru, с мая 2006 г. по май 2007 г. Линейный. Недельный масштаб

Как будет вести себя рынок дальше, в данный момент сказать сложно. Мнения многих аналитиков очень сильно расходятся.

Для того чтобы к определенному сроку реализовать свои цели, запланированные и просчитанные в финансовом плане, необходимо использовать различные инструменты, инвестируя на различные сроки. Самый лучший вариант — разработать стратегию инвестирования, которая будет включать в себя инструменты различного рыночного риска и доходности.

Консервативные	Умеренные	Агрессивные
----------------	-----------	-------------

Это так называемый инвестиционный портфель, который содержит инструменты, отличающиеся по

степени рыночного риска и доходности. Общая рекомендация состоит в том, что, чем больше вам лет, тем более ваш портфель должен быть заполнен в области консервативных инвестиций. В случае реализации рыночного риска агрессивных инструментов вы будете спокойно пить чай на своей вилле: консервативные инвестиции в этот момент сохраняют ваш капитал и будут спокойно кормить вас. В определенный момент вы можете перевести весь капитал в консервативные инвестиции. Это можно сделать, когда вам будет уже неинтересно следить за котировками и рыночной конъюнктурой и тем более переживать за агрессивные инвестиции в моменты просадок.

Консервативные активы — это активы, инвестиции в которые гарантируют сохранность капитала. Как правило, консервативные активы медленно и верно растут. При расчетах мы принимаем их доходность порядка 4—5%.

Умеренные активы — это активы, которые дают более высокую доходность. Инвестиции в эти активы не сопровождаются гарантией сохранности капитала, а также какой-либо установленной доходностью. Мы выбираем наиболее стабильные из существующих активов, которые позволяют нам рассчитывать доходность в этой области активов на уровне 10-15% годовых.

Агрессивные активы — это активы, доходность по которым может достигать более 100% в год. Соответственно, никаких гарантий сохранности капитала и гарантированной доходности при таких возможностях дать нельзя. Подобные активы мо-

гут давать отрицательную доходность. При расчётах, опираясь на возможно-прогнозируемую доходность некоторых агрессивных инструментов, мы считаем доходность по данным инструментам 15–20% годовых.

Валютный риск — это изменение стоимости капитала, связанное с изменением курса валют. Наверняка вы помните время, когда доллар стоил 6 рублей. Наверняка вы помните, когда он стоил 30 рублей. Сейчас он стоит 26 рублей. Что будет дальше? Куда будет двигаться курс? Сложно сказать.

Если вы храните деньги в рублях, и на протяжении пяти лет рубль укрепляется, то в результате вы выиграете от этого. Если вы будете хранить деньги в американских долларах в то время, когда рубль будет укрепляться, то вы потеряете. А что делать, если вы храните все деньги в рублях, и происходит дефолт? Похожее уже было.

В этом мире все быстро меняется, и трудно сказать, что будет происходить — не то что через пять лет, даже через год! Поэтому нет смысла гадать, будет ли укрепляться рубль или нет. Будет обесцениваться американский доллар или нет. Евро пойдёт в рост или будет стабильной валютой...

Экономики разных стран так или иначе связаны друг с другом. Валюты «пляшут» относительно друг друга. Поэтому если вы сформируете валютную корзину из нескольких валют, то застрахуете себя от возможных колебаний. Достаточно трех валют. Можете взять, к примеру, рубли, доллары(евро в равном соотношении. Этого уже будет достаточно.

Это одни из основных рисков, которые мы учитываем при разработке финансовых планов. На самом деле их очень много, и постоянно возникают новые и новые риски. При таком большом количестве составляющих риска точно оценить риск довольно сложно. В связи с этим была введена оценка рисков при помощи экспертов. Основываясь на количественных и качественных подходах, эксперты стали выдвигать определенные мнения. Эта экспертная оценка носит название *рейтинга*.

Рейтинги

Ведущими в мире рейтинговыми агентствами являются американские компании:

- Standard & Poor's;
- Moody's Investors Service;
- Fitch Ratings.

В России существуют наши, национальные рейтинговые агентства:

- НАУФОР (Национальная Ассоциация Участников Фондового Рынка);
- РусРейтинг;
- РА Интерфакс;
- Эксперт РА.

Ведущие рейтинговые агентства мира являются авторитетами, но не всегда могут до тонкостей вникать в суть специфики страны и ее особенностей. Поэтому есть смысл обращать внимание как на рейтинги тройки лидеров, так и на рейтинги Национальных агентств.

Посмотрим, как расшифровываются основные Рейтинговые оценки, присваиваемые агентствами Standard & Poor's и Fitch Ratings.

Инвестиционные рейтинги:

AAA — очень высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства;

AA — высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства;

A — умеренно высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако большая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях;

BBB — достаточная способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях;

BB — вне опасности в краткосрочной перспективе, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях;

B — более высокая уязвимость при наличии неблагоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий, однако имеется возможность исполнения долговых обязательств в срок и в полном объеме;

CCC — существует потенциальная возможность невыполнения эмитентом⁸ своих долговых обязательств; своевременное выполнение долговых обя-

Эмитент — это любая организация или государственный орган, которые выпускают в обращение деньги и ценные бумаги. Эмитентом может быть государственный банк, финансово-кредитное учреждение, предприятие или компания.

тельств в значительной степени зависит от благоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий;

СС — высокая вероятность невыполнения эмитентом своих долговых обязательств;

C — в отношении эмитента возбуждена процедура банкротства или предпринято аналогичное действие, но платежи или выполнение долговых обязательств продолжаются.

Дефолтные рейтинги (Standard & Poor's):

SD — выборочный дефолт⁹ по данному долговому обязательству при продолжении своевременных и полных выплат по другим долговым обязательствам;

D — дефолт по долговым обязательствам.

Рейтинги от AA до CCC могут быть дополнены плюсом (+) или минусом (—) для обозначения промежуточных рейтинговых категорий по отношению к основным категориям.

Но, несмотря на всю красоту подобного подхода к оценкам компаний, в самих рейтинговых агентствах отмечают, что выставляемая оценка — это «мнение» агентства о способности и готовности оцениваемого выполнять свои финансовые обязательства, и оно не является ни рекомендацией о покупке или продаже активов, ни мнением о рыночной цене долговых обязательств. Поэтому рейтинг может быть только небольшим

Дефолт — это неспособность осуществлять выплаты по Полученным займам или кредитам на оговоренных условиях, то есть в "Ределенный срок и в определенной сумме.

сигналом в массе той информации, которую вы собираете о компании, с которой собираетесь работать.

Национальные рейтинговые агентства имеют похожие расшифровки. К примеру, Standard & Poor's имеет национальную шкалу для оценки способности российских эмитентов своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства по мере их наступления относительно других российских эмитентов. Они имеют следующую расшифровку:

ruAAA — очень высокая способность эмитента своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства относительно других российских эмитентов. Это самый высокий рейтинг кредитоспособности по российской шкале Standard & Poor's;

ruAA — высокая способность эмитента своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства относительно других российских эмитентов;

ruA и т. д.

Соотношение национального рейтинга с международной шкалой следующее: международный BBB соответствует национальному ruAAA по шкале Standard & Poor's.

К примеру¹⁰, рейтинг Российской Федерации по международной шкале — BBB+, по национальной — ruAAA. Рейтинг Московской области по международной шкале — BB, по национальной I

ruAA. Рейтинг Новосибирска по международной шкале B+, по национальной — ruA+.

Рейтинг ОАО «Российские железные дороги» по международной шкале — BBB+, по национальной — ruAAA. Рейтинг ОАО РАО «ЕЭС России» по международной шкале — BB, по национальной — ruAA. Рейтинг ОАО «НК „ЮКОС“» по международной шкале — D, по национальной — ruD.

Глава третья ЕСЛИ ТЫ ЧЕГО-ТО НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧЕШЬ, ТЕБЕ НУЖЕН ХОРОШИЙ ПЛАН

КАК СОСТАВИТЬ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- Есть ли у вас план, мистер Фикс? I
- Есть ли у меня план, мистер Фикс?
- Конечно, у меня есть план, мистер Фикс!!!

*Из мультфильма по роману
Жюль Верна
«Вокруг света за восемьдесят дней»*

Общество очень сильно потрудились почти над всеми своими гражданами, начиная с их рождения, за исключением ярких бунтарей. В детском саду, школе, вузе людям усиленно внушают массу ложных, неверных и зачастую вредных представлений о жизни. Дело в том, что услышанное вами никуда не девается из вашего сознания и чаще всего ныряет в подсознание. Откуда руководит в дальнейшем вашими действиями. И абсолютно все равно, эффективны это стереотипы или нет, и будет ли вам полезен результат от действий, ими вызванных. I

Поэтому в большинстве своем мы с вами живем в придуманном мире. В мире, в котором все не так,] как пишут в газетах, рассказывают в школе и по телевизору, не так, как учат в университетах. Это иллюзорный мир. Каждый из нас, рожденный свободным, со временем «обрабатывается» под определенные шаблоны и оказывается в невидимой клетке, настолько прочной, что выбраться из нее намного сложнее, чем из клетки металлической.

Подавляющее большинство людей начинают жить в пределах этой клетки. Со временем они так сильно привыкают к «клеточным» иллюзиям, что начинают подставлять и даже уничтожать друг друга за место в этой клетке. Все это происходит из-за элементарной умственной лени. Лени думать самостоятельно, лени экспериментировать, лени жить своей жизнью. Лени отказаться от привычных шаблонов и стереотипов...

Очень легко бывает делать тупую, тяжелую работу. Неважно, физическую или умственную. Намного труднее жить, применяя исследовательский, творческий и изобретательский подход к жизни и к себе.

Люди старательно приобретают знания, которые, как их научили, впоследствии они используют для продажи своих способностей и времени работодателю. И в процессе обучения им в голову вдалбливается, в том числе и на законодательном уровне, что продавать свое время и способности они должны до 60 лет. Причем большинство это делают за копейки. В итоге эти люди никому не нужны. Ни государству, ни работодателю.

Но большинству и в голову не приходит, что этот навязанный образ жизни — вовсе не единственный и далеко не самый интересный!!!

Для начала необходимо осознать, что эта «клетка» существует только в нашем сознании, воображении и поддерживается средствами массовой ин-

формации и теми, кто ленится думать и боится проявления волн в своем болоте.

Что бы вы ни думали, мы живем в капиталистическом обществе. В капиталистическом обществе капиталисты присваивают себе часть чужого труда. И человек, который работает, никогда не будет зарабатывать больше, чем оплачивается данный труд на рынке. На самом же деле нужно учиться быть эффективным. Что это значит? Это значит затрачивать меньше усилий для достижения своих целей. Для достижения того, что для вас важно! Человек, способный вложить меньше труда для достижения определенных целей, способен зарабатывать во много РАЗ больше!!!

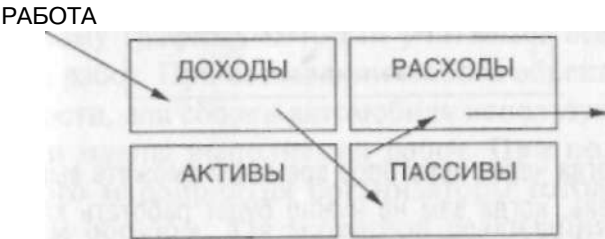
Вы никогда не задумывались, почему большинство людей всю жизнь работают, работают, работают и снова работают? Да, и в результате умирают с кислым выражением на лице. Они не любят себя. Причина та же — лень мышления! Большинство этих людей выбрали самый простой путь— МНОГО РАБОТАТЬ! Но вопрос: для чего? Для того чтобы чем-то занять себя в жизни?

Как мало людей хотят жить счастливо! Вы не поверите. Лишь около 10% людей хотят жить счастливо и живут. Что делают остальные 90% людей? Гоняют в своей голове иллюзии, которые никогда не сбудутся!

История
Кирилла

При создании первого бизнеса, когда нашим наставником согласился стать предприниматель, который также был и нашим первым партнером в бизнесе (соучредителем), мы решили приобрести на заработанные деньги хороший автомобиль. Правда, денег немного не хватало.

— Это не ваш путь, — сказал предприниматель. — Это ошибочный путь. На начальном этапе развития не нужно покупать предметы роскоши. Должны быть необходимые и достаточные вещи. Все остальное должно расходоваться и вкладываться в соответствии с планом. Нужно создавать активы, которые помогают в реализации целей. Если вы будете пополнять колонку пассивного капитала, то деньги будут утекать на обслуживание этого капитала. Пока у вас нет достаточного количества активов, нужно работать, не покладая рук. То, что вы хотите сделать, выглядит в финансовом отчете так:



Пока что у вас толком нет никаких активов. И доход вам приносит ваша деятельность. Вы же собираетесь использовать то, что вы зарабатываете, для того, что и качество вашей продукции не повысит, и толщину денежного потока не увеличит. Вам просто нужно будет работать больше и дольше. А ваша задача—сделать так, чтобы ваш финансовый отчет выглядел следующим образом:

РАБОТА

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
АКТИВЫ	ПАССИВЫ

Вам нужно начать заполнять колонку активов. Далее, когда вы будете чувствовать рынок и научитесь планируемыми действиями, вы сможете использовать пассивы для увеличения своих активов. То есть будете использовать кредиты, которые помогут вам нарастить мощь ваших активов. Тогда ваш отчет будет выглядеть так:

РАБОТА

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
Т	ЗГ
АКТИВЫ	ПАССИВЫ

Тогда через некоторое время вы сможете выйти на уровень, когда вам не нужно будет работать каждый день. У вас будет достаточно активов, которые будут оплачивать ваши счета, и ваш финансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
К	М
АКТИВЫ	ПАССИВЫ

При достаточном количестве мощных активов можно будет использовать и пассивы — как для увеличения активов, так и для приобретения средств роскоши: хороших автомобилей, яхт, самолетов и т. д. Пока же вам есть над чем трудиться и нужно засучить рукава.

Как показала практика, простого понимания этих вещей недостаточно. Жизнь наполнена различными событиями и дополнительными вводными. На нас и на наш бизнес постоянно воздействуют возмущающие внешние и внутренние факторы. Одним из самых важных помощников для того, чтобы идти в нужном направлении и знать, когда ты можешь туда прийти, является ПЛАН.

Везде, где необходимо выполнение или достижение цели точно и в срок, используется хорошо проработанный план! К примеру, при подготовке ракеты-носителя к пуску все работы выполняются по сетевому графику, который учитывает все виды и типы работ. При возведении любого объекта недвижимости, для сборки автомобиля используются чертеж и планы выполнения работ. При подготовке любого мероприятия организаторы готовят план. Таким образом, для успешной реализации любого проекта необходимо наличие хорошо продуманного и реального плана.

Ни один инвестор не будет участвовать в вашем предприятии, если вы только собираетесь его создать, и у вас нет бизнес-плана. Почему? Потому, что наличие бизнес-плана говорит о том, насколько тщательно вы продумали, ЧТО вы хотите сделать и КАК вы это собираетесь делать. Составляя план, вам так или иначе придется ответить на ряд важных вопросов. Отвечая на эти вопросы, вы в первую очередь для себя уясните, как вам нужно будет действовать.

Разработка личного финансового плана заставит вас задуматься прежде всего о том, что именно *вам* Нужно сделать. Не государству, правительству, вашей-

му начальнику или соседу. Вы никому не нужны, по большому счету: ни государству, ни вашему работодателю. Государству от вас нужны налоги, работодателю — четкое и своевременное выполнение обязанностей. Государство же вам почти ничего не должно. Работодатель по закону два раза в месяц обязан выплачивать зарплату. В общем, никто за вас думать не будет и не собирается.

Все, что вы можете создать в этой жизни, зависит от вашей фантазии и ваших последовательных действий. Но самое интересное, что может показать составление личного финансового плана, это то, что вам необходимо делать каждый месяц для реализации своих планов. Это почти пошаговая инструкция на срок от одного месяца до любого количества лет. Это личный документ, следуя указаниям которого вы будете практически гарантированно продвигаться к любой вашей цели.

Все подходят к процессу своей деятельности по-разному. Кто-то опирается только на свои возможности, кто-то готов наращивать свои возможности, понимая, что ему необходимо сделать.

Но всем необходимо пройти четыре этапа для того, чтобы сформировать в своем представлении и на бумаге, что и как нужно будет делать, как проложить курс по океану под названием «Жизнь», с определением на нем маяков и пунктов назначения. В противном случае всевозможные течения будут носить вас по океану в различных направлениях, и вы станете участником «Броуновского движения», о котором мы уже говорили.

Вот эти четыре этапа:

1-й этап — определение целей;

2-й этап — финансовый анализ, или оценка собственных финансовых возможностей;

3-й этап — корректировка; изменение целей в зависимости от ваших возможностей или наращивание возможностей;

4-й этап — определение стратегии и действия.

Все это теперь будет вашей постоянной деятельностью и вашими личными документами, при помощи которых вы начнете создавать свой мир на этой планете. Мир, который вы представляете. Эти документы будут помогать вам работать со своими мыслями, а также дисциплинировать вас.

После того как вы решитесь взять в свои руки контроль за свою жизнь и финансовую ответственность, у вас на столе, как мы уже говорили, появится несколько личных документов. Во-первых, отчет об активах и пассивах. Во-вторых, отчет о прибылях и убытках. И в-третьих, Личный Финансовый План. При наличии этих документов вы всегда будете знать, где находитесь и к чему стремитесь. И самое главное, что вам необходимо постоянно делать.

Вам придется действовать как настоящему специалисту по ведению боя. Нет, не потому, что вы будете с кем-то воевать. Просто для вашей же эффективности вам нужно научиться навыкам командира по управлению подразделением в бою. Сначала вы будете управлять собой, а в дальнейшем и вверенными вам людьми. И от качества вашего управления зависит уровень состоятельности, которого вы можете достичь! Выполнение личного финансового плана — это почти как выполнение боевой задачи.

Успех в бою во многом зависит от твердой воли командира и умения его в экстремальные моменты боя мобилизовать подчиненных на выполнение поставленной задачи, на преодоление трудностей боевой обстановки.

Гибкость управления обеспечивается постоянным знанием обстановки и своевременным реагированием на ее изменения, уточнением ранее принятого решения или принятием нового решения в соответствии с изменившейся обстановкой.

Эффективность и высокое качество управления в подразделении в решающей степени зависят от оперативности в работе командира. Под оперативностью понимается способность командиров подразделений быстро оценивать сложившуюся обстановку, принимать целесообразные решения, четко и грамотно ставить задачи (отдавать распоряжения и подавать команды) подчиненным подразделениям. Особенно высокая оперативность необходима командиру взвода (отделения, танка) при выполнении задач в разведке и походном охранении; малейшее промедление командира в подаче команд при внезапной встрече с противником может привести к тяжелым последствиям.

***И. М. Андрусенко, Р. Г. Дуков, Ю. Р. Фомин.
Мотострелковый (танковый) полк в бою***

Вообще, всем, кто собрался достигать каких-либо целей, рекомендуем изучить основы управления подразделением (это очень хорошо описано в только что упомянутой книге). Потому что по-

следовательность и содержание работы командира взвода по организации боя — это практическое пособие по самоорганизации и руководство к действию по достижению целей. Достижение целей — это, по сути, выполнение боевой задачи по организации боя.

Под организацией боя следует понимать работу командира, в ходе которой он уясняет боевую задачу, оценивает обстановку, принимает решение, проводит рекогносцировку, отдает боевой приказ, организует взаимодействие, боевое обеспечение и управление, после чего проверяет подготовку личного состава, вооружения и боевой техники к бою и в установленное время докладывает командиру роты о готовности взвода к выполнению боевой задачи.

***И. М. Андрусенко, Р. Г. Дуков, Ю. Р. Фомин.
Мотострелковый (танковый) полк в бою***

Итак:

1. Вам нужно начать заполнять колонку активов.
2. При достаточном количестве мощных активов можно будет использовать и пассивы.
3. Одним из самых важных помощников для того, чтобы идти в нужном направлении и знать, когда ты можешь туда прийти, является ПЛАН.
4. Подготовьтесь определить свои цели, провести финансовый анализ, произвести корректировку и начать действовать!
5. Вам придется действовать как настоящему специалисту по ведению боя. Выполнение Личного Финансового Плана — это почти как выполнение боевой задачи.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ

— Человеческий мозг, Ватсон, это пустой чердак, в который можно набить все, что угодно, дурак так и делает — тащит туда нужное и ненужное, и наконец наступает момент, когда самую нужную вещь туда уже не запихнуть, или она находится так далеко, что до нее не докопаться. Я делаю совсем по другому — в моем чердаке только нужные мне инструменты, их много, но они в идеальном порядке и всегда под рукой, а лишнего хлама мне не нужно.

III. Холмс

Многие люди, немного узнав об инвестировании и заимев небольшую сумму свободных денег, задают вопрос: «Скажите, куда лучше вложить деньги»? Они находят какие-то варианты и вкладывают туда деньги. Это, наверное, самая распространенная ошибка. Бессистемный подход не дает хороших результатов. Выбор инструментов — куда лучше вложить деньги — вещь, безусловно, важная, но второстепенная. Это первая ошибка.

Вторая ошибка — выбор работы по остаточному принципу. Что это значит? Как правило, люди устраиваются на работу или создают какой-то бизнес, не имея стратегического подхода, и то, что они создают, или то, куда устраиваются, выбирается по различным критериям, никак не соответствующим их планам и устремлениям.

Мы с вами научимся танцевать от обратного, то есть от конечного результата. Подход от конечного результата показывает пропасть, которую необходимо заделать. Или, если сказать другими словами, этот подход высвечивает путь, который нуж-

цо пройти. Так действуют практически все состоятельные люди. Действия их похожи на поведение автомобилиста.

Давайте прикинем, у кого можно поучиться тому, о чем мы ведем речь.

Автомобилисты — потенциальные богачи. Почему? Они отчасти понимают принципы достижения цели. К примеру, перед тем, как поехать в другой город или страну на автомобиле, водитель откроет карту и проложит маршрут. Отлично! Обратите внимание, есть цель, есть путь достижения. Осталось что? Правильно — средство, в нашем случае — транспортное. Что еще сделает толковый водитель? Проверит ходовую, трансмиссию, рулевое управление, тормозную систему, уровень масла и т. д. Просчитает запас топлива и возьмет некоторую сумму для непредвиденных ситуаций. Запасное колесо — тоже необходимая в дороге вещь!

Чем отличаются описанные выше действия водителя от действий человека в обычной жизни?

От поведения автомобилиста жизнь человека отличается тем, что она похожа больше на броуновское движение. Никакой цели, никакой карты, никакого плана — куда кривая вывезет. Никаких запасок на всем пути...

Ваша жизнь станет намного интереснее и насыщеннее, если вы, подобно автомобилисту, станете действовать примерно так:

— вы знаете, чего хотите, сколько это стоит и когда вам это нужно (дом, машина, пассивный Доход, образование детей...);

— вам необходимо соотнести это со своими возможностями. После этого надо произвести корректировку целей, если не видите способа повысить

ваши возможности, либо увеличивать свои возможности, если вам дороги ваши цели;

— необходимо составить план и действовать в соответствии с ним. В плане необходимо учесть «запасное колесо» и резерв для непредвиденных обстоятельств.

Улавливаете взаимосвязь?

Поверьте: это совсем не сложно, но насколько это важно, можно понять, если посмотреть на двух одинаковых людей, которые по-разному относятся к деньгам и по-разному ими управляют.

При одном и том же заработке один живет в достатке, другой в постоянной нужде. Один формирует пассивный доход и может позволить себе наслаждаться жизнью, путешествуя и занимаясь любимым делом, другой работает, не поднимая головы, до конца дней своих, чтобы выжить.

Разница не в судьбе. Разница в подходе. Самое обидное, но и интересное в том, что большинство людей, имеющих финансовое образование (экономисты, бухгалтеры и т. д.) на проверку оказываются совершенными растяпами в личных финансах. Конечно же, не все поголовно, но факты говорят за себя.

Важным этапом является выстраивание своего образа жизни — той жизни, в которой вы хотите жить. Постепенно, шаг за шагом. Все приобретенные вами навыки являются необходимыми, но недостаточными. Теперь вам необходимо развить видение.

Если раньше вы жили, иногда заглядывая вперед, то теперь вам придется жить, делая то, что приведет вас к будущему. То есть каждый день вы будете делать то, что завтра выльется в результат, нужный именно вам. Хорошо жить в счастливом обществе. Счастливым общество будет тогда, когда каждый человек в нем будет счастлив. Каждый бу~

дет счастлив тогда, когда поймет, что это такое для него, и сделает это своими руками. Именно поэтому невозможно осуществление масштабного счастья по указке правительства.

И учтите, что вам будет сложно. Придется испытывать внешнее давление со стороны социума, близких, родственников, потому что своим поведением вы начнете разрушать их картину мира, поставите под сомнение их нить и лень мышления. Но свобода, которую в конечном итоге вы обретете, стоит того, чтобы научиться мыслить независимо и творчески.

Планирование — это очень важный процесс. Ничего по-настоящему важного и великого в жизни не было создано без плана. Чтобы создать план, необходимо понять, что же на самом деле нужно, что для вас важно! Размышляя над этим, вы увидите, что приличная часть того, что вы хотите и что вертится у вас в голове в виде желаний, не имеет к вам никакого отношения. Более того, постоянно мешает вам для осуществления главного.

Составьте для себя таблицу, в которую занесите ответы на нижеприведенные вопросы:

1. Что я хочу сделать?
2. Кем я хочу быть?
3. Каким я хочу быть?
4. Что я хочу иметь?
5. Что я хочу увидеть?
6. Куда я хочу съездить?
7. Чем бы я хотел поделиться?
8. С кем бы я хотел поделиться?
9. Насколько все это для меня важно и почему?

Все это относится ко всей жизни, но мы с вами прикинем на ближайшие 10 лет.

Определение будущего	
Событие, стремление, желание	Что я получу, когда это произойдет, или что мне это даст?
1. Что я хочу сделать?	
2. Кем я хочу быть?	
3. Каким я хочу быть?	
4. Что я хочу иметь?	
5. Что я хочу увидеть?	

6. Куда я хочу съездить?	
7. Чем бы я хотел поделиться?	
8. С кем бы я хотел поделиться?	
9. Насколько все это для меня важно и почему?	

Обратите внимание: ответ на вопрос № 9 — объединяющий.

Не спешите, заполняя эту таблицу. Она очень важна. Можете спокойно заниматься этим целый месяц, усердно размышляя над тем, чего действительно вы хотите и почему.

Интересный момент работы с этой таблицей состоит в том, что если вы не сможете четко ответить на вопрос: «**Что я получу, когда это произойдет, или что мне это даст?**» напротив события или желания, —

смело **ВЫЧЕРКИВАЙТЕ ero!** Значит, вам это ^{не} нужно. Значит, это не ваше! Значит, это принесено модой, обществом, государством, кем угодно. Но вам это может быть совсем не близко. Однако несмотря на то, что вам это не нужно, оно вертится в вашей голове и, извините за грубое слово, жрет драгоценную энергию. Жрет драгоценное время и не дает возможности жить по-настоящему и реализовывать именно то, что вы хотите!!!

Большинство людей никогда не задумываются над тем, что они действительно хотят сделать и для чего. Они что-то делают в режиме сегодняшнего дня, максимум недели, и так всю жизнь.

Очень важно выкинуть то, что вам не нужно. Дело в том, что не нужные вам события реализовать очень тяжело. У вас на это не будет хватать сил. Но эти события крутятся в вашей голове, как будто нужные. А после расходования на них энергии у вас не остается сил на то, что вам действительно нужно. Таким образом, вы ужасно устаете, а воз и ныне там...

Поэтому нужно провести очищение собственных мыслей и собственных желаний. И далее все силы устремить на истинные ваши желания. Останется только вопрос оптимизации ваших действий и наращивания личной силы.

Когда вы закончите работу с таблицей, выпишите только то, что осталось и действительно важно для вас. Старый лист с зачеркнутыми, чужими желаниями выкиньте в мусор, как ненужную вещь.

Далее распределите все события, желания и то, что вы хотите осуществить, по линейке жизни. Что и когда вы хотите сделать? Что-то через год, что-то через два, что-то через три. Что-то через пять, десять, пятьдесят и т. д.

Теперь ваша жизнь должна быть наполнена только делами, которые приведут вас ко всему тому, что вы запланировали. После этого мы с вами научимся соотносить все это с финансовой стороной дела, то есть будем связывать с финансовыми элементами. Иными словами, все ваши желания нужно будет перевести в цели с точки зрения экономики.

Что значит *цель с экономической тонки зрения*¹?

Цель — это четко определенное событие, привязанное ко времени и имеющее экономические показатели.

Ну, вот к примеру: хочу иметь хорошую машину! Это желание. Чтобы это желание стало целью, должны появиться дополнительные параметры: машина Toyota—RAV4, 2008 года выпуска, цвет металлик, новая, стоимостью \$30 000, в 2009 году.

Вот это уже цель. Далее можно просчитать, что необходимо для реализации этой цели.

Все ваши цели должны приобрести следующий вид:

№ п/п	Событие	Показатели	Год осуществления	Стоимость
1	Приобретение автомобиля	Toyota-RAV4, 2008 г. выпуска, цвет металлик	2009 год	\$30 000
2	Приобретение ДОМА	2012 год	2012 год	\$100 000
3	Обучение сына	Московский вуз	2015—2020 гг.	\$25 000
4	Пассивный доход	\$1000 в месяц	2030 год	\$240 000
5	Отпуск		Каждый год	\$1500

И так далее. Пассивный доход мы считаем консервативно. К примеру, если вы хотите получать пассивный доход с капитала, то мы считаем, что вы ничего не будете для этого делать. В таком случае получать гарантированно практически без всяких рисков можно 5% от стоимости капитала ежегодно. Позже вы узнаете, как это делается. В нашем примере для получения \$1000 в месяц гарантированно, при условии 5% годовых, необходимо \$240 000.

При использовании этих денег в бизнесе (к примеру, тот же продуктовый магазин), доходность от этих вложений может быть намного выше. Но мы берем самый консервативный вариант. Каким образом вы будете считать, зависит от вас. Рекомендуем при подсчетах пользоваться консервативным подходом. В этом случае расклад получается лучшим, что всегда приятно!

Далее мы с вами все цели переложим на Личный Финансовый План. Не все у вас пойдет гладко. НО! ТЕРПЕНИЕ И НАСТОЙЧИВОСТЬ, ТЕРПЕНИЕ И НАСТОЙЧИВОСТЬ!

Очень важно продолжать!

Важно действовать дальше.

**Отпускать то, что не получилось,
учиться, как делать так, чтобы получилось,
и идти дальше.**

Дальше мы рассмотрим два варианта составления финансового плана. Один план называется «Безжалостная капитализация», второй план — «Умеренная капитализация». В чем различия этих планов? Первый заставляет работать, засучив ру-

ка, до тех пор, пока капитал не позволит осуществлять необходимые расходы, но не за счет вашего капитала, а за счет заемного капитала (кредитов). Второй план используют люди, которые не хотят сильно напрягаться и готовы умеренно тратить свой капитал в процессе накопления. Что выберете вы, зависит от вас. Точно так же от вас зависит, какой будет ваша стратегия инвестирования.

Для себя вы сами будете командиром всех степеней. Вы сами определите направление действий, цели и порядок их выполнения. Более того, сами же сначала выполните приличную часть всех необходимых действий. Позже или уже сейчас можете подключать людей для высвобождения своего личного времени.

Еще раз обратимся к боевому уставу:

Успех в бою во многом зависит от твердой воли командира и умения его в экстремальные моменты боя мобилизовать подчиненных на выполнение поставленной задачи, на преодоление трудностей боевой обстановки.

То есть задача должна быть выполнена в определенные сроки. Если она не выполнена к этому времени, то по его истечении ставьте себе новый «Рок». И так до тех пор, пока не выполните задачу. Это как тренировка прыжков в высоту. Сегодня не взяли высоту. Хорошо, тренируемся завтра. Завтра ^{**}е взяли — не беда, продолжаем послезавтра. Надеюсь, принцип понятен? Единственное, важно размышлять над тем, почему вы не достигли результа-

та. Делать выводы, записывать их и письменно же отмечать, как вы это будете делать ТЕПЕРЬ. Но важно доделать до конца. Неважно, уйдет у вас на это месяц или, в конечном счете, полгода. Важен результат!!!!

