

Артём Богдашевский

# ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Краткий курс



# Артём Богдашевский

# Основы финансовой

# грамотности: Краткий курс

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=33166111](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33166111)*

*Основы финансовой грамотности: Краткий курс / Артём*

*Богдашевский: Альпина Паблишер; Москва; 2018*

*ISBN 978-5-9614-5280-8*

## **Аннотация**

Все мы хотим быть финансово независимыми, но лишь немногие знают, как этого добиться. Для остальных же надежным подспорьем может послужить данная книга. Ее автор постарался как можно доходчивее расширить кругозор читателей в плане финансовой грамотности и научить их основным правилам обращения с деньгами. Как организовать контроль над расходами, как создать пассивный доход, в каком банке открыть вклад, какие приобретать облигации – об этих и других вещах он рассуждает со знанием дела, поскольку прежде опробовал их на собственной практике. Пожалуй, самый обстоятельный раздел посвящен акциям, в котором автор тщательно разбирает их достоинства и недостатки на примере ведущих российских компаний, давая дельные и конкретные советы по их приобретению.

Издание адресовано широкому кругу читателей, тем, кто хочет научиться распоряжаться своими финансами, грамотно копить и инвестировать деньги.

# Содержание

Глава 1	9
1.1. Что общего между проблемами со здоровьем и проблемами с финансами?	9
1.2. Книг про деньги много. Зачем я написал еще одну?	13
1.3. Три книги, которые я рекомендую прочитать	19
Глава 2	22
2.1. О чем эта книга	23
2.2. Урок № 1. Бедные и средний класс работают ради денег. Богатые заставляют деньги работать на себя	31
2.3. Самая серьезная ловушка в жизни	35
2.4. Зачем нужна финансовая грамотность	41
2.5. Урок № 2. Главный секрет богатых людей	43
2.6. Что такое актив и что такое пассив	44
2.7. Как обращаются с деньгами бедные, средний класс и богатые	46
2.8. Как обращаемся с деньгами мы	48
2.9. «Крысиные бега»: один из примеров	54
2.10. Является ли дом самым лучшим капиталовложением?	57
Конец ознакомительного фрагмента.	60

**Артём Богдашевский**  
**Основы финансовой**  
**грамотности: Краткий курс**

АРТЁМ БОГДАШЕВСКИЙ

**ОСНОВЫ  
ФИНАНСОВОЙ  
ГРАМОТНОСТИ  
КРАТКИЙ КУРС**

Редактор *В. Мылов*

Руководитель проекта *М. Султанова*

Арт-директор *Л. Бенишуга*

Дизайнер *М. Грошева*

Дизайн обложки *PROSCOM Studio*

Корректоры *Е. Кочугова, И. Астапкина*

Компьютерная верстка *Б. Руссо*

*Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*

\* \* \*

*Посвящается Сергею Алексеевичу Бессонову*

# **Глава 1**

## **Введение в курс**

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

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

И вот однажды вы узнаете, что в ваш город для проведения группового семинара приезжает специалист мирового уровня, который успешно решает именно проблемы, подобные вашим, и рекомендации которого высоко ценятся. Вы приходите на его семинар в числе ста слушателей, испытывающих в той или иной мере схожие проблемы со здоровьем. Но, к разочарованию многих, специалист не предоста-

вил своим слушателям рецепт чудодейственного лекарства, способного в одно мгновение решить все их проблемы. Вместо этого он рассказал, что нужно всего лишь правильно питаться и заниматься спортом.

Специалист рекомендовал самые обычные продукты, какие имеются у каждого в холодильнике. Главный секрет правильного питания заключается не в продуктах, а в дисциплине. Оказывается, нельзя их употреблять в любое время, в любом количестве и в любом сочетании.

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

Специалист гарантировал положительный результат при условии, что слушатель будет соблюдать дисциплину и выполнять все рекомендации. В зависимости от индивидуальных особенностей у кого-то положительный эффект наступит через год, а у кого-то – через три. Но наступит обязательно. Главное – не бросать занятий. Однако такой образ жизни надо будет вести постоянно. Даже достигнув требуемого результата – отличного здоровья и прекрасной фигуры, останавливаться нельзя. Этот результат придется всё время поддерживать. До конца жизни.

Как вы думаете, сколько из этих ста посетителей семинара дойдут до конца и достигнут желаемого результата? От силы пять – десять человек. Это будут самые мотивированные, самые дисциплинированные люди, страстно желающие добиться и добивающиеся результата.

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

Любые рекомендации, касаются ли они поддержания здоровья или овладения финансовой грамотностью, оказываются бесполезными, если их не выполнять. В обеих сферах главный секрет кроется в дисциплине. Без ее соблюдения люди растрачивают и здоровье, и деньги.

Само собой разумеется, что далеко не каждый, кто возьмет в руки эту книгу, по ее прочтении разбогатеет. Сразу

хочу предупредить, что мои финансовые рекомендации не имеют всеобщего признания. К тому моменту, когда я начал ее писать, они помогли только одному человеку – мне самому. Но я старался соблюдать дисциплину и выполнял свои собственные рекомендации. И ни разу об этом не пожалел.

