

ОГЛАВЛЕНИЕ

Примечание от автора.....	3
Введение. Как за 10 лет превратить 10 тысяч долларов в 10 миллионов	5

ЧАСТЬ I ВО ЧТО МНЕ СЛЕДУЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ?

Глава 1. Спросите продавца акций.....	24
Глава 2. Спросите владельца скотоводческого ранчо, а потом хозяина молочной фермы	54
Глава 3. Спросите своего банкира.....	79
Глава 4. Спросите своего страхового агента	101
Глава 5. Спросите налогового инспектора.....	115
Глава 6. Спросите журналиста.....	129
Глава 7. Спросите игрока.....	161
Глава 8. Спросите Ньютона.....	179
Глава 9. Спросите мудреца по имени Время.....	200

ЧАСТЬ II СПРОСИТЕ ИНВЕСТОРА

Глава 10. Четыре причины, по которым некоторые люди не могут стать сильными инвесторами.....	238
Глава 11. Могущество сильного инвестирования	252

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Глава 12. Скорее азартная игра, чем инвестирование.....	275
Глава 13. Как найти самые лучшие инвестиции.....	288
Глава 14. Как стать великим инвестором.....	314
Глава 15. Вывод: победа или поражение?	326
Об авторе	332

ОТ АВТОРА

Эта книга предназначена тем, кто хочет взять под контроль свою финансовую ситуацию и выйти за рамки средних доходов средних инвесторов. Эта книга не разложит вам по полочкам, что и как нужно делать, поскольку пути и методы, которые вы выбираете, чтобы разбогатеть, зависят только от вас самих, но мы поможем вам понять, почему некоторые инвесторы добиваются гораздо большей прибыли, чем остальные, причем с меньшим риском, меньшими деньгами и гораздо меньшими затратами времени.

90 % инвесторов — средние инвесторы, которые продолжают копить деньги, инвестировать во взаимные фонды, в пенсионные планы типа 401(k) и пенсионные фонды. Информация, представленная в этой книге, предназначена для тех 10 %, кто хочет повысить уровень своего финансового самообразования, чтобы стать профессиональным инвестором, увеличить свои инвестиционные поступления и ускорить рост финансовых активов. Спасибо.

Роберт Т. Кийосаки

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Введение

КАК ЗА 10 ЛЕТ ПРЕВРАТИТЬ 10 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ В 10 МИЛЛИОНОВ

*Больше всего на свете американцы боятся
оказаться без денег, когда выйдут на пенсию.*

Из обзора газет «USA Today»

*Основной причиной финансовых трудностей
зачастую является то, что люди следуют
советам неподходящих людей или коммивояжеров.*

Богатый папа

В одной из местных газет города Финикс, штат Аризона, была помещена рецензия на мою книгу «Пророчество богатого папы». И хотя это была справедливая и логически обоснованная статья, журналист закончил ее одним бесцеремонным замечанием, которое огорчило меня; это был комментарий по поводу моего заявления, что я получил от своей последней инвестиции 39 % прибыли. Я разглядел в его замечании скрытый намек — либо на то, что я солгал, либо на то, что преувеличил свою прибыль.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Ну что ж, большинству из нас не нравятся люди, которые хвастают или искажают факты. Лично я против таких людей ничего не имею. Но меня задело то, что я не хвастал и не преувеличивал. В сущности, я сделал как раз обратное — преуменьшил свою прибыль. Иными словами, моя прибыль не была доходом на бумаге — она измерялась наличными деньгами в моем кармане и значительно превышала 39 %.

Этот комментарий на несколько дней выбил меня из колеи. А потом я позвонил автору статьи и попросил назначить мне встречу, чтобы я мог напрямую выложить ему свои факты. Я сказал журналисту, что хочу встретиться не для того, чтобы он написал обо мне что-то еще или опубликовал опровержение. Просто попросил разрешения приехать в его офис вместе с бухгалтером, показать мои финансовые документы и объяснить, каким образом были достигнуты эти 39 %. Он радушно принял мое предложение, и мы договорились о встрече.

После того как мы с бухгалтером все объяснили журналисту, его единственным замечанием было следующее:

— Да, но средний инвестор не может сделать того, что делаете вы.

— Я никогда и не говорил, что может, — ответил я.

