

12+

НАИЛЬ Г. ЗАБИРОВ

НАСТАВЛЕНИЯ И СОВЕТЫ \$-МИЛЛИОНЕРА

ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

МЕЧТАЮЩИХ РАЗБОГАТЕТЬ
И ЖИТЬ ПРИПЕВАЮЧИ



Наиль Забиров

Наставления и советы \$-миллионера

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51326776

SelfPub; 2020

Аннотация

Для того, чтобы преуспеть в жизни, любому человеку необходимы 3 помощника: наставник (человек, умудренный опытом, который говорит, чего не следует делать), консультант (человек, который говорит, что надо делать) и тренер или коучер (человек, который помогает ему добиваться цели). Автор книги берет на себя роль наставника и на протяжении всей книги говорит начинающим инвесторам, во что не следует инвестировать свои денежные средства, чтобы их не потерять. Он также выступает в качестве консультанта и советует, во что все-таки следует вкладывать свои деньги, чтобы максимально быстро достичь своей заветной цели: стать \$-миллионером.

Содержание

ГЛАВА 1. КОМУ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДАННАЯ КНИГА	14
ГЛАВА 2. ОБ АВТОРЕ, КОТОРЫЙ СТАЛ МИЛЛИОНЕРОМ С «НУЛЯ».	25
ГЛАВА 5. ЧТО ТАКОЕ БОГАТСТВО И КАК ЕГО СОСЧИТАТЬ	52
Конец ознакомительного фрагмента.	63

Информация об авторе:

Забиров Наиль Галиевич

доктор химических наук, профессор, бизнесмен, инвестор, \$-миллионер.

Опубликовано около 150 публикаций в российских и зарубежных научных изданиях, многочисленные статьи-интервью в бумажных и интернет-изданиях.

Опубликован художественный роман «Медовый месяц на Мальдивах» в издательстве «Эдитус».

E-mail: nail@advicesmillionaire.ru

Сайт: <http://nailzabirov.ru>

КАКУЮ ПОЛЕЗНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ИЗ МОЕЙ КНИГИ?

Из чего складывается богатство и как его сосчитать (глава 5).

Отличия богатых от бедных (глава 6).

Что существует 14 типов долларовых миллионеров (глава 7).

Почему пассивные доходы лучше активных (глава 8).

Кто отнимает наши деньги (глава 9).

Официальная и реальная инфляция. В чем отличие? (глава 9).

Сколько на самом деле стоит американский доллар (глава 11).

Что такое «индекс Биг-Мака» и как с помощью него определяют настоящую стоимость любой валюты (глава 9).

Кому принадлежит Центробанке России (глава 12).
О простом алгоритме создания капитала (главы 14).

ВВЕДЕНИЕ.

ПОЧЕМУ НАПИСАНА ЭТА КНИГА?

Как вы думаете, что для человека ценнее: время или деньги? Кому как, а по-моему мнению, все же время. Ведь деньги всегда можно заработать, а время уходит безвозвратно. Время нам отпущено богом и если оно потрачено, то его никак не заработаешь и не вернешь. Время нельзя законсервировать, вложить во что-нибудь, чтобы потом вернуть с дополнительными минутами или часами, его нельзя кому-нибудь дать в долг, его нельзя приумножить... Время, если потрачено, то потрачено навсегда.

С деньгами проще. Их можно заработать, потерять, превратить во что-нибудь другое (обменять на товары или услуги), накопить, приумножить, заставить приносить дополнительные деньги...

«Время, которое имеет большинство людей, – это деньги которых у них нет»

Так почему же многие люди меняют свое драгоценное и безвозвратное время на деньги? Они устраиваются на нелюбимую работу, обменивая свое личное время и умения за небольшую зарплату, которой хватает только на достаточно скромное существование? Они включаются в так называемые «крысиные бега»

, живя в постоянном стрессе от зарплаты до зарплаты? И

почему при этом существует небольшое количество обеспеченных и откровенно богатых людей, которые проживают в хороших квартирах или домах, много путешествуют, имеют разнообразные атрибуты успеха (дорогие автомобили, брендовую одежду, фирменные вещи, яхты и др.), живут в свое удовольствие, практически ни в чем себе не отказывая?

В чем разница между этими людьми? Почему одним достается все, а другим – ничего? Откуда такая несправедливость? Ведь менее 30 лет тому назад все в России были одинаково бедными? А сейчас наше общество разделилось на 5 неравных категорий: нищие, бедные, обеспеченные, богатые и очень богатые? При этом в две последние категории входит не более 2% от всего населения (вместе с членами семей). Все дело в разном мышлении этих людей и в их разном подходе к использованию своего времени и денег.

Конечно, некоторым ныне очень богатым людям повезло оказаться в нужный момент в нужном месте в окружении «полезных людей». Но ведь есть масса людей, которые преуспели и преуспевают благодаря своим талантам и умениям, знаниям и навыкам. Так в чем же секрет преуспевания таких людей? Я думаю, в правильном отношении к своему времени и к деньгам. Если человек тратит свои деньги направо и налево, бездарно разбазаривает свое время по пустякам, то он собственноручно лишает себя этих ценных ресурсов. А ведь грамотное вложение денег и рачительное использование своего времени позволяет человеку создавать капитал. А

капитал – это не только деньги, но и разные материальные и нематериальные активы, в том числе человеческий капитал – все то, что может приносить вам дополнительные доходы или может быть обменено на деньги.

В данной книге я предлагаю читателю более широко подойти к понятию «инвестиции». Ведь это не только вложение денег во что-то, но при этом еще и затраты личного времени, использование своих знаний и навыков, включение в работу своего интеллекта и ума. В конечном итоге любые «инвестиции» (вложения) денег, личного времени, знаний, умений, усилий, навыков, ума делаются для достижения тех или иных ваших целей. И эти цели далеко не всегда связаны с деньгами, их сохранением или приумножением. Об инвестиционных целях мы подробнее поговорим в главе 18.

В преддверии своего 50-летия я стал задумываться о надвигающемся пенсионном будущем. Я прекрасно понимал, что на государственную пенсию, которая эквивалентна 200\$ в месяц, прожить практически невозможно. Поэтому надо было побеспокоиться о дополнительных доходах, которые я мог бы получать параллельно с пенсией, желательно не работая.

Еще в далеком 1991 году я открыл со своим партнером «с нуля» свой первый бизнес и большую часть получаемых от бизнесов прибылей стал вкладывать в создание и развитие собственных бизнесов. С 2002 года мы начали выводить из оборота часть накопленных в бизнесе прибылей и стали при-

обретать разного рода объекты недвижимости. Мы открывали новые бизнесы, но далеко не все они выстреливали и добирались до прибыли. Было много убыточных бизнесов, которые приходилось либо закрывать, либо продавать. Я открыл или пытался открыть с разными партнерами много бизнесов в самых разных областях. Часть бизнесов приносила прибыли, часть – убытки, а вот приобретаемая нами недвижимость (даже не самая удачная) неизменно росла в цене. Мы, конечно, совершили массу ошибок при открытии бизнесов и в процессе приобретения объектов недвижимости. Но в конечном итоге получилось так, что мы гораздо больше заработали денег, чем потеряли, хотя потеряли мы довольно много (несколько миллионов долларов). И мы теперь прекрасно понимаем, чего не следовало делать при использовании того или иного инструмента инвестирования. Если бы об этом мы тогда знали, то заработали бы гораздо больше.

К сожалению, мало бизнесменов и инвесторов пишут о своих неудачах и ошибках. Все, кто пишет книги, пишут в основном об успехах в своей или чужой деятельности, о положительных примерах, о правильных действиях.

«Букет ошибок и неудач – обратная сторона любого успеха»

Поэтому мне захотелось для начинающих и потенциальных инвесторов написать такую книгу, из которой они бы поняли, чего им не следует делать (из моего личного опыта

и опыта моих друзей), чтобы не потерять свои заработанные непосильным трудом деньги. К сожалению, в России издается очень мало литературы, в которой бы давалась написанная простым и доступным языком информация об истинных инвестициях и «псевдоинвестициях», о механизме создания богатства, о множественных доходах и расходах, об активах и пассивах, о путях приобретения финансовой и личной свободы, о плюсах и минусах инвестирования в разные инструменты, о количестве финансовых рычагов, которые дает та или иная инвестиция, о количестве денег, необходимых для «полного счастья», о классификации и привычках миллионеров, об «индексе биг-мака» и др.

Я заметил, что большая часть книг призывает делать «псевдоинвестиции», т.е. вкладывать свои деньги в такие инвестиционные инструменты, которые гарантированно отнимают деньги. В них, зачастую, авторы призывают инвесторов рассчитывать на чудо, которое может случиться с теми или иными ценными бумагами, драгоценными металлами или произведениями искусства. Но это «чудо» случается крайне редко и большая часть «псевдоинвесторов» при этом теряет огромные деньги. Кроме того, во многих книгах речь идет о брутто-доходах по той или иной инвестиции. Авторы стараются обходить молчанием те дополнительные расходы, которые несут «инвесторы», приобретая те или иные «активы». Они не пишут про многочисленные комиссии инвестиционных и брокерских компаний, о налогах, о рисках, о ре-

альной инфляции, съедающей все доходы... Конечно, встречаются и отдельные «счастливчики», которым при этом удастся частично приумножить свой капитал. Но их – единицы, и такие «инвестиции» напоминают казино или лотерею, в которых выигравших – единицы, а проигравших – тысячи и миллионы.