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

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

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

Начнем с того, что в 17 лет я поступил в школу милиции, а по ее окончании стал служить в правоохранительных органах. Работал в милиции, в уголовно-исполнительной системе, в службе по контролю за оборотом наркотиков. В возрасте 36 лет вышел на пенсию, дослужившись до специального звания полковника полиции. Пенсии хватило бы только на питание, скромную одежду и оплату коммунальных услуг для меня одного. Содержать семью на такие деньги было бы уже затруднительно. Но к этому времени я создал себе дополнительный доход, который вместе с пенсией примерно соответствовал моей зарплате полковника полиции. Хотя я не стал миллионером, но стал финансово независимым. Я мог не работать и при этом получать постоянный доход, позволявший мне существовать, не понижая уровня жизни. Кроме того, у меня появилось много свободного времени, которое я мог тратить только на себя. Чтобы убедить самого себя в этом, я на два месяца улетел в Таиланд, где и начал писать первые главы своей книги.

Такая возможность не возникла сама по себе. Мои мать

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

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

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

Я стал интересоваться этим предметом. К тому времени понял, что правоохранительные органы – не то место, где бы

я мог задать интересующие меня вопросы о деньгах и получить исчерпывающие ответы. Но первоначальную информацию я всё же получил от моего хорошего друга, с которым мы вместе учились в учебных заведениях МВД России. Он оказался в моем окружении одним из немногих людей, значительно расширивших мой кругозор в области финансовой грамотности. О нем стоит сказать несколько слов.

Круг его интересов выходил далеко за пределы службы, что является большой редкостью для правоохранительных органов. Например, многие сотрудники, особенно следователи, целый рабочий день проводят за компьютером, печатая документы. А мой любознательный друг разузнал о существовании слепого десятипальцевого метода печати, овладев которым можно набирать текст в несколько раз быстрее и не глядя на клавиатуру. При этом работа на компьютере даже будет приносить удовольствие. Мой друг не поленился, потратил около месяца на освоение данного метода и лично убедился в том, что документ, на который раньше уходило два часа, теперь можно печатать за 30 минут. Будучи человеком, всегда готовым поделиться полезным открытием со своими товарищами, он много раз демонстрировал коллегам все преимущества этого метода печати. Все кивали, соглашались и... расходились по рабочим местам.

«Как странно, – часто удивлялся впоследствии мой друг, – потратив месяц на овладение методом, они зато потом из восьми часов рабочего времени могли бы экономить как ми-

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

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

Кроме литературы про акции и биржу я начал искать в интернете всё, что связано с темой денег. Прочел несколько десятков книг, какие-то показались мне интересными и полезными, какие-то не очень. Некоторые я перечитывал неоднократно и находил каждый раз что-то новое. Некоторые не дочитал и до середины.

Я начал играть на бирже. Сначала ничего не получалось. Стал анализировать свои ошибки. Прочел всё, что мог найти. Накапливал опыт. Старался избавляться от ошибок. С течением времени стал забирать с биржи денег больше, чем туда приносил.

Повторяю: я не стал миллионером, но стал финансово независимым. К сожалению, о своей финансовой независимости я задумался довольно поздно. Мне было уже за 30, когда я начал что-то для этого предпринимать. С того вре-

мении до момента, когда начал писать свою книгу, прошло немного – около семи лет. Этого времени мне не хватило, чтобы стать миллионером. И меня всё чаще стала преследовать мысль: о чем же ты думал раньше? Почему не начал думать об этом, когда тебе было 20 лет? Или хотя бы 25? Сколько за это время прошло мимо тебя великолепных возможностей заработать, о которых ты даже не подозревал! А ведь они были, эти возможности. Сейчас, задним числом, я хорошо их вижу. Но тогда я действительно о них не подозревал. Потому что тогда мне никто не подсказал, где надо было искать. Теперь я часто задумываюсь о том, как было бы полезно, если бы мне, 18-летнему молодому человеку, кто-то вложил в голову знания, которыми располагаю сейчас. В таком случае я заработал бы гораздо больше денег.

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

Вспоминается известный американский фильм «Назад в будущее – 2», где главный герой, оказавшись в будущем, покупает себе спортивный альманах с результатами всех соревнований за последние 50 лет. Он хочет вернуться назад в свое время и, пользуясь этой информацией, заработать себе состояние. Мне бы хотелось, чтобы моя книга стала для

молодых читателей своего рода таким альманахом. К сожалению, в ней вы не найдете максимальных и минимальных значений курса акций Сбербанка или курса доллара к рублю на ближайшие 50 лет, позволивших бы вам обогатиться. Здесь нет информации о будущем, есть только информация о прошлом. И тем не менее я считаю эту информацию ценной. Можете мне поверить: если бы книга, которую вы держите в руках, попала ко мне в возрасте 18 лет, я отдал бы за нее гораздо больше, чем вы сейчас. И, вне всякого сомнения, стал бы гораздо богаче.

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

В книге вы не найдете точного рецепта, как разбогатеть, с указанием конкретной суммы, обладателем которой вы станете через определенное количество лет. Задача книги – расширить ваш кругозор в плане финансовой грамотности и научить основным правилам обращения с деньгами. Очень надеюсь, что вы не потратите зря время, прочитав ее.