Что нужно сделать, тезисно:

1. Продумать, чем вы будете заниматься в жизни.
2. Приблизительно, но довольно четко просчитать экономику всех этих мероприятий.
3. Проработать все это при помощи таблиц.
4. Раскидать цели по линии жизни.
5. Запастись терпением и настойчивостью!

ОСНОВА ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА — ПЛАН ЗАЩИТЫ

Того, кто не задумывается о далеких трудностях, непременно поджидают близкие неприятности.

Конфуций

Как мы уже говорили, личный финансовый план, ЛФП — это личный документ, в соответствии с которым вы будете осуществлять свою материально-хозяйственную деятельность. Этот документ призван упорядочить и организовать движение ваших финансовых потоков. Перевести их из разряда стихийных и эмоциональных действий в разряд осознанных и планируемых поступков.

Для большинства людей такой подход может оказаться чрезвычайно сложным, потому что у них напрочь отсутствуют какие-либо навыки самоор-

ганизации. В этом случае мы можем порекомендовать вам обратиться к помощи финансового консультанта. Финансовый консультант будет вести вас некоторое время (от нескольких месяцев до нескольких лет), до тех пор, пока у вас не выработаются устойчивые навыки финансовой дисциплины. Об этом читайте в конце книги.

Из нашего личного опыта консультирования, как мы уже говорили чуть выше, мы выделили два подхода к финансовому планированию. Один — это «Безжалостная капитализация», второй — «Умеренная капитализация». Различия этих финансовых планов в том, что первый заставляет работать, пока капитал не позволит осуществлять необходимые расходы, но не за счет вашего капитала, а за счет заемного (кредитов). Второй план используют люди, которые не хотят напрягаться и готовы умеренно растрачивать свой капитал в процессе накопления. От вас зависит, что вы выберете и какой будет ваша стратегия инвестирования.

Но прежде чем перейти к финансовому планированию, необходимо понять основу любого финансового плана. Основа любого финансового плана — это *план финансовой защиты*, который решает следующие задачи:

1. Защита своего будущего — пенсионный план.
2. Защита своих близких от непредвиденных обстоятельств — страхование жизни.
3. Защита от непредвиденных финансовых проблем — резервный фонд.

Как это ни кажется страшным, но у 90% людей в России отсутствуют даже элементарные фи-

нансовые планы — планы финансовой защиты. Привычка жить только сегодняшним днем очень часто приводит к большим трудностям в случае экономических, политических, социальных перемен.

Далее вы увидите, каким образом основа финансового плана — план финансовой защиты — интегрируется в различные виды планов.

Для чего нужен *резервный фонд*? Очевидно, что у любого человека периодически возникают какие-то проблемы, из-за которых приходится брать деньги в долг или временно затягивать поясок. Причинами этого может быть что угодно: переход от наемного труда к собственному бизнесу, болезнь, несчастные случаи, да много чего. Как привило, это ситуации, когда нужна приличная сумма денег, а настоящие поступления не могут ее обеспечить. Конечно, эти вопросы можно решать посредством займов и кредитов, но практика подсказывает, что гораздо разумнее иметь резервный фонд. Это касается не только человека, семьи, но и компании тоже.

От кого защищать свое будущее, или что такое *пенсионный план*? В нашей стране сочетание слов «пенсионный план» является относительно новым. При переходе к рыночной экономике и изменений социальных тенденций (старение населения) государственные пенсии не могут обеспечить нужды людей при выходе на пенсию. Это не столько вина, сколько беда государства. Поймите одно: когда вы уже не сможете работать или не захотите, вас некому будет кормить! Если вы правильно подойдете к процессу распределения капитала в процессе жиз-

ни, то сможете жить спокойно, пока небеса не призывают вас.

Защита своих близких от непредвиденных обстоятельств.

Зачем страховать жизнь? Ни для кого не секрет, что все мы умрем. Это не страшно, так устроена жизнь. Дело лишь в том, умрем ли от старости или от непредвиденных обстоятельств (кирпич, самолет, автомобиль...).

Как мы уже говорили, у каждого из нас есть определенный жизненный уровень. Это квартира, машина, дом, родители, дети, загородный дом, отпуск, хобби, спорт, развлечения, образование, накопления... Забота обо всем этом, как правило, держится на доходе. Что происходит, когда на этот доход начинают воздействовать такие негативные факторы, как болезнь, несчастный случай, инвалидность, уход из жизни, временная нетрудоспособность? Уровень жизни начинает понижаться.

Первым делом в расход идут накопления, далее прекращаются развлечения, хобби, могут быть проданы машины, дачи и т. д. Так вот, инструмент страхования в данных случаях является сильной подпоркой жизненного уровня. Именно в трудные моменты он позволяет оставаться в нужной финансовой форме. Особенно примите во внимание тот факт, что родители до времени совершеннолетия финансово обеспечивают жизнь детей. В результате несчастного случая дети очень часто остаются без средств к существованию. Как будет строиться их жизнь дальше? Грамотные родители продумывают этот вопрос заранее.

Заккрытие этих трех пунктов является основные при составлении финансового плана. Далее начинается очень интересный и далеко не скучный путь.

Обратите внимание: план финансовой защиты должен быть реализован как первый шаг в составлении любого плана. Почему? Финансовый план защиты — это основа, как фундамент дома. Попробуйте построить высокий дом без фундамента. Если не сразу, то через какое-то время он может перекошиться, и причем очень сильно. Так выглядит финансовый дом без фундамента.



НЕКОНТРОЛИРУЕМЫЕ СОБЫТИЯ

Создание богатства — это почти как постройка дома. Чтобы дом был устойчивым и надежным, У него должен быть надежный фундамент.



НЕКОНТРОЛИРУЕМЫЕ СОБЫТИЯ

Кто-то сочтет этот вариант консервативным. Но когда приходят люди, которые год назад с улыбкой смотрели на такой подход и кидались в рискованные операции, как в омут с головой, задаешься вопросом: «Неужели это у нас в крови, страсть к адреналину и повышенным рискам?» Зачем строить большой дом на песке, если вы собираетесь жить в нем долгие годы? Заложите хороший фундамент и стройте свой финансовый небоскреб!

Итак, мы говорили, что ваш финансовый план состоит из:

- финансового резерва;
- финансовой защиты здоровья и близких;
- финансовой защиты будущего.

Финансовый резерв — это высоколиквидные активы, то есть активы, которые очень быстро можно поменять на другие ценности. Самые ликвидные активы — это деньги. Соответственно, финансовый резерв хранится в деньгах. Величина финансового резерва должна быть на уровне 6—12 месяцев ваших необходимых расходов.

Помните про финансовый анализ? Вы уже провели его? Сколько денег вам необходимо для удовлетворения своих необходимых расходов в месяц?

Давайте возьмем нашего старого знакомого — Василия. Допустим, сумма ежемесячных расходов Василия составляет \$700. Тогда резерв в плане защиты должен быть на уровне \$4200–\$8400.

Где должны храниться эти деньги? Есть вариант такой: половину этих денег хранить дома в сейфе в разных валютах, половину — в надежной банке, можно также в разных валютах. Доходность по этим деньгам порядка 3–5%, не больше. Депозит подойдет срочный со специальными условиями, возможно, мультивалютный. О депозитах читайте дальше.

Второй и третий элементы содержатся в страховой накопительной программе. Она позволяет защитить и родных в случае потери основного кормильца. Также страховая накопительная программа гарантирует выплату определенного капитала

при окончании программы страхования. Это может быть наступление пенсионного возраста.

Какой должна быть сумма взносов в страховую компанию? Этот вопрос решается индивидуально. Но разумные цифры — от \$500 до \$5000 в год, в зависимости от желаемого результата.

Допустим, нашему товарищу на страхование достаточно \$1200 долларов в год. Зарплату ему повысили до \$2000. Расходы — \$700. Соответственно, инвестировать каждый месяц он может \$1300. Через пять месяцев сумма будет \$6500 — этого достаточно, чтобы сформировать резерв величиной \$5300 и \$1200 использовать для оплаты страховой программы.

Как мы уже говорили, план защиты позволяет подстраховаться при непредвиденных ситуациях, защитить будущее и пережить кризис. Многим людям было бы неплохо иметь хотя бы такой план. Но в планах «Безжалостная капитализация» и «Умеренная капитализация» это только начало. Как вы помните семь правил богатства, необходимо постоянно повышать свой уровень дохода. После реализации плана защиты наступает время заняться созданием настоящего капитала.

Ключевые советы:

1. Просчитайте и создайте необходимый вам резерв.
2. Продумайте, как защитить себя от финансовых потерь в случае неполадок со здоровьем. Используйте страхование.
3. Прикиньте, сколько денег вам необходимо в будущем для нормальной жизни. Просчитайте необходимый капитал для этого.

4. Защитите своих детей от возможных финансовых потерь на случай несчастья. И помните, это нужно сделать заранее.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему.

Гораций

Если вы внимательно читали раздел «Тест на финансовую состоятельность» и выполняли задания, то в первом приближении уже произвели финансовый анализ. Тем, кто не занимался таким анализом никогда, с первого раза не очень легко будет все сделать. По опыту скажем, что для прояснения четкой картины и формирования привычки «быть в курсе своих финансовых дел» и влиять на них, вам может понадобиться от одного до трех месяцев. Заниматься же этим готовьтесь всю жизнь. Поэтому рекомендуем полюбить этот процесс всем сердцем и заниматься им с душой. Систематические занятия уже через несколько месяцев дадут вам четкое понимание зависимости финансовой состоятельности от ваших ПРИВЫЧЕК.

Не удивляйтесь, но отсутствие привычки приведения отчетов в соответствие с реальностью и планирование завтрашних действий (15 минут в день) — это та пропасть, которая отделяет вас от «состояния миллионера».

Когда вы видите, понимаете и планируете перетекание ваших денег, то вы у руля и цель достижима. Когда не видите, не понимаете и не планируете — движения нет! Есть суета, которая ни к чему"

це приводит, а напоминает бег на месте. Все это похоже на «День Сурка»¹¹.

Проведите четкий анализ в течение 1—3 месяцев. Составьте и ведите два отчета: активы—пассивы, доходы—расходы. Научитесь видеть движение ваших денег. Поймите, из-за чего они движутся именно так? Как вы хотите, чтобы они двигались?

Многие люди не отдают себе отчета в том, насколько сильно на них влияют деньги. Финансовый анализ очень важен! Особенно тогда, когда мы строим финансовые планы. Финансовый анализ — это рентген. Не важно, на какой машине вы ездите, какую одежду носите и в каком ресторане обедаете. Покажите свой финансовый отчет. Он расскажет о вас намного больше, чем дорогая машина, купленная в кредит!

Томас Дж. Стенли и Уильям Д. Данко в своем исследовании американских миллионеров и их жизни рассказывают об одном умном и богатом жителе Техаса. Этот техасец так отзывался о людях, не имеющих состояния и приобретающих дорогие и модные вещи, часто в кредит:

— Ковбои с большим сомбреро, но маленьким стадом!

Тридцатипятилетний техасец, процветающий бизнесмен, занимающийся реконструкцией тяжелых дизельных установок.

День Сурка — в данном контексте аналогия с сюжетом одноименного фильма с участием Билла Мюррея. Некий неумолимый рок заставляет главного героя снова и снова пережить один и тот же день его жизни, когда он попадает в маленький городок на праздник дня погоды — День Сурка. И самое забавное: он волен каждый раз менять свое поведение и, соответственно, картину жизни. Сюжет картины свидетельствует о многовариантности и огромных возможностях жизни, из которой наша инертность очень часто оставляет нам только однообразие, когда один день похож на другой.

Несмотря на все это, он ездил на автомобиле выпуска десятилетней давности и жил в скромном доме.

Когда Стенли и Данко расспрашивали его, он продемонстрировал изумительное состояние своих финансовых отчетов с конкретными цифрами и сказал:

— То, чем я занимаюсь, с виду не очень! Я не играю в роль «богача». При первой встрече со мной партнеры из Англии подумали, что я водитель грузовика компании. В нашем офисе они смотрели на всех, кроме меня. В конце концов, они поняли, что находятся в Техасе. Сомбреро у меня небольшое, но приличное стадо!..

Когда вы посмотрите на свои цели и на состояние своих отчетов, вы сможете прикинуть, хотя без опыта это сделать сложновато. Только просчет сможет показать, насколько реальны ваши планы. Многие люди ждут, что вот-вот скоро что-то должно произойти, что-то должно измениться. Но открутите десять лет назад. Тогда вы думали так же. Что изменилось? Спешите ДЕЛАТЬ!

К примеру, вам тридцать пять лет, и вы хотите:

1. Перестать работать в 50 лет и получать пассивный доход в размере \$1000 в месяц.
2. Построить себе дом под Москвой в пределах \$300 000.
3. Купить новый автомобиль за \$25 000.
4. Съездить в длительное путешествие за \$30 000.

При всем этом ваш доход составляет \$1000, нет никаких накоплений. На свои нужды вы расходуете \$1000 и не собираетесь ничего менять.

Проанализировав финансовые отчеты и взглянув на тенденции без всякого расчета, можно сказать, что в лучшем случае из всех целей вы сможете реализовать лишь одну — перестать работать в 50 лет. Но перестать работать вы може-

те и завтра, вопрос лишь в том, на что жить? Никакого пассивного дохода при таком подходе создать не получится.

У многих людей подобная картина. Так как быть? Дальше нужно корректировать. ЧТО? Либо устранять и уменьшать желания, либо наращивать возможности. Еще хорошенько взгляните на свои активы, нет ли у вас никому не нужных машин, гаражей, пустых квартир, которые можно продать, сдать в аренду или перевести в активный капитал, который будет постоянно расти или давать постоянный доход, в результате увеличивающий вашу капитализацию.

Большинство людей думают, что они имеют представление о своих финансовых делах. Но, повторяем это снова и снова, если у вас нет отчетов, то поверьте, вы не имеете никакого представления. И более того, спешите сделать это как можно раньше. Спешите узнать, как именно обстоят дела с вашими финансами. Спешите понять, какие привычки движут вами, и к чему это приведет в финансовом плане. Несмотря на шок, который вы испытаете, это даст вам замечательный шанс все изменить. Вы можете все изменить на 180 градусов. И многие люди уже сделали это.

Финансовые отчеты — это рентген, который говорит, «здоровы» вы или «больны». Взглянув на «снимки», можно сказать, как вам поступать дальше, что делать и к чему это приведет.

Ключевые советы:

1. Проанализируйте все свои активы и пассивы и рассчитайте свой капитал, используя таблицы из раздела «Тест на финансовую состоятельность».

2. Сравните свой реальный капитал с тем, который у вас должен быть теоретически.
3. В течение месяца ведите учет доходов и расходов, занося все в таблицу. Проанализируйте то, что вы делаете со своими деньгами. Накапливаются они у вас или улетают со скоростью ветра?
4. Есть ли активы, не приносящие дохода или ненужные? Переведите их в активный капитал. Пусть приносят дополнительный доход для наращивания капитала.
5. Если обнаружите привычки «транжиры», измените их на привычки создателя богатства.

КОРРЕКТИРОВКА, РЕАЛИЗАЦИЯ

Знание того, какими вещи должны быть, характеризует человека умного. Знание того, каковы вещи на самом деле, характеризует человека опытного. Знание того, как изменить их к лучшему, характеризует человека гениального.

Д. Дидро

По сути, это момент истины. Первое: как уже было сказано в разделе о целях, протестируйте их на пригодность лично к вам. Ненужное выбросите!

То, что останется, нужно просчитать. То есть все желания перевести в цели. Они, как вы помните, должны иметь качественные, количественные и временные показатели (что, сколько и когда стоит). При помощи финансового анализа определите ежемесячную инвестируемую сумму. Как МЫ

Уже говорили, это разница между вашими доходами и расходами. Это то, что у вас остается к концу месяца, когда вы совершите необходимые расходы.

А дальше следует элементарный просчет, или, правильнее говоря, просчитывание. Просчитывание в соответствии с вашими предпочтениями и отношением к рискам.

1. Вы собираетесь создавать капитал, инвестируя его в России или за рубежом? Или и тут, и там? В каком процентном соотношении?

2. Определите валютную корзину для страхования валютного риска. Используйте не менее трех валют.

3. Определите стратегию инвестирования. Сколько в процентном соотношении вы готовы инвестировать в рискованные активы, сколько в умеренные, сколько в консервативные?

Опираясь на эти данные, с помощью специальной программы делается просчет. Просчет производится с опорой на цели, которые вы поставили, и ваши возможности — инвестируемую сумму. Также учитывается доходность различных активов. Программа высвечивает «белые пятна», то есть позволяет за короткое время сказать, реально ли достичь ваших целей, имея ваши возможности, или нет. Если да, то дальше просто — необходимо Делать. Составить план инвестирования и четко его выполнять.

Программа «Финансовый консультант» будет доступна в финансовых центрах компании «Гений ЖИЗНИ» и, возможно, в режиме on-line в Интернете.

Если достижение целей нереально, то что-то придется перенести по времени. Возможно, от чего-то нужно будет отказаться. Лучше рассмотреть несколько вариантов.

И самый важный момент — наращивание возможностей. Практически во все составляемые личные финансовые планы приходится вносить коррективы. Понятно, что, когда мысли выливаются на бумагу и соотносятся с возможностями, становятся видны «белые пятна» и «слабые звенья». А самое главное, что это начинаете понимать вы сами.

С этого момента жизнь ваша становится более осознанной, а действия — планируемыми и четкими. Вы начинаете понимать, куда движетесь и для чего. Остальное — вопрос времени. Чем быстрее вы возьметесь за составление плана, тем быстрее начнете жить осознанно. Начнете замечать новые возможности и, вероятно, достигнете того, о чем и мечтать не могли.

На каждом семинаре в любом городе мы в качестве примера просчитываем и корректируем план кого-либо из слушателей. На примере всегда становится видно. Так, на одном семинаре в Санкт-Петербурге после просчета плана девушка-студентка приходила в себя десять минут. Мы уже приступили к заключительной части семинара, а она сидела, погрузившись в раздумья. Позже она рассказала, что не могла поверить в то, что все это действительно реально. На самом деле ее случай — лишь один из немногих, когда большие возможности и скромные расходы позволяют реализовать план на несколько лет **РАНЬШЕ!**

В этот момент многие люди понимают, насколько они в своем представлении ограничивают свои возможности. Бывает и наоборот. Но в любом случае процедура составления ЛФП показывает реальную картину и раскрывает глаза. Одна женщина в Якутске сказала, что, несмотря на то, что она занимается предпринимательской деятельностью уже давно, она увидела свою жизнь с точки зрения финансов. Это похоже на то, как у маленького котенка открываются глаза.

Корректировка производится в тесном сочетании с построением плана «Умеренной капитализации». При разработке плана «Безжалостной капитализации» основной упор делается на несколько другие параметры. В нем жестко определяются цели, и идет работа над повышением дохода. Временной промежуток плавает и зависит от эффективности действий и инвестиций. В плане «Умеренная капитализация» основной упор делается на привязку событий ко времени и высокую вероятность их выполнения.

Итак:

1. С момента создания Личного Финансового Плана вы начнете жить новыми категориями, начнете получать реальные результаты. И, возможно, избавитесь от ненужных расходов на поддержание и демонстрацию статусного образа жизни.
2. Вы будете реально работать над повышением своего дохода и создавать реальные активы. Это сделает вас намного сильнее и грамотнее в своих действиях.
3. Ваше «стадо» начнет расти, а «сомбреро» держите на необходимом и достаточном уровне.

УМЕРЕННАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Дальновидный человек должен определить место для каждого из своих желаний и затем осуществлять их по порядку. Наша жадность часто нарушает этот порядок и заставляет нас одновременно преследовать такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем существенное.

Ф. де Ларошфуко

Не каждый собирается становиться миллионером, но каждый имеет свои планы на жизнь. Хотя нет, не каждый. Малая часть людей имеет планы на жизнь, у остальных есть смутные представления и желания, которые меняются, как погода. Но мы выражаем уверенность, что вы, читатель, один из тех, у кого есть планы и четкие намерения реализовать их. В противном случае можете отложить эту книгу в сторону. У нее нет функций скатерти-самобранки. Она предоставит вам информацию и, надеемся, подтолкнет вас к решительным действиям. Путь вам придется пройти своими ногами.

«Умеренная капитализация» — это одна из комплексных стратегий. Как уже было сказано ранее, мы с вами рассмотрим две стратегии. Этим числом они не ограничены. Нет жестких вариантов. Стратегии могут совмещаться, дополнять друг друга, пересекаться и т. д. Большинству людей поначалу лучше пользоваться помощью консультанта, так как действия при реализации стратегии совершенно отличаются от действий тактических. Понять и перестроиться самостоятельно не всегда просто. По сути это означает приобрести новые привычки и выбросить старые, плохие привычки.

Почти как отказаться от вредных привычек. Но если вы читаете эту книгу, мы уверены, вы не из слабаков, которые во всем винят обстоятельства.

Этот план довольно спокоен и размерен. Он помогает определиться с тем, что необходимо сделать и как лучше это делать. Вы реально увидите, на что можете рассчитывать в своей жизни посредством создания капитала и использования его напрямую. После определения целей и финансового анализа необходимо реализовать план финансовой защиты. При реализации плана «Умеренной капитализации», так же, как и плана «Безжалостной капитализации», начинать нужно с плана защиты.

Возможно, некоторые события из списка ваших целей придется перенести или отложить. Это не страшно. Намного правильнее выезжать в путь с запасным колесом — тогда вероятность прибыть в конечный пункт назначения намного выше. Помните про автомобилиста? А птичку из мультфильма: «Лучше год потерять, потом за пять минут долететь!»? Обратите внимание, создавая Личный Финансовый План, вы так или иначе должны будете корректировать цели, возможности, свое поведение.

План «Умеренной капитализации» может быть *бюджетным*. В этом случае все расчеты в плане опираются на текущий бюджет. На будущее планируется увеличение дохода, пропорциональное сегодняшней ситуации. Безусловно, это прогноз и постановка задач, но без этого сложно действовать в постоянно меняющемся мире. Если какие-то цели не вписываются в план, то они могут быть подвержены сильной корректировке: либо уменьшение в

размерах, либо удаление по срокам. Все зависит от владельца создаваемого плана.

Также план «Умеренной капитализации» может быть *целевым*. В этом случае корректируется бюджет под цели. Здесь мы можем рассчитать и показать, каких именно финансовых показателей необходимо достигать каждый месяц и на протяжении какого времени. Такой план, как правило, необходим людям, которые готовы трудиться круглосуточно и даже больше. У них есть цель, остальное для них не важно. Они просят рассчитать им, на какие параметры нужно выйти или, другими словами, что необходимо сделать, чтобы достичь своих целей. Этот план подходит меньшему количеству людей, но есть приверженцы и такого подхода.

Возможен и *смешанный бюджетно-целевой* план «Умеренной капитализации». В этом плане, соответственно, оба вышеописанных варианта уживаются ничуть не хуже, чем работает каждый из них по отдельности.

Но первое в каждом варианте данных планов — это план финансовой защиты. Иными словами, запасное колесо и все необходимое для того, чтобы поездка на протяжении всего пути как можно меньше подвергалась воздействию неблагоприятных факторов.

Давайте, к примеру, возьмем план финансовой защиты Василия и пойдем дальше.

Итак: доходы \$2000 в месяц, расходы — \$700, инвестиции \$1300 в месяц. Реализация плана финансовой защиты у Василия заняла 5 месяцев. Теперь у него есть резерв в виде денег на счете в надежном банке и часть дома. В общей сложности \$5300. Сделан взнос \$1200 в зарубежную страховую компанию, j

который обеспечивает страховую защиту порядка \$150 000 и при совершении регулярных платежей ежегодно позволяет к возрасту получить гарантированный капитал.

Основной упор в плане защиты делается на консервативные инструменты. Резервный фонд должен быть легко доступен и надежно защищен. Нет особого смысла ожидать большой доходности от этих средств. Это защита и гарант.

Далее нужно расставить в план цели в соответствии со стратегией инвестирования, которую вы выбираете, учитывая толерантность к риску. План, как правило, содержит цепочку желаемо-реализуемых целей, привязанных ко времени. Будет не очень здорово, когда вы, понадеявшись на советы друзей и эмоциональный выбор, вдруг в ответственный момент окажетесь под водой! Каким образом?

Таким, как оказались множество американцев, надеявшихся только на портфельное инвестирование на фондовом рынке, тех, кто держал все сбережения во взаимных фондах высокой подвижности, планируя получить максимальную прибыль. При этом многие из тех, кто собирался использовать эти деньги в 2002 году, не очень-то обрадовались произошедшим событиям. В период с 2000 года по 2002 индекс S&P 500 потерял порядка 40% своей стоимости. Представьте себе людей, рассчитывающих на определенные суммы в 2002 году и держащих свои деньги в акциях 500 крупнейших компаний Америки...

Возьмем цели, описанные в разделе «Определите свои Цели», и составим для Василия план «Умеренной капитализации», после выполнения плана защиты.

№ п/п	Событие	Показатели осу- ществления	Год	Стоимость
1	Приобретение автомобиля	Toyota-RAV4, 2008 г. выпуска, цвет металл и к	2009 год	\$30 000
2	Приобретение ДОМА	2012 год	2012 год	\$100 000
3	Обучение сына	Московский вуз	2015- 2020 гг.	\$25 000
4	Пассивный доход	\$1 000 в месяц	2030 год	\$240 000
5	Отпуск		Каждый год	\$1500

Будем считать, что сейчас май 2007 года. Инвестируемая сумма — \$1000 в месяц. Резервный фонд сформирован.

Поскольку данный план жестко привязан ко времени, то расчет будем производить более консервативно, чем в плане «Безжалостная капитализация».

Мы разработаем бюджетный план. Это значит, мы будем производить коррекцию целей и опираться только на существующую инвестируемую сумму, без повышения дохода. Соответственным образом будем корректировать цели.

Для расчета бюджетного плана примем умеренно-агрессивную структуру инвестиций.

Умеренно- консервативные	Умеренные	Агрессивные
10%	50%	40%

Соответственно, составим валютную корзину, равноценную в долларах, евро и рублях. В нашем примере плана это

никак не отобразится потому, что таблица сильно упрощена для лучшего понимания.

Считать доходность по различным инструментам будем следующим образом:

консервативные — 5%;

умеренные — 10%;

агрессивные — 15%.

Данный просчет является весьма консервативным. Но задача плана «Умеренной капитализации» — обеспечить наиболее вероятное наступление событий. Соответственно, пусть лучше план перевыполняется, чем не будет выполнен.

Исходя из расчета, все цели Василия выполняются. Но необходимо ввести некоторую корректировку: приобретение дома может быть осуществлено только в конце 2015 года, а не в 2012 году, как хотелось.

Но зато итоговый капитал к выходу на пенсию составит порядка \$500 000. Это позволит иметь пассивный денежный поток порядка \$2000 в месяц, начиная с окончания 2030 года. При этом не изымаются средства из страховой компании, в которой страховка оформлена до возраста 99 лет.

Это лишь один из простых вариантов, который мы привели здесь для того, чтобы было наглядно видно, какой силой обладает финансовый план. Конечно, Василий может не согласиться с тем, что дом ему придется покупать на три года позже. Нет ничего невозможного. Дом можно приобрести и в 2012 году, используя ипотечный кредит в размере \$50 000 на 10 лет. В этом случае итоговый капитал к 2030 году составит около \$310 000 и будет способен обеспечивать пассивный доход около \$1300 ежемесячно.

На этом варианты также не исчерпываются. В целом, надеемся, понятно, в чем состоит смысл плана «Умеренной капитализации».

	Накоп- ление в банке	Остаток в банке	НАКОПЛЕНИЯ			ОПЕРАЦИИ			Расходы	Отпуск
			консерв.	умерен.	агрессив.	консерв.	умерен.	агрессив.		
			5%	10%	15%	10%	50%	40%		
	6500		ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ							
			ПЛАНОВОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ							
май	7 800									
июнь	9 100									
июль	10 400									
август	11 700									
сентябрь	13 000									
октябрь	14 300									
ноябрь	15 600									
декабрь	16 900	6 700	1 200	5 000	4 000	1 200	5 000	4 000		
2008	22 300	6 600	2 460	13 500	9 600	1 200	8 000	5 000		1 500
2009	22 200	6 500	3 783	4 850	4 040	1 200	-10 000	- 7 000 30 000 J 1 500 J		

Продолжение таблицы

	Накоп- ление в банке	Остаток в банке	НАКОПЛЕНИЯ			ОПЕРАЦИИ			Расходы	Отпуск
			консерв.	умерен.	агрессив.	консерв.	умерен.	агрессив.		
			5%	10%	15%	10%	50%	40%		
2010	22 100	6 400	5 172	15 335	7 646	1 200	10 000	3 000		1 500
2011	22 000	6 300	6 631	26 869	11 793	1 200	10 000	3 000		1 500
2012	21 900	6 200	8 162	37 555	18 562	1 200	8 000	5 000		1 500
2013	21 800	6 100	9 770	49 311	26 346	1 200	8 000	5 000		1 500
2014	21 700	7 000	11 459	61 242	35 298	1 200	7 000	5 000		1 500
2015	22 600	6 900	13 232	10 366	5 593	1 200	- 57 000	- 35 000	105 000	1 500
2016	22 500	6 800	15 093	16 403	9 432	1 200	5 000	3 000	5 000	1 500
2017	22 400	6 700	17 048	23 043	13 846	1 200	5 000	3 000	5 000	1 500
2018	22 300	6 600	19 101	30 347	18 923	1 200	5 000	3 000	5 000	1 500
2019	22 200	6 500	21 256	38 382	24 762	1 200	5 000	3 000	5 000	1 500
2020	22 100	7 400	23 518	50 220	32 476	1 200	8 000	4 000		1 500

Можно рассчитывать план «Умеренной капитализации» вплоть до варианта, который понравится больше всех. Помните, важным моментом для расчета и выполнения плана является инвестируемая сумма. Именно стабильность инвестирования позволяет обеспечить реализацию подобного плана.

БЕЗЖАЛОСТНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Если вы не запланировали, как вы станете богатым, то, скорее всего, вы планируете быть бедным. Просто вы не подозреваете об этом. Большинство людей планируют быть бедными, просто они не задумываются о такой постановке вопроса.

Р. Кийосаки

Этот вариант интересен тем людям, которые решили стать по-настоящему богатыми. Причем у каждого этот план будет иметь свой размер, свои границы капитала. Кто-то из вас станет независимым от финансового давления за 10 лет, а кто-то — за 30 лет. Все зависит от уровня ваших желаний и стремления.

Многие люди, что-либо прочитав об инвестировании, сразу начинают занимать деньги у друзей и знакомых. Далее они находят очень рискованные инструменты и вкладывают туда деньги в надежде быстро разбогатеть. Но рынок не любит дилетантов. Вернее, он их любит, но своей, «рискорезализующей» любовью. Если существуют высоко рискованные инструменты, обещающие большие доходности, то начинающий инвестор обязательно отыщет их и...

В любом деле важны знания, умения, терпение и последовательность, или так называемый технологический процесс. В создании богатства он тоже

существует. Начинать нужно с простого и идти с приобретением знаний к сложному.

Первое, что нужно сделать, как и в любом плане, — составить и реализовать план защиты. Неважно, наемный работник вы, бизнесмен или предприниматель.

Составим план финансовой защиты Василия и пойдем дальше.

Итак: доходы \$2000 в месяц, расходы — \$700, инвестиции \$1300 в месяц. Реализация плана финансовой защиты у Василия заняла 5 месяцев. Теперь у него есть резерв в виде денег на счете в надежном банке и часть дома. В общей сложности \$5300. Сделан взнос \$1200 в зарубежную страховую компанию, который обеспечивает страховую защиту порядка \$150 000 и при совершении регулярных платежей ежегодно позволяет через 25 лет получить гарантированный капитал порядка \$50 000—\$60 000. Основной упор в плане защиты делается на консервативные инструменты. Резервный фонд должен быть легко доступен и надежно защищен. Нет особого смысла ожидать большой доходности от этих средств. Это защита и гарант.