Благодаря приобретенному опыту и знаниям об инвестициях мне и моему деловому партнеру удалось «с нуля» создать капитал стоимостью в несколько миллионов долларов и стать долларовыми миллионерами. Мы окружили себя необходимыми атрибутами успеха, которые делают нас в глазах окружающих людей успешными людьми. Созданный капитал приносит пассивные доходы, позволяющие нам и нашим семьям жить комфортно. Мы пока еще работаем, но работаем не напрягаясь, в свое удовольствие. Мне также удалось помочь достичь такого же уровня жизни еще 6 нашим друзьям и знакомым. Если эта технология создания богатства и приобретения финансовой и личной свободы сработала у всех нас, то почему бы ей не сработать и у вас? Я был бы очень рад, если бы вам удалось достичь всех ваших финансовых целей и приобрести в конечном итоге финансовую и личную свободу.

Из данной книги вы узнаете наиболее простые и гарантированные пути к созданию богатства. А богатство – это «сухой остаток» между тем, что вы зарабатываете и тем, что тратите. Ведь можно зарабатывать большие деньги и оставать-

ся нищим, тратя все заработанные деньги и влезая в долги, а можно зарабатывать не так много, но часть денег мудро инвестировать и постепенно создавать капитал, который в дальнейшем сам будет вас кормить и обеспечивать.

У меня есть масса друзей и знакомых, одноклассников и одногруппников, а также друзей детства, которые проработали всю жизнь, исправно платили все налоги государству и сейчас вынуждены жить на одну микроскопическую пенсию. Если силы и желание еще позволяют, они продолжают работать, а если нет, то довольствуются очень малым. Чтобы этого не случилось с вами, вам следует заранее побеспокоиться о дополнительных пассивных доходах, которые вы бы хотели получать после выхода на пенсию. При определенной степени финансовой дисциплины, правильных действиях и вере в успех вы можете уже через несколько лет начать получать пассивные доходы и увеличить свою будущую пенсию в 3-5-10-20-50-100 раз! Мне, например, моей пенсии хватает ровно на 1 день жизни. Остальные 29-30 дней я и моя семья живем на пассивные доходы, которые нам приносят инвестиции в недвижимость, торговые марки и бизнесы.

В своей книге я, как ученый-профессор и бизнесмен-практик, постарался как можно глубже вникнуть во многие финансовые понятия. Читатель может смело пропускать те разделы книги, которые ему покажутся скучными. Обилием разного рода расчетов, как правило, грешат многие книги по инвестициям, что делает их трудными для вос-

приятия начинающими инвесторами. Я постарался сильно не загружать ваши головы такого рода информацией. Только в главе 24, очень важной, на мой взгляд, вы найдете скрупулезные расчеты. Они направлены для выяснения, какие все же «инвестиции» приумножают капитал и насколько с учетом всех доходов и расходов, включая реальную инфляцию, а какие, наоборот, отнимают. Все полученные цифры я свел в единые таблицы, которые и будут для вас ориентиром при выборе той или иной инвестиции.

Финансовые инвестиции – это всегда баланс между желаниями что-то заработать или приумножить и страхами что-то или все потерять. Если страхи преобладают над желаниями, то человек так и не становится инвестором. Если же желания заработать и приумножить капитал перевешивают страхи, то человек превращается сначала в начинающего, а позже и в профессионального инвестора. В зависимости от того, как человек осуществляет свою инвестиционную деятельность, он может стать либо настоящим инвестором, который постоянно приумножает свой капитал (таких людей, к сожалению, немного), либо «псевдоинвестором», который постоянно теряет деньги (таких большинство). Я постараюсь в данной книге дать вам относительно простой алгоритм создания богатства и предостеречь вас от «псевдоинвестиций». Это позволит вам более грамотно использовать свое время и деньги. А главное, не терять их!

«Зачем терять деньги, когда их можно приумножать?»

Поверьте, заработать и потратить деньги значительно проще, чем их приумножить. Многие так называемые инвестиции направлены на то, чтобы сделать вас беднее, а не богаче. Не верьте ни одной озвученной правительством цифре об инфляции, безработице, рыночной стоимости валюты, подъеме экономики, имеющихся валютных резервах (глава 10) ... Не верьте ни одной цифре по доходности ценных бумаг, недвижимости, золота, банковских вкладов... Все – вранье! Поэтому абстрагируйтесь от этих официальных цифр, возьмите свою судьбу в свои руки и начните с сегодняшнего дня создавать богатство в отдельно взятой семье. Как только появится богатство, так сразу же следом придет финансовая и личная свобода. И тогда вы досрочно отправите себя на пенсию и будете жить припеваючи. И вас совершенно не будет беспокоить срок выхода на пенсию, ее размер и фамилия президента.

ГЛАВА 1. КОМУ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДАННАЯ КНИГА

В мире насчитывается чуть больше 2100 миллиардеров, т.е. людей, которые владеют активами на сумму 1 миллиард долларов и более, и около 34 миллионов официальных миллионеров, владеющих капиталом более чем на 1 миллион долларов. Но это не значит, что у этих людей складированы миллионы и миллиарды долларов в квартирах, как у некоторых российских полковников типа Захарченко. Миллионеры и миллиардеры владеют разного рода активами, которые суммарно оцениваются в миллионы и миллиарды долларов (глава 7). Если поделить количество официальных миллионеров на общее число людей (7.5 миллиардов), то получится цифра около 0.45%. А если учесть, что семьи миллионеров состоят в среднем из 4-х человек, то получится, что приблизительно 1.8% всего населения живут в очень хороших условиях (1 из 55 человек!). Но поскольку количество реально существующих миллионеров в несколько раз больше, чем официально признанных (см. главу 7), то и людей, живущих в хороших условиях должно быть значительно больше.

«Если у вас в банке лежит миллион долларов, то вы всего лишь «временный миллионер»

Относительно недавно в США завершилось крупномасштабное исследование. Если взять 100 человек в самом начале их профессиональной деятельности в возрасте около 25 лет, проживающих в крупном городе, и посмотреть, что с ними произойдет через 40 лет, то выявится такая картина. По данным Департамента социального обеспечения один из них, т.е. 1%, будет богат, еще 4 финансово обеспечены, 5 будут продолжать работать, причем не по желанию, а по необходимости, 36 к тому времени умрут, а 54 окажутся полностью неимущими. Таким образом, на каждые 100 человек в США приходится 5 успешных людей, получающих высокие пассивные доходы и 95 неудачников, которые живут в старости только на одну пенсию или вовсе умерли. И это в процветающей Америке!

В России такие исследования не проводились, но, думаю, результат будет гораздо хуже, поскольку за 75 лет Советской власти россиян приучили к нищете и отбили всякое желание создавать капитал и зарабатывать большие деньги. Большая часть жителей России как надеялась, так и продолжает надеяться на государство.

В мире имеется достаточно много людей, которые хорошо зарабатывают, будучи предпринимателями, руководителями или уникальными специалистами. Они имеют хорошее жилье, высокооплачиваемую работу, дружную семью и достаточно высокое качество жизни. Но все это у них имеется, пока они работают. Стоит им только лишиться работы

или выйти на пенсию, как сразу же их уровень жизни резко снижается, поскольку они не побеспокоились о создании дополнительных пассивных доходов, которые бы их кормили в будущем. Практически все свои доходы они тратили на поддержание высокого уровня жизни, дорогие покупки, приобретение атрибутов успеха и отдых в экзотических местах. У них нет практически никаких активов в виде недвижимости, накоплений, пакетов акций, драгоценностей, кроме разве что жилья, в котором они проживают.

Эта книга, по сути, посвящена тому, чего не нужно делать россиянину для того, чтобы создать капитал в размере 1 миллиона долларов за относительно короткий срок.

Когда люди стареют и выходят на пенсию, главными доходами для них являются те, которые они получают, не работая, так называемые пассивные доходы. Их пенсия – это тоже пассивный доход, но она так мала, что позволяет людям жить очень скромно, постоянно на всем экономя. Именно поэтому каждый человек после выхода на пенсию должен помимо государственной пенсии получать еще дополнительные пассивные доходы, чтобы вести достойный образ жизни.

«Согласно опросам пенсионерам для мало-мальски приличной жизни им не хватает еще одной пенсии»

100 лет назад, когда не было пенсионной системы, и отсутствовали пенсии, старики должны были работать до самой смерти или рассчитывать лишь на помощь своих детей. Сейчас, когда люди вместе с их работодателями всю трудо-

вую деятельность делают пенсионные отчисления в пенсионный фонд, они вправе рассчитывать на достойную старость. Но, увы, эта пенсия в России редко превышает 200 долларов США, что значительно ниже пенсий в США и странах Евросоюза. Поэтому каждый человек всю свою сознательную жизнь готовит себя к нищей старости, если, конечно не предпринимает никаких усилий для сохранения части заработанного и инвестирования этих денег в какие-либо активы, которые могут приносить пассивные доходы. Справедливости ради надо сказать, что пенсии на западе тоже не так велики, как нам кажется. Они тоже позволяют жителям этих стран вести скромный образ жизни. Поэтому все люди на земле боятся бедной старости. А потому всем людям, независимо от места их проживания, следует заранее побеспокоиться о сытой старости и создавать дополнительные источники пассивных доходов помимо пенсии.

Мы провели анализ и выявили такие виды инвестиций, которые будут сохранять или приумножать капитал, а также приносить регулярно пассивные доходы. Если такие инвестиции будут сохранять свою реальную стоимость во времени и приносить их владельцам пассивные доходы, то они будут служить своим хозяевам всю жизнь, а потом по наследству перейдут к их детям или внукам.