## 1.3. Три книги, которые я рекомендую прочитать

Первое, что я считаю необходимым сделать на вашем пути к финансовой грамотности, – это прочитать три книги. Вот их названия:

1. «Богатый папа, бедный папа»<sup>1</sup>. Авторы – Роберт Т. Кийосаки, Шэрон Л. Лектер.

2. «Мой сосед – миллионер»<sup>2</sup>. Авторы – Томас Дж. Стэнли, Уильям Д. Данко.

3. «Путь к финансовой свободе»<sup>3</sup>. Автор – Бодо Шефер.

О чем эти книги?

В первой книге «Богатый папа, бедный папа» автор Роберт Кийосаки рассказывает историю своего детства, сравнивая финансовую жизнь собственной семьи и семьи его близкого друга. Глава семьи автора – правительственный чиновник, в книге его называют Бедным Папой. Глава второй семьи – предприниматель, в книге его называют Богатым Папой. Две внешне очень похожие американские семьи среднего класса, живущие в соседних домах. Но Богатый Папа с

---

<sup>1</sup> Кийосаки, Роберт и Лектер, Шэрон. Богатый папа, бедный папа. Чему учат детей богатые родители – и не учат бедные. – Минск: Попурри, 2012.

<sup>2</sup> Стэнли, Томас и Данко, Уильям. Мой сосед – миллионер. – Минск: Попурри, 2005.

<sup>3</sup> Шефер, Бодо. Путь к финансовой свободе. – Минск: Попурри, 2014.

каждым годом становился всё богаче и создал в итоге крупное состояние, а Бедный Папа ничего, кроме долгов, с годами не приобрел. Автор книги, постоянно сравнивая действия Богатого Папы и Бедного Папы, пытается найти ответ на вопрос: почему, имея одинаковые стартовые возможности и уровень дохода, одни люди богатеют, а другие нет?

Во второй книге «Мой сосед – миллионер» профессора Томас Стэнли и Уильям Данко провели масштабное исследование с целью показать образ среднестатистического американского миллионера. В процессе работы авторов ожидал удивительный сюрприз. Оказывается, образ типичного миллионера, созданный кино и телевидением, значительно отличается от того, каким он является в жизни. Даже если вы не планируете когда-нибудь стать миллионером, эта книга, безусловно, заслуживает того, чтобы ее прочитали. А если планируете, то тем более.

В третьей книге «Путь к финансовой свободе» немецкий автор Бодо Шефер рассказывает о собственном пути к финансовой свободе, о том, что нужно и чего не нужно делать, если стремишься стать финансово независимым человеком.

Благодаря любезности белорусского издательства «Попурри», которое от имени правообладателей разрешило мне использовать материалы указанных выше трех книг (мой труд примерно на одну треть состоит из них), вам не придется искать данные издания. Надеюсь, авторы простят меня за то, что я по своему вкусу выделил из их сочинений самое,

на мой взгляд, основное и интересное. Некоторые фрагменты я сопровождаю своими комментариями, некоторые комментарии не требуют. В любом случае, помещенных в моей работе материалов вполне хватит для того, чтобы вы поняли основные идеи и суть этих трех книг. А если представленное содержание заинтересует вас всерьез, то, конечно, следует найти книги и прочитать их полностью.

# **Глава 2**

## **«Богатый папа, бедный папа»**

/авторы:

Роберт Т. Кийосаки,

Шэрон Л. Лектер/

## 2.1. О чем эта книга

О содержании своей книги рассказывает автор Роберт Кийосаки:

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

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

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

Если бы у меня был только один отец, мне пришлось бы принимать его советы или отвергать их. Но у меня было два отца, поэтому я мог делать выбор между

противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

Вместо того чтобы просто принимать или отвергать мнение одного или другого, я стал больше задумываться над их словами, сравнивать их и делать самостоятельный выбор. Проблема была в том, что Богатый Папа к тому времени еще не успел стать богатым, а Бедный Папа еще не успел стать бедным. Карьеры обоих только начинались, и обоим нужно было обеспечивать семьи. Но к деньгам они с самого начала относились по-разному.

Например, один говорил: “В любви к деньгам – корень всех зол”, а второй: “Корень всех зол – в отсутствии денег”.

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

На такие размышления уходила значительная часть моего свободного времени. Я спрашивал себя: “Почему он так говорит?”, а потом вспоминал слова другого отца и задавал себе тот же вопрос. Конечно, было бы гораздо легче заявить: “Да, он прав. Я с этим согласен”. Или просто отвергнуть его точку зрения: “Старик не знает, о чем болтает”. Но любовь к обоим моим отцам заставляла меня думать и в конце концов

выбирать собственное мнение. Привыкая выбирать самостоятельно, я получал больше пользы, чем если бы просто принимал или отвергал единственную предложенную мне точку зрения.

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

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

Сегодня я часто задумываюсь о том, что вскоре произойдет с миллионами людей, которые нуждаются в материальной и медицинской помощи. Они будут

зависеть от своих семей или государства. А что произойдет, когда у медицинских и пенсионных фондов закончатся деньги? Как сможет выжить страна, если учить детей навыкам обращения с деньгами будут родители, большинство которых станут (или уже стали) бедными?