Тогда он сказал:

— То, чем вы занимаетесь, очень рискованно.

На это утверждение я ответил так:

— За последние несколько лет миллионы инвесторов потеряли триллионы долларов, и большинство из них были вложены в акции и взаимные фонды, которые вы рекомендуете. Многие люди, которые потеряли деньги, инвестируя в долгосрочные взаимные фонды, никогда не смогут выйти на пенсию. Разве это не рискованно?

— Ну, это произошло из-за многочисленных случаев коррупции в корпорациях, — ответил он, защищая свою позицию.

— Отчасти это так. Но сколько люди теряют из-за того, что следуют советам — советам биржевых брокеров и журналистов, специализирующихся на финансах? Если инвестирование в долгосрочные взаимные фонды считается такой превосходной идеей, то почему столько людей теряют на этом так много денег?

— Все равно я утверждаю, что инвестирование в долгосрочные планы и диверсификация активов в виде помещения их в разные портфели взаимных фондов является наилучшей тактикой для среднего инвестора.

— Согласен, — ответил я. — Ваш совет — лучший совет для среднего инвестора... но отнюдь не для меня.

Тогда в разговор включился мой бухгалтер:

— Если немного изменить точку зрения и использовать разные активы, то средний инвестор мог бы достичь гораздо более высоких прибылей с гораздо меньшим риском. Вместо того чтобы сидеть и смотреть, как рынок скачет то вверх, то вниз, прислушиваясь к тому, что говорят финансовые «гуру», пытающиеся предсказать, когда он снова оживится, инвестору, использующему план богатого папы Роберта, не пришлось бы паниковать каждый раз, когда рынок идет на спад, или беспокоиться о том, какой сектор экономики в следующий раз взлетит вверх. И этот инвестор не только получит гораздо большие прибыли с меньшими капиталовложениями и меньшим риском, деньги начнут поступать к нему автоматически, как по мановению волшебной палочки. Кстати, я часто называю эту стратегию инвестирования «волшебными деньгами».

Идея о 39 % прибыли — или, как я ее называю, о волшебных деньгах — оказалась сложноватой для такой короткой встречи с этим журналистом, и лишь упоминанием о волшебных деньгах встреча и закончилась.

Как я уже сказал, журналист был настроен весьма доброжелательно. Спустя несколько недель он написал обо

мне другую статью, хотя я и не просил его об этом. И хотя статья точно отражала факты, он не упомянул ни о том, как я добился такой высокой прибыли, ни о волшебных деньгах.

Но за что я ему благодарен больше всего, это за то, что он вдохновил меня написать эту книгу... книгу, которая предназначена не для среднего инвестора.

Часто задаваемые вопросы

После той встречи с журналистом я и взялся за эту книгу. Я решил, что пришло время объяснить формулу богатого папы о превращении маленькой инвестиции в сверх-высокую прибыль. Благодаря этой книге я получил также благоприятную возможность ответить на некоторые часто задаваемые вопросы... вопросы, на которые я не люблю давать ответы. Вот эти вопросы:

- «У меня есть 10 тысяч долларов. Куда мне следовало бы их вложить?»
- «Какой тип инвестирования вы рекомендуете?»
- «С чего мне начать?»

Почему я уклонялся от ответов на подобные вопросы? Дело в том, что правильным ответом является следующий: «Это зависит от вас. То, что сделал бы я, часто отличается от того, что сделали бы вы».

Кроме того, объясняя людям в точности, что я делаю и как достигаю высокой прибыли с меньшими затратами и меньшим риском, они часто говорят следующее:

- «Здесь это сделать невозможно».
- «Я не могу себе этого позволить».
- «А нет ли более легкого пути?»

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Почему люди несут убытки

По моему мнению, одна из причин, по которой миллионы людей потеряли триллионы долларов, заключается в том, что они искали легких ответов на вопрос, куда инвестировать свои деньги, и зачастую получали не самые лучшие советы такого рода:

- «Накапливайте деньги».
- «Делайте долгосрочные инвестиции и диверсифицируйте активы».
- «Ликвидируйте свои кредитные карточки и выберите из долгов».