Самая главная мысль этой книги – что не нужно делать инвесторам для того, чтобы не терять свои деньги, и что нужно делать для их приумножения и получения пассивных до-

ходов.

Психологи доказали, что для того, чтобы человек усвоил информацию, ему нужно ее услышать или увидеть не менее 7 раз. Поэтому в своей книге я сознательно повторяюсь и пытаюсь подвести читателя к усвоению тех или иных мыслей по инвестициям, анализируя их с самых разных позиций.

Книга может быть полезна всем тем людям, кто хочет кардинально изменить свою жизнь и стать финансово независимым.

Я полагаю, что все эти люди находятся в возрасте от 30-35 до 55-60 лет. Обычно до 30 лет мало кто из людей задумывается о финансовых инвестициях, поскольку у них и без того много проблем: получение образования и профессии, поиск себя, всевозможные развлечения, создание семьи, рождение и воспитание детей, покупка жилья, товаров длительного пользования ... После 60 лет человек уже не думает о финансовых инвестициях, т.к. он их либо имеет, либо уже поздно думать о них и надо готовиться к нищей старости.

С возраста от 30 до 60 лет у каждого человека, особенно мужчины, имеются следующие проблемы, решением которых он занят с утра до вечера:

Работа над карьерой, поиск высокооплачиваемой работы (для наемных сотрудников).

Создание и развитие собственного бизнеса (для предпринимателей).

Зарабатывание денег.

Создание семьи.

Рождение и воспитание детей.

Покупка жилья и улучшение жилищных условий.

Приобретение атрибутов успеха (автомобилей, фирменных вещей, брендовой одежды и др.)

Обучение детей.

Помощь родителям.

Отдых за рубежом и путешествия.

Накопление денег.

Материальная помощь детям.

Покупка жилья для детей.

Инвестирование в активы.

По мере приближения к пенсионному возрасту у многих успешных людей пункты 1-9 постепенно решаются и остаются последние 5 (п. 10-14). К этому возрасту многие проблемы, как правило, отпадают или сами собой решаются и остаются только проблемы, связанные с ведением комфортного и привычного образа жизни, оказанием помощи детям и внукам и с путешествиями. А для всего этого нужны деньги, которые нужно не зарабатывать, а автоматически откуда-то получать. Понятно, что государственная пенсия этих проблем не решит, а потому все эти люди в течение жизни обязаны инвестировать часть доходов в такие активы, которые будут их кормить после выхода на пенсию, принося пассивные доходы. Причем в этом случае им не нужно будет дожидаться наступления пенсионного возраста, поскольку они сами бу-

дут решать в каком возрасте отправить себя на пенсию (хоть в 40 лет!)

Читатели книги узнают о способах создания, сохранения и приумножения собственного капитала, получения пассивных доходов (т.е. без непосредственного участия владельца капитала), разных видах инвестиций и «псевдоинвестиций», о путях, приводящих к приобретению ими финансовой и личной свободы, позволяющей им досрочно уйти с работы и, не работая, жить припеваючи. А главное, они узнают, чего не следует при этом делать. Для этого им понадобится от 10 до 20 лет. Возраст, в котором инвесторы начнут создавать свое богатство и приумножать его, не имеет никакого значения. Впрочем, чем раньше они начнут это делать, тем раньше отправят себя на пенсию. Я, например, начал свой путь в миллионеры абсолютно без денег в 38 лет и на достижение этой цели у меня ушло около 12 лет. Значение имеет только острое желание стать финансово-независимым, дисциплина, определенная смелость и вера в то, что у вас все получится.

Если вы уже создали базис для себя и своей семьи, то вы уже сделали первый шаг к своей финансовой независимости и свободе. Воспользовавшись советами данной книги, вы в конечном итоге приобретете финансовую и личную свободу. Это значит, что ваша семья будет получать такие стабильные пассивные доходы, которые позволят покрывать все ваши семейные расходы, включая ежедневные расходы на проживание, расходы на регулярный отдых за рубежом, обучение де-

тей и внуков, приобретение товаров длительного пользования, обслуживание ипотечных кредитов и др. Это позволит вам и вашей семье жить в свое удовольствие и при этом не ходить на работу.

Приобретя финансовую и личную свободу, вы сможете не делать то, что делать не хочется, а делать только то, что вам доставляет удовольствие.

Если вы не будете ежедневно думать о деньгах, точнее, об их отсутствии или нехватке, а будете ежемесячно получать гарантированные пассивные доходы от ваших инвестиций, позволяющие вести комфортный образ жизни, вы почувствуете настоящую свободу. Вы станете человеком Мира, поскольку сможете позволить себе и своей семье жить в любом городе или стране, не работая. Вы сможете отправиться в кругосветное путешествие на целый год, перечитать всю непрочитанную художественную литературу, написать книгу, заняться преподавательской деятельностью, просто загорать на берегу океана, выучить наконец-то английский или китайский язык, больше времени уделять своим детям и внукам, одним словом, заняться тем, на что у вас раньше хронически не хватало времени.

ТЕ, КОМУ Я НЕ РЕКОМЕНДУЮ ЧИТАТЬ ДАННУЮ КНИГУ:

Кто не хочет учиться и развиваться.

У кого нет серьезных жизненных целей.

У кого нет дисциплины и терпения.

Ярым шопоголикам.

Ярым игрофилам.

Хроническим пессимистам.

Пассивным лентяям и охранникам.

Любителям потребительских кредитов и кредитных карт.

Кто убежден, что все богатые люди – это сплошь воры и мошенники.

Кто считает, что нищета – это нормально.

Кто боится денег, постоянно избавляется от них и любит жить в долг.

Кто не хочет стать обеспеченным человеком.

Всем, кто обнаружил себя в этом списке, я категорически не рекомендую покупать и читать мою книгу. Во-первых, им придется потратить на эту книгу несколько сот рублей. А ведь они могут использовать эти деньги с пользой для себя: купить несколько бутылок пива, выпить несколько чашек кофе, сходить пару раз в кино, купить что-нибудь ненужное... Во-вторых, они сохраняют несколько часов своего «драгоценного» времени, которые с пользой для себя потратят на развлечения, просмотр телепередач, на пустую болтовню или жалобы на свою несчастную жизнь... То, что этих людей ожидает нищая старость их не должно беспокоить. Во-первых, до пенсии и старости еще надо дожить; во-вторых, до старости еще очень далеко; в-третьих, вдруг государство расщедрится и сильно повысит пенсии? А сейчас так не хочется

тратить деньги, время, усилия, включать мозги... Вдруг все само собой наладится?

ТЕ, КОМУ Я РЕКОМЕНДУЮ ПРОЧИТАТЬ МОЮ КНИГУ

Людям с высокими целями и масштабным мышлением.

Оптимистам.

Кто постоянно чему-то учится.

Людям дисциплинированным и терпеливым.

Людям с предпринимательским мышлением.

Творческим людям.

Хорошим и востребованным специалистам.

Кто уважает богатых и чтит богатство.

Кто хочет стать \$-миллионером.

Кто любит деньги и все связанное с ними.

Кто хочет досрочно выйти на пенсию.

Кто хочет прожить счастливую старость, не думая о деньгах.

Кто хочет оставить реальное наследство своим детям и внукам.

Кто хочет приобрести финансовую и личную свободу.

Всем людям из этого списка, наоборот, я категорически рекомендую все же купить и прочитать мою книгу. Во-первых, они узнают кратчайший путь к богатству стоимостью в миллион долларов; во-вторых, они больше не будут делать «псевдоинвестиции», отнимающие деньги, и начнут делать настоящие инвестиции, которые позволят им достаточ-

но быстро разбогатеть; в-третьих, они в кратчайший срок приобретут финансовую и личную свободу и досрочно отправят себя на пенсию. Они, однозначно, многократно приумножат потраченные на эту книгу деньги и время, если используют почерпнутую из книги информацию.

Внимание! Если моя книга оказалась для кого-то из читателей пустой и бесполезной, я готов вернуть им потраченные на эту книгу деньги.. Пишите на мой E-mail: zabirovn@gmail.com.

Уважаемые читатели! Приглашаю вас в клуб долларовых миллионеров, которыми вы реально станете, если воспользуетесь рекомендациями данной книги. Главное – верить и действовать!

ГЛАВА 2. ОБ АВТОРЕ, КОТОРЫЙ СТАЛ МИЛЛИОНЕРОМ С «НУЛЯ».

Шел 1990 год и вдруг я, старший преподаватель Казанского университета, получаю приглашение для участия в Международной конференции по химии, которая должна была проходить в г.Страсбурге (Франция). До того момента я дальше территории СССР не выезжал и поэтому очень хотел посетить эту вожделенную страну. Организаторы конференции мне обещали оплатить проживание в Страсбурге, все остальное я должен был оплатить сам. В кармане было только 40 долларов США, которые я получил за свои публикации в зарубежных научных журналах. Напомню, что в 1990 году нельзя было купить иностранную валюту в банке. Тогда еще не была отменена уголовная статья о незаконных валютных операциях. И вот я прибываю в Париж с 40 долларами в кармане, меня встречает знакомый профессор из Парижа, покупает билет на поезд до Страсбурга за 250 франков (50 долларов) и сажает в поезд. Наглость (или смелость?) моя была столь велика, что когда на родине я покупал билеты на самолет, то решил задержаться на обратном пути в Париже на 4 дня.

Помню расхожую в то время фразу: «Увидеть Париж и...