Поскольку на меня оказывали воздействие сразу два отца, я учился у обоих. Мне пришлось задумываться над советами и того и другого, в результате чего я понял, как мысли человека влияют на его жизнь. Например, один отец часто говорил: “Я не могу себе этого позволить”. Второй запрещал даже произносить эти слова. Он настаивал, чтобы я говорил: “Как я могу себе это позволить?” Первая фраза – утверждение, а вторая – вопрос. Первая расслабляет, а вторая заставляет думать.

Тот из моих отцов, который вскоре разбогател, объяснял, что, как только человек произносит: “Я не могу себе этого позволить”, его мозг автоматически отключается. Он не имел в виду, что нужно покупать всё подряд. Он свято верил в упражнения для мозга, самого мощного компьютера в мире. Он любил повторять: “Мой мозг становится сильнее с каждым днем, потому что я его упражняю. А чем он сильнее, тем больше денег я могу сделать”. Заявление: “Я не могу себе этого позволить”, – он считал верным признаком умственной лени.

Хотя оба моих отца много работали, я заметил, что, когда речь заходит о денежных вопросах, первый

начинает упражнять свой мозг, а второй его усыпляет. Со временем финансовое положение у одного из них становилось всё лучше, а у другого – всё хуже. Примерно так же углубляется разница между тем, кто регулярно посещает тренажерный зал, и тем, кто целыми днями сидит на диване и смотрит телевизор. Правильно подобранные физические упражнения помогают человеку стать здоровее, а умственные – богаче. Мои отцы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о тех, кому повезло меньше. Второй говорил: “Налоги – это наказание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит”.

Один отец советовал: “Учись прилежно, и ты сможешь работать в хорошей компании”. Второй говорил: “Учись прилежно, и ты сможешь купить хорошую компанию”.

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

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

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

Один считал: “Наш дом – это наша самая крупная инвестиция и наш самый лучший актив”. Другой утверждал: “Мой дом – это пассив, а если твой дом –

это твоя самая крупная инвестиция, значит, у тебя серьезные проблемы”.

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

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

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

Один отец с трудом мог накопить несколько долларов. Другой постоянно инвестировал свои деньги. Первый научил меня писать внушительное резюме, чтобы я мог найти хорошую работу. Второй показал мне, как создавать эффективные бизнес- и финансовые

планы, чтобы я мог создавать рабочие места для других.

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

Например, мой Бедный Папа всегда говорил: “Я никогда не буду богатым”. И это пророчество сбылось.

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

Еще мой Бедный Папа часто говорил: “Меня не интересуют деньги” или “Дело не в деньгах”. А Богатый Папа утверждал: “Деньги – это власть”.

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

Хотя оба относились к образованию и обучению

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

В девять лет я принял решение слушаться Богатого Папу и узнать от него всё, что он знал о деньгах. То есть я предпочел его науку советам Бедного Папы, несмотря на все его ученые звания и степени».

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

Книга начинается с того, что автор Роберт Кийосаки, девятилетний мальчик, спрашивает своего родного отца, как стать богатым. Его отец, школьный учитель (в книге автор называет его Бедным Папой), не смог дать вразумительного ответа и посоветовал сыну обратиться с этим вопросом к отцу его друга Майка. Роберт, да и сам Майк не поверили, что отец Майка сможет им посоветовать что-то дельное, поскольку тот не имел хорошей машины и красивого дома. Да и выглядел он совсем не как богач. Но, по словам банкира, финансовые дела отца Майка обстояли великолепно. Поэтому маленький Роберт и его друг Майк все-таки решили обратиться за советом о том, как разбогатеть, к отцу Майка. Этого человека автор и называет в своей книге Богатым Папой.

Богатый Папа выслушал ребят и в качестве первого урока по обогащению предложил им поработать на себя. Работа была очень скучной и заключалась в следующем: каждую субботу в течение трех часов ребята должны были протирать пыль в одном из принадлежащих Богатому Папе магазинов. Оплата составляла 10 центов в час, маленькие деньги даже

по стандартам 1956 года, когда всё это происходило.

Больше никаких разъяснений и уроков по обогащению Богатый Папа не дал. Уже через месяц эта работа за небольшую плату наскучила ребятам, и, раздраженные, они пришли к Богатому Папе с желанием уволиться. А тот неожиданно обрадовался их приходу и сказал, что это и был их первый урок обогащения. Ребята всего один месяц выполняли скучную работу, получая за нее небольшие деньги. А многие взрослые целую жизнь тратят именно так: выполняя скучную работу и получая за нее небольшие деньги, достаточные лишь для обеспечения себя жильем, пропитанием и одеждой. И даже прибавка к заработной плате, о чем мечтают все работающие по найму, коренным образом не меняет эту ситуацию.