Эта книга написана *не* для тех, кто хочет получить легкие ответы. Если вам по душе чрезмерно упрощенные советы относительно финансов и вы ищете ответы, которые хотят получить большинство людей, тогда эта книга определенно не для вас. Или же мои рекомендации могут показаться кому-то слишком трудными для понимания и воплощения.

Эта книга написана для тех, кто хочет получить контроль над своими финансами и сделать еще больше денег с помощью уже имеющихся. Если это представляет для вас интерес, пожалуйста, читайте дальше.

Наихудший способ разбогатеть

Журналист, о котором я писал вначале, был прав, утверждая, что его совет хорош для среднего инвестора. Однако факты говорят о том, что этот совет представляет собой один из самых трудных способов разбогатеть. Люди, которые работают и помещают деньги в какой-нибудь пенсионный план, типа 401(k), основанный на взаимных фондах,

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

так сказать, садятся в медленно ползущий по жизни автобус — в автобус с изношенным двигателем, а это значит, что он не может ехать быстро и вряд ли когда-нибудь достигнет места назначения. К тому же тормоза в автобусе неисправны и пассажиры дрожат от страха при спуске с холмов.

И хотя вложение денег в пенсионный план на долгосрочный период, возможно, было бы хорошей идеей для средних инвесторов, на мой взгляд, это очень медленный, рискованный, неэффективный и чреватый высокими налогами способ инвестирования.

Есть инвестиции получше

Есть четыре вида активов: *бизнес, недвижимость, ценные бумаги и реальные ценности*. Хорошей инвестицией является помещение денег в фонд, доходы которого растут в соответствии с индексом S&P 500*. Для большинства агентов по взаимным фондам S&P 500 — это оценочный показатель, который пытаются превзойти, но, к сожалению, очень немногие могут это сделать.

Как правило, в связи с этим возникает вопрос: «Зачем же мне тогда агент из взаимного фонда, если лишь очень немногие из них могут превзойти показатель S&P 500? Почему мне самому, безо всяких фондов, не вложить деньги в какие-нибудь акции с этим индексом?»

Мой ответ таков: «Я могу задать вам тот же вопрос». Далее я говорю: «Если вы инвестируете 10 тысяч в недвижимость, то вы фактически увеличите базу своей инвестиции, используя систему рычагов, на 90 %; то есть в этом случае ваши деньги составляют 10 тысяч, а 90 тысяч — это

* Фондовый индекс ценных бумаг, включающий в себя акции 500 крупнейших корпораций (на данный момент только американских). Вычисляется путем умножения количества находящихся в обращении акций каждой из этих компаний на цену данной акции. Инвестировать в S&P 500 — значит инвестировать в акции одной или сразу нескольких из этих корпораций. — *Прим. перев.*

деньги вашего банкира. В обычное десятилетие роста ваши 10 тысяч, вложенные в S&P 500, увеличились бы почти до 18 тысяч долларов, а 10 тысяч, которые вы вложили в недвижимость вместе с деньгами вашего банкира, поднялись бы почти до 158 тысяч долларов.

Мне часто задают вопрос: «Почему же люди так редко инвестируют в недвижимость?»

И я отвечаю: «Для того чтобы инвестировать в недвижимость, вам нужно стать лучшим инвестором. Успешное инвестирование в недвижимость требует не только больших финансовых вложений и навыков, но и является гораздо более трудоемким с точки зрения менеджмента. Вложение в такие бумажные активы, как взаимные фонды, намного проще, дешевле и почти не требует управления — вот почему люди чаще всего инвестируют во взаимные фонды».

Самый мощный актив

S&P 500 — это международный рынок, в то время как недвижимость — местный рынок. Это означает, что если вы сообразительный инвестор, вкладывающий капитал в недвижимость, то можете достичь даже более высокой прибыли в этой области. Ваши 10 тысяч, инвестируемые в S&P 500, принесут такую же прибыль, какую получает любой другой инвестор, в то время как ваши 10 тысяч, вложенные в недвижимость, в течение того же периода могут принести либо гораздо более высокий доход, чем 158 тысяч долларов, либо гораздо более низкий. Правда, если вы окажетесь никудышным инвестором в сфере недвижимости и не сможете ею грамотно управлять, то будете иметь все шансы полностью потерять право на инвестированные вами 10 тысяч, а возможно, ваши убытки окажутся гораздо большими. Если же вы не способны должным образом