умереть». Но умирать почему-то не хотелось, а хотелось вкусить все радости жизни в этом прекрасном городе, увидеть своими глазами все его достопримечательности, хорошо описанные моими любимыми французскими писателями М.Прустом, отцом и сыном Дюма, Стендалем, Гюго, Жорж Санд, А.Моруа, Ф.Саган, П.Мериме, Серж и Анн Голонами... Мне очень хотелось посетить многочисленные музеи с картинами импрессионистов, Лувр, Версаль, Эйфелеву башню, Сорбонну, музей Помпиду... Но денег было так мало, что пришлось бомжевать и ночевать 4 ночи в аэропорту на лавочке вместе с каким-то афроамериканцем на пару, питаться консервированным мясом криля (только мне удалось купить в России), пить воду из-под крана. Единственно, что я мог себе позволить – это покупать изредка чудесные французские багеты с хрустящей корочкой, источающие умопомрачительный запах...

Я с огромным удивлением и завистью ходил в единственной паре дешевой обуви по парижским улицам, вдыхая аромат парижского воздуха и модного в то время парфюма Лулу, которым был пропитан весь Париж. Я слушал, как музыку, французскую речь и французские песни, доносившиеся из окон домов. Каково же было мое удивление, когда я встречал на улицах 3-х летних французских детей, которые говорили на чистейшем французском языке! Во французских магазинах было все: огромный выбор продуктов питания, алкоголя, одежды, мебели, игрушек, автомобилей и

др. Хотелось купить все! Вот когда я почувствовал, что такое быть нищим! Напоминаю, что в тот момент на Родине в магазинах не было ровным счетом ни-че-го! Теперь даже трудно в это поверить. Тем не менее, это было так!

Мне все-таки удалось на сэкономленные деньги купить своим родным и близким совсем небольшие подарки в самом дешевом магазине ТАТІ, чему они, тем не менее, были страшно рады (как – никак подарки из самого Парижа!)

После той поездки я сделал для себя два очень важных вывода: во-первых, где бы я ни находился, я всегда (всегда!) буду иметь крышу над головой и никогда (никогда!) больше не буду бомжевать, во-вторых, я не хочу быть и никогда (никогда!) не буду больше нищим! Кстати, на следующий год в аэропорту г.Парижа уже нельзя было ночевать. Запретили!

В следующем 1991 году я снова получил приглашение в Страсбург, но на этот раз оргкомитет отнесся ко мне более благосклонно: оплатил все мое проживание и дорогу внутри страны, а также выдал на руки целых 2000 франков (400 \$)! Вау! Вот тогда я почувствовал себя страшно богатым и свободным! Мне удалось побывать во многих музеях Парижа, посетить Лувр, Версаль, пляс Пигаль, подняться на Эйфелеву башню и побывать еще много где. Французский друг мне показал все прелести Парижа, свозил в Версаль, устроил пикник в Булонском лесу, поселил в гостинице... Это была чудесная поездка, которая кардинально изменила мою жизнь. Родным и близким я привез из Франции самые раз-

ные подарки.

После второй поездки я сильно разозлился на себя и поставил себе цель: стать богатым, желательно миллионером. На ближайшие 3 года были поставлены следующие 5 серьезных целей: открыть какой-нибудь бизнес и заработать кучу денег, купить 4-х комнатную кооперативную квартиру, сделать в ней ремонт и обставить мебелью, приобрести дачу на Волге, купить отечественный автомобиль, написать и защитить докторскую диссертацию.

На тот момент мне было 38 лет, жил я с семьей из 4-х человек в однокомнатной хрущевке и получал скромную зарплату старшего преподавателя.

В 1991 году сразу после ГКЧП я ушел из преподавателей на 3 года в докторантуру, зарегистрировал фирму под французским названием «Плезир» (переводится с французского как «удовольствие») и начал открывать бизнесы. Сначала мы начали шить детские рюкзачки из б/ушного материала, но бизнес не пошел, и его пришлось свернуть. После этого я стал вместе с партнером заниматься химией, в которой хорошо разбирался: мы фасовали импортные препараты для борьбы с садовыми вредителями, болезнями и сорняками. Бизнес пошел, и мы стали зарабатывать неплохие деньги. После этого появились другие бизнесы: услуги санобработки помещений, розничная сеть садовых магазинов, услуги ландшафтного дизайна, оптовая торговля семенами и химией, бизнес-услуги, торговля канцтоварами, услуги инжини-

ринга, эксклюзивный бутик-отель, садово-ландшафтный рынок, флористика, торговля агрохимией, компания по управлению недвижимостью, инвестиционная компания и др. На протяжении 10 лет мы большую часть прибылей реинвестировали в собственные бизнесы. А в 2002 году стали выводить деньги из оборота и приобретать в собственность самые разные объекты коммерческой недвижимости. Под эту недвижимость мы стали кредитоваться в банках для пополнения оборотного капитала. Недвижимость стала резко дорожать, при этом курс доллара практически не менялся. И через 2 года после этого мы вдруг обнаружили, что стали долларовыми миллионерами!

Параллельно с открытием и закрытием разного рода бизнесов я активно занимался наукой: защитил докторскую диссертацию по химии, подготовил 8 кандидатов наук, опубликовал большое количество научных статей в российских и зарубежных журналах, получил около 50 патентов, выступал с научными сообщениями в самых разных странах: США, Канаде, Великобритании, Франции, Германии, Польше, Китае, Японии, Израиле, Южной Корее, Новой Зеландии...

Научную группу из 10 человек мне пришлось содержать за счет собственного бизнеса на протяжении 15 лет. Параллельно я создал благотворительный фонд и выплачивал около 25 стипендий студентам ряда вузов и лицеев.

Поначалу бизнес развивался экстенсивно. Сумма кредитов росла, число сотрудников множилось, количество арен-

дованных площадей возрастало. И казалось, этому нет конца и края. Но в какой-то момент я понял, что не хочу быть заложником своих бизнесов и многочисленных кредитов, которые я уже не мог контролировать.

«Крупный бизнес не гарантирует больших прибылей, но зато он гарантирует большие проблемы с кредитами, властями и сотрудниками. Малый бизнес ничего не гарантирует. Отсутствие собственного бизнеса гарантирует нищету»

После этого я провел реструктуризацию компании, создал центры финансового учета (ЦФУ) на базе существующих бизнесов и понял, что из 12 бизнесов пять – убыточные! После этого я избавился от всего лишнего, убыточного и неэффективного (правило эффективности №1, см. главу 21), ушел из науки и сконцентрировал свои мысли и действия только на прибыльных бизнесах (правило эффективности №2). У меня появилось личное время, я приобрел финансовую и личную свободу, успокоился, создал источники пассивных доходов и стал проживать значительно более счастливую жизнь. Мне не нужны огромные миллионы долларов и неподъемные кредиты и я не хочу до конца жизни тянуть собственный бизнес. Тех пассивных доходов, которые мне приносят активы стоимостью в несколько миллионов долларов, вполне достаточно для комфортной жизни моей семьи.

В настоящее время я ушел из науки, закрыл благотворительный фонд, из 12 бизнесов мне пришлось 5 убыточных

закрыть, а 2 продать. Сейчас я владею 5 прибыльными бизнесами, руководство которыми осуществляют мои партнеры по бизнесу. Себе я оставил общее руководство группой компаний. В дополнение к этому я занимаюсь инвестициями в коммерческую недвижимость и являюсь владельцем целого ряда активов (торговые марки, объекты недвижимости, доли в бизнесах) – это так называемый «владельческий бизнес». Бизнесы и недвижимость мне подарили финансовую и личную свободу. Все они, а также торговые марки приносят мне пассивные доходы. Поэтому я сейчас не занимаюсь тем, что делать мне не хочется, а могу позволить себе заниматься только тем, что мне нравится делать: пишу книги, рисую, консультирую, создаю новые бизнесы, инвестирую, формирую новые пассивные источники доходов. В общем, жизнь удалась.

Все поставленные в начале 90-х годов цели я все-таки выполнил. Правда, не за 3, а за 3.5 года! Вот что значит острое желание и вера в то, что все получится! После этого мои цели менялись каждые 4-5 лет, и для их достижения мне приходилось использовать самые разные инвестиционные инструменты (см. главу 18).

«Если ты не знаешь с чего начать, начни с самого начала»

На данный момент моя цель состоит в том, чтобы написать и издать для вас целую серию книг, которые бы вам помогли создать и приумножить капитал, приобрести финансовую и личную свободу, удачно выйти замуж (женщинам)

и жить припеваючи (всем). Если это сделал я, мои друзья и знакомые, почему бы это не сделать и вам? Следующие книги будут посвящены главным ошибкам, которые допускают люди при инвестициях в недвижимость, при создании бизнесов, при поиске успешного мужчины для замужества (для женщин).

«Путь длиною в 1000 миль начинается с первого шага (китайская поговорка)»

Ну что, в путь?

Всегда Ваш,

бизнесмен/инвестор/миллионер/консультант/наставник/профессор

Наиль Забиров (E-mail:zabirovn@gmail.com)

ГЛАВА 3

. МЕЧТЫ И СТРАХИ НА ПУТИ К ПРИОБРЕТЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ И ЛИЧНОЙ СВОБОДЫ

Каждый человек с утра до вечера при принятии любых решений балансирует между желаниями и страхами. Примеры:

Хочется съесть кусочек торта, но страшно: вдруг он отложится в виде лишних граммов.

Хочется сходить «налево», но страшно: вдруг узнает жена.

Хочется познакомиться с этой девушкой, но страшно: вдруг пошлет куда подальше.

