

ГЛАВА 1

КАК ЗАРАБОТАТЬ 100 МИЛЛИОНОВ СО СВОИМ БИЗНЕСОМ И БЕЗ НЕГО

НАСКОЛЬКО ВЫ ОБЕСПЕЧЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК И СКОЛЬКО ЛЕТ ВЫ ДЛЯ ЭТОГО РАБОТАЛИ?

Эта книга — для Вас, если Вы:

- работаете и зарабатываете деньги. Лучше всего, если Ваш доход выше среднего по Вашему городу/региону. И Вы по своему уровню доходов принадлежите к среднему классу или к более обеспеченным людям;
- Вам безразлично Ваше будущее, в том числе Ваше финансовое положение. Вы готовы прикладывать направленные усилия и совершать необходимые действия, чтобы в будущем быть более обеспеченным человеком с более высокими возможностями, чем сегодня;
- Ваш инвестиционный капитал (его размер мы уточним чуть позже) — от нуля до нескольких миллионов, десятков или сотен миллионов рублей. Если Ваш капитал измеряется в миллиардах рублей или в сотнях миллионов долларов — думаю, Вы уже знаете большую часть того, о чем я рассказываю в этой книге.

В России и в окружающих ее странах очень многие умеют (и умеют неплохо) работать и зарабатывать деньги. Кто-то успешно делает карьеру. Кто-то, работая по контрактам, наращивает свой профес-

сиональный уровень и репутацию, развивает свой личный бренд. Кто-то создает и развивает собственные бизнесы.

К сожалению, в большинстве случаев успешная карьера и рост бизнеса, а также рост доходов не приводят к существенному росту обеспеченности и благосостояния.

Почему многие собственники бизнеса, а также профессиональные руководители, которые работают годами, десятилетиями, строят свою карьеру, организуют и развивают свой бизнес, не становятся в результате более обеспеченными людьми? Или их благосостояние растет... со скоростью черепахи? Подумайте сами.

Вот руководитель. Он работает, делает карьеру, зарабатывает немалые деньги на протяжении, например, 15 или 20 лет. Как собственник бизнеса, он неплох. Так почему же он не является пожизненно обеспеченным человеком? Почему он не может взять и отойти от дел и жить безбедно? Я не имею в виду, что он *обязан* это делать. Но даже если он хотел бы этого — у него просто нет такой возможности. Почему, как Вы думаете?

На самом деле, чем больше такие люди зарабатывают, тем больше у них расходы. А с чем это связано? Допустим, у руководителя 150 000 рублей дохода в месяц. И расходы такие же. Потом он делает карьеру, и его доходы вырастают до 400 000. Одновременно растут ежемесячные траты. Увеличивается количество дорогостоящих игрушек, на которые выкидываются деньги. Финансовые запасы не аккумулируются, не накапливаются. Доход собственника бизнеса может составлять от нескольких сотен тысяч (для владельцев малого бизнеса) до несколько миллионов в месяц. Но и затраты у него — под стать доходам. Результат — тот же.

На самом деле ежемесячные расходы в несколько сот тысяч рублей в месяц — это еще цветочки! 20 января 2016 года в ЖЖ стартовала дискуссия «Я тут узнал, сколько тратит на жизнь один коммерсант...».

...У учредителя семья из четырех человек. Живет на съемной квартире, причем даже не в Москве. Своего почти ничего не имеет, машины — и те в аренде. Катя (его бухгалтер) получает обычные

для свой должности и региона 40 000 в месяц, другие сотрудники фирмы — тоже. Так вот, Катин шеф тратит на жизнь...

...в среднем 8 000 000 рублей в месяц. Восемь, твою мать, миллионов! Ежемесячно, год за годом! В среднем! А так и 10 и 12 миллионов бывает. Но как, Холмс?!

<http://tersan.livejournal.com/280040.html>



Конечно, если ежемесячные доходы владельца бизнеса составляют несколько миллионов или десятков миллионов долларов, потратить все эти деньги на себя, свою семью и своих близких будет уже сложнее. Средства будут накапливаться, их придется во что-то вкладывать. Такой собственник бизнеса будет с каждым годом становиться все более и более обеспеченным человеком. Если, конечно, не совершит каких-то выдающихся глупостей (пример — Максим Ноготков, «Связной», к концу 2014 года). В любом случае таких предпринимателей в России не так уж много. И для того, чтобы стать пожизненно обеспеченным (*финансово свободным*) человеком, не обязательно зарабатывать миллионы и тем более десятки миллионов долларов в месяц. И даже миллионы рублей. Важнее умение *правильно распоряжаться* заработанными деньгами.