Далее в плане «Безжалостная капитализация» необходимо создавать АКТИВНЫЙ капитал. Но делать это тоже необходимо по шагам, то есть составляя четкие задачи. Когда у вас будет капитал, который позволит вам в случае необходимости не работать и оплачивать свои необходимые нужды, вы сможете перейти к следующему этапу.

Уровень, позволяющий в случае необходимости не работать и оплачивать необходимые нужды, называется *финансовой безопасностью*, или *финансовой стабильностью*. Как определить уровень капитала, который позволит это сделать?

Для того чтобы рассчитать необходимый капитал для реализации плана финансовой стабильности, необходимо сделать следующее: ежемесячные расходы умножить на 12, умножить на 100 и разделить на 10. Так мы определяем размер капитала, который будет давать 10% в год, конечно, при грамотном инвестировании.

Капитал (финансовой стабильности) = Ежемесячные расходы × 12 × 100 / 10

Допустим в случае с Василием, что его необходимые расходы повысились за счет страхования на \$100 в месяц. Тогда ежемесячные расходы будут равны \$800.

$$\text{Капитал (финансовой стабильности)} = \$800 \times 12 \times 100 / 10 = \$96\,000$$

Девяносто шесть тысяч долларов, не учитывая резерва, который был достигнут в плане защиты, позволяют Василию достичь уровня финансовой стабильности. Прикинем, за какое время он может реализовать данный план. Для достижения необходимого капитала в данном случае мы используем стратегию механического инвестирования. Распределение по инструментам для страхования рыночного риска следующее:

Умеренно-консервативные	Умеренные	Агрессивные
40%	30%	30%

При таком подходе в умеренно-консервативных инструментах мы считаем доходность 10% годовых. В умеренных активах — 15% годовых. В агрессивных активах — 20% годовых.

За какое время Василий сможет достичь состояния финансовой стабильности? Если доход Василия не будет

меняться, и инвестируемая сумма будет оставаться на уровне \$1300 в месяц, то он достигнет финансовой стабильности через 5 лет. Если каждый год он будет увеличивать свой доход на \$100 и инвестиционную сумму увеличит также на \$100, то достижение финансовой безопасности наступит через 4 года. Если он будет увеличивать свой доход на \$200 в месяц каждый год и инвестиционную сумму соответственно то достигнет финансовой стабильности приблизительно за три с половиной года.

Теперь вы понимаете, что есть смысл постоянно работать над повышением дохода. В результате это поможет вам высвободить приличную часть жизни. По большому счету, уже с этого момента можно уйти на пенсию. Так называемая пенсия, или рентный доход, будет в несколько раз больше, чем у нынешних пенсионеров. (Но у нас с вами другие планы. Никакая не пенсия, а качественная и богатая жизнь.)

Что делать дальше? В плане «Безжалостная капитализация» следующий этап называется *финансовой свободой*, или *финансовой независимостью*. Что это значит? Это значит, что теперь вы можете выйти на уровень, когда ваши доходы от инвестиций будут оплачивать реализацию ваших заветных целей.

Давайте допустим, что Василий из всех целей на первое место выставил семь пунктов.

1. Пятикомнатная квартира в Москве стоимостью \$1000 000;
2. Дом под Москвой в 15 км от МКАД стоимостью \$600 000;
3. Автомобиль Mitsubishi Pajero стоимостью \$60 000;
4. Отдых два раза в год по \$5000 (итого \$10 000 в год);
5. Вертолет стоимостью \$70 000;
6. Катер стоимостью \$60 000;
7. Ежемесячные расходы \$ 15 000.

Можно продолжить и дальше, но важно понять механизм, поэтому давайте используем только эти семь пунктов. Для себя вы, конечно, составите развернутый план. Можно создать необходимый капитал, чтобы все это приобрести, но тогда весь ваш капитал будет пассивным и потребует больших расходов.

В плане «Безжалостная капитализация» используется **важный закон**: активный капитал может только расти! Он не имеет права перетекать в пассивный капитал! Поэтому оплачивать все ваши приобретения будет ваш активный капитал с учетом того, что он может только увеличиваться, но не уменьшаться и не перетекать в пассивный капитал.

Исходя из этого, все капитальные приобретения вы будете делать в кредит под 7—12% годовых. Для разных приобретений срок будет различным. Для таких приобретений, как дом, квартира вы будете использовать кредит на 15 лет. Для таких, как машина, вертолет, катер — кредит на 5 лет.

Рассчитаем, какой капитал необходим для того, чтобы реализовать идеи Василия.

1. Необходимые расходы — \$15 000 в месяц;
2. Отдых — \$10 000 в год, в месяц необходима сумма \$840 (то есть необходимо ежемесячно получать \$840, чтобы за год иметь возможность использовать \$10 000);
3. Дом + квартира = \$1 600 000, делим на 180 месяцев (15 лет) и считаем взнос для аннуитетных¹² платежей при ставке 7%. Получается \$14 390 в месяц.

" Аннуитетный платеж — это платеж по кредиту (каждый месяц один и тот же), который включает в себя сумму начисленных процентов и сумму основного долга. Рассчитывается по формуле аннуитета.

Итого в месяц необходима сумма \$34 456. Округлим до \$35 000.

Для расчета платежей по кредиту вы можете использовать «Кредитный калькулятор» на сайте нашей компании, по адресу www.GeniusLIFE.ru

$$\text{Капитал} = \text{Ежемесячные расходы} \times 12 \times 100 / 15$$

На создание такого капитала у Василия уйдет около 18 лет, после реализации плана защиты, в случае, если не будут меняться суммы дохода и расхода. Не забываем, что в плане все просчитано с условием, что ежемесячно будет инвестироваться сумма \$1300.

Умеренно-консервативные	Умеренные	Агрессивные
0%	50%	50%

Продолжение таблицы

	Накоп- ление в банке	Остаток в банке	НАКОПЛЕНИЯ			ОПЕРАЦИИ		
			консерв.	умерен.	агрессив.	консерв.	умерен.	агрессив.
			10%	15%	20%			
2010	15 600	1 600	23 860	19 147	20 472	5 600	4 200	4 200
2011	15 600	1 600	31 846	26 219	28 766	5 600	4 200	4 200
2012	15 600	600	35 031	37 652	42 020		7 500	7 500
2013	15 600	600	38 534	50 800	57 924		7 500	7 500
2014	15 600	600	42 387	65 920	77 008		7 500	7 500
2015	15 600	600	46 626	83 308	99 910		7 500	7 500
2016	15 600	600	51 288	103 304	127 392		7 500	7 500
2017	15 600	600	56 417	126 300	160 370		7 500	7 500
2018	15 600	600	62 059	152 745	199 944		7 500	7 500
2019	15 600	600	68 265	183 156	247 433		7 500 1	7 500 1

Окончание таблицы

	Накоп- ление в банке	Остаток в банке	НАКОПЛЕНИЯ			ОПЕРАЦИИ		
			консерв.	умерен.	агрессив.	консерв.	умерен.	агрессив.
			10%	15%	20%			
2020	15 600	600	75 091	218 130	304 420		7 500	7 500
2021	15 600	600	82 600	258 349	372 804		7 500	7 500
2022	15 600	600	90 860	304 602	454 865		7 500	7 500
2023	15 600	600	99 946	357 792	553 338		7 500	7 500
2024	15 600	600	109 941	418 961	671 505		7 500	7 500
2025	15 600	600	120 935	489 305	813 307		7 500	7 500
2026	15 600	600	133 029	570 200	983 468		7 500	7 500
2027	15 600	600	146 332	663 230	1 187 661		7 500	7 500
2028	15 600	600	160 965	770 215	1 432 694		7 500	7 500
2029	15 600	600	177 061	893 247	1 726 732		7 500	7 500

Этот процесс можно ускорить, если заложить, к примеру, повышение ежемесячного дохода ежегодно на \$100 без увеличения расходов. То есть инвестируемая сумма будет увеличиваться на \$1200 каждый год. В этом случае финансовая независимость может быть достигнута на два с половиной года раньше, то есть через 15,5 лет.

Если Василий станет более искушенным инвестором и сможет по умеренным инвестициям получать доход на уровне 20% годовых, а по агрессивным — на уровне 30% годовых, то состояния финансовой независимости, или финансовой свободы он сможет достичь на 7,5 лет раньше, то есть через 11 лет.

Обратите внимание, в любом случае важно планировать и ставить задачи. Помните о том, что человек переоценивает то, что он сможет сделать за год и существенно недооценивает то, что сможет сделать за десять лет. Поэтому начните с просчета плана. Постепенно, после того как ваше сознание привыкнет к таким цифрам, оно начнет замечать возможности, которые помогут организовывать доходы самого приличного уровня. Стоит только начать.

При реализации данного плана достижение каждого предыдущего уровня вы оставляете в тех же активах по степени риска. Это означает, что вы не перебрасываете капитал из резерва в агрессивные инвестиции и также капитал плана финансовой стабильности не перемещаете в агрессивные инструменты. Все операции должны соответствовать выбранной стратегии.

Таким образом, данный подход позволяет создать капитал в размере \$2 800 000 примерно за 11 — 17 лет, используя всего \$1300 в месяц и увеличивая эту сумму раз в год на \$100. Данный капитал позволит совершить следующие расходы:

1. Пятикомнатная квартира в Москве стоимостью \$1000 000;
2. Дом под Москвой в 15 км от МКАД стоимостью \$600 000;
3. Автомобиль Mitsubishi Pajero стоимостью \$60 000;
4. Отдых два раза в год по \$5000 (итого \$10 000 в год);
5. Вертолет стоимостью \$70 000;
6. Катер стоимостью \$60 000;
7. Ежемесячные расходы \$15 000.

При этом сам капитал будет оставаться в своем начальном размере или увеличиваться в зависимости от правильного выбора инвестиций. Также он может уменьшаться, если действия инвестора окажутся не совсем верными в отношении выбора инструментов инвестирования. Если все будет идти правильно, то уже через пять лет будут выплачены кредиты по вертолету, машине и катеру, через пятнадцать лет будет произведен полный расчет за дом и квартиру. При этом капитал \$2 800 000 при грамотном его использовании способен и далее генерировать порядка \$35 000 в месяц пассивного дохода.

Это лишь один из примеров. Различных вариантов развития событий бесчисленное множество. Так же и у вас. Все нужно считать. Сложно заранее сказать, возможно ли достижение вами определенного уровня. Для этого необходимо видеть ваши финансовые отчеты, знать намерения и понимать тенденции. В этом случае можно посчитать и начать действовать. Далее будет видно, в какую сторону и что корректировать.

Очень многие люди после семинаров и консультаций находятся в странном состоянии потому, что они даже не представляли, какого уровня они могут достичь и когда. Хотя другая часть людей, оказывается,

была под властью очень больших иллюзий, и теперь начинает понимать, что необходимо действовать. А самое главное, можно довольно точно просчитать что необходимо сделать!

Итак:

1. Вариантов развития событий множество. Все нужно считать. Заранее сложно сказать, возможно ли достижение определенного уровня — для этого надо видеть финансовые отчеты, знать намерения, понимать тенденции.
2. Тогда можно посчитать и начать действовать.
3. Далее будет видно, в какую сторону и что корректировать.

Глава четвертая ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ

БАНКИ

Банк — это один из видов кредитных организаций, который ведет свою деятельность на основании лицензии Центрального Банка РФ. Банки оказывают довольно большое количество услуг. Мы рассмотрим те, которые интересны нам именно для удобства реализации личного финансового плана.

Банковский депозит — это наиболее распространенный и известный способ получения гарантированного дохода. Правда, доход по банковскому депозиту невысокий и в большинстве случаев находится на уровне инфляции потребительской корзины.

Но несмотря на это, мы с вами будем применять банковские депозиты для определенных целей. Во-первых, банковские счета в надежных банках удобно использовать для части консервативных инвестиций в виде ликвидного резерва. Снять деньги с депозита можно довольно быстро, независимо от того, какой вид депозита вы выбрали. В соответствии с Гражданским кодексом, статья 837, по договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика...

Во-вторых, на банковском депозите мы будем совершать первичное накопление, а также накопление на цели, которые необходимо осуществить в течение года.

В-третьих, мы будем использовать банки для осуществления переводов и различных платежей.

Как банки зарабатывают деньги? По сути, банк — это посредник. Он берет деньги под проценты у тех, у кого в данный момент есть лишние деньги, и дает под больший процент тем, кому они нужны.

Таким образом, банк привлекает деньги организаций и частных лиц в виде депозитов, а также находящиеся на остатках счетов. И в это же время он выдает кредиты частным лицам и организациям и размещает средства в ценные бумаги.

На финансовых отчетах перемещение капитала и финансовый поток выглядят следующим образом:



По сути дела, те, у кого есть излишки, передают деньги в пользование тем, у кого есть необходимость в дополнительных деньгах. Но делают это не самостоятельно, а через посредника — БАНК. Для большого количества людей и организаций пе-

редача денег через посредника намного проще и надежнее.

Также банки зарабатывают деньги в виде комиссионных за различные услуги (ведение счетов, перечисление, получение денежных средств, обслуживание карт, Интернет-банк, и т. д.).

Банковские депозиты, в основном, подразделяются на три вида:

1. *Депозиты до востребования* не имеют срока хранения и возвращаются по первому требованию вкладчика.

2. *Срочные депозиты* заключаются на определенный срок и изымаются полностью после окончания срока.

3. *Депозиты с особыми условиями* являются производными срочного депозита. Они заключаются на определенный сроки имеют дополнительные опции:

— автоматическая пролонгация (продление) договора;

— возможность дополнительного пополнения и частичного снятия денег;

— открытие счета в нескольких валютах, как правило, рубль, доллар, евро.

Для своих целей мы, как правило, используем депозиты с особыми условиями, так как они наилучшим образом удовлетворяют нашим требованиям.

Налоги по доходам от банковских депозитов взимаются в случае, если процентная ставка превышает ставку рефинансирования¹³ ЦБ России по рублевому

Ставка рефинансирования устанавливается Центральным Банком России в процентах годовых. В федеральном законе определено, что под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций. Ставка рефинансирования — это ставка, сформированная рынком по некоторым наиболее активным операциям Центрального Банка, применяющаяся для взаимодействия с коммерческими банками.

вкладу и ставку 9% годовых по валютному вкладу. В этом случае разница между ставкой рублевого вклада и ставкой рефинансирования, а также между ставкой валютного вклада и 9% годовых является материальной выгодой. В этом случае резиденты РФ платят налог — 35% от материальной выгоды, нерезиденты — 30% от материальной выгоды.

Банковские депозиты по праву считаются консервативным средством накопления: риски минимальны, через определенный срок вы получаете свои деньги плюс необходимые проценты.

Важно для нас, что вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Вот выдержки из него.

Глава 1. Общие положения

Статья 1. Цели настоящего Федерального закона и отношения, им регулируемые.

Целями настоящего Федерального закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации.

Статья 8. Страховой случай.

Для целей настоящего Федерального закона страховым случаем признается одно из следующих обстоятельств:

1) отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций (далее — лицензия Бан-

к России) в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»;

2) введение Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Статья 11. Размер возмещения по вкладам.

2. Возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, в отношении которого наступил страховой случай, но не более 100 000 рублей.

3. Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, суммарный размер обязательств которого по этим вкладам перед вкладчиком превышает 100 000 рублей, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам.

4. Если страховой случай наступил в отношении нескольких банков, в которых вкладчик имеет вклады, размер страхового возмещения исчисляется в отношении каждого банка отдельно.

Позже были сделаны поправки к статье 11:

2. Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, не превышающей 100 000 Рублей, плюс 90 процентов суммы вкладов в банке, превышающей 100 000 рублей, но в совокупности не более 190 000 рублей.

3. Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, суммарный размер обязательств которого по этим вкладам перед вкладчиком превышает 190 000 рублей, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам.

В 2007 году вышел очередной Федеральный закон Российской Федерации от 13 марта 2007 г. № 34-ФЗ

Согласно ст. 11 НК РФ, налоговые резиденты РФ — это физические лица, фактически находящиеся на территории Российской Федерации не менее 183 дней в календарном году.

«О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации"», и были сделаны следующие поправки:

Статья 11.

Внести в статью 11 Федерального закона от 23 декабря 2003 года следующие изменения:

1) в части 2 слова «190 000 рублей» заменить словами «400 000 рублей»;

2) в части 3 слова «190 000 рублей» заменить словами «100 000 рублей».

Теперь в случае банкротства банка вкладчик вправе рассчитывать на дополнительные степени защиты. Вводится специальная шкала выплат: в пределах ста тысяч рублей выплачивается полное возмещение, а максимальная сумма страхового возмещения увеличивается со 100 до 400 тысяч рублей.

Кто выплачивает деньги вкладчикам? Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». В ней формируется специальный Фонд. Сейчас российскими банками привлечено несколько триллионов рублей денежных средств населения. Это не означает, что в этом Фонде должна быть именно эта сумма. Актуарные расчеты¹⁵ позволяют выйти на величину, которая в этом Фонде должна быть аккумулирована. Этого достаточно, чтобы рас-

Актуарный расчет — это расчет страхового тарифа на основе данных статистики. Актуарные расчеты представляют собой специфический род деятельности, предметом которой являются финансовые схемы, порождающие те или иные обязательства неопределенного будущего объема. В частности, это страховые и пенсионные обязательства.

считаться с вкладчиками более 100 мелких и средних банков, если они вдруг сразу обанкротятся. Правда, для такого сценария нет оснований.

Сейчас в России средний размер вклада составляет 20 000 рублей. Сумма 100 000 рублей — сумма страхового возмещения — покрывала 98% всех вкладов российских банков. Сумма в 190 000 рублей покрывала 99,4%, а сумма в 400 000 рублей покрывает еще больший процент вкладов. Но на оставшиеся мизерные проценты приходится более 50% всех сбережений. И об этой категории населения тоже должны позаботиться. Поэтому тенденция увеличения суммы страхового возмещения будет иметь место.

Сейчас максимальная сумма выплаты страхового возмещения увеличилась до 400 тысяч рублей. Этот порог действительно будет увеличиваться в зависимости от уровня развития экономики, от уровня доходов граждан и от того, как будет формироваться Фонд страхования вкладов.

Если вкладчик имеет вклад больше, чем эта сумма, это не означает, что он теряет оставшиеся деньги, он, безусловно, сохраняет права требования, и выплата оставшихся средств производится также в рамках конкурсного производства.

Как происходит выплата денег в случае банкротства банка и как потом эти средства возвращаются в Фонд?

После отзыва лицензии Агентство сообщает вкладчикам банка, куда нужно обратиться за своими средствами. Эти средства выплачиваются через банки-агенты, которые аккредитованы при агентстве. Сейчас такие банки с филиальной сетью охватывают практически всю Россию. Вкладчик получает сообщение — оно публикуется в средствах массовой

информации, а также направляется каждому вкладчику персонально по почте. Вкладчик пишет заявление и с этим заявлением обращается в банк-агент предъявляя документ, удостоверяющий личность. Вот все, что требуется от вкладчика.

В ходе конкурсного производства, когда реализуются активы банка, агентство само становится одним из кредиторов этого банка и получает возмещение.

Очень важно помнить следующие характеристики банковского депозита — вклада. *Вот что должно быть:*

- 1) вклад в банке застрахован — ищите знак «Вклады застрахованы»;
- 2) вклад пополняемый;
- 3) возможность частичного пополнения и снятия — при накоплении необходимой суммы;
- 4) банковский процент — высокий;
- 5) ежемесячная капитализация или плавающая ставка.

Что означает «*вклад с плавающей ставкой*»? Вклад может пополняться или, напротив, по мере необходимости с него можно частично снимать деньги, не нарушая срока действия договора. При этом на сумму, пролежавшую полный срок, процентный доход начисляется по максимальной ставке вклада, а на добавленные или снятые деньги — по плавающей ставке.

Интернет-банкинг

Мы с улыбкой вспоминаем, когда приходилось ходить в банк, и даже те времена, когда стояли в

очереди в Сбербанке. Вот уж действительно, ничто не экономит время так, как грамотное использование новых технологий.

Мы с удовольствием поделимся с вами достижениями банков, которые очень удобны не только для частных лиц и личного капитала, но также и для компаний. Больше нет необходимости ездить в банк и стоять в очередях!

В России за несколько лет резко увеличилось количество банков, предоставляющих услугу дистанционного обслуживания счета через интернет. В 2004 году каждый третий банк поддерживал интернет-банкинг. В 2005 году *системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО)* установили более половины всех российских банков. В 2007 году без подобных систем останутся лишь единицы.

Система предоставляет вам возможность распоряжаться своими банковскими счетами круглосуточно, семь дней в неделю, используя для этого интернет, WAP, телефон в тональном наборе или SMS-сообщения.

Используя Систему, можно в режиме on-line покупать и продавать валюту, совершать переводы в рублях и валюте, размещать депозиты, пополнять пластиковые карты, оплачивать коммунальные услуги, сотовую связь, доступ в интернет, междугородные и международные переговоры и многое другое.

Система позволяет узнавать остатки и получать выписки по счетам, в том числе по счетам пластиковых карт, за любой период, дает возможность существенно сэкономить время, автоматически проводя по поручению пользователя регулярные платежи, например, за коммунальные услуги, по определенному графику. Возможно проведение операции в режиме

«отложенного платежа», когда система выполняет поручение по мере поступления средств на счет клиента в системе.

Система оповещений оперативно извещает клиента о поступлениях на счет, об исполнении распоряжений и многом другим путем отсылки сообщений на электронную почту, пейджер, SMS-сообщений. Удобный и простой интерактивный сервис сочетается с обслуживанием в офисах банка и через колл-центр — к вашим услугам телефонная операторская служба и сеть дополнительных офисов банка.

Система ДБО поддерживает не только стандартные операции со счетом, но и такие специфичные для российского интернет-банкинга сервисы, как открытие новых пластиковых карт или оформление кредита.

В настоящее время более 90% всех российских банков используют системы типа «Банк-клиент». Учитывая, что системы «Интернет-банк-клиент» предоставляют несравненно большие функциональные возможности, а также не требуют установки программного обеспечения на стороне клиента, можно говорить об огромном потенциале рынка подобных систем.

Современные интернет-технологии позволяют банкам существенно ускорить и упростить документооборот, сократив объем бумажной работы. Управление счетом через интернет позволяет не только экономить время, но и приносит заметную выгоду. Так, некоторые банки снижают тарифы на операции через интернет, другие вводят фиксированную ставку за операцию, а третьи — единую плату за любое число платежных поручений.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Что это за бумаги и откуда они взялись?

Ценные бумаги — это сложное экономическое явление. Одни из них появились очень давно, например, векселя, а другие совсем недавно: депозитные и сберегательные сертификаты банка. Суть и даже «внешняя» форма ценных бумаг разных видов различаются. Более того, с появлением компьютерных технологий многие ценные бумаги перестали иметь «бумажную» форму.

В соответствии с российским законодательством, к ценным бумагам относятся:

- государственные и муниципальные ценные бумаги;
- облигация;
- вексель;
- чек;
- депозитный и сберегательный сертификаты;
- банковская сберегательная книжка на предъявителя;
- акция;
- приватизационные ценные бумаги;
- складское свидетельство;
- инвестиционный пай;
- закладная.

" I Если окунуться в историю, то самой первой ценной бумагой был вексель. Вексель появился в Италии еще в XII веке. В это время Италия являлась центром торговли между Европой и Востоком. Сюда со всей Европы стекались огромные суммы от папской десятины. В то время путешествия между городами были очень опасны из-за нападения разбойников. Также существовала еще одна проблема —

отдельные города чеканили свои монеты. Эти проблемы нужно было как-то решать, и появился клан людей — менялы.

Менялы разменивали монеты и постепенно стали совмещать это с переводом денег в другие города. Клиент приносил меняле деньги в одной валюте, а через некоторое время мог получить эту сумму в другом месте в другой валюте. Оформлялась такая сделка записью в книге менялы и на отдельном листе бумаги. Эта бумага и являлась первоначальным вариантом векселя. Размен монет менялы осуществляли на скамье*. Записи в книгах менял приравнивались к нотариальным документам.

Таким образом, с помощью векселей оформлялись сделки размена монет с переводом денег в другой город.

Первые большие акционерные общества возникли для совершения крупных торговых операций и торговых морских перевозок. Одним из таких обществ была акционерная компания Южных морей, созданная в Великобритании в 1711 году с целью перевозки и продажи черных рабов в колонии Южной Америки.

В XVIII и XIX веках на смену феодализму пришел капитализм, основанный на личной и экономической свободе работников. Средневековые ремесленные цеха выросли сначала в простую мануфактуру, а потом в капиталистическую фабрику, основанную на машинном производстве. В начале XIX века появились первые механические молоты, прессы, металлообрабатывающие станки. Стала развиваться металлургическая промышленность, произошел полный переворот в средствах транспорта и связи. Появились железные дороги, речные и океанские пароходы, телеграф.

Для создания крупных и технически оснащенных предприятий были необходимы огромные финансовые вложения, намного превосходившие средства отдельных лиц. Где взять денег для

Скамья, на которой менялы осуществляли размен монет, по-итальянски называется «банса». Отсюда ведет свое происхождение термин «банк».

строительства таких предприятий? Банковский кредит эту проблему решить не может. Банк предоставляет кредит в ограниченных размерах, не превышающих собственное имущество заемщика, так как в противном случае возврат ему не гарантирован.

Нужны были какие-то другие формы финансирования производства. Такой формой стали акционерные общества. Именно с начала XIX века сначала в Англии, а затем и в других странах быстро разворачивается создание акционерных компаний. Большой круг граждан становится владельцами акций и облигаций.

Как вы уже поняли, ценных бумаг существует довольно много. Рассмотрим основные. Именно с этими бумагами связана большая часть работы инвесторов, трейдеров и управляющих.

Итак, акции и облигации. Фондовый рынок — это синоним рынка ценных бумаг. В дореволюционной России «фондами» называли разнообразные ценные бумаги, в основном, акции. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — это сложная, созданная человеком социально-экономическая система, в которой происходят операции с ценными бумагами.

Облигации

Если вам нужны деньги, где вы их берете? Правильно, зарабатываете или берете в долг. Но вы не один, кому нужны деньги! Точно так же деньги бывают нужны стране, городу, компаниям. Облигация — это одна из форм привлечения денег в долг под проценты.

Облигация — это ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента обли-

гации в предусмотренный ею срок номинально[^] стоимости облигации и процента от нее. Эмитент ~[^] это тот, кто облигацию выпускает.

Облигация — одна из самых распространенных ценных бумаг. Эмитентами облигаций могут быть как юридические лица — предприятия, фирмы, банки, учрежденные в любой организационно-правовой форме (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, даже в определенных законом случаях — некоммерческие организации), так и государство в лице органов государственной власти и управления разного уровня.

Поскольку облигация является долговой ценной бумагой, то обязательства по ней выполняются в первую очередь. Сначала выплачиваются проценты по облигациям, и происходит их погашение, потом производятся выплаты по привилегированным и обыкновенным акциям. Облигации не наделяют держателя правом участия в управлении компании или другого эмитента.

Облигации имеют номинальную стоимость и срок погашения. Это значит, что если вы приобретаете облигацию, то заранее знаете, какой процент вы получите и когда. А также знаете, когда закончится срок действия облигации.

Облигации бывают купонные и бескупонные. По купонным облигациям доход может выплачиваться несколько раз в год, и это входит в условия выпуска данной облигации. Размер выплат может быть фиксированным или плавающим.

Соответственно, по бескупонным облигациям не производится никаких выплат. Они продаются по одной цене и погашаются по другой. Цена погашения — это номинал. Цена приобретения — это раз-

ица между номиналом и дисконтом. Дисконт - прибыль инвестора.

Во всем мире существует множество вариантов того, каким образом покрываются долговые обязательства по облигациям. В соответствии с российским законом, акционерное общество может выпускать облигации, как обеспеченные, так и нет. Обеспечением может быть определенное имущество общества либо имущество третьих лиц (гарантов). Выпускать облигации без обеспечения разрешается после двух лет работы общества и при наличии утвержденных двух годовых балансов.

При выпуске обеспеченных облигаций залогом может быть движимое и недвижимое имущество: земля, оборудование, транспортные средства, ценные бумаги, здания. Такие облигации считаются наиболее надежными. Если эмитент не может выполнить свои обязательства и погасить облигации либо выплатить доход, то имущество, находящееся в залоге, продается на открытом конкурсе. Вырученными средствами погашаются в первую очередь обеспеченные облигации.

При выпуске необеспеченных облигаций общество просто берет на себя обязанности погасить их в определенный срок и выплатить обещанный доход. Облигации могут выпускаться под реализацию конкретного проекта. Среди необеспеченных облигаций существуют так называемые «мусорные», или бросовые, облигации. Это одни из облигаций с существенным риском. Но как правило, при выпуске таких облигаций эмитент привлекает инвестора высокими процентами.

Такие облигации выпускают компании, которые находятся в сложном финансовом положении, но

пытаются прорваться и выжить. Конечно, некоторые из них могут разориться, и риск вложения средств в облигации одного эмитента очень велик. Но при формировании приличного портфеля из таких облигаций он может давать довольно высокую доходность.

Некоторые взаимные фонды в Америке, работающие с бросовыми облигациями, показывают приличный прирост стоимости чистых активов.

По российскому закону, облигации также могут выпускать государство и муниципалитеты. Государственные облигации могут выпускаться как для внутреннего, так и для внешнего рынка и приобретаться в рублях и в валюте. Муниципальные — только внутри страны и только в рублях.

Наиболее надежными облигациями в развитых странах считаются государственные, далее — муниципальные и корпоративные. Соответственно, доходность по облигациям тем ниже, чем ниже риск. Но в российской истории известен случай, когда государство не смогло рассчитаться по своим обязательствам. Вы наверняка помните дефолт? Но в это же время такие города, как Москва и Санкт-Петербург, успешно рассчитались по своим обязательствам.

Несмотря на то, что облигации считаются довольно надежными ценными бумагами, доходы по которым гарантируются, многое зависит от того, кто гарантирует эти доходы и выполнение обязательств.

Акции

Акция — это очень интересная бумага. Если с облигацией все ясно — сроки погашения, доходность, — то с акцией все совсем не так.

Давайте прямо сейчас создадим с вами Акционерное общество и все увидим на деле (то есть *на примере*).

Кирилл и Дмитрий, то есть мы, вместе с вами решили создать компанию. Чем будем заниматься? Производить мороженое или ноутбуки? Продавать сотовые телефоны или хот-доги? Что вам больше нравится?

Хорошо, давайте откроем ресторан «Астроном». Идея ресторана в том, что он построен в виде большой летающей тарелки. У него будет две части: закрытая и открытая. Верхняя полусфера — потолок — прозрачная с возможностью затенения. На открытой части по всему кольцу «летающей тарелки» будут стоять столики с телескопами, чтобы ужиная, вы могли наблюдать за звездами. Вам предложат различные экзотические блюда в марсианском, лунном, солнечном стиле, кислородные коктейли с разными оттенками вкусов. В ресторане будут транслироваться различные фильмы на космическую тематику: научно-познавательные, фантастические. Обслуживают там пришельцы из космоса. Смысл ресторана — на время оторвать человека от Земли и от земных проблем. Возможно, даже виртуально перенести на другую планету или в другую галактику...

Это интересно, это необычно, людям должно понравиться. Мы с вами все просчитали и пришли к выводу, что нам необходимо \$1 000 000 (один миллион долларов).

Допустим, у Кирилла есть \$250 000, у Дмитрия есть \$250 000. у вас есть \$250 000. Нам не хватает еще \$250 000. Что будем делать?

Можем взять в долг у друзей. Можем взять кредит в банке. Можем выпустить облигации (взять кредит у Частных лиц или компаний). У каждого из этих вариантов

есть свои плюсы и минусы. А еще можем пригласить других людей вступить с нами в долю и вложить деньги в бизнес!

Кто это может быть? Кто угодно! Один человек или несколько, а возможно, и какая-нибудь компания. Главное, чтобы им был интересен наш проект.