Хочется начать свое дело, но страшно: вдруг оно прогорит?

Хочется сегодня подольше поспать и не ходить на работу,

но страшно: вдруг уволят.

Хочется купить квартиру в ипотеку, но страшно: вдруг не сможешь обслуживать кредит и лишишься квартиры?

Хочется купить новую сумочку, но страшно: вдруг не хватит денег до зарплаты?

Хочется удачно выйти замуж, но страшно: вдруг не за того выйдешь?

Хочется инвестировать свои деньги в акции, но страшно: вдруг они сильно потеряют в цене?

И таких желаний и страхов в жизни любого человека не счесть. Если побеждает страх, то человек этого просто не делает. Если же побеждает желание, то он это желание пытается исполнить.

Один австралийский акушер-гинеколог после опроса около 30 тысяч женщин выяснил, что у большинства женщин имеются 3 главных мечты в жизни: 1) иметь успешного и любящего мужа; 2) родить умных и красивых детей; 3) жить в собственном доме или квартире.

Мужчины, в отличие от женщин, имеют несколько иные мечты: 1) добиться жизненного успеха; 2) иметь атрибуты успеха: собственный дом, автомобиль, высокооплачиваемую работу или бизнес, фирменные гаджеты и аксессуары... 3) иметь красивую жену и дружную семью.

Это значит, что женщина изначально ищет в качестве мужа успешного мужчину, у которого уже «все есть». А мужчине до этого нужно еще расти и расти. Вот почему мужчины

не торопятся жениться. Ведь прежде чем жениться, им необходимо сначала добиться успеха, окружить себя атрибутами успеха и только после этого они готовы создавать семью, начинать и воспитывать детей. Женщина же готова выйти замуж в любом возрасте. На это не влияет ни отсутствие образования, ни отсутствие материального достатка и жилья. Девушки торопятся выйти замуж и зачастую выходят замуж за несостоявшихся мужчин, которые в тайной надежде на ежедневный секс, делают им предложение.

Молодой муж еще не добился успеха, не научился зарабатывать деньги, не окружил себя атрибутами успеха, не нагулялся, не повзрослел, а уже вступает во взрослую семейную жизнь, полную ответственности и материальных затрат. Молодая жена, как правило, торопится родить, занимается ребенком, сильно устает от домашних проблем и начинает проявлять недовольство мужем и отказывает ему в сексе. Денег в семье хронически не хватает, на голову молодым валится куча проблем... В результате оба чувствуют себя обманутыми: она надеялась, что муж будет заботливым, успешным, будет много зарабатывать и баловать ее, взвалит на себя часть домашних забот; мужчина же надеялся, что молодая жена будет его кормить, обстирывать, заботиться о нем, дарить ему ежедневный секс... Не получив того, что каждый из молодых людей втайне надеялся получить от брака, они разочаровываются в семейной жизни и буквально через год-два разводятся. Вот почему так много разводов среди моло-

доженов.

Когда мечты у некоторых женщин и мужчин все же сбываются, и они вместе создают крепкую семью, рожают детей, приобретают жилье и все необходимое для комфортной жизни, они начинают задумываться о старости. В этот момент у некоторых из них появляется новая мечта: приобрести финансовую и личную свободу. Что подразумевается под финансовой свободой? Под этим подразумевается получение таких пассивных доходов, которые поступают к человеку без его личного участия (см. главу 8). Этих денег должно хватать ему и его семье на все: на питание, квартплату, покупку автомобиля, обслуживание кредитов, путешествия, ежедневные покупки, обучение детей, помощь своим родителям, детям и внукам и многое другое. В качестве такого рода пассивных доходов может выступать государственная пенсия, постоянные авторские гонорары за интеллектуальную собственность (патенты, торговые марки, франшизы, отчисления за исполнение музыкальных и иных произведений, поступления через интернет за инфопродукты и др.), доходы от сдачи в аренду помещений, проценты от банковских вкладов, дивиденды от бизнесов, доходы от других инвестиций и др. Какой величины должен быть этот суммарный доход в месяц «для полного счастья» мы рассмотрим в главе 4.

А что такое личная свобода? Это значит, что вы можете не делать то, что делать вам не хочется, а заниматься только тем, что вам делать нравится. В частности, вам не нужно хо-

дить на работу, чтобы зарабатывать на жизнь. Репером наличия личной свободы является ответ на такой вопрос: «Сможете ли вы все бросить и уехать на 1-2-3 года просто жить за рубежом или отправиться в кругосветное путешествие?». Если вы сможете это себе позволить, и вам на это будет хватать пассивных доходов, значит, у вас есть и финансовая и личная свобода.

У многих безработных и пенсионеров имеется личная свобода, а именно есть свободное время, но нет доходов, достаточных для комфортной жизни, а, стало быть, у них есть личная свобода, но отсутствует финансовая. В то же время, у многих бизнесменов достаточно денег для комфортного проживания, но они не в состоянии все бросить и уехать куда-нибудь надолго, поскольку должны руководить своими бизнесами и контролировать их. У них есть финансовая свобода, но отсутствует личная.

Приведу старый бизнес-анекдот по этому поводу. «Бизнесмен приехал отдохнуть на Сейшелы. Гуляя по пляжу, он увидел под кокосовой пальмой мирно спящего аборигена. Бизнесмен растолкал его и посоветовал не прохлаждаться, а засучить рукава, собрать кокосы, продать их на базаре, накопить денег, купить кокосовый остров и экспортировать кокосы за рубеж. «А что дальше?» – спросил абориген. «А дальше ты все заработанные деньги во что-нибудь грамотно инвестируешь и будешь получать пассивные доходы, позволяющие лежать под пальмой на одном из островов и ничего не

делать». На что абориген ответил: «А зачем тратить время, ведь я и так лежу!»

Это значит, что у аборигена имеется в избытке личное время, а финансовая свобода ему просто не нужна, поскольку на Сейшелах круглый год лето и всегда можно найти ночлег и пропитание.

Многие люди занимаются зарабатыванием денег и дальнейшим их инвестированием в надежде на то, что рано или поздно они все же будут получать такие пассивные доходы, которые позволят им жить припеваючи и ничего не делать. Но далеко не у всех это получается. В этом случае разница между аборигеном и бизнесменом состоит в горизонте планирования. Если абориген планирует свою жизнь от завтрака до обеда и от обеда до ужина (благо, на Сейшелах это возможно: тепло и пищи много), то бизнесмен хочет ее планировать до конца своей жизни: жить не только на Сейшелах, но и в других более холодных местах, не работая, и получая пассивные доходы.

Наемные работники всю свою зарплату тратят на жизнь и никак не могут скопить денег, чтобы инвестировать их во что-то. В лучшем случае, они приобретают себе и детям квартиру или дом, т.е. приобретают пассивы, точнее, «потенциальные активы» (об этом мы поговорим попозже). После выхода на пенсию они получают государственную пенсию, которая так мала, что ее хватает лишь на то, чтобы не протянуть ноги. Поэтому о финансовой свободе здесь говорить

не приходится.

«Многие люди работают всю жизнь и регулярно платят налоги ради того, чтобы получать скромную государственную пенсию и нищенствовать в старости»

В отличие от них бизнесмены – владельцы собственных бизнесов – работают с утра до вечера на износ, желая заработать как можно больше денег. У них главный дефицит – личное время, которое они не могут полноценно выделить для наслаждения жизнью. От высокой нагрузки многие из них не доживают до пенсии. А часто случающиеся мировые и внутрифирменные кризисы порой приводят их компании к банкротству. И, как ни странно, многие из них в конечном итоге в старости остаются без денег и тоже бывают вынуждены жить на одну пенсию, поскольку все свои деньги реинвестировали в собственный бизнес, который в конечном итоге прогорел.

«Идеальные граждане для государства – это те люди, которые всю жизнь работают, платят налоги в пенсионный фонд и умирают в последний день перед выходом на пенсию»

В 2017 году опросили 1600 человек в 137 населенных пунктах 48 регионов России относительно страхов, которые их постоянно посещают. 10 главных страхов распределились следующим образом:

- 1)
Боятся болезней и смерти близких людей – 47%
- 2)

Боятся потери

работоспособности (остаться без доходов) – 42%.

3)

Боятся войны (остаться без жилья и денег) – 37%.

4)

Боятся бедности (жить на одну пенсию) – 22%.

5)

Боятся старости (немощности)– 21%.

6)

Боятся стихийных бедствий (остаться без жилья) – 21%.

7)

Боятся физической боли и мучений – 17%.

8)

Боятся беззакония властей – 11%.

9)

Боятся национальных конфликтов – 10%.

10)

Боятся собственной смерти – 10%.

Обобщая, можно сказать, что все страхи людей связаны со здоровьем, жильем, деньгами и семьей. Опрос европейцев показал, что их больше всего пугает:

1. Потеря жилья;
2. Отсутствие денег в старости;
3. Болезни;
4. Потеря близких людей.

По сути, они боятся того же. Многие люди в любой стра-

не мира мечтают о финансовой и личной свободе, а именно о том времени, когда не нужно будет активно зарабатывать деньги и ходить на работу, а вместо этого жить в свое удовольствие на те деньги, которые будут к ним поступать без их личного участия. Многие мечтают накопить такую сумму на банковских счетах, чтобы можно было жить на одни проценты, не снимая со счета основную сумму. О пагубности такого варианта получения пассивного дохода я вам расскажу в главах 20 и 24. Кто-то мечтает иметь жилую и коммерческую недвижимость, которую можно было бы сдавать в аренду и получать пассивные доходы, позволяющие покрывать все ежедневные траты семьи. Кто-то мечтает выиграть миллион в лотерею и жить припеваючи на эти деньги...