Давайте прямо сейчас рассчитаем, какого финансового положения Вы достигли на текущий момент. Возьмите ручку и бумагу. Приготовьте калькулятор для дальнейшей работы (как вариант — калькулятор есть на большинстве сотовых телефонов). Если бумаги под рукой нет — делайте записи прямо в этой книге, расчет несложный!

Запишите две суммы. Первая — сколько у Вас на данный момент отложено средств на банковских счетах или в виде наличных. Плюс стоимость Вашего личного имущества, которым Вы не пользуетесь для Вашей жизни и жизни Вашей семьи. И которое Вы при необходимости можете сейчас продать (ликвидное имущество). Плюс сумма вложений в инвестиции и в инвестиционные активы (если они есть). Все это вместе — сумма Ваших накоплений, сбережений и инвестиций. Или же Ваш инвестиционный капитал (включая финансовый резерв/финансовую защиту).

При расчете этой суммы *не следует учитывать* квартиру/дом/коттедж, где Вы живете. Равно как и машину, на которой Вы ездите. И другое имущество (дача, мебель), которое используется для жизни Вами и Вашей семьей. Это — Ваше личное имущество. Если Вы продадите квартиру, в которой Вы живете, где Вы будете жить — на улице? Но если у Вас есть вторая или третья квартира, вторая или третья машина, ситуация меняется. Если Вам не нужно жить в нескольких квартирах одновременно — Вы можете оценить стоимость второй и третьей квартир. И учесть их стоимость как часть Вашего инвестиционного капитала. Если Вы еще и сдаете эти квартиры в аренду — это уже вполне полноценная инвестиция, приносящая пассивный доход!

Не следует учитывать при расчете размера Вашего инвестиционного капитала стоимость Вашего бизнеса (бизнесов). А также стоимость принадлежащего лично Вам имущества, которое на данный момент задействовано в Вашем бизнесе. И не может быть легко из него изъято без возникновения проблем для этих бизнесов. Например, если автомобили (грузовые или легковые) оформлены лично на Вас, но на самом деле используются в Вашем бизнесе, или принадлежащая Вам коммерческая недвижимость, которую на самом деле занимает Ваш бизнес, — все это можно отнести к средствам, вложенным в Ваш бизнес. Который, как и работа по найму, обеспечивает Вам *активный доход*.

То есть доход, требующий от Вас существенных регулярных затрат Вашего времени и Ваших сил. Активный доход тоже нужен и важен. Именно то, что мы с Вами зарабатываем *активный доход*, позволяет нам формировать капитал для инвестиций, приносящих нам *пассивный доход*. Откуда могут взяться у нас деньги, если мы не заработаем их сами? Разве что если мы получим их в наследство. Или женимся на деньгах (выйдем за них замуж).

Однако не надо путать два этих варианта дохода. Когда мы говорим об инвестиционном капитале, мы подразумеваем тот капитал, который Вы можете инвестировать так, чтобы он приносил Вам *пассивный доход*. То есть чтобы эти инвестиции давали Вам доход без существенных затрат Вашего времени и сил. И при необходимости Вы с семьей могли жить (и жить хорошо) на этот *пассивный доход*. Инвестиции в бизнес и доходы от принадлежащего Вам бизнеса (дивиденды) — это *активный доход*. Это — совсем другое. Инвестиции в бизнес можно сравнить с инвестициями в платное высшее образование, включая МВА, для профессионала, работающего по найму/по контракту. Прекрасно, если полученное Вами образование и Ваш диплом позволили Вам получить более высокооплачиваемую работу. Но, если Вы будете месяцами лежать дома на диване и не работать, Ваш диплом МВА не принесет Вам ни копейки дохода. Точно так же большинство российских бизнесов недолго будут приносить доход своим владельцам, если эти владельцы будут лежать дома на диване. И не будут активно участвовать каждый рабочий день в работе своих бизнесов. И лично их контролировать. А для того, чтобы действительно повысить нашу обеспеченность и достичь финансовой свободы, нам нужен *пассивный доход*. Который мы можем получать, даже проводя время дома на диване. Или на пляже. Или медитируя где-нибудь в Гималаях.