Итак, мы создали с вами акционерное общество. Выпустили 1 000 000 (миллион) акций номиналом \$1. Что получается? 250 000 акций получил Кирилл, 250 000 акций получил Дмитрий и 250 000 акций получили вы. Остальные 250 000 акций мы выставаем на продажу!!!

Все прошло отлично. Люди, которые искали, куда вложить деньги, обратили внимание на нашу компанию. Изучили документы, вид деятельности, а кто-то просто рискнул, и все акции были проданы по номиналу. Это значит, что у нас теперь есть \$1 000 000. Как раз то, что нам нужно.

Вообще, создание акционерного общества «с нуля» характерно для Америки. Американцы подвижны и готовы рисковать. При этом они настроены позитивно. Они довольно легко откликаются на участие в акционерных компаниях.

— Давайте будем производить сотовые телефоны! Давайте будем производить детское питание! Давайте организуем космические путешествия! Давайте построим ресторан!

— Давайте!!!

— Внесите свою долю!

— О'кей, без проблем! Сколько стоит акция?

— Доллар!

— Хорошо, беру 100 000 акций. Давайте, ребята, я верю в вас!..

В России ситуация несколько другая. Многие «наелись» различных «МММ», «Властилин» и больше ни во что не верят-

у России и Америки разные судьбы; разные правители, разные люди влияли на формирование общества, социального климата и психологию людей...

Итак, мы распределили 1 000 000 акций. Теперь у нас есть 100% необходимого капитала. Что означает в этом случае одна акция?

Акция — это титул собственности, то есть держатель акции является совладельцем акционерного общества. Он имеет право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Акция не имеет срока существования, то есть права держателя акции сохраняются до тех пор, пока существует акционерное общество; для нее характерна ограниченная ответственность, так как акционер не отвечает по обязательствам акционерного общества.

Акции бывают *обыкновенные* и *привилегированные*. Обыкновенные дают право голоса на общем собрании акционеров, но дивиденды по ним могут и не выплачиваться. Привилегированные не дают права голоса, но дивиденды по ним выплачиваются, и их размер заранее известен.

Дивиденд — это часть чистой прибыли компании, распределяемой среди акционеров.

Мы с вами выпустили 100% обыкновенных акций.

Отлично, мы открыли ресторан, и дела у нас идут в гору. Есть повод радоваться. Через год чистая прибыль составила \$800 000. На собрании акционеров некоторые молодые акционеры предложили пустить ее на дивиденды. Другие

предложили вложить еще в один ресторан. Но большинством голосов мы приняли следующее решение:

1. Часть средств пустить на создание резервного фонда,
2. Часть средств реинвестировать в бизнес.
3. Часть средств пустить на выплату дивидендов.

Зачем люди покупают акции?

Одни это делают для получения дивидендов — этих людей называют инвесторами. Другие стремятся купить дешевле и продать дороже — это спекулянты.

В России слово «спекулянт» имеет негативную эмоциональную окраску с оттенком порицания. На самом же деле «спекулянт» — это экономический термин, отражающий определенную операцию на рынке. Не более. Многие люди дополнительно вкладывают в слово «спекулянт» свои мысли и эмоции, что и сделало его негативно окрашенным. Сейчас инвесторы и спекулянты называют себя, как хотят. Инвесторы — спекулянтами, спекулянты — инвесторами. Но так или иначе, каждый из них стремится вложить средства с целью получения больших средств. В этом и есть суть инвестирования.

Итак, наш ресторан работает уже второй год. После покупки дополнительного оборудования и оценки нашего предприятия его стоимость составила \$1 200 000. Следовательно, балансовая стоимость акции теперь составит:

$\$1\,200\,000$ (стоимость предприятия) / $1\,000\,000$ (количество выпущенных акций) = $\$1,2$

$\$1,2$ — это балансовая стоимость акции.

Одному из наших акционеров понадобились деньги, и он решил продать свои акции (свою долю компании). После подачи объявления выяснилось, что люди наслышаны о нашем ресторане и желающих купить выставленные на продажу акции довольно много. В результате переговоров один из желающих предложил купить акции по \$2, чтобы все акции достались именно ему.

Так образуется «вторичный рынок», на котором акции начинают жить уже своей, отдельной жизнью. Если спрос на акции большой, то цена в этот момент может взлететь вверх. Если спрос маленький, то может опуститься ниже номинала, в нашем случае ниже \$1. Такое может случиться, к примеру, если пройдет слух о том, что на месте нашего ресторана будет построена новая станция метро. Тогда большинство инвесторов, вложивших деньги в акции нашей компании, будут их продавать. Желających купить может не оказаться вообще.

Таким образом, стоимость акций на рынке будет определяться: ожиданиями инвесторов, наличием свободных денег, успешностью деятельности предприятия, обстановкой вокруг него, информацией, проскакивающей в СМИ, общей политической обстановкой и т. д. Факторов много!

С одной стороны, ничего сложного. С другой стороны, за этой простотой скрываются и сложность и глубина. Ответить на вопрос, сколько будет стоить акция через год или два, очень сложно. Курс акций испытывает постоянные колебания. Все решают спрос и предложение.

При создании предприятия, таким образом, играют все:

- мы получаем необходимые деньги для компании;

— инвесторы или акционеры покупают возможность получить дополнительный доход от дивидендов и продажи акций в будущем, если их стоимость возрастет.

Акционерные общества создаются для централизации капитала. Централизация капитала — это объединение двух или более индивидуальных капиталов в один общий капитал.

При этом инвесторам не нужно трудиться, им надо просто вложить деньги. Но в случае приобретения акций деньги инвесторов подвержены рыночному риску. Те, кто покупают акции, прекрасно это понимают и сознательно идут на риск, ожидая возможной хорошей прибыли.

Каждый акционер, в том числе и учредитель, несет ограниченную ответственность за деятельность компании. Ограниченная ответственность означает, что акционер не может потерять больше, чем вложил в покупку акции. Если общество обанкротится, акционер не будет отвечать по обязательствам банкрота. Таким образом, ограниченная ответственность означает ограничение рисков акционеров.

Форма акционерного общества защищает и само предприятие. Если акционер хочет выйти из акционерного общества, он не может изъять свой вклад из уставного капитала. Акционер может только продать свои акции. В этом случае состав акционеров меняется, но в самом акционерном капитале ничего не изменяется.

Для сравнения: в обществе с ограниченной ответственностью, если участник захочет из него

Ийти, он имеет право изъять свой вклад, вложенный капитал. Если этот вклад существенный, предприятие может просто прекратить свое существование. Именно по этим причинам акционерная форма собственности стала ведущей в мире. В США, например, на долю акционерных обществ приходится производство около 90% валового внутреннего продукта.

Именно акционерное общество создает возможность более высокой концентрации капитала и, как следствие, расширения производства. Связано это с тем, что рядовые акционеры рассчитывают получить от своих вложений в акции доходность, примерно равную среднерыночному проценту, то есть они не претендуют на получение сверхприбылей. Если акционерное общество обеспечивает такую доходность, оно может функционировать, а избыток прибыли направлять в развитие производства.

Первая специализированная фондовая биржа появилась в Великобритании. В 1773 году лондонские брокеры, заключавшие сделки с ценными бумагами в кофейне Джонатана в Сити, в районе Королевской биржи, арендовали для своих встреч специальное помещение, впервые названное фондовой биржей (Stock Exchange)¹⁷. К слову сказать, независимые британцы не приняли термин bursa и до настоящего времени используют для обозначения биржи термин

Брокер — юридическое или физическое лицо, выполняющее Посреднические функции между продавцом и покупателем, между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем. Финансовый брокер — юридическое лицо, выполняющее посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг За счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения.

exchange. В то время любой желающий мог принять участие в Лондонской фондовой бирже, заплатив за это 6 пенсов в день.

Крупнейшая фондовая биржа мира — Нью-Йоркская фондовая биржа — отсчитывает свою историю с 1792 года. Именно тогда 24 нью-йоркских брокера, заключавшие сделки с ценными бумагами, как и их лондонские коллеги, в кофейнях в южной части Манхэттена, собрались под большим платаном на Уолл-Стрит и подписали соглашение о создании фондовой биржи. До революции 1917 года на ней обращались и российские ценные бумаги. В 1903 году Николай II даже подарил этой бирже мраморную вазу работы Фаберже в знак благодарности за продажу облигаций Великой Сибирской магистрали. Впервые после 1917 года российские акции — акции АО «Вымпелком» — появились там в 1996 году.

Как мы уже сказали выше, торги акциями происходят на бирже. Две основные биржи в России — ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система).

ММВБ находится в Москве, РТС — в Санкт-Петербурге. Основная торговля частных трейдеров происходит на площадке ММВБ.

Сейчас для покупки и продажи ценных бумаг нет необходимости находиться непосредственно на бирже. И даже телефон необязателен. Достаточно иметь компьютер, подключенный к сети Интернет, открыть счет у брокера и установить у себя специальную программу. Далее — дело техники. Одним нажатием мыши купил акции одной компании. Еще раз щелкнул — продал! Щелкнул в третий раз — купил акции другой компании и т. д. Вы можете находиться хоть на Камчатке, хоть в Индии, хоть в Японии. Доступ к сети и открытый счет у брокера — все!

К примеру, за час до написания этой строчки Кирилл нажал кнопку мыши и продал акции «Татнефти» — закрылся по СТОПУ. После вчерашнего роста на 3,5% сегодня рынок открылся с отрицательным гэпом¹⁸ и стал сползать вниз.

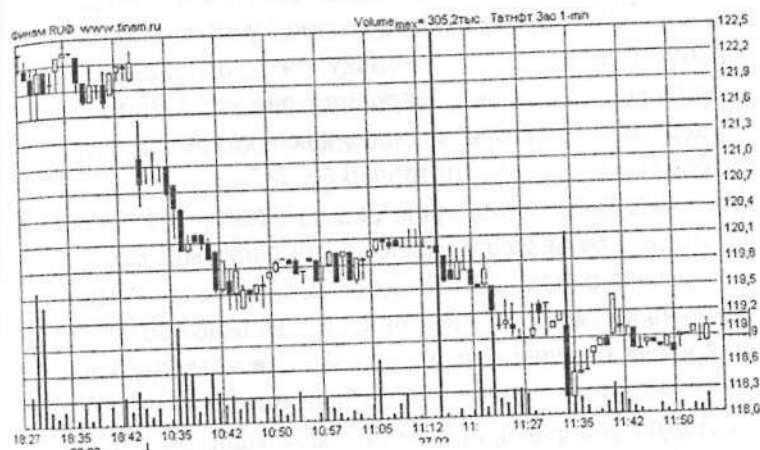


График акций «Татнефти» на ММВБ 27 февраля 2007 г. Свечи. Минутный масштаб

Бумага делает отход после того, как первый раз попыталась пробить линию сопротивления (о линии сопротивления мы говорили в начале книги) на локальном максимуме в области 122 рублей. Сейчас за этой бумагой стоит понаблюдать, потому что при пробое линии сопротивления на объемах она может показать неплохой рост. Но на рынке важно понимать: никаких иллюзий быть не должно. Надежда, что рынок «отрастет», может стоить хороших

¹⁸ Гэп, или ген (англ. gap — «разрыв»), — это разрыв в котировках, возникающий, когда происходит их резкое изменение в сторону повышения или понижения.

денег! Это касается краткосрочной и среднесрочной стратегии. Долгосрочная стратегия имеет несколько другой подход.

*История
Дмитрия* Первое мое знакомство с фондовым рынком произошло очень интересно! На несколько дней у меня остановился мой приятель и, поскольку он плотно занимается дневной торговлей, попросил меня установить специальные программы на моем компьютере. То есть чтобы все было под контролем.

Когда он ко мне приехал, я действительно понял, насколько серьезное это дело — торговля акциями. Это как обычная работа с 10:30 до 18:45 — если ты хочешь достичь хороших результатов — все должно быть под контролем в течение всего дня. За эти несколько дней я понял, что в течение дня можно ничего не заработать, можно хорошо приумножить свой капитал, а можно и потерять. Словами невозможно передать те ощущения, которые ты испытываешь, когда твой капитал вырастет на 11% за два часа или, наоборот, тает на глазах!!!

Так вот, далее мой приятель полетел в Европу, дав мне основные рекомендации и установки, что с его капиталом делать в его отсутствие, потому что заниматься торговлей, будучи в Европе, у него возможности не было.

В первый же день после отъезда моего учителя фондового рынка — так я его стал называть — я открыл все программы, посмотрел, что все в порядке и, поскольку выполнил все возложенные на меня обязательства на этот день, решил заняться делом!

На остатках на счетах я обнаружил 300 000 рублей и, как «опытный» трейдер, решил, что нечего добру пропадать, надо с этими деньгами поработать.

День первый.

Без всякого анализа я посмотрел на график Сбербанка — привилегированные акции, и принял решение о покупке акций.

10:31:07. Покупка 300 акций по 764 руб. = 229 200 руб. — в ту секунду я подумал, что очень выгодно купил, но уже через десять минут понял, что немного ошибся.

10:42:39. Через десять минут акции уже стоили 755 руб., то есть упали на 1,178%. Я быстро подсчитал, что 300×755 руб. = 226 500 руб., то есть я теряю 2700 рублей чужих денег. То ли новичкам везет, то ли я послушал свою интуицию, но взял да и купил еще 60 акций по 755 руб. = 45 300 руб.

11:34:53. Через час я уже чувствовал себя настоящим «трейдером», так как не переставал себя хвалить за то, насколько грамотно я все просчитал — через час акции стоили уже 777 руб., то есть выросли на 2,9%. Переполненный счастьем и восторгом, что, когда приедет мой учитель, я ему доложу о своих результатах, я решил продать часть акций и зафиксировать прибыль: $300 \text{ акций} \times 777 \text{ руб.} = 233\,100 \text{ руб.}$ А остальные 60 акций я решил придержать, так как был уверен, что к концу дня, раз дело пошло, я еще подзаработаю.

Уехав по своим делам и вернувшись уже к закрытию рынка, я с огромным удивлением узнал, что цена акции осталась на прежнем уровне, и более того, она снова начала падать.

18:06:54. Я принял решение не рисковать, продал 60 акций по 773 руб. = 46 380 руб., с облегчением вздохнул и занялся подсчетом прибыли.

Сделав несколько математических вычислений, я выяснил: вложил 274 500 руб., к концу дня имею 279 480 руб.

ИТОГО +4980 руб., или +1,8% — позже я узнал, что это очень хороший результат для опытного трейдера! Затрачено времени 1 час 7 минут.

День второй.

Войдя в азарт, я решил на достигнутом не останавливаться и заняться более серьезным анализом. Встал утром пораньше и до открытия торговли проанализировал ситуацию на рынке, сделал умный вид и сказал рынку: «Я готов к торговле!!!»

Второй день я также торговал только акциями Сбербанка. Капитал вырос до 281 475 руб.

ИТОГО +1995 руб., или +0,7%. Затрачено времени 5 часов 7 минут.

День третий.

В третий день я сделал более глубокий анализ, при этом учтя весь опыт, полученный в первые два дня. Успешно начав торговлю в 10:59:29, я закончил ее в этот раз только в 18:30:40. Также я задействовал в третий день торговлю акции Газпрома.

КАКОВ, ВЫ ДУМАЕТЕ, РЕЗУЛЬТАТ?

ИТОГО +1184 руб., или +0,4%. Затрачено времени 7 часов 30 минут.

По истечении трех дней вырисовывалась какая-то странная тенденция: чем больше я начинал умничать, более подробно разбираться самостоятельно в торговле и при этом затрачивать больше времени, тем меньше я зарабатывал!

В итоге за три дня я заработал чуть более 8000 рублей, 5000 рублей из которых были получены за два часа!!

Конечно же, мой приятель меня за такие дела не похвалил, так как я подверг его деньги очень высо-

кому риску, но в то же время он был рад за меня, а также тому, что я ему заплатил 8000 рублей за преподанный урок.

Выводы следующие:

1. Без профессионального обучения ни в коем случае торговлей заниматься нельзя!
2. Торгуя на фондовом рынке, нужно быть готовым ко всему — в равной степени как к быстрому обогащению, так и к быстрому разорению!
3. Посвящая много времени торговле, вы абсолютно не обязательно заработаете больше!

Произошли у меня еще два курьезных случая, связанные с торговлей акциями.

Первый. После этой истории с моим приятелем я решил всерьез заняться торговлей и пройти обучение в брокерской компании. Успешно пройдя теоретическое обучение, в первый день практики произошло вот что. Мы работали на реальном рынке и с реальными деньгами — мы их сами внесли, — нас учили пользоваться Стоп-заявками. Чтобы зафиксировать прибыль или уменьшить потери, программа сама продает или покупает акции в соответствии с этими заявками.

Я не помню, какие я там заявки выставял и снимал, но помню очень большое удивление моего учителя, которое сопровождалось фразой: «Столько у меня ученики еще не зарабатывали — это абсолютный рекорд за один день!!» Как потом выяснилось, я случайно оставил какую-то Стоп-заявку на продажу, и как раз перед закрытием рынка, когда мы уже не торговали. Заявка была исполнена компьютером по максимальной цене — вот так без моего присутствия я обогатился!!

Второй. Еще один интересный случай произошел со мной на турнире по Интернет-Трейдингу. Торгов;., сессия длилась 1,5 часа —и как раз все это время рынок успешно катился вниз. Что самое удивительное, если бы я не совершил ни одной сделки и не заработал ни цента, то есть +\$0, то я занял бы первое почетное место в турнире! Вы спросите, как тако(может быть? Может быть, когда первое место в турнире занимают с результатом -\$108!

(Здесь немного поясню. Первое место занял участник, потерявший \$108, остальные потеряли больше. Поэтому если бы я не совершил никаких сделок, т(есть не покупал и не продавал бы акции, то на счет было бы \$0, следовательно, я занял бы первое место.)

К сожалению, основы биржевой торговли выходят за рамки данной книги, поэтому давайте пр<сто взглянем на возможности, которые предостав! российский рынок тем, кто знает и понимает и: Рассмотрим *примеры*.

Пример 1. После дефолта в 1998 году фондовый рынок России прилично упал. Стоимость акций на рынке был* почти минимальной. Обыкновенные акции Сбербанка стоили 140 рублей за штуку. В такие моменты многие не только перестают верить в светлое будущее, но и вообще прощают конец света. Представьте, что вы, не обращая внимания на то, что творится вокруг, взяли и купили на 30 00(рублей 200 акций Сбербанка по цене 150 рублей за штуку.

К результатам будем подходить постепенно.

В конце 1998 года акции Сбербанка выросли до 300 рублей. Теперь ваш капитал оценивается в 60 000 рублей.

В 1999 году акция Сбербанка возрастает до 1400 рублей. Умножим на ваше количество акций, получим 280 000 руб-

ле *Й'* Совсем не плохо! Чувствуете, как в голове зашевелились мысли о том, что на них можно купить? Спокойно! Вы стратегический инвестор и верите в Сбербанк и в Россию. Держать, держать и еще раз держать!

Но в сентябре 1999 года стоимость акции падает до 500 рублей. В деньгах это 100 000 рублей. Неплохая просадка. «Лучше бы тогда продали», —думаете вы... Но эмоции проходят, и наступает новый этап.

2000 год. Акции стоят 1650 рублей. Ваш капитал составляет 330 000 рублей. Первоначальная сумма увеличилась в И раз! Всего за 2 года! Настроение отличное!

Но что это? К концу 2000 года акция падает до 700 рублей. Осталось 140 000 рублей. Вы начинаете чувствовать себя, как на американских горках. Однако хорошенько поразмыслив и поняв, что 140 000 —это больше, чем первоначальные 30 000, решаете придерживаться своей идеи долгосрочного вложения.

2001 год особых результатов не приносит, и вы спокойно занимаетесь своими делами, изредка поглядывая на котировки бумаги.

2002 год. Долгое ожидание часто сменяется хорошей тенденцией. И это правило подтвердилось! К концу 2002 года акция Сбербанка стоит 6000 рублей. Если продать все, то можно взять 1 200 000 рублей. Один миллион двести тысяч!!!

2003—2004 годы. После сильных колебаний акция Сбербанка добирается до цены 14 000 рублей. Теперь капитал составляет 2 800 000 тысяч рублей!

В 2005 году бумага доходит до 40 000 рублей. Это 8 000 000 рублей! Восемь миллионов!!!

В 2006 году акция Сбербанка стоит уже 92 000 рублей. Вчера, 26 февраля 2007 года, акция торговалась на уровне 99 000 тысяч. Если продать в этот момент все ваши 200 акций, то сумма составит 19 800 000 рублей. Девятнадцать миллионов восьмьсот тысяч рублей!!!

Это увеличение капитала в 660 раз за 8 лет! Среднегодовая доходность — 8250%. Фантастика!

Попробуйте сравнить с вкладами в Сбербанке. Смещ_{но} сравнивать? Мы согласны с вами!

Но и риски — не забывайте о них!!!

График акций Сбербанка на ММВБ с 1999 г.
по февраль 2007 г. Свечи. Месячный масштаб

Несмотря на всю привлекательность данного примера, реализовать его смогли единицы. Почему? Все хорошо и красиво, когда ты смотришь на график уже свершившихся событий. Здесь все ясно, когда цена выросла, когда развернулась, когда отошла. Но когда тебе необходимо принимать решение в реальном времени, все совсем не так! И потом, вспомните, о чем вы думали в августе 1998 года. Какие там стратегические вложения??? Все были в шоке. Все пережили дефолт в первый раз.

18 августа 1998 года на ММВБ было продано всего около 400 акций Сбербанка. В масштабах рынка это очень мало. Но с другой стороны, в это время было трудно найти надежного брокера, многие разорялись на ходу.

Чтобы ждать 8 лет, как в приведенном примере, нужно донимать, что терпение будет вознаграждено. Этого никто гарантировать не может!

События могут развиваться и следующим образом.

Пример 2. Ниже на графике — «убитая» бумага ЮКОСа. Представьте себе покупку по самому верху — рублей по 500 на хороших новостях. Есть много людей, которые купили эти акции и поехали отдыхать. Кто-то и сейчас сидит в них на уровне 18 рублей. Грустно? Совершенно верно, ничего веселого нет! Высока вероятность, что на этом все и закончится. Все наслышаны о деле, поэтому воздержимся от комментариев.

График акций ЮКОСа на ММВБ 2000-2006 гг.
Свечи. Месячный масштаб

Давайте рассмотрим еще один интересный пример того, как можно было грамотно распорядиться не то деньгами, не то бумагами, которые достались почти на халяву.

Пример 3. 15 июля 1992 года президент России Борис Ельцин подписал указ «О введении в действие системы приватизационных чеков Российской Федерации». В соответствии с этим указом каждый гражданин России мог получить в кассах «Сбербанка» приватизационный чек, или ваучер, номиналом 10 000 руб.

Несмотря на неразвитость фондового рынка, в то время вложение в акции было делом оправданным, так как суммы, выданные гражданам, были незначительны. Многие обменивали ваучеры на деньги, которые с успехом проели или потратили по своему усмотрению.

Но те, кто был хоть чуть-чуть грамотен в плане финансов, мы уверены, в результате остались довольны. В 1994 году начали проводиться чековые аукционы. По плану, каждая компания обязана была выставить на ваучерный обмен не менее 29% собственных акций, еще 51% должен был распределяться среди руководства и сотрудников компаний, остальное оставляло за собой государство.

По итогам приватизации, лишь 12% населения вложили ваучеры в акции каких-либо предприятий. Согласно исследованию инвестиционной компании «Тройка Диалог», ваучер, обмененный в начале 90-х на бумаги «Норильского никеля», сегодня превратился в \$650. Ваучер, вложенный в акции РАО «ЕЭС», стоит сейчас более \$900. Отдача от ваучерных вложений в акции Газпрома различается по регионам (в каждом из них применялись разные коэффициенты конвертации в акции). В Москве один ваучер, вложенный в нефтегазового гиганта, принес к настоящему времени около \$600. Однако в Республике Марий Эл он озолотил инвестора на астрономическую сумму — \$70 000 (402 488% доходности)...

Конечно, в данный момент вы можете заниматься приобретением акций самостоятельно. Но прежде чем начать делать это, необходимо ответить себе на вопрос: «ЗАЧЕМ?» Когда ответите, сможете выбрать и страте-

гию. От выбора стратегии зависит то, как и сколько времени вы будете отдавать торговле акциями.

К примеру, если стратегия долгосрочная, то достаточно понимать основы фундаментального и технического анализа. Уметь «вычислить» бумагу (акцию) с потенциалом роста и купить ее. Периодически поглядывать и сверять со своими ожиданиями и общей тенденцией рынка.

Для агрессивной торговли внутри дня, которой могут заниматься далеко не все, нужны совершенно другие навыки. И немаловажно, что проводить за компьютером придется достаточно приличное количество времени. Зачастую с 10.30 до 18.45 по Москве. Именно в это время работает биржа. Все выходные на бирже — как у нормальных людей: суббота, воскресенье и все красные дни календаря.

Чем интересна внутридневная торговля? Давай-те посмотрим *на примере*.

Предположим, на счете у брокера вы имеете 600 000 рублей. Брокер на определенных условиях может предоставить вам 4 плечо (четвертое плечо, кредит 1 к 4), то есть покупать бумаги вы можете уже на сумму $600\,000 \times 4 = 2\,400\,000$ рублей (два миллиона четыреста рублей).

Предположим, вы торговали внутри дня по акциям Сбербанка 22 февраля 2007 года. Купили по цене 93 000 рублей с плечом 4 на все и закрылись по цене 96 500 рублей. Поймали рост 3,7%. Далее примитивный подсчет. 3,7% от 2 400 000 — это 88 800 рублей. За день! Неплохо? Здесь необходимо учесть еще комиссию и то, что комиссия со всего объема ложится на ваши 600 000 рублей. Если захотите вывести эти деньги и использовать, то заплатите налог 13% с прибыли. Остальное — ваше! Если работаете с плечом внутри дня, и только в течение этого дня, то за кредит платить не надо.

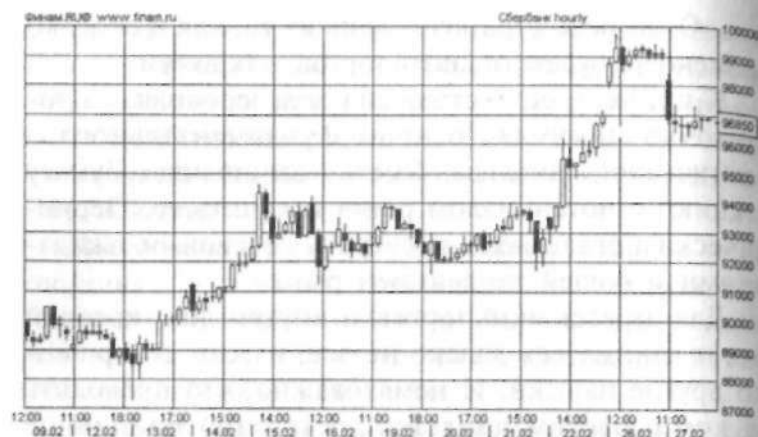


График акций Сбербанка на ММВБ.
Февраль 2007 г. Свечи. Часовой масштаб

Предостережение! Данный пример не является агитацией инвестирования в фондовый рынок и заработка на нем с помощью кредитов. Это очень рискованные операции, и прежде чем совершать их, необходимо научиться работать на рынке, сначала с небольшими суммами и без кредитов. Нужно пройти специальное обучение. Важно понимать, что при развороте рынка деньги с вашего счета будут списываться намного быстрее в случае с кредитом. При остатке на вашем счете менее 30% от ваших первоначальных денег вашу позицию закроет риск-менеджер.

Мы привели этот пример, чтобы показать возможности фондового рынка. Но на этом его возможности не исчерпываются. Это как обычный автомобиль. Есть на рынке еще и скоростные автомобили, под названием *опионы* и *фьючерсы*. При помощи них нарезка¹⁹ может осуществляться еще круче. Но

¹⁹ «Нарезка» — прибыль при спекуляциях на фондовом рынке (из жаргона биржевых спекулянтов).

мы их опустим. Те, кому это интересно, со временем овладеют этой информацией.

В любом случае мы не рекомендуем вам заниматься краткосрочной торговлей акциями. Обратите внимание на паевые фонды! По идее, ими управляют профессионалы. Они покупают в портфель одни акции, которые считают лучшими, и продают другие. Но на самом деле из всей массы фондов только порядка 15–20% на длительном промежутке времени дают доходность выше рынка. Что это значит? Это значит, что бессистемная активная торговля акциями дает худший результат, чем растет рыночная стоимость компаний крупной капитализации.

Для тех читателей, кто хочет часть своего капитала инвестировать в акции, мы можем порекомендовать *очень простую и действенную стратегию отбора акций для своего портфеля*. Этот подход относится к долгосрочной стратегии работы с акциями. Пересмотр портфеля осуществляется раз в год.

Методика эта проста до безумия, но она работает! Она показывает очень хороший результат особенно на длительных промежутках времени. В 1990 году в Америке вышла книга «Как переигрывать Доу: высокорентабельный метод инвестирования с малым риском в акции Dow Jones Industrial²⁰ со стартовым капиталом всего 5 тысяч долларов».

²⁰ **Dow Jones Industrial (Индекс Доу-Джонса)** — это индекс, вычисленный по курсам акций 30 наиболее котируемых «голубых фишек» США, осуществляющих торги на Нью-Йоркской фондовой бирже. Список компаний может изменяться, количество компаний в списке в 1896 году составляло 12, в 1916 увеличилось до 20, а с 1928 года по сегодняшний день составляет 30. Индекс называется средним (average), так как первоначально он вычислялся как среднее арифметическое котировок акций. Первое значение этого индекса 26 мая 1896 года равнялось 40,94. О «голубых фишках» можно прочитать в следующей сноске.

В этой книге Майкл О'Хиггинс и Джон Доунс делятся очень простой методикой отбора нескольких акций. Эта методика на протяжении довольно длительного времени позволяет получать доходность выше, чем индекс Доу.

Подход, предложенный О'Хиггинсом, довольно прост. Он предложил выбирать для портфеля акции из 30 компаний — «голубых фишек», которые входят в состав промышленного индекса Доу-Джонса.

Далее из этого списка выбираются пять акций, из которых формируется равновесный портфель. Пересмотр портфеля и подобная отборка акций производится раз в год, в одно и то же время. Вопрос лишь в том, как правильно выбрать эти пять акций.

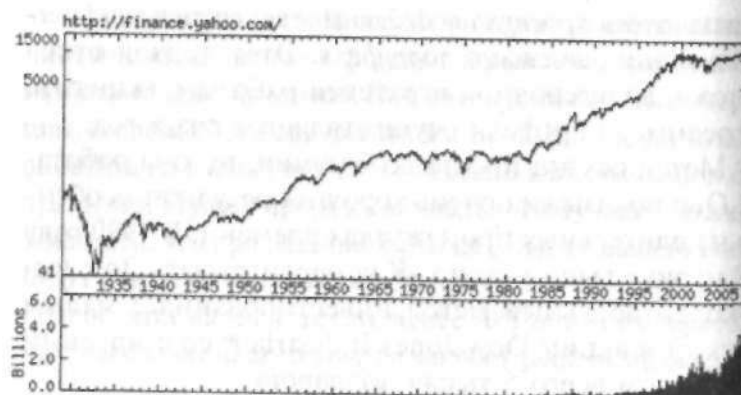


График индекса Доу-Джонса с 1930 по 2007 годы.
Линейный. Годовой масштаб

Все просто: сначала необходимо выбрать десять акций из тридцати, входящих в список Доу-Джонса, доходность по которым за последние 12 месяцев самая высокая. Далее из этих десяти акций необходимо выбрать пять акций, рыночная стоимость которых наименьшая.

Таким образом, вы выберете пять акций высокодоходных и наиболее дешевых. Как показала история, если производить данные действия раз в год, то результат доходности будет выше, чем доходность индекса Доу.