Как вы думаете, чем отличается успешный человек от неудачника? Несколько десятков лет тому назад выпускников одного из английских лицеев попросили написать сочинение на тему: «Как я себя вижу через 20 лет?». Большая часть лицеистов (около 90%) написала, что 20 лет – большой срок и за это время может много чего произойти, и они даже не предполагают, что с ними произойдет. Около 7% лицеистов написали, что они предполагают, что с ними произойдет через 20 лет, и эти цели они держат в своих головах. И лишь 3% выпускников написали, что они точно знают, что хотят от жизни, и они записали эти цели в своих тетрадках и блокнотиках. Когда этих лицеистов вновь собрали вместе через 20 лет, то выяснилось, что выпускники из 2-й группы

(7%) зарабатывали больше, чем вместе взятые лицеисты из 1-й группы (90%), которые не имели долгосрочных целей. А зато выпускники немногочисленной 3-й группы (3%) зарабатывали больше, чем все вместе взятые выпускники 1-й и 2-й групп (суммарно 97%).

Это исследование свидетельствует о том, что для того, чтобы преуспеть в жизни, необходимо свои мечты превратить в цели, т.е. записать на бумаге (в компьютере, в телефоне...) и обязательно указать срок исполнения. И желательно, чтобы эти цели постоянно находились перед вашими глазами. Тогда вы всегда будете помнить о них, и регулярно работать над их исполнением. О важности наличия целей у каждого человека для достижения успеха очень хорошо написано в книге Алана и Барбары Пиз «Ответ». Очень рекомендую почитать эту книгу. Прочтение этой книги поможет вам значительно ускорить достижение ваших целей.

«Цель, записанная на бумаге, с указанием срока исполнения – это письмо богу»

Среди молодежи существует такая традиция: они в новогоднюю ночь судорожно пишут на листках бумаги те цели, исполнения которых ожидают в следующем году, и перед 12-м ударом курантов сжигают этот листок, а пепел кидают в бокал с шампанским и выпивают. Но это же полная глупость! Они сжигают свои цели, их съедают, а потом даже не помнят, исполнения каких целей запланировали. Естественно, бог при этом даже не догадывается, какие же цели надо по-

мочь им исполнить. Наоборот, эти люди должны написать свои цели на листке бумаги и тщательно оберегать этот листок, постоянно заглядывая в него и освежая в памяти, что они запланировали. В этом случае все цели – мечты, как правило, исполняются.

«Цель – это конкретная и оцифрованная мечта со сроком исполнения»

У каждого человека есть свои мечты. Но не все они в конечном итоге превращаются в цели. Чтобы мечты-цели сбывались и не приносили разочарования читателям этой книги, я рекомендую уже с сегодняшнего дня приучить себя записывать на бумаге или в компьютере все свои важные цели с указанием дат исполнения. Различные инвестиционные инструменты как раз и предназначены для того, чтобы претворить в жизнь те или иные цели. Цели в течение жизни могут сильно меняться, равно как и инвестиционные инструменты (см. главу 18).

ГЛАВА 4. СКОЛЬКО НУЖНО ДЕНЕГ ДЛЯ «ПОЛНОГО СЧАСТЬЯ»?

Успех. Счастье. Эти слова мы слышим часто, чуть ли не каждый день. Причем, мужчины чаще говорят об успехе, а женщины – о счастье. Многие люди мечтают и о том, и о другом. Правда, не все четко представляют себе отличие этих двух понятий.

Когда мы видим человека, уверенного в себе, живущего в престижном районе, в большой квартире, передвигающе-

гося на шикарном автомобиле, хорошо одетом, мы говорим, что он успешный человек. А когда мы встречаем улыбающегося человека с сияющими глазами, то мы говорим, что это счастливый человек.

Об успехе или неуспехе человека окружающие люди чаще всего судят по наличию (или отсутствию) так называемых «атрибутов успеха»: просторной квартиры в элитном районе, «крутой» иномарки, брендовой одежды, дорогих аксессуаров, модных и дорогих гаджетов, отдыха за границей, обучению детей за рубежом, наличию молодой, умной и красивой жены, недешевых развлечений, регулярного посещения ресторанов, фитнеса, развлекательных центров, обладания разного рода активами (недвижимостью, накоплениями, коллекциями), собственного бизнеса, высокой должности, служебного автомобиля с личным водителем, гувернантки в доме и др. При этом окружающие люди, как правило, даже и не знают на какие деньги все это куплено: на собственные заработанные, на ворованные или на кредитные.

«Степень успешности человека определяется количеством завистников, недругов и прихлебателей»

А вот о счастье может судить только сам человек. И больше никто другой. Потому что счастье – это субъективное ощущение человеком своего бытия. Если ему хорошо и радостно на душе, ничего не болит, нет серьезных проблем, его уважают и любят на работе и дома и он сам любит близких людей, занимается любимым делом, дружит с законом, нет

кредитов, есть накопления и активы, его радуют многие вещи, то он чувствует себя вполне счастливым человеком.

«Не тот счастлив, у кого все есть, а тот, кто искренне радуется тому, что у него имеется»

Человек чувствует себя счастливым, когда его хвалят, в моменты сексуальной близости, когда он вкусно поест, в солнечную погоду, в состоянии влюбленности, когда слушает любимую мелодию, при общении с любимым человеком, когда делает добрые дела... Наличие у него атрибутов успеха делает его еще более счастливым (если они его, конечно, не напрягают и не делают рабом банков).

Это говорит о том, что успех лежит в материальной плоскости, а вот счастье – в эмоциональной. Все нормальные мужчины стремятся сначала добиться жизненного успеха и окружить себя атрибутами успеха, а уже потом все это дополнить созданием семьи, рождением и воспитанием детей, которые будут им дарить частичку счастья.

«Счастье – это совокупность моментов радости и восторга»

Чем больше у мужчины или женщины возникает в жизни моментов радости и восторга, тем более счастливыми они себя ощущают. Если таких моментов мало, то они ощущают себя глубоко несчастными.

Женщины, в отличие от мужчин, стремятся быть счастливыми изначально. Для этого им обязательно нужно, чтобы рядом с ними находился живой «костыль» в виде успешно-

го мужчины, который их будет одевать, раздевать, кормить, жалеть, любить, лелеять, холить, вывозить на отдых, давать деньги, угадывать желания, дарить подарки, говорить приятные слова...

Как правило, с неуспешными мужчинами они крайне редко ощущают себя счастливыми. Поэтому они и находятся в постоянном поиске успешного мужчины, который бы взвалил на свои крепкие плечи все семейные проблемы и сделал (!) их счастливыми. Но человека может сделать счастливым (или несчастливым) только он сам!

«Успех – это обладание тем, о чем мечтаешь»

«Счастье – это любовь к тому, чем обладаешь»

Обязан ли успешный человек быть счастливым? Не факт. Я знаю много успешных людей, которые чувствуют себя глубоко несчастными: они боятся за свою жизнь и жизнь своих близких, передвигаются в сопровождении армии охранников; их беспокоят огромные кредиты, которые на них висят; они находятся в постоянном стрессе и напряжении от того, что власти и чиновники норовят у них что-нибудь отнять или лишить их свободы; они боятся потерять свой высокий пост; жена и дети относятся к ним только как к кошельку; все окружающие люди приходят к ним только со словом дай-дай-дай... Одним словом, успех и деньги у таких людей есть, а счастья нет.

И в то же время есть достаточно много людей (особенно среди пенсионеров), у которых вроде бы атрибутов успеха

нет, но они ощущают себя при этом счастливыми. У них нет «крутых» иномарок, живут они в обычной «хрущевке», отовариваются в дешевых магазинах, скромно одеваются, имеют очень небольшие накопления. Их радуют многие вещи: хороший урожай помидоров, который они собрали на своем садовом участке, отличные оценки внуков, покупка нового телевизора, отсутствие боли в пояснице...

Так что же все-таки важнее? Быть успешным или счастливым? Я убежден, что надо стремиться к тому, чтобы быть одновременно и успешным, и счастливым. А разве это возможно? Конечно!

В 2015 году Нобелевский комитет вручил Нобелевскую премию по экономике американцу шотландского происхождения Энгусу Дитону за «анализ потребления, бедности и благосостояния». Ученый доказал, что все-таки существует зависимость между уровнем счастья человека и получаемым им доходом. Для США эта сумма составила 75000 долларов США в год или 6250 \$ в месяц (в рублевом эквиваленте это примерно 400 тысяч рублей в 2018 году) на семью. Если принять во внимание, что средняя американская семья состоит из 4-х человек, то на человека должно приходиться примерно 1550 долларов (100 тысяч рублей). До достижения такого ежемесячного дохода у многих людей внутреннее состояние счастья обычно постепенно возрастало. На эти деньги они могли уже удовлетворить практически все свои ежедневные потребности: покупать продукты питания, одежду и

обувь, посещать рестораны, обслуживать автомобили, оплачивать налоги и связь, выезжать на отдых за рубеж, обслуживать ипотечные и потребительские кредиты, иметь небольшие накопления. Конечно, они не могли на эти деньги сразу купить квартиру, яхту или самолет, но на удовлетворение сиюминутных «хотелок» получаемых денег вполне хватало. Конечно, никто бы не отказался и от большего дохода, но состояние радости и счастья при этом уже не менялось, а при значительно больших цифрах, наоборот, начинало падать в силу появления новых страхов и новых проблем.