И, если ребята не хотят провести всю свою жизнь, как провели этот месяц, Богатый Папа велел им запомнить одно короткое правило, которое стало Уроком № 1:

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

Вот что пишет автор по этому поводу:

«В девять лет я увидел, что мне хотят передать свои знания два человека. Оба хотели, чтобы я учился – но разным вещам. Мой высокообразованный Бедный Папа советовал мне идти по его стопам. “Сынок, я хочу, чтобы ты прилежно учился, получал хорошие отметки и потом нашел стабильную работу в большой компании.

Только там обязательно должно быть много льгот”».

Богатый же Папа сказал маленькому Роберту Кийосаки совсем другое:

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

После первого урока Богатого Папы девятилетний Роберт, пока еще не понимая почему, твердо запомнил, что человек, который каждый день продает свой труд, то есть ходит на работу, получает зарплату и не подозревает, что жить можно по-другому, – это раб денег и раб того, кто ему их платит. Это путь бедных и среднего класса, но не путь богатого человека. Богатый человек не работает за деньги. Он не раб

денег. Он сам владеет рабами – это деньги, которые приносят ему деньги.

## 2.3. Самая серьезная ловушка в жизни

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

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

Они встают по утрам, идут на работу, оплачивают счета, снова встают, идут на работу, оплачивают счета...

Жизнь людей всегда управляется страхом и жадностью.

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

Богатый Папа рассказал ребятам, что сначала люди усердно трудятся, чтобы заработать как можно больше денег. Люди боятся остаться без работы. И это естественно. На что же им тогда жить? Страх – первое чувство, которое движет

людьми. Именно он гонит их на работу.

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

Именно такую ситуацию Богатый Папа называет «крысиными бегами», или же самой большой ловушкой в жизни. Сначала зарабатываем, затем всё тратим. Чем больше зарабатываем, тем больше тратим. Ходим на работу, с годами становимся профессионалами своего дела, благодаря чему зарабатываем гораздо больше. Параллельно с ростом доходов растут наши аппетиты. Сколько бы мы ни заработали, всё потратим.

Богатый Папа рассказал ребятам о том, насколько сильно и опасно второе чувство – жадность (или желание):

«Некоторые называют его жадностью, но мне больше нравится слово “желание”. Человеку свойственно желать чего-то лучшего, более красивого, веселого или интересного. Вот почему желание – это еще одна причина, по которой люди работают за деньги. Они желают денег ради удовольствия, которое, как они думают, можно за них купить. Но удовольствие, которое приносят деньги, обычно оказывается недолгим, и

вскоре у них возникает потребность иметь еще больше денег, чтобы получить еще больше удовольствия, комфорта, безопасности. Поэтому они продолжают работать, думая, что деньги успокоят их души, мучимые страхом и желанием. Но деньги не могут этого сделать...

А когда ты станешь старше, твои игрушки будут дороже. Новая машина, яхта и большой дом, чтобы производить впечатление на друзей... Страх выгоняет человека за дверь, а желание заставляет идти на манящий голос. Вот где ловушка».

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

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

уничтожит этот страх, грызущий их души. Деньги управляют их жизнью, но они не хотят этого признавать. Деньги становятся повелителями их эмоций и душ».

Богатый Папа сказал ребятам, что в первую очередь они должны научиться контролировать свои страх и желание. Если они разбогатеют, не совладав сначала с этими чувствами, то окажутся просто высокооплачиваемыми рабами. Ребятам было по девять лет, и они не вполне понимали смысл его слов. Но Богатый Папа и не настаивал, чтобы они всё понимали. Достаточно было того, чтобы они хорошенько это запомнили. Лишь с годами слова Богатого Папы стали наполняться для ребят смыслом.

Неожиданно Богатый Папа предложил Роберту и Майку поработать на него бесплатно и при этом сказал:

«Продолжайте работать, ребята. Но чем быстрее вы забудете о зарплате, тем легче вам будет жить, когда вы вырастаете. Используйте свои мозги, работайте бесплатно, и вскоре мозг сам подскажет вам, как сделать гораздо больше денег, чем заплатил бы вам я. Вы увидите то, что недоступно другим людям. Возможности находятся у них прямо под носом. Но большинство людей их не замечают, потому что они ищут только постоянное место с хорошей зарплатой – и этим ограничиваются. Стоит вам увидеть хотя бы одну возможность, и умение замечать их останется у вас до конца жизни. Когда вы овладеете этим навыком, я научу вас еще кое-чему. Усвойте этот урок, и тогда вы сможете

избежать самой большой ловушки в жизни».

Ребята стали трудиться бесплатно. Вместо зарплаты они получили гораздо больше: начали узнавать изнутри, как работает бизнес Богатого Папы:

«После школы и в выходные мы работали у отца Майка. После работы мы часами сидели с ним за столом, когда он встречался со своими банковскими работниками, юристами, бухгалтерами, брокерами, инвесторами, менеджерами и служащими. Этот человек, который бросил школу в тринадцать лет, теперь отдавал приказы образованным людям. Они безропотно ему повиновались и ежились, когда он был ими недоволен.