Эту стратегию доработали Дэвид и Том Гарднеры, которые предложили вариацию «пяти акций» и назвали ее «четверка для дураков». Дополнения, которые они внесли, заключались в том, что выбиралось не пять акций, а четыре. Все тем же образом, но четыре из десяти они выбирали путем расчетов по следующей формуле: доходность акции за 12 месяцев (прибыль в %) делилась на квадратный корень из цены акции. Далее выбирались пять акций с наибольшим показателем, полученным в результате вычислений. Первая акция с наибольшим показателем вычеркивалась, остальные заносились в портфель.

Как применить данную стратегию на российском рынке? Аналогично.

Выбираете 8–9 акций из «голубых фишек»²¹ с наибольшей доходностью за последние 12 месяцев. В выборе также участвуют привилегированные акции компаний. И либо выбираете 4–5 акций с наименьшей стоимостью, либо рассчитываете по формуле. Этими акциями наполняете свой портфель

²¹ «Голубые фишки» (амер. биржевой жаргон: «blue chips») — акции крупных, хорошо зарекомендовавших себя компаний с регулярно выплачиваемыми дивидендами. В России к «голубым фишкам» относят акции Газпрома, ЛУКОЙЛа, Норильского никеля, РАО «ЕЭС России», Ростелекома, Сбербанк, Татнефти и Сургутнефтегаза. С натяжкой к «голубым фишкам» можно отнести Сибнефть, Мосэнерго, Уралсвязьинформ. Термин «голубые фишки» связан с американским карточным покером. В этой игре фишки голубого цвета являются самыми дорогими.

акций и не смотрите туда целый год. Через год операция повторяется. При этом акции, не входящие в новый список, продаете, и приобретаете акции из нового списка. Те акции, которые остались в списке, оставляете.

Это всего лишь одна из универсальных стратегий формирования портфеля, которая работала в Америке на протяжении длительного времени. Когда ею стали пользоваться много людей и даже взаимные фонды, она стала работать слабее. В России сейчас данная стратегия дает очень хорошие результаты.

Для самостоятельной работы на бирже и формирования своего портфеля вам понадобится брокер. Чтобы выбрать хорошего брокера, обратите внимание на национальный рейтинг брокерских компаний. Мы считаем, что он в полной мере отражает качество предоставляемых услуг.

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Мнения людей как всегда разделяются минимум на две части. Одни люди стремятся все делать сами, другие считают, что каждый должен заниматься своим делом. Хлебороб — выращивать хлеб, стекольщик — стеклить окна, портной — шить одежду, ну, а управляющий капиталом — управлять капиталом.

За каждым из этих мнений стоит опыт разных людей. И первые не могут спать спокойно, когда что-то поручают другим, вторые считают, что, делая все своими руками, теряют массу времени. И для того, чтобы быть эффективнее, они то, что могут намного лучше делать специалисты, доверяют специалистам.

Действительно, иногда для того, чтобы досконально разобраться в какой-либо области, необходимы годы. А ошибки при таком подходе могут отбросить далеко назад. Зачастую бывает намного проще обратиться к профессионалу, который владеет предметом на уровне тезауруса, то есть понимает фундаментальную суть предмета. Так, к примеру, если вы придете на завод и закажете там электродвигатель, то, выяснив у вас характеристики двигателя (мощность, габариты и т. д.), хороший специалист с достаточной степенью вероятности скажет, куда именно вы хотите его установить.

Для людей, которые занимаются бизнесом и много времени уделяют своей основной деятельности, специалисты предложили удобный метод управления капиталом на фондовом рынке — доверительное управление. Почему бы не извлекать доходность из существующего фондового рынка, тем более что российский рынок последние два года показывал доходность если не огромную, то довольно высокую. И при этом можно заниматься своей основной деятельностью, как и раньше. Очень удобный подход.

Практически любая управляющая компания оказывает услуги доверительного управления. Вы приходите к тому, кто, узнав ваши пожелания, поможет «скроить» вам инвестиционную стратегию и будет управлять вашим портфелем на тех условиях, на которых вы договоритесь.

Одни управляющие предлагают стратегии уже существующие, другие создают стратегию, учитывая пожелания. Все зависит от компании и суммы вашего капитала, который вы хотите передать под Управление. Чтобы профессиональный управляющий оперировал только вашими средствами, суммы тре-

буются весьма значительные. Иначе это и невыгодно профессиональному управляющему, и рискованно для вас, поскольку создать разнообразный (диверсифицированный) портфель ценных бумаг можно, только обладая солидными суммами. В большинстве компаний с клиентом будут разговаривать о доверительном управлении, если сумма превышает 5 000 000 рублей. Некоторые захотят разговаривать только в том случае, если сумма превышает 25 000 000 рублей.

Как правило, при составлении портфеля для индивидуального управления, управляющий отталкивается от нескольких составляющих портфеля.

Инвестиционная составляющая — это долгосрочное приобретение ряда пакетов акций российских компаний на основе фундаментальных оценок потенциала их доходности. Эта часть портфеля не может подвергаться проведению краткосрочных спекулятивных операций с пакетами акций.

Индексная составляющая — это приобретение только обыкновенных и привилегированных акций российских компаний, используемых при расчете индексов ММВБ, РТС, ММВБ10²². Доходность этой

Индекс ММВБ10 — это ценовой, невзвешенный индекс, рассчитываемый как среднее арифметическое изменения цен десяти наиболее ликвидных акций, допущенных к обращению на фондовой бирже ММВБ. ММВБ10 является российским аналогом американского индекса Dow Jones. Перечень десяти акций, по которым рассчитывается индекс, определяется один раз в квартал. К примеру, в первом квартале 2007 года индекс ММВБ 10 рассчитывался по акциям следующих эмитентов: РАО ЕЭС; Газпром; Норильский никель; Лукойл; Ростелеком, привилегированные акции; Татнефть; Сбербанк; Сбербанк, привилегированные акции; Сургутнефтегаз; Уралсвязьинформ. *Об индексе ММВБ можно прочитать в сноске 24.*

сти инвестиционной стратегии будет сопоставите с доходностью всего российского фондового рынка или немного превышать его.

Облигационная составляющая — это приобретение ценных бумаг с наименьшим инвестиционным риском, обеспечивающее стабильность и предсказуемость в отношении показателей доходности осуществленных клиентом инвестиций. В структуре облигационной составляющей находятся только государственные и корпоративные облигации. Их долгосрочное приобретение производится на основе фундаментальных оценок потенциала их доходности.

Спекулятивная составляющая предполагает приобретение пакетов акций и облигаций на основе краткосрочных прогнозов управляющего. Фактически речь идет о возможности ежедневных спекулятивных операций с российскими акциями и облигациями, целью которых является превышение «рыночного» уровня доходности за счет получения финансового результата от колебаний курсовой стоимости бумаг, в том числе в течение одной торговой сессии.

Это основные составляющие портфеля, которые могут быть дополнены или откорректированы при составлении стратегии.

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ПИФы)

По сути, паевые инвестиционные фонды — это одна из разновидностей доверительного управления. Средства многих инвесторов объединяются вместе и становятся достаточными для приобретения множества разных ценных бумаг. Это форма доверительного управления, доступная практически

каждому. В данном разделе мы рассмотрим паевые фонды ценных бумаг. Это основной институт коллективного инвестирования в России. Существуют также паевые фонды недвижимости, о них мы поговорим чуть позже.

Паевые фонды — это одна из наименее рискованных форм работы на фондовом рынке. Существуют фонды, при инвестировании в которые вы по природе этих фондов не можете уменьшить свой капитал, и более того, он будет давать доходность больше, чем у банковского депозита.

Есть фонды, в которых существует возможность уменьшения стоимости капитала за счет уменьшения стоимости ценных бумаг, которые приобретены в портфель этого фонда. Но паевой фонд нельзя обанкротить, нельзя увезти за границу деньги пайщиков. Система, при помощи которой создаются и регулируются паевые фонды не только в России, но и в других странах, очень серьезно защищает активы вкладчиков от риска мошенничества.

При этом в сравнении с индивидуальным инвестированием на фондовом рынке паевые фонды менее рискованны.

Паевые фонды в России — это аналог взаимных фондов, которые впервые появились в 1822 году в Великобритании. Паевые инвестиционные фонды в России стали создаваться после того, как Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг разработала и приняла более тридцати нормативных актов. Первые ПИФы появились в ноябре 1996 года.

ФКЦБ (Федеральная комиссия по ценным бумагам) России установила государственный контроль за

деятельностью паевых фондов. Для повышения интереса инвесторов изначально была разработана схема работы, исключающая злоупотребления при управлении активами фонда. Поэтому управление и хранение активов осуществляется разными компаниями. Плюс многосторонний перекрестный контроль определенных организаций, которые отвечают за деятельность ПИФов. Предъявляются очень высокие требования к раскрытию информации, необходимой инвесторам для принятия грамотного решения. Работает современная система отчетности.



Структурная схема взаимодействия участников работы ПИФа

Благодаря изначально грамотной схеме организации индустрии с самого начала работы паевых фондов не было ни одного случая обмана инвесторов и мошенничества.

По сути, ПИФ — это денежный мешок. Это деньги различных граждан или юридических лиц, передаваемые в доверительное управление управляющей

компании с целью получения прибыли. Получается что частные лица имеют возможность через ПИФ получать выгоду от вложений в ценные бумаги, как и крупные институциональные инвесторы — банки компании, фонды.



Структура инвестиций ПИФов ценных бумаг

Паевой фонд не является юридическим лицом. Это сделано для того, чтобы избежать двойного налогообложения, от которого страдают чековые инвестиционные фонды и негосударственные пенсионные фонды.

Создать ПИФ и управлять им имеет право управляющая компания, которая получила лицензию на управление имуществом паевых инвестиционных фондов в Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. ФКЦБ — это государственный орган, который регулирует рынок ценных бумаг в целом и ПИФы в частности, как одного из участников этого рынка.

После получения лицензии управляющая компания должна заключить договоры со специализированным депозитарием, специализированным регистратором, аудитором, независимым оценщиком.

Также управляющая компания должна зарегистрировать в ФКЦБ «Правила паевого инвестиционного фонда» и «Проспект эмиссии инвестиционных паев». Управляющая компания может создавать любое количество ПИФов.

После этого не позднее чем через 180 дней можно начинать первичное размещение инвестиционных паев. В течение этого периода «открытый» ПИФ обязан собрать не менее 2,5 млн рублей, а «интервальный» ПИФ — не менее 5 млн рублей. (О том, чем отличаются открытый и интервальный ПИФы, поговорим чуть ниже.)

Если управляющая компания не смогла собрать необходимую минимальную сумму в фонд, то фонд ликвидируется. Инвесторам возвращаются их деньги. Все расходы по сбору стартового капитала фонда покрывает управляющая компания из собственных средств.

По закону, все организации, обеспечивающие деятельность ПИФа, обязаны открывать инвесторам всю необходимую информацию о себе. ПИФ не имеет ничего общего с финансовыми пирамидами. В ПИФе каждый пай и его стоимость подтверждены имуществом фонда. В то время как в пирамиде вчерашние обязательства оплачиваются деньгами сегодняшних вкладчиков.

В отличие от банковского депозита, управляющие компании не могут гарантировать никакой доходности по деньгам, вложенным в ПИФы. Более того, они обязаны сообщать, что вчерашние результаты доходности не являются прогнозами будущих Доходов. При вложении денег в ПИФ имеется в виду, что вы понимаете, что делаете, и знаете, что Деньги, вложенные в ПИФ, будут размещены либо в акции российских компаний, либо в облигации.

Когда вы вкладываете деньги в ПИФ, как и при других формах коллективного инвестирования, рыночный риск ложится на вас. А прибыль при благоприятном развитии событий получаете вы. Принимая деньги в доверительное управление, управляющая компания берет на себя обязательство выкупить паи по требованию инвестора, но не гарантирует доход.

Средства ПИФа всегда остаются в собственности пайщиков. Прибыль или убыток от торговли ценными бумагами на бирже получают пайщики, а управляющая компания получает за свою работу небольшой процент (как правило, около 3–4% в год) от суммы всех средств в фонде.

Понимая, откуда берется доходность у акций и облигаций, вы знаете, что вложения в ПИФ акций — наиболее рискованное занятие. Несмотря на приличную диверсификацию (на деньги ПИФа приобретаются акции различных эмитентов), при просадке всего рынка ваш капитал обязательно просядет. Дело в том, что ПИФам нельзя уходить в деньги более чем на 5%.

При вложении денег в ПИФ облигаций уменьшение капитала маловероятно. Как правило, ПИФы акций растут медленно и уверенно.

ПИФы ценных бумаг могут быть открытыми и закрытыми. При вложении в открытый ПИФ погасить его паи вы можете, подав заявку в любой день. После этого в течение трех дней управляющая компания обязана продать ваши паи и в течение 14 дней перевести на ваш счет деньги, эквивалентные рыночной стоимости паев на момент погашения.

Открытый ПИФ похож на банковский вклад «до востребования». Но в банке по вкладу обычно самая низкая доходность. В паевом фонде доходность может

быть намного выше, примерно как по срочному вкладу и даже больше, а сами вложения сроком не связаны. Но с другой стороны, существует риск изменения стоимости пая в меньшую сторону. И если в этот момент вы собираетесь погасить паи, то потерпите убытки.

При вложении в *интервальный ПИФ* приобретать и погашать паи можно в сроки, заранее определенные управляющей компанией, но не реже одного раза в год. При этом принимать заявки компания обязана в течение 14 дней. Выплата денег производится в течение 14 дней со дня принятия заявки.

Активы открытого фонда должны быть ликвидными. Это связано с тем, что открытый фонд обязан быстро реагировать на требования пайщиков и погашать паи. Активы открытого ПИФа могут состоять только из денежных средств и ценных бумаг, котирующихся на рынке.

В интервальном фонде разрешено иметь некоторые активы с низкой ликвидностью, например, некотируемые ценные бумаги, недвижимость. Но ценные бумаги, котирующиеся на рынке, должны составлять не менее 30% от стоимости активов ПИФа. Низколиквидные активы обязан оценивать независимый оценщик.

По сути, каждый паевой фонд — это определенная стратегия инвестирования. Выбирая паевой фонд, вы выбираете уже готовую стратегию.

ФКЦБ России требует от управляющих компаний очень четкого указания категории фонда, которая зависит от того, куда инвестируются деньги.

Существуют следующие категории паевых фондов, в порядке увеличения риска:

- фонды денежного рынка;
- фонды облигаций;
- фонды смешанных инвестиций;

- фонды акций и индексные фонды;
- отраслевые фонды;
- фонды венчурных инвестиций.

Минимально рискованными являются фонды денежного рынка и фонды облигаций. Фонды денежного рынка относятся к классу фондов с наиболее низким уровнем риска. Они размещают средства в краткосрочные инструменты, преимущественно в депозиты и облигации. Фонд денежного рынка фактически представляет собой кошелек, в котором деньги работают каждый день. Пока эти фонды в России не слишком развиты, но в мире они занимают второе место после фондов акций.

Фонды облигаций — традиционно спокойные, стабильные фонды. Деньги пайщиков вкладываются в долговые обязательства государства, субъектов Федерации и ведущих российских компаний. Как вы уже знаете, облигации являются обязательствами эмитентов, они гарантируют возврат вложенных средств и получение дохода по ним в виде купонных выплат. Высокая надежность заемщиков обеспечивает низкий риск инвестиций и позволяет получить доходность на уровне ставки рефинансирования. Как правило, поведение стоимости пая этих фондов избегает как резких взлетов, так и падений. Это единственный тип фондов, у которого в силу структуры портфеля доходность может быть в какой-то степени прогнозируема.

Котировки некоторых открытых ПИФов денежного рынка²³:

²³ Здесь и далее в таблицах источник котировок: <http://www.nfu.ru>. Котировки предоставлены Национальной Лигой Управляющих. Дата оценки: 31.05.2007. Доходность в процентах за период.

Фонд	Тип	Цена пая	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
1-й Денежный Фонд, дата оценки: 30/05/2007	ОД	1 031.48	2.4	0.6	1.7	2.9	—	—	—	—
ОРБ Фонд, дата оценки: 30/05/2007	ОД	1 028.74	3.2	0.5	1.8	3.8	—	—	—	—
ДВС Фонд денежного рынка	ОД	1 086.95	2.1	0.4	1.3	2.7	4.9	8.6	—	—
Финнам Депозитный	ОД	1 037.08	3.8	0.1	2.0	5.4	—	—	—	—
КИТ — Фонд денежного рынка	ОД	1 182.41	2.9	0.6	1.8	3.5	7.0	14.5	—	—

Котировки некоторых открытых ПИФов облигаций:

Фонд	Тип	Цена пая	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
Сапфир	ОО	1405.26	4.6	1.0	3.2	5.9	9.8	22.9	42.9	—
Лидер Финанс	ОО	16.68	4.1	0.9	2.7	4.8	8.2	16.6	31.4	—
Метрополь Зевс	ОО	137.56	3.7	0.6	1.8	6.9	14.1	21.6	33.5	—
Тройка Диаг — Илья Муромец	ОО	13386.71	4.7	1.0	3.0	5.4	9.5	22.5	37.6	105.9
ПноГлобал ФО	ОО	62.23	4.8	1.0	3.0	5.8	11.3	24.6	41.0	106.9

Окончание таблицы

Фонд	Тип	Цена ная	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
ЛУКОЙЛ Фонд Кон- сервативный	ОО	2 420.56	4.5	1.4	3.0	5.6	10.8	24.3	39.0	119.8
АВК-ГЦБ	ОО	2 559.81	4.2	1.0	2.8	4.8	8.2	21.1	35.2	100.8
КИТ — Фонд облигаций	ОО	1 956.01	3.8	0.6	2.0	4.5	8.7	21.7	42.1	—

Фонды смешанных инвестиций вкладывают средства и в облигации, и в акции, поэтому занимают промежуточное место по доходности и риску между фондами облигаций и фондами акций. Инвестиционной идеей этих фондов является получение дохода выше, чем в фондах облигаций, с риском меньшим, чем в фондах акций.

Котировки некоторых открытых ПИФов смешанных инвестиций:

Фонд	Тип	Цена ная	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
АВК-ФЛА	ОС	4 672.11	-4.5	-4.1	-2.9	0.2	11.5	66.7	84.4	170.7
ЛУКОЙЛ Фонд Профес- сиональный	ОС	4 839.80	-5.3	-4.0	-4.5	-2.6	7.5	77.5	99.6	246.3
Накопитель- ный	ОС	326.89	0.88	-2.8	-1.2	2.7	9.9	68.9	91.7	177.0

Окончание таблицы

Фонд	Тип	Цена ная	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
Энерго- капитал — Сбалансиро- ванный	ОС	798.13	-4.7	-6.6	-5.2	6.9	36.1	156.1	201.7	311.6
Финам Первый	ОС	283.17	-7.6	-0.6	-2.0	4.4	13.0	86.3	148.8	—
Рождественка	ОС	2 448.80	1.4	-3.5	-0.5	9.9	25.6	95.7	113.4	—
Алемар — активные операции	ОС	3 925.57	2.3	-4.1	-2.9	9.9	18.3	80.9	88.1	248.9
Максвелл Капитал	ОС	3 449.80	-9.1	-6.1	-5.0	-1.2	16.8	119.4	258.5	—
Гранат	ОС	3 028.88	3.4	-4.1	-2.9	15.8	40.0	172.3	221.8	—
Тройка Диалог — Дружина	ОС	41 517.57	-6.5	-5.7	-5.1	-2.8	8.8	68.7	94.8	203.5

Фонды акций наиболее рискованны и при этом потенциально значительно более доходны, чем фонды облигаций и смешанные. Традиционно на больших инвестиционных горизонтах (от года и более) именно фонды акций давали наибольший доход своим вкладчикам, но они же несли им наибольшие убытки на «коротких дистанциях» (менее 6 месяцев). Этот факт объясняется тем, что в фондах акций особую важность приобретает момент входа в рынок.

Котировки некоторых открытых ПИФов акций:

Фонд	Тип	Цена пая	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
РЕГИОН Фонд Акции	ОА	3 125.13	-5.0	-3.5	-2.8	-3.1	7.4	96.9	132.1	—
Альянс Росно — Акции	ОА	134.51	-13.2	-8.4	-8.0	-7.2	9.5	136.6	142.8	—
Солид-Инвест	ОА	417.11	-10.2	-7.9	-7.4	1.2	19.8	142.2	177.9	400.4
Петр Столыпин	ОА	844.18	-5.7	-6.5	-5.7	0.02	16.6	118.3	140.9	237.5
Газовая про- мышлен- ность — Акции	ОА	12 053.02	-0.7	-3.5	0.5	10.8	35.2	130.8	—	—
Базовый	ОА	435 673.13	-10.8	-8.7	-7.9	-3.8	14.9	110.3	135.2	308.9
Тройка Дня- лог — Доб- рыня Никитич	ОА	7 813.14	-9.7	-8.7	-7.9	-3.3	14.6	128.0	163.3	333.5

Индексные фонды также инвестируют в акции, но именно в той пропорции, которая соответствует структуре выбранного фондового индекса. Индексные фонды создаются с целью достижения инвестиционного результата, аналогичного изменению выбранного фондового индекса. Фонды достигают данной цели путем вложения средств в ценные бумаги, на основе цен которых рассчитывается индекс. Индексные фонды отличаются пассивным управлением и низкими издержками.

Котировки некоторых открытых индексных ПИФов:

Фонд	Тип	Цена пая	С начала года	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	5 лет
Биржевая площадь — Индекс ММВБ	ОИ	2 757.81	-6.8	-7.7	-4.7	1.8	21.5	152.6	—	—
Финам Индекс ММВБ	ОИ	2 197.25	-9.5	-8.2	-6.2	-1.9	17.9	116.7	—	—
АК БАРС — Индекс ММВБ	ОИ	2 506.71	-8.2	-8.0	-5.4	-0.1	19.1	156.9	—	—
ПРОСПЕКТ — Индекс ММВБ	ОИ	2 683.15	-9.1	-8.1	-5.6	-2.8	16.3	156.2	178.0	—
КИТ — Индекс ММВБ	ОИ	2 552.55	-8.4	-8.0	-5.4	-0.5	20.7	147.4	—	—
Энерго- капитал — Индекс ММВБ	ОИ	92.68	-7.3	-8.2	-6.0	—	—	—	—	—
КИТ — Индекс РТС	ОИ	1 165.55	-9.9	-7.6	-5.9	-2.5	15.4	—	—	—
ОЛМА — Индекс РТС	ОИ	1 152.48	-10.5	-8.0	-6.0	-2.8	13.2	—	—	—
Индекс RUXCbonds	ОИ	1 078.87	3.5	0.7	1.9	3.9	7.1	—	—	—

Отраслевые фонды инвестируют деньги инвесторов в отдельные отрасли российской экономики. К примеру: электроэнергетика, нефть, телекоммуникации и т. д. Отраслевые фонды могут

давать очень высокую доходность в этапы интенсивного развития какой-либо отрасли, но также могут давать жесткий отрицательный результат, если отрасль в целом испытывает какие-либо трудности.

Фонды фондов. Также существуют фонды фондов, которые приобретают паи других фондов. Такие фонды могут показывать довольно стабильную и высокую доходность, сильно не напрягаясь. Их главная задача — вычислить успешные фонды и составить из них хороший портфель. Периодически оценивая выбранные фонды и производя корректировку портфеля, они могут достигать приличных результатов. Преимуществами фондов фондов помимо большей диверсификации, является возможность составить требуемый портфель, располагая меньшей суммой, простота выбора и удобство инвестиций по сравнению с вложениями в отдельные ценные бумаги или ПИФы.

Далее для нас немаловажен вопрос *о налогообложении физических лиц.*

Согласно главе 23, ст. 226 «Налог на доходы физических лиц» Налогового кодекса РФ, управляющая компания имеет статус налогового агента для физических лиц, владеющих инвестиционными паями, находящимися в управлении компании. Данный статус обязывает управляющую компанию при погашении инвестиционных паев исчислить, удержать и уплатить в бюджет налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13% (п. 1 ст. 224 НК РФ).

Для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ, налоговая ставка составляет 30% (п. 3 ст. 224 НК РФ).

При расчете и удержании налог округляется до целых рублей (п. 4 ст. 225 НК РФ). По окончании календарного года по заявлению инвестор может получить в управляющей компании справку о полученном доходе и удержанных суммах налога за год.

Так как Пай паевого фонда является ценной бумагой, то он может торговаться на бирже. Некоторые ПИФы выведены на биржу ММВБ и доступны для торгов в течение рабочих сессий. Приведем один *пример:*

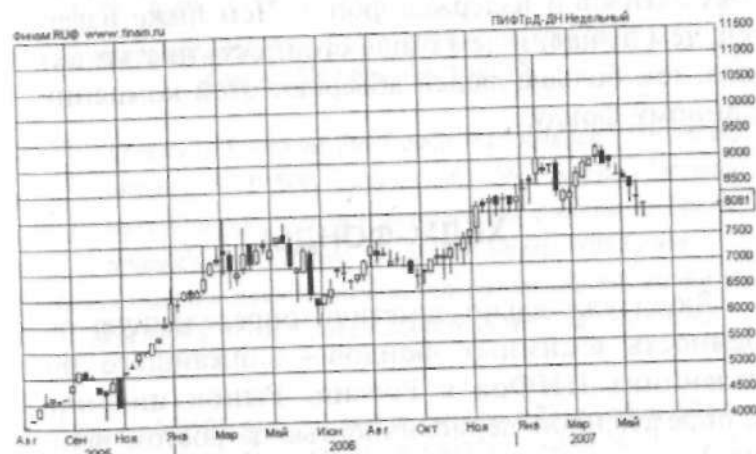


График стоимости пая ПИФа
УК «Тройка Диалог — Добрыня Никитич» на ММВБ.
2005–2007 гг. Свечи. Недельный масштаб

Теперь о том, *как выбрать паевой фонд.*

В первую очередь стоит выбирать фонд (любой категории), созданный компанией, которая в России

работает более 3–5 лет, за рубежом — более 10 лет. Далее обратите внимание на стабильность доходов. Это говорит о качестве управления. Если за пять лет, четыре года, три года, один год фонд дает высокие показатели доходности относительно фондов данной категории, то вероятность дальнейших стабильных доходностей высока. Когда говорят о категории, имеют в виду, что сравнивать нужно открытые фонды акций с открытыми фондами акций, открытые фонды облигаций с открытыми фондами облигаций, закрытые фонды акций с закрытыми фондами акций и т. д.

Обратите внимание также на рейтинг компании, которая создала фонд, на величину стоимости чистых активов и издержек фонда. Чем ниже издержки, тем лучше, и чем выше стоимость чистых активов, тем больше людей доверяют этой компании и данному фонду.

ХЕДЖ-ФОНДЫ

Люди уже давно заметили определенную особенность взаимных фондов — ближайшего родственника ПИФов в России. Рынок цикличен. С определенной периодичностью за ростом непременно происходит спад. Для этого есть ряд причин. Подавляющее большинство фондов (за исключением консервативных) растут и падают вместе с рынком, на котором они работают. Самым лучшим фондам в некоторые периоды удается показывать результат лучше рынка. Но общие тенденции роста и просадки присущи и им.

К примеру, за период с 2000 по 2002 годы американский индекс S&P 500 потерял примерно 40% своей стоимости.



График индекса S&P 500 с 2000 г. по май 2007 г.
Свечи. Месячный масштаб



Кстати, 5 марта 2007 года был юбилей (50-летие) индекса S&P 500. Индекс S&P 500 сыграл огромную роль в формировании финансовых рынков за время, прошедшее после его запуска 4 марта 1957 года.

Что касается нашего рынка, то обратите внимание на индекс ММВБ²⁴ в период с мая 2006 года по май 2007 года.

²⁴ Индекс ММВБ рассчитывается, начиная с 22 сентября 1997 года. Он включает в себя наиболее ликвидные акции 30 предприятий, представляющих основные секторы экономики России. Структура индекса ММВБ представлена следующим образом: нефть и газ — 53,54%; банки — 15,55%; металлургия и металлодобыча — 11,62%; электроэнергетика — 10,11%; информационные технологии, мобильная связь и средства массовой информации — 5,61%; телекоммуникации — 2,57%; машиностроение — 0,41%; потребительский сектор — 0,34%; транспорт — 0,25%. База расчета индекса ММВБ пересматривается один раз в полгода — 15 апреля и 15 октября.

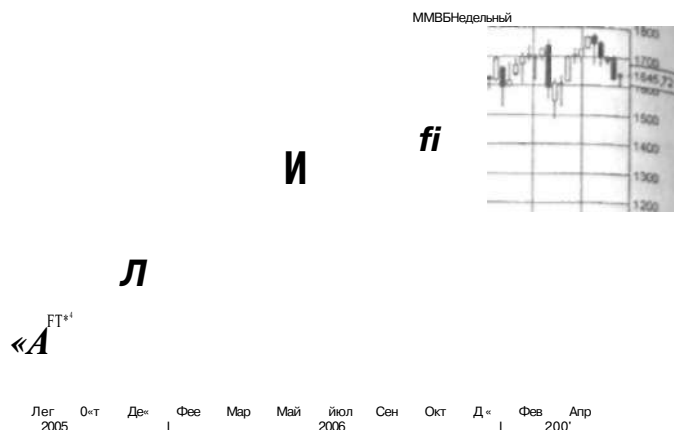


График индекса ММВБ с мая 2004 г. по май 2007 г.
Свечи. Недельный масштаб

По сути, индекс ММВБ отображает стоимость крупнейших компаний России, примерно так же, как индекс S&P 500 отображает стоимость 500 крупнейших компаний Америки.

Если бы вы вложили в апреле 2006 года деньги в бумаги российских эмитентов в соответствии с индексом ММВБ, то смогли бы вернуть их без убытка только в январе 2007 года. Ну а сейчас бы вы были всего лишь при своих. То есть за год вы не заработали бы почти ничего, если бы собрались продать бумаги сегодня. Конечно, есть стратегии усреднения убыточных позиций. Но они не работают, если деньги вам нужны именно в период, когда рынок упал и продолжает падать дальше.

В связи с такими, иногда приличными изменениями на рынке людей постоянно интересовал вопрос: можно ли использовать возможности рынка и не за-

висеть от него? Можно ли получать доходность 15–20% годовых, а возможно и больше, и делать это стабильно?

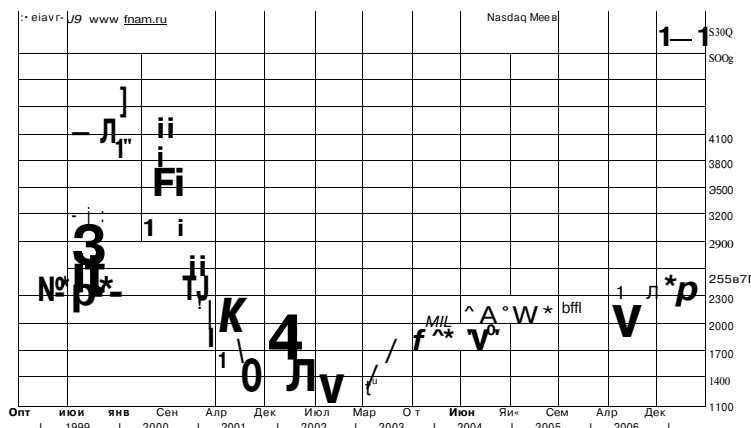
Что вам более интересно — вкладывать деньги с возможностью получать в среднем 15–30% в год, но через взлеты и падения, или под 4–8% в год, но стабильно? А может, вам интересен доход, сопоставимый с доходом по акциям, при уровне риска, характерном для качественных облигаций?..

И люди думали, как можно изобрести такой инструмент.

Девяносто процентов всех денег под управлением в Америке и не меньшее количество в России — это портфельное управление. Портфель — это идея вложения во что-то надолго, по принципу «Купить и держать» или, как часто в шутку говорят в Америке, «Купить, молиться и держать».

На рубеже 70-х годов людям в голову пришла мысль, что не нужно вкладываться во что-то одно — оно всегда может оказаться тем, что разорится. Создалась портфельная теория, она приобрела научную подоплеку, и несколько человек на этом получили Нобелевские премии.