Я как-то целый год передвигался на такси и в порядке развлечения задавал таксистам один и тот же вопрос: «Сколько денег вам нужно для полного счастья?» Многие из них сразу впадали в ступор, поскольку даже не представляли, сколько хотели бы иметь денег «для полного счастья». У тех, кто все же давал ответ, цифра колебалась от 30 тысяч рублей до 1 миллиона долларов в месяц.

Опрос, проведенный в 2017 году в России, показал, что россиянам для «полного счастья» надо примерно 160 тысяч рублей в месяц (2500 \$) на семью из 4-х человек, т.е. в среднем 40 тысяч рублей на одного члена семьи. Аналогичный опрос среди пенсионеров в 2019 году показал, что им всем необходима пенсия не меньше 30 тысяч рублей.

Конечно, такого рода опросам верить нельзя (см. главу 10), поскольку многие из них проводятся по заказу властей. Поэтому за основу мы все же возьмем американские цифры,

т.е. будем считать, что для «полного счастья» россиянину требуется ежемесячный доход в размере 100 тысяч рублей на 1 человека. Именно эта цифра будет для нас базовой при определении размера капитала, который должен приносить такие пассивные доходы.

Так что для того, чтобы жить в свое удовольствие, денег очень много не требуется. Потому что состояние счастья непосредственно связано с эмоциями, которые у человека возникают при воздействии на их органы чувств через глаза, уши, нос, рот, тело. Те огромные миллионы и миллиарды рублей или долларов, «заработанные» нашими чиновниками, политиками и близкими им людьми «непосильным трудом», приносят им мало счастья. Они живут в постоянном страхе все потерять, хоть и рассовывают наворованное в самых разных местах: офшорах, банках, матрасах и других экзотических местах.

«Для счастья достаточно иметь гораздо меньше денег, чем думают политики, чиновники и олигархи»

Существует такое расхожее выражение: «Каждое четвертое поколение начинает с нуля». Это значит, что их нерадивые дети с высокой долей вероятности спустят богатство своих родителей (проиграют в игровых салонах и казино, потратят на дорогих курортах, пропьют в ресторанах, потратят на дорогие вещи, любовниц и наркотики...) Внуки окончательно растратят оставшиеся деньги. Ну а правнукам,

скорее всего, ничего не достанется. И им опять придется начать зарабатывать деньги тяжелым непосильным трудом, с нуля. И тому примеров не счесть. Так и хочется крикнуть во весь голос: «Уважаемые господа чиновники, политики, депутаты, олигархи! Остановитесь! Вам для жизни такого количества денег не нужно! Эти деньги только испортят ваших детей и внуков! Они эти деньги все равно быстро спустят и при этом спасибо вам не скажут!»

Итак, для того, чтобы стать успешным в глазах окружающих, человек должен добиться запланированных целей и окружить себя атрибутами успеха, и, желательно, создать богатство. А вот чтобы почувствовать себя счастливым, человек должен радоваться жизни, испытывать время от времени состояние восторга, и при этом получать ежемесячный доход в размере 100 тысяч рублей на каждого члена семьи. Конечно, никто не откажется и от большей суммы, но вышеуказанной суммы уже достаточно для того, чтобы почувствовать себя счастливым!

Кстати, как-то провели опрос среди пожилых людей в возрасте от 70 до 90 лет о том, о чем они больше всего жалеют.

Первое место заняло сожаление о том, что большая часть жизни была отдана нелюбимой работе. На втором месте – сожаление о том, что так мало времени было уделено близким и любимым людям. На третьем месте – то, что они так варварски относились к своему телу: неправильно питались, злоупотребляли алкоголем, не занимались профилактикой

болезней, не занимались спортом. И, наконец, на четвертом – горечь от того, что так и не успели посмотреть мир.

И никто из них не сожалел о том, что у них было мало квартир, машин, телефонов... Никто не сожалел, что провел мало времени в ночных клубах или пустой болтовне. Все жалели только о том, что не хватило смелости жить так, как им хочется.

«Выход на пенсию – это лучшее время для начала нового дела»

Чтобы у вас не было сожалений о бесцельно и неправильно прожитой жизни, уже с молодых лет надо стремиться к тому, чтобы заниматься любимым делом, регулярно отдыхать, следить за своим здоровьем, уделять внимание своим родным и близким, побольше общаться с друзьями, путешествовать... И, конечно, создавать капитал, которое позволит вам получать пассивные доходы и вести приятный и достойный образ жизни после выхода на пенсию.

Кстати, опрос среди долларовых миллионеров показал, что 5 из 6 считают себя счастливыми. Владение истинными активами, приносящими пассивные доходы, позволяет им вести комфортный образ жизни (активы стоимостью 1 миллион долларов приносят их хозяевам около 40-50 тысяч долларов пассивного дохода в год). Для комфортной жизни 2-х пенсионеров, у которых уже все есть, а дети живут отдельно, этой суммы более, чем достаточно.

В случае миллионеров все сходится: пассивные доходы,

которые они получают, позволяют им себя ощущать счастливыми. Вот куда надо всем стремиться!

Мы теперь знаем, сколько нужно примерно денег в месяц для «полного счастья» (1550\$ на человека) и какова должна быть примерная стоимость активов, которые будут приносить вам такие пассивные доходы (400-500 тысяч \$ на человека). Запишем эти цифры в список наших целей.

Данная книга нацелит вас на то, как создать капитал размером в 1 миллион долларов, приносящий пассивные доходы. Кроме того, из книги вы поймете, в какие активы вам следует вкладывать свои финансы, а в какие не следует, чтобы не терять свое богатство, а постоянно его приумножать. Ваша конечная цель – это приобретение финансовой и личной свободы. А это сделает вас одновременно и успешным и счастливым!

ГЛАВА 5. ЧТО ТАКОЕ БОГАТСТВО И КАК ЕГО СОСЧИТАТЬ

А) Некорректный список журнала “Forbes”.

Американский журнал «Форбс» любит регулярно печатать списки самых богатых людей планеты. Наблюдая за перемещением в списке некоторых миллиардеров, порой удивляешься, как быстро меняется размер их богатства в течение короткого промежутка времени. Например, их богатство может возрасти за год на несколько миллиардов и даже десятков миллиардов долларов. Так, богатство самого богатого в мире человека – основателя компании «Амазон» С.Безоса в 2018 году то увеличивалось на несколько десятков миллиардов, то так же сильно уменьшалось. Уоррен Баффет стал богаче за 2016 год на 14.8 миллиардов долларов, Билл Гейтс – на 11, Владимир Лисин на 6.8, Алексей Мордашов – на 6.6, а Леонид Михельсон на 4. Простым людям кажется удивительной эффективностью этих людей. На самом деле все эти цифры с их несметными богатствами – от лукавого.

«Если вы можете сосчитать свои деньги – вы не миллиардер! (пол гетти)»

Главная и системная ошибка журнала «Форбс» состоит в том, что он учитывает только финансовые активы участ-

ника списка (примерную стоимость ценных бумаг, которыми тот владеет, и сумму банковских вкладов). Журнал при этом не учитывает стоимость реальных активов (жилой и коммерческой недвижимости, коллекций, интеллектуальной собственности, бизнесов и т.д.). На самом деле, это и есть настоящее богатство! А вот стоимость акций компании может очень быстро обнулиться в случае ее банкротства. Вдобавок ко всему журнал никак не желает учитывать финансовые обязательства (кредиты, займы, отсрочки) участников «списка Форбс», на которые приобретены ценные бумаги компаний и государства.

Конечно, в течение года может измениться стоимость акций компании, но далеко не на те цифры, на которые увеличивается богатство олигарха.

Представьте, что олигарх получил в банке кредит в размере 1 миллиарда долларов США. Эти средства он вложил в развитие своей компании или приобрел на них какие-либо активы в виде пакета акций прибыльной компании, гособлигаций или других ценных бумаг. Согласно журналу «Форбс» он при этом разбогател на целый миллиард долларов. Но в действительности его богатство никак не изменилось, поскольку ему из суммы всех имеющихся активов следует вычесть этот заимствованный миллиард долларов, выступающий в данном случае как финансовое обязательство, которое следует в будущем вернуть (кстати, с процентами).

А если большая часть активов миллиардера (что чаще все-

го и бывает) куплена на заемные средства? Тогда его личное богатство при правильном подсчете будет существенно меньше, и он может легко вылететь из заветного списка «Форбс». Поэтому, чтобы знать точно, насколько богат тот или иной человек, надо из суммы всех активов обязательно вычесть сумму всех финансовых обязательств. Чего с удивительным упорством не желает делать журнал «Форбс».

Как-то российский миллиардер Дерипаска даже рассердился по этому поводу на журнал Форбс, обвинив тот в недостоверных данных о его богатстве. Он заявил, что его богатство существенно меньше той цифры, которую указал журнал Форбс, поскольку тот не вычел из нее сумму финансовых обязательств. Конечно, попадание человека в список Форбс приятно греет его душу, но цифры, которые приводит журнал, и сумма его истинного богатства – две большие разницы.

Поэтому я рекомендую с высокой степенью скепсиса просматривать списки самых богатых людей по версии журнала «Форбс». В них не очень много правды. И сильно не расстраиваться, если вы не обнаружили в этом списке своей фамилии.

Б) Что такое активы?