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

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

Но из-за этого мы не могли просто принимать на

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

Мой образованный папа никогда не ругал меня за отметки, но мы начали вести споры о деньгах. К тому времени, как мне исполнилось шестнадцать, я обладал куда более прочными финансовыми знаниями, чем родители. Я мог вести бухгалтерские книги, имел опыт общения с бухгалтерами из налоговой инспекции, адвокатами из разных компаний, банковскими служащими, агентами по продаже недвижимости, инвесторами и многими другими. Мой отец общался только с учителями».

## 2.4. Зачем нужна финансовая грамотность

Автор пишет:

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

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

Я знаю многих людей, в одночасье ставших

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

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

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

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

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

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

Это правило – центральная мысль всей книги. Таков Урок № 2. Пока воздержимся от всяких комментариев и просто повторим главный секрет богатых людей еще раз:

Нужно знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы.

## 2.6. Что такое актив и что такое пассив

Богатый Папа сказал ребятам:

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

Ребята решили, что Богатый Папа шутит. Если всё так просто, то почему же все люди не становятся богатыми? Богатый Папа ответил: потому, что люди не видят разницы между активами и пассивами. Если правило предельно простое и понятное, то взрослые в него не верят. Уважают они запутанное и непонятное. Потому что взрослые – умные:

«Их учили другие образованные люди и профессионалы: банковские работники, бухгалтеры, агенты по продаже недвижимости, финансовые советники и прочие специалисты. Сложность в том, чтобы заставить взрослых забыть всё, что они знают, то есть снова стать детьми. Разумные взрослые часто считают, что им не следует опускаться до обсуждения упрощенных определений».

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

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

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

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

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

Пассив – это то, что постоянно высасывает у нас деньги: предметы потребления и роскоши, которые мы покупаем для удовольствия и обладание которыми требует постоянных затрат. К пассивам относятся также кредиты, взятые для приобретения предметов потребления. Ведь кредиты постоянно отнимают у нас деньги. Пассив вынимает деньги из нашего кармана всё то время, пока мы этой вещью владеем, а случается, даже тогда, когда мы уже ею не владеем.

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

Об этом Богатый Папа рассказал ребятам.

У бедного человека один источник дохода – это его работа или пенсия. Такого дохода едва хватает, чтобы обеспечить себя всем необходимым для жизни. Всё, что зарабатывает, он тратит на аренду или содержание жилья, питание, одежду, развлечения, транспорт. Он не имеет активов, то есть дополнительных источников дохода, приносящих деньги без его постоянного участия. И он не может позволить себе иметь пассивы – дорогостоящие предметы потребления, содержание которых требовало бы постоянных затрат.

Средний класс отличается от бедных только тем, что размеры его дохода позволяют обеспечивать не только насущные нужды, но и приобретать дорогостоящие предметы потребления. Как правило, это пассивы – квартира или дом в кредит либо в ипотеку, автомобиль в кредит, иные предметы потребления и услуги (мебель, бытовая техника, поездка на курорт) в кредит. Единственный источник дохода – это зарплата, размер которой позволяет обслуживать все кредиты и обеспечивать приемлемый уровень жизни. Расходы среднего класса всегда равняются доходам, а иногда их превышают. Повысились доходы – автоматически повышаются расходы. Всегда найдется «необходимая» вещь, на которую обязатель-

но нужно потратить «лишние» деньги. Финансовая жизнь среднего класса – это круг, замкнутый на усердную работу, предоставляющую средства для приобретения и содержания всё новых и новых пассивов. Из этого замкнутого круга редко удастся вырваться.

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

## 2.8. Как обращаемся с деньгами мы

Позволю себе немного прокомментировать эти определения Богатого Папы. Задайте себе или своим знакомым простой вопрос: «Что вы станете делать, если у вас будет 10 миллионов рублей?» Многие, кому я задавал этот вопрос, включая когда-то и меня самого, отвечали примерно так: «Я куплю хорошую квартиру или дом, а также дорогой автомобиль и поеду куда-нибудь отдыхать». Как правило, это предел желаний среднестатистического человека.

Давайте разберем каждое из этих приобретений и оценим, чем оно будет являться – активом или пассивом? И, зная теперь главный секрет богатых людей, выясним: мы поступаем как богатые или же как бедные и средний класс?

Квартира. Мы платим за саму квартиру, платим и за ремонт в ней. Просторная квартира в современном доме требует соответствующей обстановки: мебель, бытовая техника, различная аппаратура. На всё это нужны деньги. Дорогая квартира часто приобретается в кредит или в ипотеку, которые выплачиваются многие годы. Кроме того, квартиру нужно содержать, оплачивая квартплату, коммунальные услуги, лифт, телевидение, интернет и т. д. Итак, что же получается? Мы отдали деньги за квартиру, ремонт, обстановку. Отдаем деньги за содержание квартиры всё время, пока в ней живем. Приносит ли квартира нам деньги? Если мы живем в ней са-

ми, то не приносит. Что же такое квартира? Это пассив.

Предвижу возмущенный окрик: «Что же нам теперь, не покупать жилье, а жить на улице?» На возмущение отвечаю: «Жилье, будь то квартира или дом, безусловно, необходимо. Но мы исходим из того, что любое приобретение является либо активом, либо пассивом. И пытаемся, соответственно, определить, чем будет являться наше жилье. Ничто иное нас пока не интересует».