Не забудьте вычесть из суммы Вашего капитала сумму остатков задолженности по Вашим личным (потребительским) кредитам. Если сумма остатка задолженности по кредитам больше, чем сумма Ваших накоплений, сбережений и инвестиций — у Вас *отрицательное финансовое положение*.

Вторая сумма — сколько денег Вам нужно в месяц на скромную жизнь. На Ваши текущие расходы, если Вы живете один/одна. Либо

на текущие расходы Вашей семьи. Если Вы на текущий момент должны ежемесячно выплачивать определенную сумму в погашение Ваших потребительских и ипотечных кредитов, эта сумма также учитывается в бюджете Ваших расходов на месяц.

Поделите Ваш инвестиционный капитал на сумму Ваших ежемесячных расходов. Напишите количество месяцев, которое у Вас получилось. Это то, на сколько месяцев у Вас сейчас отложены финансовые запасы (включая ликвидное имущество и инвестиции).

Рядом напишите количество лет, которое Вы работаете и зарабатываете деньги. В каком году Вы начали работать и зарабатывать деньги на более или менее постоянной основе? Например, я начал работать в 1989 году. А какой год сейчас? Например, 2016-й. Вычтем одно из другого: $2016 - 1989 = 27$ лет. Вот сколько лет я работаю и зарабатываю деньги по состоянию на 2016 год.

На сколько месяцев хватит сбережений, чтобы хорошо жила Ваша семья? Сделайте простую пропорцию. Например, если за 10 лет у Вас накопилось на 120 месяцев жизни, то получается, что за один год работы Вы зарабатываете на один год жизни без работы. Такая пропорция вполне неплохая. Хуже, если Вы работали 20 лет, и за это время накопили на три месяца жизни. Что же, получается, даже если Вы проработаете еще 10–20 лет, Вам удастся накопить денег максимум на полгода? Если Вы не измените своих привычек и не начнете по-другому обращаться с деньгами, к сожалению, так оно и будет.

У подавляющего большинства жителей России и стран бывшего Советского Союза сбережения не превышают отметку от нуля до трех месяцев. Хуже того, у значительной части населения долги по потребительским кредитам и займам больше, чем скопленные ими на счетах суммы. Если у них вообще что-то есть на счетах. То есть после многих лет работы их финансовое положение — *отрицательное*. Они по уши в долгах. И, скорее всего, живут так годами.

У кого-то сбережения в пределах 6 месяцев. И совсем немного тех, у кого накоплений хватит на срок больше года. Поскольку читатели этой книги (как я надеюсь) в среднем более целеустремленные и успешные люди, чем население страны в целом, высока вероятность, что Ваших финансовых запасов хватит от года до двух лет. Если же

Вы смогли заработать, отложить и накопить средства на большой срок — особенно пять лет (60 месяцев) и более, Вы большой молодец! Или очень успешная бизнес-леди. Высока вероятность, что, руководствуясь этой книгой, Вы очень скоро достигнете финансовой свободы. И, став пожизненно обеспеченными людьми (причем это будет касаться как Вас, так и Вашей семьи), навсегда освободитесь от власти денег. И от необходимости ради денег заниматься тем, что Вам не по душе и не по сердцу, некомфортно и неприятно. Если с этого момента Вы будете работать — то занимаясь любимым делом.

Воистину, жизнь человека длится одно мгновение, поэтому живи и делай, что хочешь. Глупо жить в этом мире, подобном сновидению, каждый день встречаться с неприятностями и делать только то, что тебе не нравится.

Ямамото Цунэтомо. Хагакурэ

Что же делать тем, кто работает уже много лет, но так и не смог обеспечить себе существенных сбережений, накоплений и капитала для инвестиций? Каков же финансовый план у таких людей? Опять же — большинство населения об этом не думает. Но финансовый план у них есть все равно. Реальный финансовый план большинства — *«сдохнуть на работе»*. То есть работал, работал, работал человек — а потом все, смерть.

Повезло! Потому что, если такой человек уже не хочет или не может работать (либо что-то случилось с работой или бизнесом) и еще не умер, а накоплений и сбережений нет — что делать? Насколько хорошо жить человеку, зная, что его источник дохода — только наша российская пенсия? Не очень, согласитесь. И уж совсем плохо дело, если при этом у него нет детей и внуков, которые могут и будут о нем заботиться, обеспечивать его, помогать ему. Поэтому финансовый план большинства — *умереть на работе*. Все, что угодно, — только не выживать на пенсию!