Получилась система, когда ты вкладываешь в рассредоточенный набор бумаг. Одна «навернется», другая вытащит, и в общем, все это выглядит более или менее стабильно. Все это хорошо, когда рынок в целом растет. Хорошо, когда один сектор проседает, а остальные вытаскивают, но что делать, когда падает все? Когда по какой-то макроэкономической причине, как, например, во время краха Nasdaq, все ценные бумаги падают в цене. И тогда ни один портфель не спасает.



В пятницу, 4 октября 2002 года, на bbrussian.com была опубликована статья, вот две выдержки из нее.

В 1999 году индекс взлетел на 77%, достигнув пика в 5000 пунктов в марте 2000 года. Причиной последовавшего упадка стала растущая среди инвесторов уверенность в том, что «новая экономика» оказалась не более чем химерой. Но в реестрах Nasdaq значится множество уважаемых и весьма стабильных компаний мирового значения...»

журнала Fortune. В 1949 году ему в голову пришла мысль совместить длинные позиции и короткие по акциям одновременно.

Как стратегия Джонса работала на растущем рынке? Как правило, в первую очередь инвесторы покупают перспективные акции. Эти акции являются хорошими. Со временем они растут, и инвестор получает прибыль. Чуть позже начинают дорожать и плохие акции. В стратегии Джонса плохие акции проданы, и, соответственно, когда они дорожают, инвестор терпит убытки. Но если акции выбраны правильно, то хорошие акции вырастут быстрее, чем плохие. Тогда при закрытии позиций (продаже хороших акций и выкупе плохих) инвестор получит прибыль. Прибыль будет соответствовать разнице дохода от хороших акций и убытка от роста плохих акций (проданных).

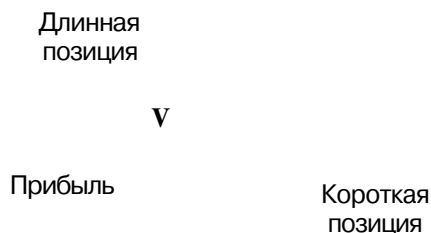
Растущий рынок

Длинная
позиция

Короткая
позиция

При падающем рынке ситуация противоположная. В первую очередь инвесторы избавляются от плохих акций и в последнюю очередь — от хороших. В этом случае плохие акции в стоимости падают сильнее, чем хорошие. А прибыль инвестора будет равна разнице дохода, полученного при выкупе плохих акций, и убытка при продаже хороших акций.

Падающий рынок



В случае, если хорошие растут, а плохие дешевеют, прибыли суммируются. В этом случае доход максимальный. Но в случае, если хорошие акции дешевеют, а плохие дорожают, инвестор терпит убытки. Это происходит довольно редко, и чтобы свести убытки к минимуму, Джонс заключал одновременно десятки парных сделок. Таким образом, портфель диверсифицировался.

Слово ХЕДЖ²⁵ в названии фондов появилось связи с тем, что у Джонса короткие позиции (продажа плохих акций) защищали портфель от снижения рынка в целом, то есть хеджировали его.

Hedge (англ.) — защита от риска.

Со временем развилось много стратегий фондов. И многие хедж-фонды применяют для управления деньгами не одну, а сразу несколько стратегий в одном фонде. Это позволяет диверсифицировать по стратегиям каждый вложенный доллар, что способствует снижению риска.

Хедж-фонды смогли «поженить» две вещи, которые иначе не «женятся»: доходность, сопоставимую с доходностью фондового рынка, при стабильности банковского депозита или долгосрочной облигации. Это сочетание довольно редкое, но хедж-фондовые технологии способны это делать и делают.

Как оказалось, сочетать доходность и стабильность можно. Просто деньгами нужно по-другому управлять, не так, как делали наши дедушки и бабушки, а так, как позволяет и диктует XXI век.

Систем работы современных хедж-фондов уже довольно много. Хедж-фонды находят и эксплуатируют такие «неидеальности» рынка, которые или вообще пожизненны, или очень и очень долговечны. Наблюдая за тем, в каких высоких вероятностях выражаются эти «неидеальности» рынка, и предвосхищая эти высоко вероятностные движения, и зарабатывают деньги.

Систем, работающих по этому принципу, несколько. К примеру, Индекс-арбитраж, Географический арбитраж, Бонд-арбитраж и т. д. Все эти алгоритмы разные, но у них есть одно общее свойство: они эксплуатируют «неидеальности».

К примеру, Индекс-арбитраж — один из алгоритмов статистического арбитража. Как и все остальные алгоритмы статистического арбитража, он использует свою «неидеальность» рынка, в данном случае она называется «разность в ликвидности».

На рынке всегда есть большие, крупноликвидные компании с большим оборотом торгов и маленькие, менее ликвидные, с небольшим оборотом торгов. Разница в цене между бумагами этих компаний называется *спред*.

Как правило, когда рынок спокойный, когда он движется под воздействием полупредсказанных новостей, спред, как правило, держится на более или менее постоянном уровне. И большие и маленькие компании под воздействием хороших новостей растут, под воздействием плохих — спускаются. Это происходит до той поры, пока рынок не начинает будоражить какая-либо внезапная, значимая новость.

Допустим, появилась значимая положительная новость. В этот момент параллельность возрастания больших и маленьких компаний нарушается. У огромного количества людей возникает желание «прокатиться» на инерции роста рынка на этой новости. Купить как можно больше ценных бумаг и успеть вовремя продать.

Так вот, сначала люди покупают самое ликвидное. Их мало интересуют перспективы компании, они покупают на 10 минут. Им важно «закачать» свой миллион долларов и не взвинтить цену на рынке, успеть купить много и дешево. Если у компании оборот всего 4 миллиона долларов, то на миллион долларов там ничего не купишь. Пока ты первую сотню тысяч разместишь, то уже тем самым поднимешь цену довольно сильно. А если оборот компании — миллиард, то ваш миллион там не очень заметен, и все устремляются туда, где огромный оборот.

Когда это делает большое количество людей, то возникает асимметричное давление на рынок, и

ликвидные компании, как правило, в цене возрастают быстрее, чем менее ликвидные. Таким образом, получается: вышла положительная новость, большие взлетают в цене, маленькие еще топчутся на месте. Спред, который был постоянен, в этот момент расходится. Далее с высокой вероятностью спред через какое-то время снова сойдется — в ближайшую минуту, час, день. Либо маленькие компании подтянутся к большим, либо большие опустятся вниз, либо они сойдутся посередине. То есть пружина, слишком растянувшись, снова вернется в свое нормальное состояние.

Таким образом, знание этой закономерности позволяет зарабатывать на рынке. Необходимо только при возникновении ситуации, когда ликвидные стали стоить дороже, недооцененные купить, а переоцененные взять в долг и продать. Далее независимо от того, ликвидные ли вернутся на свою «родину», или низколиквидные подрастут, необходимо произвести обратные операции.

В четырех случаях из пяти данная методика позволяет зарабатывать деньги и в одном случае — терять. Но чтобы потери не были большими, в каждом случае происходит ограничение по модулю. Нельзя много заработать и много потерять. В результате зарабатывается больше, чем теряется. Это позволяет довольно уверенно наращивать денежную массу.

В отличие от паевых и взаимных фондов хедж-фонды могут покупать все: валюту, сырьевые товары, недвижимость, акции, облигации, в том числе вставать в короткую позицию и т. д. Также они могут использовать производные инструменты (опционы и фьючерсы). Спектр их деятельности не ограничен. В сравнении с паевыми и взаимными

фондами, хедж-фонды могут полностью уходить в деньги. (Во взаимных фондах есть жесткие ограничения — как мы говорили, не более 5%.)

Также существует значительная разница в вознаграждении управляющего хедж-фондом и взаимным фондом. Менеджер хедж-фонда получает процент от прибыли (традиционно 20%).

Многие современные рыночно-нейтральные стратегии, по которым работают хедж-фонды, являются менее рискованными, чем длинные позиции по рынку. В связи с этим крупнейшие банки, такие, как Societe Generale, Credit Suisse, Landesbank при вложении денег в определенные хедж-фонды (в стратегии которых они уверены) на определенный срок, гарантируют сохранность капитала и минимальный доход (2% годовых). Среднегодовая доходность данных фондов с 1995 по 2006 годы составила 15% годовых. Подобные гарантии могут даваться банками только для консервативных фондов, лидеров отрасли.

Есть определенные моменты, которые могут не нравиться некоторым инвесторам в хедж-фондах. Большинство хедж-фондов создаются в оффшорных зонах. В этих зонах требования по раскрытию информации минимальны. С 1 февраля 2006 года комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) стала требовать регистрации хедж-фондов, среди инвесторов которых есть американские граждане или учреждения.

Поэтому не от всех фондов инвесторы могут рассчитывать на пакет отчетности. В паевых и взаимных фондах это предусмотрено законодательно.

В большинстве стран инвестиции в хедж-фонды могут производить ограниченное количество лиц-

Самые строгие правила в США. В Америке инвестировать в хедж-фонд могут те, чей годовой доход за последние два года был больше \$200 000, и чистый капитал составляет \$1 500 000. Таким образом государство Америки стремится уберечь мелких инвесторов от крупных потерь. Они считают, что мелкие инвесторы не в состоянии самостоятельно оценить риски хедж-фондов, связанные с низкой прозрачностью и сложностью стратегий.

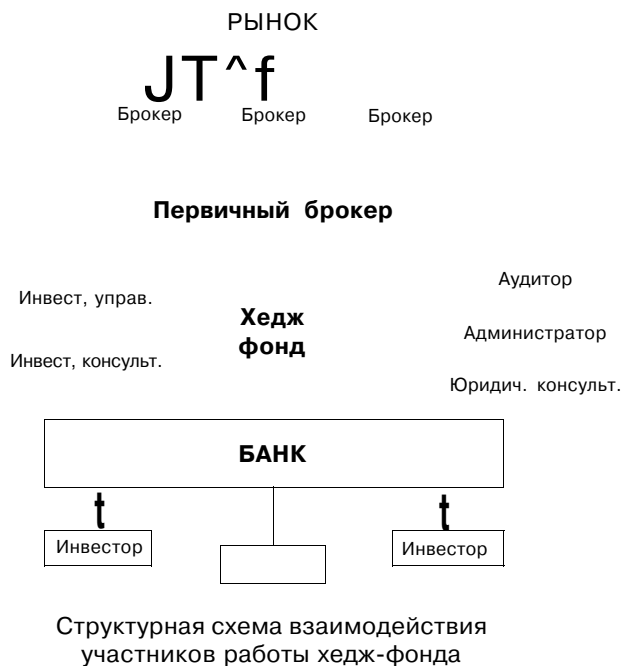
Но по нашему мнению, не меньшее количество инвесторов не могут оценить риски на любом рынке, в частности, покупая акции, паи фондов и даже облигации.

Несмотря на это, существует множество хедж-фондов, которые на протяжении длительного времени дают стабильную и достаточно высокую доходность. Лучшие хедж-фонды в США дают стабильную ежегодную доходность 35—40%. Доступ к этим фондам практически закрыт, так как некоторые стратегии хедж-фондов перестают давать высокую, стабильную доходность с увеличением капитала фонда, превышающую определенный максимум.

Для инвесторов с суммами вложений от \$ 10 000 доступны ряд европейских фондов, дающие доходность в среднем 15% в год. Разброс может быть от 10 до 25%.

Поскольку риски хедж-фондов, как правило, не связаны с рынком, то добавление хедж-фондов к традиционным активам (акциям, облигациям, ПИФам, депозитам) делает портфель более устойчивым к рыночным колебаниям. Соответственно, как и в любых других видах фондов, существуют фонды хедж-фондов.

Основной риск хедж-фондов — это риск недобросовестного управления. Если управляющий совершит ошибку, она может оказаться достаточно серьезной, что в принципе относится к любому доверительному управлению. Поэтому хедж-фонд — это набор хороших стратегий и профессионал, использующий их.



Как выбрать хедж-фонд?

Как правило, необходимо обратить внимание на срок работы фонда, на историческую доходность и стабильность этих доходов. Необходимо выяснить у администратора, как определяется стоимость чистых активов (NAV) фонда и от кого поступают ко-

ировки. Желательно, чтобы они поступали от независимого брокера.

Банк должен подтвердить наличие суммы чистых активов либо бумаг на всю сумму. Первичный брокер должен подтвердить, что сделки проходят через него. Желательно, чтобы аудитором была известная компания.

ОФБУ

ОФБУ — это общий фонд банковского управления. ОФБУ — еще одна разновидность коллективных инвестиций. По сути, ОФБУ — это фонды доверительного управления, которые работают так же, как и ПИФы: деньги многих инвесторов объединяются в один «мешок» для дальнейшего инвестирования на финансовых рынках.

ОФБУ — это банковский продукт: фондом распоряжается не управляющая компания, как в случае с ПИФами, а банк. Регулирует деятельность ОФБУ не Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, как у ПИФов, а Центральный Банк (Инструкция Центробанка № 63). Этот факт и обуславливает основные различия между ПИФами и ОФБУ.

Общим фондом банковского управления «признается имущественный комплекс, состоящий из имущества, передаваемого в доверительное управление разными лицами и объединяемого на праве общей собственности, а также приобретаемого доверительным управляющим при осуществлении доверительного управления». Определение очень похоже на определение ПИФа, так как и тот и другой инструменты представляют собой фонды коллективного инвестирования.

Доход в ОФБУ выплачивается аналогично тому, как это происходит в ПИФе — при изъятии средств из фонда. Однако в некоторых фондах возможна и выплата периодического дохода. Только эти выплаты не фиксированные, как у банковских депозитов, а зависят от текущей доходности управления фондом. Периодичность выплат может быть ежемесячной, ежеквартальной, производиться раз в полгода и раз в год.

При вложении средств в ОФБУ между банком и инвестором заключается договор доверительного управления. Доверительный управляющий обязан выдать на сумму внесенного имущества документ — *сертификат долевого участия*, который подтверждает передачу имущества в доверительное управление. В сертификате указывается размер доли инвестора в составе общего фонда банковского управления.

Сертификат долевого участия не является ценной бумагой и не может быть предметом договоров купли-продажи, это своего рода расписка. Соответственно, данный сертификат не может торговаться на бирже, как, к примеру, пай ПИФа. Это еще одно существенное отличие между данными фондами.

Минимальные суммы инвестирования в ОФБУ, как у ПИФов — от 1000 (5000) рублей до сотен тысяч, в зависимости от того, на кого рассчитан фонд — частных инвесторов или юридических лиц.

Средства из фонда можно по желанию забрать в любое время, доля выплачивается в рублях. То есть ОФБУ — это аналог открытого ПИФа.

Вот несколько лидеров отрасли за период с 23 мая 2006 года по 23 мая 2007 года²⁶.

²⁶ Источник котировок: <http://www.stockportal.ru>. Котировки предоставлены Ассоциацией защиты информационных прав инвесторов. Дата оценки: 23.05.2007. Доходность в процентах за период.

Тип	Валюта	Фонд	Пай, %	Просадка, %
ОИ	USD	Премьер Фонд акций Китая	+78.71	-17.12
ОИ	USD	Премьер Фонд акций Малайзии	+76.16	-13.93
ОИ	USD	Премьер Фонд акций Мексики	+67.53	-15.2
ОИ	USD	Индексный Фонд Бразильских акций	+67.15	-15.14
ОР	RUR	Перспектива	+49.16	-31.56
ОР	RUR	Базовые отрасли	+48.42	-17.77
ОИ	USD	Премьер Фонд акций развивающихся рынков	+39.98	-13.44
ОИ	USD	Премьер Фонд акций ЮАР	+39.64	-15.67
ОИ	RUR	Абсолют-Перспектива	+39.51	-14.49
ОИ	USD	Премьер Глобальный фонд акций телекоммуникаций	+37.9	-8.27
ОИ	USD	Премьер индексный фонд акций Австралии и Новой Зеландии	+37.09	-14.49
ОС	RUR	Универсальный (Лефко)	+37.01	-99.9
ОИ	USD	Премьер Фонд акций Индии	+35.11	-18.77

ОФБУ могут быть привлекательными для разных групп инвесторов: от консервативных до самых рискованных. Особенно ОФБУ представляют интерес для тех, кто хочет инвестировать в зарубежные ценные бумаги, драгоценные металлы или производные инструменты.

Налогообложение в ОФБУ такое же, как и в ПИФах.

Для многих инвесторов, которые хотели бы диверсифицировать свои риски иностранными ценными бумагами, выход на зарубежные рынки затруднен как с инфраструктурной, так и с экономической точки зрения. В этом случае инвесторы могут приобрести долю в ОФБУ, который вкладывает средства в какой-то сектор экономики или же в перспективные акции иностранного государства. Такие фонды в настоящее время получили особое распространение.

Некоторые профессиональные участники рынка, а также регулятор финансового рынка (ФСФР²⁷), считают, что инвестирование в ОФБУ требует большего уровня грамотности частного инвестора и поэтому не может рекомендоваться неограниченному кругу лиц.

ОФБУ рекомендуются тем инвесторам, которые имеют хорошее представление о том, какие риски несут в себе отраслевые инвестиции или же иностранные ценные бумаги, которые планируется включить в состав портфеля фонда.

Особенно это касается производных ценных бумаг, работа с которыми всегда сопряжена с использованием кредитных средств, за счет чего потенциальная доходность фонда может быть более высокой, но и риски также высоки. Так, напри-

мер, при соотношении собственных и заемных средств инвестора 1 к 4, снижение стоимости ценной бумаги на 10% влечет за собой убыток в размере 50%.

Однако более широкие возможности инвестирования ОФБУ по сравнению с ПИФах, а также более низкий порог вхождения относительно индивидуального доверительного управления делают ОФБУ очень привлекательным инструментом инвестирования.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Июнь-июль 2006 года. Все газеты и телеканалы пестрят новостями о колоссальном росте стоимости недвижимости в России и особенно в Москве!!!

Вот цифры, взятые в одном из номеров «Комсомольской правды»: *«Собственная квартира в России становится предметом роскоши. Казалось, еще вчера в Москве все удивлялись цене 1000 долларов за квадратный метр, а сегодня многие были бы рады покупке жилья и по 3000 долларов за метр. Потому как рыночная цена уже перевалила за \$3500. Только в течение недели стоимость золотого метра вырастает на 2—2,5%, а за месяц — на 10%.*

В регионах, особенно если учесть разницу со столицей в зарплатах, купить квартиру с каждым днем тоже становится все нереальнее. В Санкт-Петербурге с начала года цены подскочили до 1900 долларов за квадратный метр. Во всех крупных городах картина такая же. Есть прогноз, что уже к концу этого года в той же Москве в среднем за квадратный метр придется выкладывать около 5 тысяч долларов».

ФСФР России — Федеральная служба по финансовым рынкам России — является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору в сфере финансовых рынков (за исключением страховой, банковской и аудиторской деятельности).

В течение четырех лет цены росли следующим образом:

2003 год — 1560 долларов/м²;
2004 год — 1957 долларов/м²;
2005 год — 2670 долларов/м²;
2006 год — 4200 долларов/м².

А вот каким был бурный рост цены за квадратный метр в Москве перед затишьем и стабилизацией рынка, в 2006 году:

Январь	2788	+4,2%
Февраль	2936	+5,31%
Март	3231	+10,1%
Апрель	3512	+8,7%
Май	3700	+7,6%

История
Дмитрия

Я был свидетелем бурного роста цены на конкретный объект недвижимости — элитный дом, строящийся рядом с моим домом.

Когда еще только фундамент дома пытались закладывать (именно пытались), местные жители неоднократно сносили установленный забор и протестовали против строительства «перед собственным носом» жилого дома высотой примерно в 23 этажа. Пару раз забор снесли, пару раз собрали пикеты — и на этом все. Понятно, что в России против миллионов (денег) не попрешь: кого-то запугали, кого-то купили и, чтобы окончательно утихомирить местных жителей, сделали такую детскую площадку, что весь район сбегается поиграть, да еще асфальт новый положили, деревья насадили, травой засеяли!!! (Те-

перь на фоне этого дворика все остальные дворы смотрятся убого.)

После решения вопроса с местными жителями стройка пошла полным ходом, и, когда еще только закладывали фундамент, квадратный метр стоил \$3500. Машиноместо (это не гараж, а кусочек в несколько метров, на который может вместиться только одна машина) стоило \$40 000. В данный момент дом еще не достроен, а стоимость квадратного метра в нем уже взлетела до \$7500, а машиноместо стоит уже \$70 000.

У меня лично никак в голове не укладывается то, что в 2002 году за \$70 000 можно было купить трехкомнатную квартиру, а теперь, в 2007 году, только одно машиноместо!!!

Вот в такие моменты начинаешь думать, что время — деньги. Подождал пару лет и вместо квартиры за те же деньги гараж только можешь купить!!!

Сказать однозначно, почему жилье так дорожало, никто не может. Причин много. За последние годы жить россияне стали лучше и богаче. Конечно, не все и не настолько, чтобы хоть как-то сравняться с Западом по уровню жизни. Но так или иначе у людей появились деньги, которые они захотели надежно вложить. Например, топ-менеджерам крупных московских компаний выплатили крупные бонусы, около двух миллиардов долларов, часть этих денег была инвестирована в недвижимость. Жители регионов покупают квартиры в Москве для себя, детей, которые учатся здесь, и просто чтобы вложить капитал.

Недвижимость в большинстве городов России в дефиците. Спрос опережает предложение, и, в соответствии с законами рынка, цены ползут вверх. В апреле 2005 года вступил в силу закон о долевом

строительстве. Если раньше разрешение на строи-
тельство можно было получать в ходе возведения
здания, то теперь без разрешения нельзя и котло-
ван вырыть. Число новостроек сократилось на 40%;

Ипотека также является положительным факто-
ром, поднимающим цены на жилье. Люди, которые
могли бы накопить деньги на квартиру лет через 5-
10, покупают квартиры сейчас.

Вот сколько стоит недвижимость у нас и за гра-
ницей, на фоне средней зарплаты (данные взяты из
газеты «Комсомольская правда»):

Город	Цена за кв. м, \$	Цена одно- комнатной квартиры, \$	Средняя зарплатная плата, \$
Москва	3700	100 000-200 000	583
Санкт-Петербург	2000	60 000-100 000	444
Самара	1690	51 000-80 000	296
Киев	1450	37 000-70 000	351
Рига	1912	70 000-100 000	427
Париж	4500	180 000-300 000	4500
Нью-Йорк	7500	70 000-270 000	6098

Начиная с лета 2006 года, рынок стабилизиро-
вался и с января 2007 года в течение полугода прак-
тически стоит на месте!

Времена, когда на недвижимости можно было
мгновенно разбогатеть, скорее всего, прошли, в
данный момент недвижимость в России можно рас-
сматривать как инструмент сохранения денег, по-
скольку недвижимость — один из самых надежных
инструментов инвестирования.

Что касается приумножения капитала, то един-
ственным вариантом остается доленое участие в но-
востройках. В приведенном примере хорошо видно,
что на стадии фундамента цена одна, когда дом
строится — другая, когда дом будет сдан государ-
ственной комиссии — третья.

Ниже приведена раскладка, из чего обычно обра-
зуется стоимость квадратного метра в новом доме
(данные на лето 2006 года):

Себестоимость строительства (проект, стройматериалы, возведение дома и оплата рабочим)	\$650
Инженерные сети (прокладка коммуникаций)	\$250
Доля города (деньги или часть квартир, которые застройщик обязан отдать городской администрации)	\$350
Страхование строительства (застройщик должен застраховать объект)	\$50
Кредит в банке (проценты за кредит, который берет застройщик)	\$100
Взятки — «откаты» (преодоление административных барьеров)	\$300
Цена земли	\$650
Реклама и комиссия риэлтерам	\$50
ИТОГО РЕАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	\$2400
ДОХОД ИНВЕСТОРА	\$1300
Цена м ² в продаже	\$3700

Причем застройщик сам устанавливает цену, а
следовательно, и свой доход, исходя из рыночной
ситуации: Цена м² в продаже (\$3700) — Итого реаль-
ные затраты (\$2400) = Доход инвестора (\$1300).

Поскольку для реализации Личного Финансового Плана необходимо не только сохранить деньги, но и заставить их работать, недвижимость мы будем использовать для приумножения капитала, то есть будем инвестировать деньги в новостройки.

Для покупки квартиры в новостройке недостаточно найти привлекательный объект недвижимости. Надо внимательно изучить все юридические аспекты заключения сделки и при необходимости обратиться к профессионалам, которые смогут провести надежную юридическую экспертизу документов на квартиру, проверить деловую репутацию компании-застройщика.

Первоначальный анализ можно провести самостоятельно, обратив внимание на следующие моменты.

1. Стоит убедиться в наличии у компании-продавца необходимого пакета правоустанавливающих документов. Это:

- постановление Правительства Москвы или Московской области (в других городах — постановления местного правительства) или другой распорядительный документ, на основании которого осуществляется строительство жилого дома;

- разрешение на строительство;

- договор о праве собственности или аренды данного земельного участка;

- инвестиционный контракт, регулирующий порядок взаимоотношений органов городской администрации и инвестора.

2. Должен быть определен сам предмет договора — квартира, ее строительный адрес, секция или подъезд, месторасположение на этаже, ее площадь, количество комнат, наличие балкона или лоджии.

Это нужно для того, чтобы однозначно идентифицировать квартиру.

3. Должна быть зафиксирована стоимость квартиры, исходя из количества квадратных метров. Единственным исключением при изменении стоимости может стать лишь возможная доплата при увеличении метража квартиры после обмеров БТИ, но и то — по цене, установленной в момент заключения договора.

4. Должны быть четко оговорены условия расторжения договора, порядок расчетов при этом, условия применения штрафных санкций.

Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», вступивший в действие 1 апреля 2005 года, ввел единые стандарты предоставления услуг покупателям квартир на стадии строительства дома. Закон установил более четкие правила взаимоотношений между застройщиком и «дольщиком». Определены требования, которым должен соответствовать договор участия в долевом строительстве.

Чтобы исключить двойные продажи, введена обязательная государственная регистрация договоров о долевом участии. Повысились требования к информационной открытости застройщиков. Они обязаны публиковать проектную декларацию, которая включает в себя информацию о компании и проекте строительства. К ней относятся сведения о величине собственных денежных средств, финансовом результате текущего года, размере кредиторской задолженности на день опубликования проектной декларации, о проекте застройки, объекте строи-

тельства и другие данные. Предусматриваются санкции за нарушение требований законодательства.

Покупатель должен обратить внимание и на уровень компетенции специалистов по продажам, то есть профессионализм риэлтеров. Для осуществления своих функций риэлтер первичного рынка должен обладать обширными юридическими знаниями, например, в вопросах налогообложения, ответы на которые очень часто желают знать клиенты. Он также обязан хорошо разбираться в вопросах функционирования вторичного рынка, учитывая, что покупка новостройки часто сопровождается продажей уже существующего жилья.

Сегодня риэлтер «первички» должен быть профессионалом и в вопросах ипотеки, к которым относятся условия кредитования, кредитные программы, специфика того или иного банка и т. д. Разъяснить клиенту работу товарищества собственников жилья в новостройке — это тоже компетенция риэлтера первичного рынка.

Не менее важны знания риэлтера о самом объекте: планировочных решениях квартир или дома, технологическом оснащении, инфраструктуре района, в котором находится объект, транспортной доступности, особенностях строительства и т. д.

Помочь клиенту сориентироваться в привлекательности недвижимости как инвестиционного инструмента и дать правильный прогноз — и на эту тему специалисты по продажам обязаны предоставить внятную и аргументированную информацию. Таким образом, знания риэлтера должны распространяться и на область экономических отношений.

После принятия клиентом решения о покупке новостройки перед риэлтером встает задача осуществить весь цикл оформления сделки по покупке жилья и

контроля графика рассрочки и внесения платежей. Эта работа включает в себя проверку прав на недвижимость, заключение и проведение сделки, оформление прав на недвижимость, предоставление информации о ходе строительства объекта и выдачу клиенту правоустанавливающих документов на квартиру.

Клиенту необходимо получить сведения и о репутации компании на рынке. Для этого надо навести справки о ней, выяснить:

- сколько лет компания работает на рынке;
- сколько объектов инвестировала и (или) построила;
- какие у нее отношения с органами местной власти;
- имеет ли компания аккредитацию при Департаменте инвестиционных программ строительства г. Москвы.

При соблюдении этих условий и получении максимально полной информации о продавце риски будут сведены к минимуму.

Еще один вариант инвестирования в недвижимость — это покупка недвижимости за рубежом, например, в Италии и на Кипре: стоимость на престижное жилье в этих странах 5–6 тысяч долларов за кв. м. Цены там устоявшиеся, растут медленно. В качестве перспективных инвестиций предстает Болгария. Побережье там застраивается с невероятной скоростью. Лакомым кусочком становится и Черногория, где рост цен сравним с ростом цен в Москве.

Вот что можно купить, продав трехкомнатную квартиру в Москве (по цене от 300 000 до 500 000 долларов), по информации из «Комсомольской правды»:

Страна	Недвижимость	Характеристика	Стоимость (летом 2006 г.)
Италия	Студия в Риме	1-комн. квартира 40-50 мз	\$270 000
	Небольшой таун-хаус	Домик с садом на берегу моря	\$225 000
Болгария	Вилла	6 соток земли	\$250 000
	Апартаменты	Квартира 150 м ² с бассейном	\$280 000
Кипр	Таун-хаус		\$250 000
	Квартира	95 м2	\$315 000
Испания	Бунгало	100-120 м2	\$200 000
Швейцария	Апартаменты в Альпах	57 м2 + веранда 26 м ²	\$315 000



Общаясь несколько лет с человеком, осуществляя с ним совместные проекты, я даже не подозревал, что он, будучи в пенсионном возрасте и работая на не совсем простой и легкой работе по восемь часов в сутки, — **миллионер**. Как-то зашел у нас разговор о недвижимости в Турции, и тут-то он мне все карты и раскрыл. В свое время он покупал квартиры своим детям, а когда появлялись свободные деньги, также инвестировал в квартиры и сдавал их в аренду. Сейчас он получает рентные выплаты (при этом его капитал продолжает расти). Также он имеет свой собственный дом в Подмоскowie и живет, несмотря на приличное количество квартир в Москве, именно там. Кроме того, он может себе позволить в любое время поехать в Турцию, поскольку там он купил себе трехкомнатную квартиру с бассейном и всем необходимым.

Вот так благодаря только недвижимости человек не только создал капитал, на проценты от которого живет сейчас и путешествует по всему миру, но и оставляет очень достойное наследство своим потомкам.

Отдельного упоминания заслуживают *фонды недвижимости*. Эта разновидность паевых фондов только начинает развиваться в России. Мировой опыт свидетельствует о том, что фонды недвижимости способны дать инвесторам стабильный доход.

В данный момент практически все фонды недвижимости — закрытые. Кроме этого, они имеют большой порог входа и не рассчитаны на всех желающих. Существует несколько фондов, которые создали возможность входа с небольшим капиталом. Такие фонды вкладывают деньги в недвижимость разных застройщиков на начальном этапе строительства недвижимости. Используя такие фонды, вы участвуете в рыночном росте недвижимости, а также в повышении стоимости самой недвижимости при возведении объектов.

Очень интересными являются зарубежные фонды фондов недвижимости. Эти фонды инвестируют ваши средства в фонды недвижимости, созданные в соответствии с определенной экономической концепцией. Опираясь на данную концепцию, эти фонды организуют доходность порядка 20—30% годовых. Важным является то, что фонд фондов вкладывает деньги в фонды, находящиеся не только в разных странах, но и на разных материках, то есть использует мировую диверсификацию.

Учтите:

Прежде чем инвестировать в недвижимость, нужно как следует разобраться с этим вопросом. Если вы этого

еще не сделали, можете использовать фонды недвижимости или фонды фондов недвижимости, что существенно снизит ваши риски по сравнению с самостоятельным инвестированием.

СТРАХОВАНИЕ

Как мы говорили выше, основой любого финансового плана является план финансовой защиты. План финансовой защиты решает следующие задачи:

1. Защита своего будущего — пенсионный план.
2. Защита своих близких от непредвиденных обстоятельств — страхование жизни.
3. Защита от непредвиденных финансовых проблем — резервный фонд.

Еще раз напоминаем вам, что план финансовой защиты должен быть реализован как первый шаг в составлении любого плана, для создания устойчивого и надежного фундамента.