Квартира и дом могут быть среднего класса, то есть выполнять функции жилья, крыши над головой, обеспечивать достаточно комфортную жизнь для всех членов семьи. Денежные затраты на это приходится делать каждому человеку. А роскошные квартира и дом требуют уже совсем других денег и гораздо более высокого уровня потребления. То же самое относится ко всем другим нашим тратам: на автомобиль и т. д. Я не пытаюсь советовать, нужно или не нужно всё это приобретать, а лишь выясняю, чем будет являться то или иное приобретение: активом или пассивом.

По сравнению с квартирой расходы на строительство или покупку частного дома могут быть гораздо больше. Дом так же часто приобретается в кредит или в ипотеку. В нем нужно делать ремонт, его нужно обставлять, обогревать зимой и охлаждать летом. Дом, как правило, имеет приусадебный участок, который тоже требует вложений. Содержание дома может оказаться гораздо более затратным, чем содержание квартиры.

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

Теперь, думаю, вы и сами сможете ответить на вопрос: чем будет являться автомобиль – активом или пассивом? Мы тратим деньги при его покупке. Причем если покупаем его в автосалоне, то сразу же после выезда оттуда автомобиль теряет в стоимости около 10 %. Автомобиль нужно обслуживать, его нужно заправлять топливом. Чтобы им пользоваться, нужна страховка. Содержание автомобиля обходится ежегодно в круглую сумму. Если мы используем его не для коммерческих целей, а для личного передвижения, как это чаще всего и бывает, то он, согласно нашей формуле, является пассивом.

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

Итак, по какой финансовой схеме действует большинство людей, как только у них появляются дополнительные деньги? По образцу денежного потока представителя среднего класса. Редко кто задумывается о приобретении активов. И размер суммы не имеет никакого значения. С тем же успехом будут потрачены и 20 млн, и 30 млн руб. Причину этого Богатый Папа называет однозначно – отсутствие финансовой грамотности. Именно поэтому богатых людей в мире гораздо меньше, чем бедных и представителей среднего класса.

Богатый Папа рассказал ребятам историю о некоторых очень богатых людях Америки, умерших в нищете. В отсутствие финансовой грамотности большие деньги могут сильно навредить человеку, вместо того чтобы принести пользу:

«Я начал главу с рассказа о самых богатых людях Америки, чтобы показать, как сильно ошибаются те, кто верит, что деньги решат все проблемы. Поэтому меня передергивает всякий раз, когда я слышу от людей вопросы о том, как им побыстрее разбогатеть. Мне часто говорят: “Я по уши в долгах, поэтому мне нужен способ заработать большие деньги”.

Но “большие деньги” чаще всего не решают

проблему. Они могут ее даже усугубить. Часто деньги делают очевидными самые трагические ошибки, выявляя то, о чем мы даже не подозревали. Поэтому так часто люди, на голову которым сваливается неожиданное богатство (например, наследство, большая прибавка к зарплате или выигрыш в лотерею), вскоре снова возвращаются в такое же, если не худшее, плачевное финансовое состояние. Деньги лишь усиливают эффективность схем денежного потока, которые использует ваш мозг. Если ваша схема работает по принципу “всё, что получаешь, нужно потратить”, то увеличение доходов, скорее всего, просто приведет к росту расходов.

Наверное, это и породило поговорку “У дурака деньги долго не держатся”...

Выпускники школ не получают финансовых навыков. Миллионы образованных людей успешно начинают карьеру, но впоследствии сталкиваются с финансовыми проблемами. Они работают всё упорнее, но не могут продвинуться ни на шаг в финансовом плане. Серьезным пробелом в их образовании стало не отсутствие знаний о том, как делать деньги, а незнание того, как ими управлять.

Я говорю о финансовых способностях – умении правильно распоряжаться деньгами, которые вы заработали, не позволять другим отобрать их у вас, удерживать их у себя как можно дольше и заставлять их работать на вас с максимальной отдачей.

Большинство людей не понимают, в чем причина

их финансовых проблем, потому что они понятия не имеют о денежном потоке.

Человек может быть высокообразованным, успешным в профессиональном плане и в то же время безграмотным в финансовом отношении.

Часто такие люди работают больше, чем нужно, потому что научились упорно трудиться, но не научились заставлять деньги работать на себя».

## 2.9. «Крысиные бега»: один из примеров

Богатый Папа рассказал ребятам типичную историю о том, как люди попадают в замкнутый круг «крысиных бегов»:

«История жизни упорных тружеников проходит по классическому сценарию. Счастливые высокообразованные молодожены начинают жить вместе в тесной квартире, которую раньше снимал один из них. Им сразу становится ясно, что так они экономят деньги, поскольку теперь вдвоем могут платить за квартиру столько же, сколько прежде платил один.

Проблема в том, что квартира очень тесна. Они решают накопить денег на дом своей мечты, чтобы можно было завести детей. Теперь у них два источника дохода вместо одного, и они посвящают больше времени карьере. Их доходы начинают расти. По мере увеличения их доходов расходы тоже растут...