Возникает вопрос: неужели эти люди не стали обеспеченными людьми потому, что не умеют зарабатывать деньги? Совсем не обязательно. Многие из них умеют это делать и зарабатывают неплохо. У тех, кто зарабатывал в 2014 году 100 000 рублей в месяц на руки и более, доход был выше, чем у среднего работающего жителя Германии. Средняя годовая зарплата в Германии составляла 31 981 евро брутто (до вы-

чета налогов, по состоянию на 2014 год). Что примерно соответствует доходу 1508 евро на руки в месяц. И это Германия — самая богатая страна Евросоюза с самой мощной экономикой! Для сравнения: средняя брутто-зарплата в Чехии в 2014 году составляла примерно 933 евро в месяц. На руки, за вычетом налогов, — еще меньше.

А как называют пенсионный возраст в Европе и США? *«Золотые годы вашей жизни»*. То есть предполагается, что в эти годы можно позволить себе все. Немцы зарабатывают полторы тысячи евро в месяц. И в возрасте за 50, за 60 лет могут путешествовать свободно, заниматься тем, чем им хочется. Так же они живут, выйдя на пенсию.

Но ведь весьма вероятно, что Вы уже сейчас зарабатываете больше! А если Вы вдобавок живете не в Москве, не в Сургуте и не в Ханты-Мансийске, то и затраты на жизнь у Вас ниже, чем у среднего жителя Германии. Как же Вы при больших доходах и более низких затратах на жизнь не имеете уверенности, что в возрасте за 50 лет Вы сможете путешествовать по всему миру? И в любой стране жить безбедно? Притом что в Германии такая уверенность есть практически у каждого работающего немца?

Я Вам скажу, в чем разница. Разница не в том, сколько Вы зарабатываете. Может быть, Вы это умеете делать лучше большинства тех же немцев, не говоря уже о других европейцах. Разница в том, как Вы распоряжаетесь этими деньгами. Очень немногие из россиян каждый месяц откладывают и инвестируют часть заработанных ими средств.

Большинство жителей нашей страны, в том числе те, кто научился неплохо работать и зарабатывать деньги, равно как и те, кто имеет свой бизнес, не владеют эффективными технологиями управления личными финансами и инвестирования. И не занимаются планомерно этим важнейшим делом.

Возникает вопрос: а нет ли здесь каких-либо параллелей с тем, что большинство российских предприятий работают далеко не так эффективно, как могли бы? Есть параллели! Ведь причина та же самая. Большинство собственников бизнеса и руководителей российских компаний не владеют эффективными бизнес-технологиями. Если бы эти технологии были внедрены и использовались, то продуктивность предприятия, его доходность, доходы его сотрудников были

бы значительно выше. Мы не потому не производим конкурентную продукцию в большом количестве, что не можем это делать или не способны. Мы способны! Мы не производим, потому что используем неэффективные технологии организации производства, а также организации продаж. Потому что мы не владеем эффективными технологиями управления финансами, технологиями инвестиций, не повышаем свой опыт и знания в этом направлении. В этом причина наших бед. Зарабатывать умеем, но богатыми, более обеспеченными не становимся. Зарабатываем и вкладываем заработанное в бизнес. Потом бизнес разваливается. И мы остаемся без бизнеса и без денег. А разваливается рано или поздно большинство бизнесов. Такова, к сожалению, статистика. И не только в России.

САМОЕ ЦЕННОЕ, ЧТО МОЖНО КУПИТЬ ЗА ДЕНЬГИ

Ситуация дополнительно усугубляется тем, что большинство людей совершенно не понимают истинного значения денег. И тех возможностей, которые они дают.

Люди думают, что деньги нужны, чтобы приобрести больше каких-то вещей, ювелирных изделий, гаджетов, бытовой техники. Чтобы чаще ходить в более дорогие рестораны, кабаки, ночные клубы. И спускать там больше денег на более масштабные загулы. Чтобы купить более дорогую квартиру, машину, дачу, коттедж, яхту, личный вертолет и самолет. И вообще — чтобы жить более роскошной жизнью.



Кадр из к/ф «Великий Гэтсби», 2013, режиссер Баз Лурман