Давайте рассмотрим один из важнейших элементов плана финансовой защиты — *страхование жизни*. Также о страховании жизни вы можете прочитать в нашей книге «Как стать Миллионером на одну зарплату».

Программы накопительного страхования жизни являются **самым элементарным планом защиты**. Рассмотрим подробно, почему. Вот что получает гражданин, открыв накопительный счет в страховой компании:

— пенсионное страхование (накопление), которое позволит ему обеспечить себя достойной пожизненной пенсией, выплачиваемой в любое место по его желанию и в любых обстоятельствах, независимо от того, что происходит в стране и где он проживает;

— защиту своих близких от непредвиденных обстоятельств (страхование жизни клиента) и обеспечивает их существование, что бы с ним не случилось — то есть страховая защита;

— полную сохранность свободных средств, то есть защиту капитала, так как страховые компании ограничены законодательством в использовании привлеченных средств и не имеют права рисковать деньгами своих клиентов;

— чувство уверенности от сознания полной финансовой защищенности;

— гарантированное накопление на образование детей, на приобретение квартиры, на благосостояние семьи или просто для увеличения своего резервного капитала;

— страховую защиту с опциями, причем по желанию клиента могут быть внесены дополнительные опции: смерть, инвалидность, временная нетрудоспособность, телесные повреждения, госпитализация, наступившие в результате несчастного случая, освобождение от уплаты взносов;

— льготы по налогообложению, в соответствии со статьей 213 «Особенности определения налоговой базы по договорам страхования и договорам негосударственного пенсионного обеспечения» НК РФ части 2 главы 23: «...Суммы страховых выплат по договорам добровольного долгосрочного страхования жизни, заключенным на срок не менее пяти лет, не учитываются при определении налоговой базы»;

— конфиденциальность вкладов;

— капитализированную прибыль;

— гарантию вклада — как вашу собственность, то есть все ваши деньги (вклад + проценты) можете получить только вы или ваши наследники, определенные лично вами, и никто другой.

Из всех видов страхования важнейшим в жизненном плане для каждого человека является страхование жизни. Понятно, что от несчастных случаев и ударов судьбы застраховаться невозможно, но смягчить их последствия и оказать помощь родным и близким — вполне по силам каждому. Проблема со страховкой в том, что ее нельзя купить тогда, когда она нужна. Надо предвидеть то, что тебе понадобится, и купить это, надеясь, что это тебе никогда не понадобится.

Страхование жизни (СЖ) можно охарактеризовать как социальный инструмент распределения риска экономической потери среди большого количества людей. Технически это перенос риска с индивидуума или бизнеса на страховую компанию. Роль, которую для современного человека играет страхование жизни, трудно переоценить. Каждый знает знаменитую фразу: «Гарантии дает только страховой полис». И это именно так.

Если бы страхование жизни не имело ясно выраженных гарантий, если бы за ним не стояли опытнейшие и признанные страховые компании с огромными денежными активами и обязательными по закону резервами, если бы СЖ не спасало финансовое и иное положение миллионов людей на протяжении нескольких веков, то вряд ли бы эта тема была столь актуальна сегодня.

Страхование жизни во всем мире рассматривается не только как наиболее сильный инструмент решения социальных проблем, но и как мощный источник инвестирования в экономику. В развитых странах доля взносов по страхованию жизни достигает 6—13% ВВП. Резервы по страхованию жизни являются одним из основных источников внутрен-

них национальных инвестиций в экономически развитых странах. Страховые резервы европейских страховщиков превышают 1,3 триллиона евро. Активы страховых компаний США превышают 2,5 триллиона долларов и составляют одну треть от активов всех институциональных инвесторов страны.

Мы очень рады за нашу страну, так как страхование жизни демонстрирует значительный рост — по результатам 2006 года он оценивается в 36%. Российское страхование жизни освобождается от схем, причем ускоренными темпами. В прошлом году их доля сократилась на 70%, уступая место реальному страхованию жизни. И это реальное страхование жизни растет очень быстро: еще несколько лет назад объем рынка составлял не более 2 млрд рублей. Сегодня он вырос до 7–7,5 млрд. Ежегодно российский рынок растет на 30—40%, таких темпов сейчас нет нигде в мире.

Работать есть над чем, например, на Западе доля пенсионного и накопительного страхования жизни в объеме собираемых премий редко опускается ниже 40%, а у нас этот показатель 2—5%. По данным исследования, проведенного ВЦИОМом, более 60% россиян вообще ничего не знают о страховании жизни. Если на Западе институт страхования существует очень давно и является неотъемлемой частью жизни, то российские граждане всего лишь несколько лет назад начали открывать для себя преимущества реального страхования. И в основном это касается пока страхования имущества, а в страховании жизни россияне делают пока лишь первые шаги.

Важно отметить то, что с момента появления в России коммерческих страховых компаний в 1991 году,

страхование стало осуществляться не только в руб., лях, но и в рублевом эквиваленте иностранных валют. Программа и Страховые суммы указаны в валюте полиса, например, долларах, а взнос и выплата производятся в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ РФ на день совершения операции.

В основе страхования жизни лежит долгосрочность отношений между клиентом и страховой компанией. При заключении договора человек должен четко понимать, что именно предусматривает та или иная форма договора.

Основная задача любого вида страхования — страховая защита. Ее можно разделить на классическое рисковое страхование жизни и смешанное (накопительное) страхование.

Классическое рисковое страхование жизни обеспечивает страховую защиту в случае наступления непредвиденных драматических или трагических событий: серьезной травмы, инвалидности, смерти. Основной целью рискового страхования жизни является финансовая защита семьи в случае потери кормильца. Если случилась беда, при небольшом ежегодном страховом взносе страховая компания гарантирует застрахованному лицу или его родным выплату, значительно превышающую размер страхового взноса. Порой эти выплаты являются для семьи единственной возможностью выжить.

Страхование жизни на случай смерти или потери трудоспособности окажется просто незаменимым при кредитовании. Ведь если с заемщиком случится непредвиденное — инвалидность или смерть, — бремя долгов неминуемо ляжет на плечи родных. Для того, чтобы этого избежать, достаточно заключить

договор страхования на страховую сумму, равную размеру кредита. В России, например, развивается ипотека, и зачастую страхование жизни заемщика является одним из главных условий выдачи ипотечного кредита.

Смешанное (или накопительное) страхование жизни позволяет одновременно со страховой защитой на случай наступления непредвиденных событий накопить определенную сумму к установленному договором сроку. Это значит, для того, чтобы получить деньги, оговоренные договором, клиенту необходимо делать регулярные взносы. Выбрав данную форму страхования, клиент сам выбирает итоговую сумму (страховую сумму), а также то, как долго и с какой периодичностью он готов платить взносы.

Вносить платежи (страховые взносы) можно раз в квартал, полугодие, год или один раз за весь срок страхования. При этом застрахованное лицо точно знает, через какое время и сколько получит в момент окончания срока договора. Это гарантированные деньги, они не зависят от ситуации на бирже, от падения или подъема валютных курсов и цен на нефть или золото.

Немаловажное замечание: страховая сумма, подлежащая выплате клиенту при наступлении страхового случая, рассчитана с учетом гарантированного инвестиционного дохода. Кроме того, при благоприятном результате инвестиционной деятельности дополнительный доход начисляется не на взнос клиента, а на сформированный резерв того года, в котором прибыль была больше обещанной. Начисление дополнительного дохода осуществляется путем изменения страховой суммы.

Пример.

Мужчина 20 лет застраховал свою жизнь на 20 лет на \$5000 (страховая сумма), ежегодный взнос \$323. Через некоторое время компания прислала отчет: «Сообщаем Вам, что по результатам инвестиционной деятельности компании за 2006 год по договору страхования № 1 начислен дополнительный доход в размере, эквивалентном 23,00 доллара США. В связи с этим, согласно условиям полиса и Общим правилам страхования жизни, утвержденным 19.03.2002 г., настоящим письмом уведомляем Вас об изменении страховой суммы по договору страхования № 1, которая с 16.04.2007 г. составляет сумму, эквивалентную 5023,00 долларов США».

Если в период действия договора с застрахованным лицом случилось какое-либо несчастье (страховой случай), вступает в силу рисковая составляющая договора, и в этом случае производится выплата предусмотренной договором суммы по данному риску, независимо от объема платежей, внесенных клиентом к моменту страхового случая (за исключением просроченных взносов).

Существуют также специфические проблемы, связанные с ведением бизнеса и его наследованием. В подобных ситуациях страхование жизни просто незаменимо.

Основные элементы стандартных ситуаций могут быть такими.

Договор о купле и продаже (Buy & Sell Agreement):

- Угроза стабильности и процветанию бизнеса.
- Нежелательные партнеры.
- Судебные тяжбы об оценке стоимости.
- Морально-этический аспект.
- Идеальное решение проблемы — страхование жизни.

Страхование жизни ключевого работника:

— Убытки бизнеса, связанные с потерей ведущего специалиста.

— Потеря наработанных связей и банковских кредитов.

— Вынужденный простой, поиск замены и нежелательное паблисити.

— Бизнес как легальный владелец и бенефициар²⁸ страхового полиса.

Бонус и Отложенная компенсация:

— Страховой полис как мощный вариант поощрения.

— Бонус работникам-родственникам и хозяину (возможные налоговые льготы).

— Контракт об отложенной компенсации: сильнейший инструмент удержания и вознаграждения ведущих специалистов.

— Неформальное фондирование: прямой доступ к накоплениям.

— Дополнительный актив предприятия.

— Возмещение затрат.

— Оформление через траст.

Продолжение бизнеса после ухода его хозяина (отход от дел/смерть):

— Варианты: закрытие, продажа, передача.

— Продажа посредством систематических выплат.

— Гарантия выплат семье: страховой полис на хозяина.

²⁸

Бенефициар (лат. *beneficium* — *благодетельство*) — лицо, являющееся приобретателем доходов, выгод, преимуществ и прочих подобных качеств по договору или долговому документу.

В настоящее время смешанное (накопительное) страхование жизни становится все более популярным, поскольку страховые компании предлагают своим клиентам все новые и все более выгодные программы.

На семинарах мы даем рекомендации работать со страховыми компаниями в два этапа: 1-й этап — это накопление; 2-й этап — реализация целей по окончании программ накопительного страхования жизни.

1-й этап — накопление. Пока человек находится в активной фазе жизни (как правило, от 20 до 60 лет), он делает регулярные отчисления от заработанных денег на свой личный счет в пенсионном фонде или в страховой компании. За рубежом эти средства накапливаются 20—40 лет. Даже небольшие отчисления превращаются в значительный капитал за такой большой отрезок времени.

Например, если откладывать на свой счет \$1200 долларов в год (\$100 в месяц), то через 20 лет на счете накопится \$33 500 (на примере иностранной страховой компании) а через 40 лет — \$89 074. Если же положить на свой счет одновременно \$40 000, то через 20 лет на счете накопите \$100 461.

2-й этап — реализация целей по окончании программ накопительного страхования жизни.

Вариант № 1

После окончания накопительной программы (в страховой компании) или при наступлении пенсионного возраста накопленные средства выплачиваются пожизненно в виде ежемесячной пенсии.

При накоплении капитала \$100 000 к 60 годам (на примере иностранной страховой компании):

— мужчина будет получать пенсию \$7714 в год, или \$643 в месяц;

— женщина будет получать пенсию \$6711 в год, или \$559 в месяц.

Эти выплаты производятся пожизненно.

Вариант № 2

После окончания накопительной программы (в страховой компании) или при наступлении пенсионного возраста накопленные средства перечисляются на указанный вами счет, и вы направляете их на реализацию ваших целей: обучение детей, покупку жилья, путешествия и т. д.

О целях мы уже с вами говорили, поэтому в этой главе мы с вами уделим внимание первому этапу — накоплению — и рассмотрим накопительные программы страхования жизни и их возможности:

- 1) в российской компании;
- 2) в смешанной компании;
- 3) в иностранной компании.

В российской страховой компании

Страховые программы можно подразделить по следующим направлениям:

1. Рисковое страхование жизни — страхование на случай смерти.

2. Накопительное страхование жизни — страхование на дожитие (осуществление накоплений) и на случай смерти и/или потери трудоспособности.

3. Страхование от опасных заболеваний — страхование на случай диагностирования критических заболеваний: рак, инфаркт, инсульт, паралич и т. д.

4. Страхование дополнительной пенсии — формирование личного пенсионного фонда.

Одна из программ рискованного страхования жизни — страхование на случай смерти.

Существуют семейные страховые программы, обеспечивающие надежную защиту от всех последствий несчастного случая:

- смерть;
- инвалидность;
- физическая травма или увечье.

Таким образом, это один полис для всей семьи: может быть организована эффективная страховая защита от несчастных случаев для всей семьи в рамках одного договора. Родственниками, на которых может распространяться страховая защита, являясь супруг, супруга, родители, дети, бабушки, дедушки, внуки, братья, сестры, усыновители, усыновленные. По одному полису вы можете застраховать неограниченное число родственников в возрасте < 1 года до 70 лет.

Страховой полис можно оформить по одной и двух предлагаемых программ. Программы отличаются стоимостью и размером страховых сумм.

Если вы выбрали *экономный вариант*, при наступлении страхового случая вам (или выгодоприобретателю/наследникам) гарантирована выплата размера:

50 000 рублей — в случае смерти застрахованного

40 000 рублей — в случае получения инвалидности I группы;

30 000 рублей — в случае получения инвалидности II группы;

20 000 рублей — в случае получения инвалидности III группы;

процента от 30 000 рублей, зависящего от тяжести травмы/увечья (по таблице страховых выплат), в случае получения травмы/увечья.

Стандартный вариант обеспечивает выплаты в размере:

150 000 рублей — в случае смерти застрахованного;

120 000 рублей — в случае получения инвалидности I группы;

90 000 рублей — в случае получения инвалидности II группы;

60 000 рублей — в случае получения инвалидности III группы;

процента от 90 000 рублей, зависящего от тяжести травмы/увечья (по таблице страховых выплат), в случае получения травмы/увечья.

Выплаты страхового обеспечения производятся в течение семи дней с момента подачи заявления и составления страхового акта. Такая выплата — ощутимая материальная помощь в трудную минуту, позволяющая решить вопросы по уходу, приобретению медикаментов, платной медицинской помощи и тому подобного.

Полис будет действовать весь год 24 часа в сутки на всей территории Российской Федерации. Ваши близкие будут защищены и в командировке, и в детском лагере, и на даче, и во время туристического похода.

Например, семья из пяти человек: отец, мать, бабушка и двое детей (15-летняя дочь и 16-летний сын) — приобрела полис по программе экономного варианта. Значит, в течение года каждый член семьи застрахован по трем рискам на страховую сумму: 50 000 рублей — по риску «смерть»; 40 000 рублей — по риску «постоянная утрата трудоспособности установлением группы инвалидности»; 30 000 рублей — по риску «физическая травма/увечье». Если страховые случаи наступят одновременно для нескольких человек, то каждый член семьи, будучи застрахованным по трем рискам, получит соответствующую выплату.

По семейному полису страховые выплаты производятся независимо от того, сколько пострадавшему причитается по государственному социальному страхованию и социальному обеспечению ил по договорам страхования, заключенным с другими страховщиками, а также по возмещению вреда причиненного третьими лицами. Выплаты по конкретному риску (травма, инвалидность, смерть) производятся независимо от того, сколько было ранее выплачено по другим рискам.

Цена полиса (размер страхового взноса) не зависит от того, сколько членов семьи вы застраховали, она определяется выбранной вами программой.

Полис по программе экономного варианта стоит 1500 рублей, а по программе стандартного варианта — 4500 рублей.

Выбрав программу, соответствующую финансовым возможностям, вы получаете гарантию выплаты в пределах страховой суммы по каждому риску в случае несчастия с любым застрахованным членом семьи.

В смешанной страховой компании

К смешанным компаниям относятся компании, у которых в уставном капитале помимо российской стороны участвует и «материнская» компания другой страны. Несмотря на то что в России в настоящее время иностранные компании могут открывать только российские компании и работать только по российским законам, участие «материнской» компании в уставном капитале и имя, известное в мире, играют очень серьезную роль в надежности страховой компании.

Возьмем, например, «материнскую» компанию, которая находится в Швейцарии и работает больше 100 лет. И вот она совместно с российской стороной открыла компанию в России, российскую компанию ООО «Швейцария», при этом доля «материнской» компании в уставном капитале может достигать до 100 %. Теперь представим картину, что с ООО «Швейцария» возникли какие-либо вопросы. В данном случае «материнской» компании дешевле будет направить дополнительные средства на поддержание компании в России и как можно быстрее устранить вопросы, чем закрывать компанию и потерять при этом миллиарды по всему миру и, что немаловажно, утратить рейтинг, который зарабатывается веками.

Итак, каковы особенности страхования в смешанной страховой компании?

1. Страховые взносы зависят от вашего возраста и пола, от состояния здоровья, длительности срока страхования и от размера страховой суммы. Срок страхования вы выбираете по своему соображению. Вы можете застраховаться на 5, 10, 15,

20, 25 либо 30 лет, вплоть до достижения пенсионного возраста.

2. Оплата страховых взносов производится единовременно или в рассрочку, в зависимости от вашего выбора (поквартально, за полугодие или раз в год).

3. По страховому полису может начисляться дополнительный доход, который выплачивается при наступлении страхового случая в составе страховой суммы или при расторжении договора страхования в составе выкупной суммы. Дополнительный доход может начисляться при благоприятном результате инвестиционной деятельности страховой компании.

4. Программа защиты средств клиента компании от инфляции — индексация — это увеличение страхового взноса с соответствующим увеличением страховой суммы. На основании заявления клиента по решению компании в условия страхового полиса включается возможность ежегодной индексации страхового взноса. Это означает, что ежегодно перед оплатой очередного страхового взноса клиент будет получать от компании дополнительное соглашение, где будут указаны новые значения страхового взноса и страховой суммы. Клиент вправе отказаться от индексации либо включить эту опцию на протяжении срока действия договора, если это предусмотрено условиями договора. Опция индексации обеспечивает дополнительную защиту от инфляции.

5. По окончании срока действия договора компания предоставляет застрахованному право выбрать способ получения страховой выплаты: единовременно (одним платежом) или в рассрочку, в виде

выплаты пенсии. Условия выплаты пенсии клиент сможет выбрать сразу же после окончания срока действия полиса смешанного страхования. Страхование пенсии — это дополнительная гарантия благополучной старости.

6. Договор страхования может также содержать дополнительные страховые программы:

1) Дополнительное страхование от несчастных случаев.

При наступлении несчастного случая клиент может рассчитывать на страховую выплату в случае наступления следующих событий:

- телесные повреждения застрахованного в результате несчастного случая;
- временная нетрудоспособность застрахованного в результате несчастного случая;
- госпитализация застрахованного в результате несчастного случая;
- инвалидность застрахованного в результате несчастного случая;
- смерть застрахованного в результате несчастного случая.

2) Освобождение от дальнейшей оплаты страховых взносов в случае инвалидности.

Жизнь, к сожалению, умеет быть и жестокой. Если по какой-либо причине наступает инвалидность застрахованного (I или II степени), но при этом в договор страхования была включена дополнительная опция «Освобождение от оплаты страховых взносов в случае инвалидности», компания берет на себя обязанность «уплачивать взносы за клиента». При этом все условия страхового договора остаются в силе действия. Клиент, таким образом, располагает всеми выгодами в одинаковом объеме,

как если бы он сам оплачивал страховые взносы. За ним также остается право на начисление дополнительного дохода по полису.

Дополнительные опции можно включить в договор смешанного страхования жизни или добавить их в ходе действия основной программы страхования.

Рассмотрим *несколько примеров*.

Единовременная оплата взноса:

- Мужчина, 40 лет.
- Срок страхования — 20 лет.
- Страховой взнос — 364 050 руб.
- Страховая сумма (первоначальная) — 600 000 руб.
- Страховая сумма по окончании срока страхования (если был начислен дополнительный доход) — 1 201 626 руб.
- Страхование от несчастных случаев: смерть и телесные повреждения, страховая сумма — 600 000 руб.

Оплата полиса в рассрочку:

- Женщина, 35 лет.
- Срок страхования — 15 лет.
- Ежегодный страховой взнос — 19 251 руб.
- Страховая сумма (гарантированная) — 300 000 руб.
- Страховая сумма по окончании срока страхования (если был начислен дополнительный доход) — 401 215 руб.
- Страхование от несчастных случаев: смерть и телесные повреждения, страховая сумма — 300 000 руб.
- Освобождение от уплаты взносов при наступлении постоянной нетрудоспособности (инвалидности).

Важно! Данные примеры не должны рассматриваться как гарантия получения определенной доходности. Определенная доходность в прошлом не является гарантией такой же доходности в будущем.

Программа страхования от несчастных случаев дает возможность каждому клиенту самому определить диапазон рисков, выбрать размер страховой суммы по каждому из них либо выбрать из заранее подготовленных пакетов рисков.

Программа страхования будет полностью соответствовать вашим потребностям и возможностям. Более того, страховая защита будет действовать в любое время дня и ночи, где бы вы ни находились, — *24 часа в сутки в любой точке мира*.

Преимущества страхования

У вас есть возможность выбрать из списка рисков:

- страхование на случай серьезных травм;
- страхование на случай получения инвалидности в результате несчастного случая;
- страхование на случай госпитализации в результате несчастного случая;
- страхование на случай смерти в результате несчастного случая.

Серьезные травмы. Страховой полис дает возможность получения страховой выплаты, если будет получена серьезная травма (телесное повреждение). Страховое возмещение определяется в виде процента от установленной договором суммы на основании таблицы размеров страховых выплат. Эту таблицу вы получаете вместе с договором страхования.

Инвалидность. Если в результате несчастного случая будет присвоена любая группа инвалидности, страховая компания выплатит возмещение в установленном договором размере.

Госпитализация. Если необходимо будет пройти курс лечения в больнице в связи с последствиями несчастного случая, страховая компания выплатит за каждый день нахождения в стационаре фиксированную сумму. Максимальное количество дней, за которые выплачивается возмещение, определено договором страхования. Также есть возможность включить в договор «прогрессивную выплату при госпитализации». При вынужденной необходимости длительного лечения последствий несчастного случая в стационаре данная опция даст возможность увеличить сумму выплаты по сравнению с выплатой по госпитализации по стандартной программе. Детям прогрессивные выплаты предоставляются автоматически.

Программа №1

1. Страховые риски:

- смерть в результате несчастного случая;
- инвалидность в результате несчастного случая
- телесные повреждения;
- госпитализация.

2. Выбор рисков:

— предлагаются заранее подготовленные пакеты рисков и специально к ним подобранные страховые суммы — либо

— вам необходимо самостоятельно выбрать риски и страховую защиту.

Пример.

Андрей, 35 лет, работает системным администратором. Женат, у него двое детей. Андрей часто ездит в командировки. В дороге могут возникнуть любые непредвиденные обстоятельства, поэтому он решил застраховаться от несчастного случая.

После беседы со страховым консультантом Андрей выбрал следующую программу (страховая сумма 300 000 руб.):

- смерть в результате несчастного случая;
- постоянная утрата трудоспособности в результате несчастного случая — инвалидность;
- временная утрата трудоспособности в связи с госпитализацией в результате несчастного случая.

Страховой взнос по этой программе — **4480** руб.

К несчастью, Андрей попал в ДТП, в котором сломал ногу и ключицу. Перелом ноги оказался сложным, Андрею сделали операцию, после которой он вынужден находиться в больнице 20 дней.

Выплата за госпитализацию за день составляет 600 руб., оплате подлежат 18 дней, итоговая сумма выплаты — **10 800** руб.

За телесные повреждения: перелом голени (10 % от страховой суммы) и перелом ключицы (3 % от страховой суммы) — выплата составляет **39 000** руб.

Общая выплата — **49 800** руб.

Программа № 2, детская

1. Страховые риски:

- серьезные травмы (телесные повреждения и тяжкие телесные повреждения);
- госпитализация с прогрессивным возмещением.

2. Выбор рисков:

- вы можете выбирать предложения, которые уже подготовлены, — либо
- вам необходимо самостоятельно выбрать риски и страховую защиту для ребенка.

Пример.

Ирина, 33 года, работает косметологом, воспитывает восьмилетнюю дочь Машу, с отцом которой разведена. Маша

учится в школе с углубленным изучением иностранных языков, занимается музыкой и танцами. Мама решила застраховать дочь от несчастного случая и заключила договор страхования на сумму 500 000 руб., включивший в себя риски:

- телесные повреждения;
- госпитализация.

Страховой взнос составил 2260 руб.

На уроке физкультуры в школе Маша сломала руку. У не перелом лучевой кости в двух местах.

За полученное телесное повреждение выплата составляла 10 000 руб.

Что еще важно: _____

1. Если произошел страховой случай, необходимо в течение 30 дней сообщить о произошедшем событии компании.
2. Предоставить в компанию все необходимые документы, перечисленные в договоре страхования, включая заявление на страховую выплату.
3. Выплаты страхового обеспечения (финансовая помощь от компании) производятся в течение 14 банковских дней с момента подачи всех необходимых документов.

I

В иностранной страховой компании

Клиенты страховых компаний открывают программы накопительного страхования для того, чтобы откладывать средства на свое будущее. Эти средства хранятся в компании, и на них начисляются проценты. Кроме этого, страховые компании, не взимая дополнительных сборов, предоставляют клиентам полисы страхования жизни по следующим видам:

- от естественной смерти (возраст, болезнь);
- от смерти в результате несчастного случая;
- а также страхуют клиента от потери трудоспособности в результате несчастного случая.

Таким образом защищены родные и близкие клиента компании. Страховая защита особенно важна для тех, кто обеспечивает семью, является основным кормильцем.

Как мы уже говорили ранее, если с клиентом ничего не случилось в период действия программы, вся накопленная сумма может быть им получена в удобной для него форме или преобразована в пенсионный фонд клиента, обеспечивающий ему пенсионное страхование, с пожизненной выплатой в виде пенсии.

Если в период действия программы с клиентом произошел один из вышеперечисленных случаев (инвалидность, естественная смерть или смерть в результате несчастного случая), страховая компания осуществляет следующие страховые выплаты.

Инвалидность. Клиенту выплачивается сумма в зависимости от степени потери трудоспособности. Например, при потере трудоспособности 40% клиенту выплачивается 40% от суммы страхового полиса.

Естественная смерть. Наследникам выплачиваются все накопленные средства с начисленными процентами плюс дополнительная страховая сумма, размер которой в разных компаниях различается.

Смерть в результате несчастного случая. Наследникам выплачиваются все накопленные средства с начисленными процентами плюс дополнительная страховая сумма, плюс вся сумма страхового полиса.

Иностранные страховые компании, так же как и совместные компании, и как российские компании, предлагают те же возможности приобретения финансовой защиты. Разница состоит лишь в том, что некоторые иностранные компании имеют очень большой опыт в страховании жизни и большую положительную историю. Есть и еще один очень важный момент: приобретаемая защита может стоить совершенно по-разному! А чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо четко определить, какая именно защита вам необходима.

Сейчас для того, чтобы приобрести полис страхования в иностранной компании, совсем не обязательно выезжать за рубеж. Существуют аккредитованные специалисты, которые могут предоставить полную информацию обо всех условиях и осуществить помощь в подаче всех необходимых документов. Важно понимать, что в этом случае договор будет заключен на территории страны, в которой находится страховая компания, но, как правило, эта страховка работает по всему земному шару.

Пример.

%

Мужчина, 30 лет, открывает программу накопительного страхования на срок 15 лет с ежегодным взносом \$1000.

Сумма полиса страхования жизни составляет \$15 130.

1. В случае естественной смерти клиента на 10-м году действия программы наследникам выплачиваются следующие суммы:

\$12 554 — накопленная сумма плюс проценты;

\$3000 — страховая сумма.

\$15 554 - ВСЕГО.

2. В случае смерти в результате несчастного случая на 10-м году действия программы наследникам выплачивается:

\$12 554 — накопленная сумма плюс проценты;

\$3000 — страховая сумма;

\$15 130 — сумма полиса страхования жизни.

\$30 684 - ВСЕГО.

Программы накопительного страхования, предлагаемые страховыми компаниями, и в частности иностранными, дают родителям, бабушкам и дедушкам уникальную возможность реально позаботиться о будущем своих детей и внуков. Все родители любят своих детей, но любовь на словах и реальная забота о будущем ребенка — две разные вещи.

Именно для этого страховые компании предлагают *детские накопительные программы*. Если вы не позаботитесь о будущем своего ребенка сегодня, он вряд ли будет потом вам благодарен за то, что когда-то вы подарили ему так много машинок и мягких игрушек.

Если вы решили накопить определенную сумму на будущее своего ребенка, откройте ему накопительный счет и начните делать туда периодические отчисления. Таким образом, вы сможете накопить значительную сумму денег, которая позволит ему получить хорошее образование за рубежом, или открыть свой собственный бизнес, или сделать все, что угодно. В любом случае, это будет та реальная помощь, которую ваш ребенок не забудет никогда.

Важно отметить, что взрослый человек, открывающий программу накопительного страхования для своего ребенка в страховой компании, находится под страховой защитой компании. Это значит, что полис страхования жизни распространяется не только на ребенка, но и на взрослого, и таким

образом ваш ребенок защищен от любых непредвиденных обстоятельств, так как является основным наследником.

Пример.

Родители открыли программу накопительного страхования в страховой компании своему трехлетнему ребенку.

Ежегодный взнос — \$1000.

Срок действия программы — 15 лет.

При ежегодном перечислении средств на счет ребенка в страховой компании к моменту окончания программы, то есть к его 18-летию, на счете накопится более \$20 000.

Если же родители вносят на счет ребенка единовременный взнос в размере всех платежей, то есть \$15 000, то к моменту окончания программы на его счете накапливается сумма в размере более \$30 000.

Если с вносителем средств (с одним из родителей) происходит страховой случай, то компания зачисляет на счет ребенка страховую сумму.

Надежность страховой компании

Для оценки надежности компании обязательно обратите внимание на следующие моменты.

1. Наличие у компании лицензии для работы на территории РФ.

2. Учредители компании, их финансовая состоятельность.

3. История развития компании: год основания, масштабы работы.

4. Объемы продаж: много ли людей пользуются услугами этой компании, как давно.

5. Каковы финансовые документы компании; баланс, резервы, уставной капитал; кто проверяет

работу компании; кто контролирует ее деятельность, какие аудиторы.

6. Надежность страховой компании во многом определяется также и качеством перестраховочной защиты, то есть тем, кто является перестрахователем.

7. Были ли случаи, когда компании приходилось отвечать по своим обязательствам, как это происходило? Истории выплат.

Важно. В соответствии с требованиями действующего законодательства, страховые компании обязаны до 1 июля 2007 года решить, будут ли они заниматься только страхованием жизни или иными видами. Виды страхования, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий, связанных с жизнью граждан (страхование жизни), нельзя будет совмещать с имущественными видами страхования. Однако страховые компании могут совмещать деятельность по имущественному, медицинскому страхованию и страхованию от несчастных случаев и болезней.

Чуть-чуть статистики:

из 100 % застрахованных до 80 лет доживают 89 %;

из 100 % незастрахованных до 80 лет доживают 54%.

Застраховав свою жизнь, вы ее продлеваете на несколько лет!

Жизнь стремительно меняется. В наши дни государство не гарантирует, как прежде, образование наших детей, обеспечение нас жильем и достойным уровнем жизни в старости. Обрести уверенность в

себе и в завтрашнем дне можно, только полностью взяв ответственность за свою жизнь на себя.

**Жизнь современного человека —
ото готовность самому
отвечать за свою судьбу!**

Итак, открыв собственную программу накопительного страхования жизни:

1. Вы сохраните свои заработанные средства.
2. Вы сможете без страха думать о своем будущем.
3. Вы защитите не только себя, но и своих близких, а также свой бизнес.
4. Вы будете получать достойную пенсию до конца жизни независимо от ситуации в нашей стране.