Их доходы увеличились, и они решают купить дом своей мечты. Вместе с собственным домом у них появляется новый налог – на собственность. Потом они покупают новую машину, мебель и бытовую технику, чтобы обставить свой новый дом. В конце концов они обнаруживают, что колонка пассивов в их балансовом отчете заполнена ипотечным кредитом и долгами по

кредитным карточкам. И эти пассивы продолжают неуклонно расти...

Другими словами, они попали в ловушку крысиных бегов. Вскоре на свет появляется ребенок, и они начинают работать еще усерднее. Процесс повторяется: дальнейший рост доходов приводит к повышению налоговых ставок (это называется движением налогового разряда). По почте приходит кредитная карточка. Они используют ее до предела. Им звонят из ссудно-кредитной компании и сообщают, что их главный “актив” – дом – вырос в цене. Принимая во внимание их отличную кредитную историю, компания предлагает им консолидирующий кредит и советует погасить задолженность по потребительскому кредиту, выплатив долг по кредитной карточке, с которого берут высокие проценты. К тому же ипотечный процент вычитается из налогооблагаемой суммы. Они испускают вздох облегчения. Долги по кредитным карточкам погашены. Теперь потребительский долг становится частью закладной на дом. Платежи уменьшаются, потому что они растянули выплату долга на тридцать лет. Такое решение считается очень разумным...

Мне постоянно встречаются такие пары. Их имена меняются, но финансовая дилемма остается всё той же. Они приходят на мои лекции, чтобы послушать, что я скажу, а затем спрашивают: “Не могли бы вы рассказать нам, как можно заработать большие деньги?”

Они не понимают, что на самом деле их проблема

в том, как они тратят то, что у них есть. Дело в их финансовой безграмотности и непонимании разницы между активом и пассивом.

Большие деньги редко решают чьи-то денежные проблемы. Проблемы решаются с помощью интеллекта. Один мой друг часто повторяет тем, кто оказался в долгах: “Если ты обнаружил, что выкопал себе яму... перестань копать”».

## 2.10. Является ли дом самым лучшим капиталовложением?

Чуть выше мы уже коротко разбирали, чем является дом – активом или пассивом. Бедный Папа считал свой дом активом, Богатый Папа – пассивом. Автор книги подробно объясняет, почему, по мнению Богатого Папы, дом является пассивом:

“Однажды отец сказал мне, что наш дом был его самым лучшим капиталовложением. Когда я объяснил ему, почему не считаю дом хорошей инвестицией, мы с ним крупно повздорили...

Кроме того, я продемонстрировал ему, какие дополнительные расходы влечет за собой владение домом. Чем больше дом, тем больше расходы на его содержание, и денежный поток уходит через колонку расходов.

До сих пор многие начинают со мной спорить, когда я заявляю, что дом нельзя считать активом. Я знаю, что для многих людей это не только самое крупное капиталовложение, но еще и самая заветная мечта. К тому же иметь собственный дом лучше, чем не иметь ничего. Но я просто предлагаю свою точку зрения на эту популярную догму.

Если бы мы с женой решили купить более просторный и дорогой дом, то нам было бы ясно, что это

не актив, а пассив, потому что такое капиталовложение заставляет деньги утекать из нашего кармана.

Вот мои аргументы. Я не жду, что их примут все люди, поскольку дом всегда вызывает много эмоций, а когда речь заходит о деньгах, сильные эмоции, как правило, понижают уровень финансового интеллекта. К тому же я на собственном опыте убедился, что деньги могут сделать эмоциональным любое решение.

1. Когда мы говорим о домах, я подчеркиваю, что большинство людей всю жизнь работают, чтобы платить за дом, который им не принадлежит. Другими словами, большинство людей через каждые несколько лет покупают новый дом и каждый раз берут новый ипотечный кредит на тридцать лет, чтобы погасить предыдущий.

2. Даже если ипотечный процент уменьшает налогооблагаемую сумму, все остальные расходы люди оплачивают из своих доходов после вычета налогов, даже после погашения ипотечного кредита.

3. Родители моей жены пришли в ужас, когда налог, взимаемый со стоимости их дома, поднялся до тысячи долларов в месяц. Это произошло уже после того, как они ушли на пенсию, так что увеличение не соответствовало их пенсионным доходам, и им пришлось переехать.

4. Дома не всегда повышаются в цене. У меня есть друзья, которые задолжали миллион долларов за дом, который сегодня можно продать лишь за гораздо меньшую цену.

5. Самые большие потери связаны с упущенными возможностями. Если все ваши деньги вложены в дом, тогда вам, возможно, придется работать больше, потому что деньги постоянно уходят в колонку расходов, вместо того чтобы увеличивать колонку активов. Такая схема денежного потока характерна для среднего класса. Если бы молодая пара с самого начала стала вкладывать больше денег в колонку активов, впоследствии им стало бы легче жить. Их активы увеличились бы и смогли покрывать часть расходов. Но слишком часто дом оказывается лишь средством взять кредит под залог жилья, чтобы покрыть растущие расходы.

В итоге получается, что решение стать владельцем слишком дорогого дома, вместо того чтобы заняться инвестициями, влечет за собой как минимум три негативных последствия:

# 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.