Согласно бухгалтерской терминологии, к активам относится все то, что может быть превращено в деньги (в России это рубли). К активам, как ни странно, бухгалтерия также относит и заемные средства. Иностранная валюта в России,

в отличие от рублей, деньгами не является, а является товаром, который может быть превращен в рубли путем обмена в банке.

Поэтому к активам, согласно бухгалтерской отчетности, можно отнести все, что угодно, вплоть до старой мебели и утвари, при условии, что за них можно получить хоть какие-то деньги. Т.е. это и деньги под матрасом и на банковских счетах, и иностранная валюта, и ценные бумаги, и произведения искусства, и драгоценности, и объекты недвижимости, и коллекции, и автомобили, и интеллектуальная собственность, и кредитные средства, и бизнесы, и товары в обороте, и многое другое при условии, что все это можно превратить хоть в какие-то деньги.

Все, что нельзя обменять на деньги, к активам не относится.

Есть и другой подход к тому, что следует относить к активам, который предлагает Р.Кийосаки. На мой взгляд, он более правильный. Его предпочитают использовать инвесторы. Они относят к активам все то, что приумножает вложенный в них капитал (благодаря эксплуатации или удорожанию в течение времени). Так, например, автомобиль, на котором ездит ваша жена, относится к пассивам, а автомобиль, который используется в качестве такси и приносит доход в процессе эксплуатации, является активом. Квартира, сдаваемая в аренду, является активом, а квартира, в которой вы живете, таковым не является. Это показывает, что любая вещь, в

принципе, может быть как активом, так и пассивом.

«Активы – это все то, что приумножает ваш капитал»

В данной книге мы будем придерживаться этого подхода по отношению к активам.

Но как определить, приумножает данная вещь (инвестиция) ваш капитал или нет? Для этого ее сначала нужно продать, превратив в деньги. А дальше прибавить к этой сумме все дополнительные доходы, которые она сгенерировала в ходе эксплуатации и владения, и вычесть все расходы, которые вы при этом понесли. И обязательно вычесть первоначальную стоимость самой вещи (инвестиции), за которую вы ее приобрели. Из полученной цифры следует вычесть цифру, на которую обесценились полученные деньги благодаря реальной инфляции (не декларируемой государством, а реальной!) Чтобы оценить реальную инфляцию, надо декларируемую государством официальную цифру умножить на 1.7 (см. главу 24). И если итоговая цифра окажется положительной, то вы владели настоящим активом (стали богаче), а если отрицательной, то, наоборот, пассивом (стали беднее).

В) Что такое пассивы?

С позиций бухучета к пассивам относится все то, что не может быть превращено в деньги.

А вот с точки зрения инвестора к пассивам изначально относится все то, что отнимает ваши деньги. Это любые деньги у вас на руках, в том числе на банковских счетах (да, да! как ни странно, деньги – это пассивы, поскольку их съеда-

ет инфляция, которая всегда выше банковского процента), ценные бумаги в руках непрофессионалов, любые драгоценности (вы их сможете продать только по цене драгоценного лома, если, конечно, это не яйца Фаберже, доставшиеся в наследство), неэксплуатируемая недвижимость (коммунальные платежи и ремонт отнимают деньги), личные автомобили (каждый день они теряют в стоимости), домашнее имущество (оно создает комфорт, но постепенно приходит в негодность и не приносит денег), одежда и обувь (ее вряд ли вы кому-нибудь продадите) и многое-многое другое.

ПАССИВЫ – ЭТО ВСЕ ТО, ЧТО УМЕНЬШАЕТ И ОТНИМАЕТ ВАШ КАПИТАЛ

ПАССИВЫ – ЭТО ВСЕ ТО, ЧТО УМЕНЬШАЕТ И ОТНИМАЕТ ВАШ КАПИТАЛ

«Пассивы – это все то, что уменьшает и отнимает ваш капитал»

В данной книге мы будем придерживаться именно этого определения пассивов.

Г) Что такое «потенциальные активы»?

Как видно из вышеописанного, мы не можем однозначно судить о том, чем владеем: активом, приумножающим капитал, или пассивом. Это выяснится только после того, когда мы эту инвестицию или вещь монетизируем, т.е. обменяем на деньги, и проведем соответствующие расчеты. Поэтому в рамках данной книги я предлагаю все то, чем вы владеете, называть «потенциальными активами».

Начнем с жилья (квартиры, дома, дачи), в котором вы проживаете. Согласно мнению Р.Кийосаки (книги «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока» и др.) жилье является пассивом. Но ведь мы и наши близкие люди живем в этой квартире/доме, набираемся сил, отдыхаем, получаем удовольствие, делаем детей, воспитываем их, а потом идем на работу и зарабатываем деньги, которых хватает не только на оплату коммунальных услуг и ремонт квартиры, но и на повседневные расходы. Пенсионеры, живя в квартире, получают пенсию, студенты – стипендию, молодые мамы – социальные пособия... И все эти доходы суммируются. А если бы вы арендовали квартиру или дом, то вам бы пришлось за это платить приличные деньги из своих доходов. А сэкономленные деньги – это, как известно, заработанные. А если принять во внимание, что со временем ваше жилье постоянно дорожает, опережая декларируемую государством инфляцию, то жилье является вашим настоящим активом. Кстати, у большинства людей, выходящих на пенсию, независимо от страны проживания, именно жилье является их главным капиталом. Хоть это жилье и не приносит им прямых доходов, но зато им не нужно платить за аренду квартиры, что, порой, соизмеримо с размером их пенсии. Кроме того, эти люди могут продать свое жилье и переехать в меньшее по площади, а на полученную разницу жить, или сдать в аренду свое жилье и снимать другое, более дешевое. Так что жилье человека – это самый что ни на есть настоящий актив, постоянно рас-

тущий в цене, экономящий владельцу деньги на аренде и в случае необходимости могущий выступить в качестве актива, генерирующего пассивные доходы!

Вы можете в любой момент сдать свою квартиру/дом в аренду, а сами на получаемые от аренды деньги снять меньшую по площади квартиру в России, Таиланде или Индии и жить припеваючи на полученную разницу, что, кстати, в последнее время практикуют некоторые москвичи. А можно вообще продать квартиру/дом, положить деньги на банковский счет и жить какое-то время в съемном жилье, проедая эти деньги (но это я бы вам не советовал делать, см. главы 20 и 24).

Строго говоря, все активы и пассивы первоначально являлись «потенциальными активами». От того, как вы управляли этим «потенциальным активом» будет зависеть в конечном итоге, чем он на самом деле является: активом или пассивом.

«Потенциальные активы» – это все то, что при правильном использовании и в благоприятных ситуациях может приумножить ваш капитал.

«Потенциальные активы» = «активы» + «пассивы»

Д) Что такое «финансовые обязательства»?

«Финансовые обязательства» – это все ваши долги перед банками, организациями и физическими лицами. К ним относятся все ваши кредиты (потребительские, автомобильные, ипотечные, фирменные, кредитные карты), долги род-

ным и друзьям, займы у организаций, отсрочки на оплату товара или услуги, рассрочки на покупку объекта недвижимости. Рано или поздно эти «обязательства» нужно исполнять и возвращать заемные денежные средства, чаще всего с процентами.

«Финансовые обязательства» – это все денежные средства, которые вы должны вернуть»

Е) Как сосчитать ваше «богатство» (или «бедность»).

Чтобы узнать, насколько вы «богаты» или «бедны» следует, во-первых, определить примерную стоимость всех ваших «потенциальных активов» (которые реально можно обменять на деньги) и просуммировать их. Сюда входит примерная стоимость вашей квартиры или дома, в котором вы проживаете (та сумма, за которую вы реально можете их продать, а не та, которую вы хотели бы выручить), другой недвижимости, которой вы владеете (дачи, квартиры, гаражи, коммерческая недвижимость, земельные участки), примерная стоимость имеющихся автомобилей, ювелирных украшений по цене золотого лома, других ценных вещей, которые реально можно превратить в деньги. К полученной сумме следует прибавить все свои денежные средства в рублях и иностранной валюте по обменному курсу (в кошельке, на банковских карточках, на депозитных счетах, в сейфах, в «чулках», в записках и др.)

Во-вторых, следует просуммировать все свои финансовые обязательства (кредиты, долги, займы, рассрочки и др.) на

момент оценки богатства.

И, в-третьих, из совокупной стоимости всех «потенциальных активов» и денежных средств нужно вычесть совокупную стоимость всех ваших финансовых обязательств.

«Богатство = стоимость всех «потенциальных активов» + денежные средства – сумма всех финансовых обязательств»

И вовсе не факт, что эта цифра окажется положительной. Чем больше получилась эта цифра (со знаком плюс), тем большим богатством вы владеете. Даже если у вас большая кредитная нагрузка, но много активов, вы можете быть очень богатым человеком, что чаще всего встречается у бизнесменов и инвесторов. При этом очень важно, чтобы имеющиеся кредиты помогали приумножать ваш капитал, а не уменьшать.

А вот у многих людей, наоборот, имеется много разного рода престижных вещей, например большой дом в коттеджном поселке, «крутые» иномарки у всех членов семьи, одежда с лейблами известных дизайнерских компаний, дорогие гаджеты, но все это приобретено в кредит. Если просуммировать все «потенциальные активы» по остаточной стоимости и имеющиеся денежные средства (если они есть) и вычесть из них стоимость всех кредитов, которые им еще предстоит выплатить, то окажется, что все это имущество реально принадлежит не хозяевам, а банкам. «Счастливые» обладатели этого «богатства» едва дышат, пытаясь обслуживать

многочисленные кредиты, чтобы поддерживать столь высокий уровень жизни.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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