ИНВЕСТИЦИИ, О КОТОРЫХ НЕ ГОВОРЯТ

Богатство зависит главным образом от двух вещей: от трудолюбия и умеренности, иначе говоря, не теряя ни времени, ни денег и используя и то и другое наилучшим образом.

Б. Франклин

Есть еще интересные, на наш взгляд, инвестиции, о которых не говорят и мало пишут. Соответственно, мало кто о них знает.

Перед тем как перейти к разговору о них, мы хотим поразмышлять вместе с вами о ценностях, в которые мы инвестируем свои средства.

Возьмем, к примеру, ПИФы, облигации, акции, накопительное страхование, инвестиционные компании. Что их объединяет? В обмен на наши деньги мы получаем документ (подпись в реестре дер-

жателей акций и т. д.), свидетельствующий о том, что мы стали совладельцем чего-то. Таким образом, мы приобретаем своего рода виртуальную ценность, по которой нам обязуются выплатить дивиденды, либо доход в случае роста стоимости этих ценностей, либо остатки от наших денег, если стоимость ценностей упала.

Кого-то это устраивает, а кому-то будет не очень спокойно. Если же, к примеру, в обмен на наши деньги мы приобретаем недвижимость (квартиру, землю, дом), то ценность эта материальна. Чисто психологически обмен по принципу «деньги — материальная ценность» принимается многими инвесторами легче, чем обмен по принципу «деньги — виртуальная ценность».

А говорит ли вам о чем-то такое понятие, как «вечные ценности»? Сразу приходят в голову предметы старины и искусства (антиквариат), драгоценные камни, драгоценные металлы. Да, это то, что всегда было, есть и наверняка будет в цене. Все об этом или знают, или догадываются, вот только инвестирует в эти ценности не так уж много людей.

Сейчас мы хотим обратить ваше внимание на драгоценные металлы, а точнее, на монеты из драгоценных металлов.

В чем развитые государства держат свои резервы? Есть даже такое понятие, как золотовалютный резерв. Вспоминается и такая поговорка: «Помни золотое правило: правила создаются теми, у кого золото».

Семья — это маленькое государство в государстве, что известно еще со школы. А у кого есть свой золотой запас? Валютный — да, есть у многих, а золотой? До 1917 года откладывать драгметаллы (в монетах и слитках) было традицией.

За долгие годы советской власти традиция переводить часть своих сбережений в драгметаллы пожалуй, сошла на нет. (Правда, перед очередным подорожанием советские граждане в первую очередь активно скупали ювелирные изделия.) Как результат россияне сегодня в большинстве своем при выборе инструмента сохранения и приумножения своих средств даже не знают, что спустя многие десятилетия вернулась такая возможность — покупки золота и золотых монет.

Начиная с 1990-х годов Центробанк РФ чеканит монеты из драгметаллов и разрешает россиянам их приобретать. Все эти монеты делятся на *инвестиционные* и *памятные (коллекционные)*. Основное их различие состоит в том, что стоимость инвестиционных монет привязана к мировым ценам на драгметаллы. Это своего рода драгоценная валюта. Здесь есть ежедневный курс покупки и продажи. Соответственно, ликвидность таких монет — один рабочий банковский день.

На сегодняшний день ЦБ РФ отчеканены следующие инвестиционные монеты: «Соболь» (металл: серебро 925-й пробы, вес 31,1 г), «Червонец/Сеятель» (металл: золото 900-й пробы, вес 7,74 г), «Георгий Победоносец» (металл: золото 900-й пробы, вес 7,78 г), «Знаки зодиака» (металл: золото, проба 900/999, вес 7,78 г, номинал 25/50 рублей). Качество чеканки таких монет не требует особо бережного отношения к ним. В принципе, их можно держать (хранить) как обычные медно-никелевые монеты. Некоторые люди хранят «серебряных Соболей» в кувшинах с питьевой водой вместо серебряных ложек.

Еще одно отличие инвестиционных монет от памятных — их тиражи. Все они, за исключением разве

что только знаков зодиака, отчеканены огромными тиражами. Так, к примеру, «Червонец» — несколько миллионов штук, а «Соболей» — миллион. И все-таки, по большому счету, инвестиционные монеты — это скорее инструмент сохранения денег, чем их приумножения. Не так уж часто меняются мировые цены на драгметаллы. Правильнее сказать, меняются несильно. Растут они небыстро, в среднем на 10—15 % в год. Так что имеет смысл приобретать инвестиционные монеты на срок не менее двух-трех лет.

Совсем по-другому обстоит дело с памятными монетами.

Их основное отличие от инвестиционных — это ограниченные тиражи. Представьте себе тираж монеты в 5-10 тысяч штук. Это большой или маленький выпуск? А еще, как правило, часть тиража уходит за границу по межбанковским соглашениям. А тираж в 1,5—2 тысячи штук впечатляет? В данном случае можно смело утверждать, что через 5-10 лет такие монеты перейдут в разряд раритетных.

А что происходит со стоимостью монет, выпущенных таким тиражом? Даже людям с богатой фантазией трудно найти причину, по которой цены на такие монеты будут падать. И действительно, цены на памятные монеты с каждым годом неуклонно растут вверх. И если посчитать усредненный процент, то ряд монет дает доходность до 100 % годовых. Согласитесь, неплохо.

Есть еще одно отличие памятных монет от инвестиционных. Это большой выбор: от однорублевой серебряной монеты весом в 7,78 г до 10 000-рублевой золотой монеты весом в 1 кг. Выбор по тематике тоже большой. Чеканятся, к примеру, такие серии, как «Архитектурные памятники России»,

«Сохраним наш мир», «Великие личности России», «Спортивная серия»... Есть из чего выбирать.

Однако нужно упомянуть одно неудобство при обращении с памятными монетами — это особые, бережные, условия их хранения. Качество обработки «proof» такое высокое, что монеты нельзя брать в руки (как бы ни был велик соблазн). Для избежания прямого контакта с ними они хранятся в прозрачных капсулах. Соответственно, нежелательны перепады температуры и уровня влажности. Тем не менее в этом есть и свой плюс: качество обработки надежно защищает монеты от подделки.

Рынок российских монет довольно молодой, поэтому освоиться на нем новичкам будет нелегко. Лучше всего для начала прослушать специальный семинар.

В большинстве разрабатываемых нами личных финансовых планов мы не используем монеты как предмет инвестирования. Но золото во все времена имело ценность, и возможно, часть капитала было бы неплохо хранить в золоте. Мы не имеем в виду различные украшения: вряд ли продадите их даже за ту цену, по которой приобрели, если, конечно, они не являются предметами старины и не существуют в единичном экземпляре.

ДЕТИ И ДЕНЬГИ

Научить ребенка правильно относиться к деньгам так же важно, как научить его читать и писать.

Д. Обердерфер

Отношение людей к деньгам очень разное, и закладывается оно именно в детстве. Поэтому очень

важно приучить ребенка к правильным отношениям с деньгами, которые играют очень важную роль в современной жизни.

В Европе, например, малышей прямо с детского сада учат грамотно распоряжаться деньгами. В Швейцарии детей водят на экскурсию в банк. Родители и преподаватели с самого детства прививают малышам навык правильного обращения с собственными финансами. Родители выделяют детям карманные деньги не только для того, чтобы порадовать чадо (как это принято у нас), но прежде всего, чтобы научить ребенка разумно распоряжаться своими финансами, чтобы в будущем у него не было никаких финансовых стрессов и нестабильности от собственной расточительности или скупости.

В российской культуре о деньгах в приличном обществе говорить было не принято. Детям внушали, что говорить о деньгах некрасиво, зато вполне прилично было на каждую просьбу ребенка говорить со слезой в голосе: «У нас нет денег на куклу, машину, новые туфли...»

Сегодня отношение к деньгам изменилось в корне. С этого слова снято табу, и звонкое «деньги» стало едва ли не самым распространенным словом в обиходе.

Многие родители растеряны и не знают, с какого боку подойти к этой сложной теме.

Прежде всего родителям нужно решить, готовы ли они обсуждать с детьми финансовые вопросы. Дети не должны быть свидетелями споров и ссор, в которых родители обвиняют друг друга в неправильном распределении домашнего бюджета. Как

только родители достигли согласия в этом щекотливом вопросе, они могут посвятить малыша в основы домашней экономики.

Какие же знания должен получить ребенок от родителей?

В первую очередь он должен постичь азы финансовой грамотности. Ребенку необходимо научиться считать и ценить деньги, уметь зарабатывать себе на мелкие расходы, а также копить и правильно тратить. Но в школе об этом не рассказывают, так что обучать ребенка обращению с деньгами придется самим — не только в теории, но и на практике, при помощи родительских карманных денег.

Нельзя научиться кататься на велосипеде, крутя педали тренажера. То же самое и с деньгами. Нельзя научиться управлять своими эмоциями и своими желаниями, когда ты держишь в руках только «игрушечные» деньги. Об этом часто говорят люди, которые учились совершать сделки на фондовом рынке, используя только виртуальный счет в обучающих программах, а не настоящие деньги. Когда они начали распоряжаться реальными финансами, потери оказались неизбежны. Поэтому учиться нужно на настоящих деньгах и в таких размерах, потери которых не смогут причинить вреда ни психике ребенка, ни вашему семейному бюджету.

Имея на руках наличные, ребенок учится, что приобрести в первую очередь, а что — потом. Владея определенной суммой, которую родители выдают ему раз в определенный период, ребенок научится жить по средствам, то есть в пределах сумм, которые он получает. Отсутствие данного навыка — это

именно то, из-за чего многие взрослые люди сегодня имеют большие финансовые проблемы.

Часто многих родителей терзает вопрос: с какого возраста можно доверить ребенку деньги?

В два года ребенку достаточно знать, что папа (и/или мама) работает, зарабатывает деньги, на эти деньги он может купить продукты и игрушку.

В три года ребенок уже понимает, что «у мамы при себе нет денег на куклу, но она непременно вернется сюда через неделю, чтобы купить ее».

В четыре года ребенок способен понять, что «на дорогую игрушку сейчас нет денег, нужно подождать до следующего месяца, когда мама и папа отложат в копилку необходимую сумму».

В пять лет ребенок уже немного умеет считать. Составив список необходимых продуктов, привлечите его к планированию. Не забудьте включить в этот список здоровое лакомство для ребенка. Пусть он знает: вы умеете считать деньги, но непременно выделите некоторую сумму на вкусные фрукты или мороженое.

Начинать регулярно выдавать ребенку средства надо с того момента, как только у него появился интерес к деньгам. Американские психологи считают, что монеты детям можно давать чуть ли не с трех лет. В Германии, например, размер карманных денег закреплён законодательно. Ребенок в возрасте до 6 лет должен получать 50 центов в неделю, 7-летний ребенок — 1,5–2 евро, 10-летний — 10–12 евро, 13-летний — 20 евро, 15-летний — 25–30 евро в неделю. За невыплату карманных денег родителям угрожает штраф. В России таких норм нет, поэтому судить о карманных деньгах достаточно сложно.

Как только ребенок получил свои первые карманные деньги, объясните ему, что он получает деньги не просто потому, что так делают все родители, и не потому, что вы его любите и хотите сделать приятное. Вы делаете это для того, чтобы научить его финансовой грамотности, и деньги в данном случае являются средством обучения. Обсудите с ним, на какой срок ему выданы деньги и что он может на них купить.

При этом круг запрещенных покупок обсудите сразу и твердо. Например, ребенок не может покупать сигареты, неприличные журналы или жвачку. Определите, какие расходы оплачиваете вы, а какие — ваш ребенок за счет карманных денег. Спросите, на что он хотел бы потратить свой капитал. Обсудите, хватит ли у него денег на желаемое. Старайтесь не навязывать свои советы и выводы — только задавайте вопросы и выслушивайте ответы. Если ребенок истощил свой недельный капитал за день и пришел к вам за добавкой, объясните, что карманные деньги были выданы на неделю и следующие деньги он может получить только через шесть дней, так как дополнительные расходы в семейном бюджете не запланированы.

Дети могут начать зарабатывать уже с 14 лет и даже раньше, выполняя посильную работу не более 6—8 часов в неделю. Не путайте работу с исполнением обязанностей по дому: посильная помощь родителям входит в понятие семейной жизни и, как правило, вознаграждается уважением, благодарностью и похвалой. А вот тщательно покрасить бабушкин забор, перепечатать небольшую статью, помочь вымыть автомобиль, вывести на прогулку соседско-

го пса, забрать из школы знакомую первоклашку и помочь ей сделать уроки — это уже работа, и она требует отдельной оплаты.

Главное, чтобы эти обязанности не были слишком обременительными, трудоемкими и длительными. Они не должны отвлекать детей от школьных занятий и препятствовать их полноценному отдыху. Распоряжаться заработанными деньгами подросток может по своему усмотрению. Если вы будете навязывать ему, как потратить деньги, он скоро потеряет интерес к самостоятельному зарабатыванию. Но он не должен забывать о запретных покупках!

Есть несколько показательных примеров. Известный в дореволюционной России промышленник Михаил Рябушинский заставил своего 16-летнего сына держать лавку, оплачивать стол и одежду. А американский «владелец заводов, газет, пароходов» Дж. Д. Рокфеллер приучал своих наследников с малолетнего возраста зарабатывать на собственные нужды.

Получая деньги, ребенок учится планировать свои расходы на определенный период, обсуждать с вами свои достижения и успехи в денежных вопросах, искать новые легальные пути поступления денег. Ребенок учится быть самодостаточным в финансовом отношении.

Вот главные советы о карманных деньгах, которые дают знаменитые детские психологи Дэвис и Тейлор в своей популярной книге «Деньги и дети»:

1. Карманные деньги следует выдавать ребенку только с 6—7 лет. Именно в этом возрасте малыши готовы воспринимать деньги «правильно».

2. С самого начала нужно объяснить ребенку цель выплат и вместе с ним договориться о том, на что он может их тратить.

3. Сумма должна быть разумной и постепенно увеличиваться с возрастом.

4. Маленьким детям деньги нужно выдавать еженедельно: они еще не умеют распределять заранее свои сбережения, а подросткам — раз в месяц (пусть учатся планировать наперед).

5. Выдача карманных денег не должна ставиться в зависимость от поведения и оценок.

6. Сумма ни в коем случае не должна увеличиваться под предлогом того, что ребенок уже все истратил (если все быстро истрачено, значит, ничего не распланировано!). Аккуратно подключитесь и ненавязчиво или в виде игры научите планировать правильно.

7. Ребенку нужно позволить тратить деньги по собственному выбору, учитывая его интересы и желания.

8. У ребенка должны быть обязанности по дому, которые он выполняет бесплатно, чтобы у него ни в коем случае не возникло мысли, что все отношения (тем более СЕМЕЙНЫЕ) строятся на взаимовыгодной финансовой основе.

9. В день рождения ребенка сумма карманных денег и обязанности ребенка должны увеличиваться.

Непременно учите своих детей финансовой грамотности и всегда помните слова американского миллиардера Дональда Трампа: «Родителей, которые не хотят учить детей обращаться с деньгами, видимо, не интересует вопрос, будет ли у их детей завтра!»

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Хорошие ноги рано или поздно станут спотыкаться, гордая спина согнется, черная борода поседеет, кудрявая голова облысеет, прекрасное лицо покроется морщинами, глубокий взор потускнеет, недоброе сердце, подобное солнцу и луне, и даже скорее солнцу, чем луне, ибо оно сияет ярким светом, никогда не изменяется и всегда следует верным путем.

У. Шекспир

Вчера мы посмотрели фильм, который случайно оказался на диске с отчетом заседания образовательного клуба состоятельных людей, присланном одним из создателей клуба. Фильм называется: «Заплати другому». У многих возникнет противоречивое чувство: чуть выше шел разговор о не лучшем влиянии телевидения на сознание и подсознание, а сейчас идет положительный отзыв о фильме. Все просто: фильмы смотреть необходимо, мы делаем это по рекомендациям. Важно осознавать побочный эффект, который они создают. Если вы это понимаете и способны разорвать подсознательную связь, то для вас это не представляет угрозы. В противном случае эффект будет обратным.

Фильм начинается с захвата заложника и появления репортера на месте происшествия. Репортер пытается узнать у полиции, что происходит. В это время подозреваемый на машине выскакивает из ворот, врывается в автомобиль репортера и, говоря по-простому, с матывается. Полиция устраивает погоню. Репортер в отчаянии подходит к своей машине, и в этот момент пожилой незнакомец отдает ему ключи от своего «ягуара» в обмен на

визитку со словами: «Мне недавно повезло, и эта машина мне не нужна». Репортер ничего не понимает. Пожилой человек уходит, кидая фразу: «Считайте это щедростью незнакомца».

Следующие кадры переносят зрителя на четыре месяца до этого события. Начало учебного года. Школа, седьмой класс. Новый учитель начинает урок: — «Перед нами общественные науки. Это о вас и о мире. Целый мир за этими стенами. И даже если вы не захотите столкнуться с ним, он все равно даст вам по лицу, поверьте. И лучше начать сейчас думать о мире и его значении...»

— Что значит мир для вас? — спросил учитель. — Давай-те обсудим это вместе.

Дети не понимали, о чем идет речь.

— Тогда другой вопрос, — сказал учитель. — Как часто вы думаете о том, что происходит в городе? Смотрите «Новости»? Да? Нет? Значит, не любите мыслить глобально? Почему?

— Нам одиннадцать, — ответил ученик, на которого указал учитель.

— Славно, твое имя?

— Тревер.

— Хорошо, — сказал учитель, — возможно, Тревер абсолютно прав: зачем нам думать о мире и о том, что мир ожидает от нас?

— Ожидает? — переспросил Тревер.

— От тебя, что мир ожидает от тебя?

Мальчик задумался и ответил: «НИЧЕГО».

— Бог мой, он абсолютно прав, ничего! Вам машину водить нельзя, голосовать нельзя, даже в душевую нельзя без моей бумажки. Вы просто заперты в этом седьмом классе! Но не навечно, вы же будете свободны?

— Ура!!! — захлопали и обрадовались ученики.

— Хорошо, — перебил их учитель. — Но что если в этот долгожданный день вы не окажетесь готовы к свободе, и вам не понравится, как устроен этот мир, и он вас разочарует?

Что если вы возьмете вещи, которые вам не понравятся в этом мире, и поставите их с головы на задницу? (Не говорите родителям, что я употребил это слово.) И начните сегодня!

С этими словами он поднял карту, висящую над доской. На доске была надпись:

Think of an idea to change our world — and put it into ACTION!

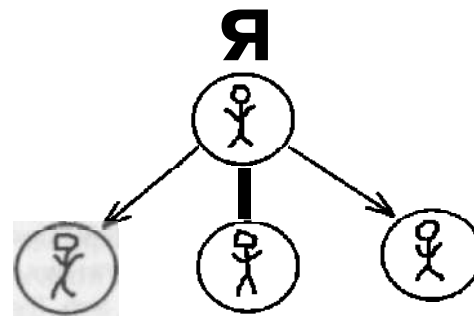
«Подумайте о том, как изменить мир, и превратите свою идею в действие!»

— Это задание на весь год, — сказал учитель.

— У-у-у-у, — загудел класс. — Это так странно, безумно, трудно, противно!!!

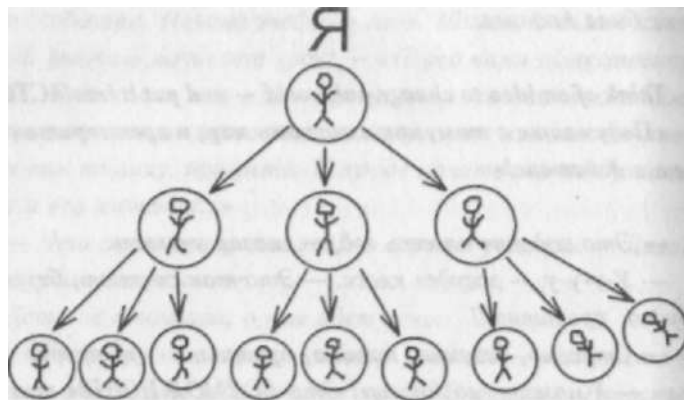
— Странно, безумно, трудно, противно! — повторил учитель. — А может, возможно? Это ВОЗМОЖНО! Где ваш поток возможностей? Он здесь, в мозгу. И вы это сможете, сможете удивить, все зависит от вас, вас самих!..

Тревер отнесся к этому заданию совершенно серьезно и на одном из уроков рассказал о том, как он собирается это сделать. В классе на доске он нарисовал картинку:



— Это я, — объяснил Тревер, — и три человека, и я хочу помочь им сделать что-нибудь стоящее, чего они не смогут сделать сами, а я сделаю. Потом они также поступят по

отношению еще к троем — будет девять. Дальше каждый «•» этих девяти поступит также по отношению еще к троем будет двадцать семь. Растить это будет здорово/



— Во дает! — взорвался класс. — Чудеса! Мне это нравится! Вообще-то здорово! Это хорошая идея! Глупость! Это доверие! Люди плюют на доверие!

— Делай, как знаешь, — сказал Тревер.

Несмотря на то что класс считал эту идею слегка утопической, Тревер на протяжении всего фильма реализует свой план. Много не получается, и вот, когда он уже почти готов сдать и признается учителю, что его план не работает, его находит тот самый репортер, который стал обладателем «ягуара».

На протяжении всего фильма журналист ведет расследование, пытаясь докопаться до причины того, почему пожилой незнакомец с такой легкостью пожертвовал ему свой «ягуар». В конце фильма он находит причину. Да, это Тревер со своей идеей изменения мира. Несмотря на то что сам Тревер считает свою идею провальной потому, что у него многое не получилось, движение «Платы вперед» просочилось уже далеко за пределы города.

Фильм заканчивается трагично. Но до трагедии Тревер дает интервью тому самому тележурналисту:

— Тревер, скажи, ты гордишься собой? — спросил журналист перед камерой.

— Нет. Не знаю, — смущенно ответил Тревер.

— Но ты же организовал движение «Платы вперед» — и не гордишься этим? — уточнил журналист.

— Понимаете, это была лишь попытка, она никому не помогла. Я старался, но у меня не получилось. У мамы получилось. Она наладила отношения с бабушкой, помирилась с ней. Ей это было нелегко. А для меня здорово, потому что бабушка пришла на мой день рождения, а я скучал по ней. «Платы вперед» распространилось из-за мамы, потому что она очень храбрая. А многие боятся. Они боятся думать, что мир можно изменить. Понимаете, теперь я думаю, что мир не такое уж дерьмо. Но это нелегко признать тем, кто привык к тому, что есть. Они не хотят ничего менять, они поднимают лапки, и тогда они проигрывают. Это трудно. Нужно внимательно смотреть на людей, защищать их, потому что они не всегда сами знают, что им нужно...

Если вы хотите что-то сделать в этом мире, вам просто необходимо стать богатым. Вы не можете ничего изменить, если будете просто рассуждать о том, что лучше делать так или эдак, что надо поступать так, а не вот так, что все, что делается, — неправильно. Достигнув финансовой независимости, вы сможете сами выбирать, как поступать и что необходимо изменить в этой жизни. Тогда вы просто возьмете и сделаете. Как?

К состоятельности вы пройдете нелегкий и довольно интересный путь. Пройдя его, вам уже не нужно будет задавать вопрос: «Как?» Вы уже будете понимать и знать намного больше. Идите вперед и не

забывайте делать что-то, что считаете нужным и правильным, и неважно, что об этом думают окружающие.

Да, тому, кто все это делает, подчас бывает настолько непросто пробиться сквозь стену обыденности, невежества и лени — не только своей, но и окружающих. Но взгляните в зеркало! Посмотрите внимательно в эти глаза, разглядите в них того, кто создал все это. Отдавая каждый день по чуть-чуть, вы создаете предпосылки к положительным изменениям. Так вершится будущее. Каждый день понемногу.

Итак:

1. Задумайтесь уже сейчас, что вы можете сделать и для кого, не ожидая ничего в ответ.
2. Каждый раз, делая пусть даже какую-то малость, которая для вас ничего не стоит, от всего сердца, вы умножаете веру в людей и участвуете в создании правильного настоящего и будущего.
3. Становитесь богатым и делайте то, что считаете правильным и важным. Возможно, кроме вас, этого больше никто не знает, но, начав это делать, вы измените жизнь к лучшему.
4. Оставьте глупые сериалы и красивые журналы, ненужные сплетни и пустые рассуждения. Живите делами, потому что только они способны что-то менять и что-то давать.
5. Жизнь ждет, когда вы начнете действовать, а чего ждете вы?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ЧЕТВЕРТОЙ ГЛАВЕ

Мы рассмотрели далеко не все инструменты и институты, используя которые, вы можете реализовать свой Личный Финансовый План и достичь не-

обходимых вам результатов. Но даже этих инструментов вполне достаточно, чтобы со временем стать владельцем роскошного дома, белоснежной яхты или отправиться в путешествие... то есть создать капитал, генерирующий постоянный доход, и гарантировать себе свободное время жизни... Обеспечить детей хорошим образованием и дать им хороший старт... Повлиять на развитие города и своей страны... Все в ваших руках.

Очень важно понимать следующее: каждый финансовый инструмент и институт несут в себе, как и любой рычаг, возможность нежелательных последствий. И самое главное, последствия могут быть необратимыми лишь потому, что вы неправильно использовали данные инструменты. К примеру, вы приобретаете акции на деньги, которые вам будут нужны наличными через месяц или полгода. Кроме этого, вы покупаете акции компании, совершенно не понимая, чем она занимается и что производит. Когда вы, не разобравшись, вкладываете деньги в компанию, которая называет себя инвестиционной и гарантирует бешеные проценты. Когда вы воспринимаете информацию со слов людей и не обращаете внимания на финансовые документы...

Инвестирование может сделать вас очень богатым при условии, что вы не станете спешить и будете действовать последовательно, принимая решения осознанно, а не поддавшись эмоциям.

1. Начинайте заниматься инвестированием после того, как поймете, для чего вы это делаете.
2. Не спешите вкладывать деньги по советам друзей и товарищей, используйте знания, получен-

Глава пятая

НАША КОМПАНИЯ

ные из специальной литературы, специализированных семинаров, от опытных людей, и вырабатывайте чутье.

3. Опирайтесь на знание того, какие доходности могут давать те или иные инструменты в соответствии с их происхождением (акции, облигации, недвижимость...) и так же учитывайте степень риска.
4. При общении с финансовыми посредниками обращайтесь внимание на рейтинги, историю компании и того, кто создал ее и управляет ею.
5. Постоянно повышайте образовательный уровень в области финансов. Все познать невозможно, но к этому нужно стремиться.
6. Инвестируйте деньги в инструменты и институты с четким пониманием того, когда вы собираетесь «выходить обратно» и что для вас в первую очередь важно: гарантия сохранности или возможность высокой доходности.
7. При вложении средств учитывайте валютный и рыночный риски и помните: никакие вложения не могут давать абсолютных гарантий.

По просьбе слушателей наших семинаров и читателей книг мы приступили к созданию **финансового центра**. Что представляет собой финансовый центр?

Финансовый центр — это возможность решать все финансовые вопросы в одном месте.

В финансовом центре можно пройти обучение по любым вопросам, связанным с планированием личных финансовых потоков, с работой финансовых институтов, их взаимодействием и возможностями их применения в своих целях.

В финансовом центре можно получить консультации по всем финансовым вопросам и разработать личный финансовый план, а также производить корректировку личного финансового плана в течение всего необходимого времени. Здесь можно получить доступ к лучшим российским и иностранным инвестиционным компаниям, в том числе хедж-фондам, взаимным фондам, паевым фондам, фондам недвижимости, российским и иностранным страховым компаниям. В финансовом центре можно воспользоваться банковскими услугами и услугами традиционного страхования, а также реализовать возможность инвестирования в зарубежную недвижимость. В соответствии с личным

Семинар «Финансовое благополучие и разумное управление личным капиталом»

финансовым планом здесь можно оформить и получить кредиты на приобретение жилья и другие нужды.

В будущем подобные центры появятся на территории всей России и стран «ближнего зарубежья». Задача подобных финансовых центров — дать финансовые знания и умения, необходимые для эффективной жизни в современном мире, и обеспечить качественное обслуживание в области финансов. Решая все вопросы в одном месте, вы сможете сэкономить время, следовательно, становиться эффективнее. Вы сможете правильно применять новые возможности финансового мира, следовательно, быть состоятельными и уверенными в завтрашнем дне. Обращаясь в финансовый центр, вы знаете, что все вопросы можно решить в одном месте, там, где специалисты стоят на вашей стороне и в первую очередь заботятся о том, чтобы ваши дела шли успешно.

В настоящее время мы готовы оказать вам следующую помощь:

- в планировании личных финансов;
- в инвестировании личных финансов;
- в разработке личного финансового плана;
- помочь в открытии счетов в зарубежных и российских страховых компаниях, хедж-фондах, паевых фондах, фондах недвижимости, банках, у брокеров.

Этот семинар предназначен для тех, кто зарабатывает деньги, но не понимает, почему их постоянно не хватает. Для тех, кто хотел бы взять под контроль свои денежные потоки (доходы и расходы, активы и пассивы), построить свои личные финансовые отчеты, создать свой личный капитал и начать его эффективно использовать.

- Вы зарабатываете хорошие деньги, но они исчезают в неизвестном направлении?
- У вас нет никаких активов, но зато есть долги перед банком или друзьями?
- Вас беспокоит, как обеспечить себя на пенсии?
- Вы хотите инвестировать свои деньги, но не знаете, как защитить их от финансовых рисков?
- Вы не знаете, как выбрать банк, ГЛИФ, страховую компанию, хедж-фонд, инвестиционный фонд?
- Вы не можете решить, покупать или не покупать недвижимость?
- Вы хотели бы иметь Личный Финансовый и Инвестиционный планы, но не знаете, как их построить и с чего начать?..

Если эти вопросы время от времени у вас появляются, значит, этот семинар для вас!

На семинаре «Финансовое благополучие и разумное управление личным капиталом» вы узнаете то, что вам не скажет **ни** один консультант. Почему? Потому, что 90% консультантов — это продавцы. Продавец от консультанта отличается тем, что ему нужно продать свой продукт. Основная задача консультанта — помочь человеку разобраться в важных для него вопросах и, зная инструменты, выбрать то, что действительно поможет решить эти вопросы в соответствии с предпочтениями.

По вопросам прохождения и организации семинара, а также по вопросам разработки Личного Финансового Плана

звоните: (495) 228-0357;

пишите: info@GeniusLIFE.ru

Расписание семинаров в России и других странах можно найти на сайте www.GeniusLIFE.ru

Желаем вам осознать свои цели, достичь необходимого уровня состоятельности и внести достойный вклад в развитие своей семьи, своего города, своей страны. Так же, как вы ждете от жизни чего-то захватывающего, доброго, радостного, жизнь ждет, когда вы подарите то же самое отношение ей. Жизнь — сущестительное женского рода, а следовательно, как любая женщина, она хочет, чтобы ее удивляли, покоряли и восхищались ею! Начните сейчас!

*С уверенностью в вашем потенциале,
Кирилл Кириллов и Дмитрий Обердирфер*

Популярное издание

Кирилл Валерьевич Кириллов
Дмитрий Яковлевич Обердирфер

КАК СКОЛОТИТЬ КАПИТАЛ В РОССИИ :
РУКОВОДСТВО ДЛЯ ГЕНИЕВ И НЕ ТОЛЬКО

Ответственный редактор *Н. Кузнецова*
Художественное оформление *А. Филиппов*
Технический редактор *Т. Лаврова*
Корректор *Н. Старостина*
Верстка *В. Левин*

Подписано в печать 31.08.07.

Формат 84х 108 ¹/₃₂. Усл. псч. л. 18,48.

Тираж 5000. Заказ № 25493.

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007027.06.07 от 20.06.2007 г.

ООО «Издательство «Сова»
195112, Санкт-Петербург, а/я № 51
E-mail: ooosova@mail.wplus.net

ООО «Издательство «АСТ»
170002, Россия, г. Тверь, пр. Чайковского, д. 27/32
Наши электронные адреса: www.AST.ru
E-mail: astpub@aha.ru

Качество печати соответствует качеству диапозитивов,
предоставленных издательством

Отпечатано
в ОАО «Саратовский полиграфкомбинат».
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 59.
www.sarpk.ru