

УДК 336.4
ББК 65.011.5
А50

Перевёл с английского *Е. А. Самсонов* по изданию:
MULTIPLE STREAMS OF INCOME
by Robert G. Allen.— N. Y.: JohnWiley & Sons, Inc., 2000.
1-е издание на русском языке вышло в 2002 г.

Оформление *М. В. Драко*

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой её части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

К ЧИТАТЕЛЮ

Дорогой читатель!

На протяжении последних 20 лет, посредством своих книг-бестселлеров и семинаров, рассчитанных на международную аудиторию, я научил тысячи людей тому, как добиваться финансовой свободы.

В данной книге я расскажу о том, как обеспечивать себе потоки дохода во множественном числе. Говоря более конкретно, вы узнаете 10 дополнительных способов зарабатывания денег. Должен предупредить, что речь идет о необычных источниках дохода. Вы узнаете, как обеспечить себе побочный, или *резидуальный*¹, доход, устремляющийся к вам 24 часа в сутки — даже тогда, когда вы спите. Вы научитесь создавать дополнительные потоки дохода...

- ✓ не тратя на это много времени;
- ✓ работая в стенах собственного дома;
- ✓ тратя немного или вообще нуль собственных денег;
- ✓ обходясь малым или нулевым количеством наемных работников;
- ✓ используя простые, но проверенные временем системы.

Аллен Р. Г.
А50 Множественные источники дохода / Р. Г. Аллен // Пер. с англ. Е. А. Самсонов.— 2-е изд.— Мн.: ООО «Попурри», 2004.— 560 с.:ил.
ISBN 985-483-192-2.

Автор рассказывает про 10 практически безотказных способов зарабатывания денег, утверждая, что даже всего лишь одна, но хорошая сделка способна обеспечить Вас до конца дней.

Для широкого круга читателей.

УДК 336.4
ББК 65.011.5

ISBN 985-483-192-2 (рус.) © Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2002
ISBN 0-471-38180-2 (англ.) © 2000 by Robert G. Allen

¹ Постоянный (пожизненный) доход физического лица. Является побочным (в отличие от линейного дохода), не требует дальнейших вложений труда или капитала. Подробнее в гл.3. — *Прим. ред.*

Кроме того, я покажу вам, как...

- ✓ контролировать свои финансы;
- ✓ обеспечивать высокие проценты прибыли — 18, 36 %, вплоть до 50 %, — используя малоизвестные финансовые стратегии, причем в ряде случаев ваш успех будет гарантирован самим правительством;
- ✓ зарабатывать не менее тысячи долларов в день, занимаясь бизнесом на дому;
- ✓ обеспечивать себе от 50 до 100 тысяч долларов дополнительного дохода в год;
- ✓ стать, быть может, миллионером еще при жизни.

Что это вам даст в конечном итоге? Стиль жизни, когда вы будете вольны делать что угодно, где угодно и с кем угодно. Одна испанская пословица очень точно выражает суть такого стиля жизни:

Здоровье, и деньги, и любовь, и время, чтобы ими наслаждаться.

Если вам по душе такая цель, давайте работать вместе над тем, чтобы вы обрели все это и не слишком поздно.

С наилучшими пожеланиями, ваш наставник в денежных делах,

Роберт Аллен

Я пришел к вам с хорошей и

плохой новостью.

Начну с хорошей. Если вы средний североамериканский гражданин, зарабатывающий, по меньшей мере, 25 тысяч долларов в год, тогда за всю жизнь через ваши руки проходит *более 1 миллиона долларов*. Это большая сумма. Иначе говоря, потенциально вы способны к тому, чтобы в течение жизни стать миллионером.

Теперь — плохая. Если вы относитесь к большинству людей, то все полностью истратите и после многих лет зарабатывания денег останетесь практически ни с чем. Вы спросите, как такое может быть?

Говоря по правде, нас не учат обращению с деньгами. Иными словами, мы не получаем формального образования в самой, можно сказать, критически важной сфере наших знаний о жизни — знаний о том, как добиться материального успеха. Встречался ли вам хоть раз за все ваши годы учебы курс под названием «Деньги: полный практический курс»? Почему, спрашивается, не сделать его обязательным, начиная уже с начальной школы?

Как мы вообще узнаем о деньгах? Мы словно подбираем крохи знания: карманные — здесь, чаевые — там. Родители, как правило, учат нас лишь общему отношению к

деньгам; в более зрелом возрасте мы узнаем о финансовых операциях большей частью из прессы. Мы учимся на примерах друзей. И следуем путем проб и ошибок, проходя суровую школу опыта. Многие из усвоенного нами носят случайный характер, являясь в основном ошибочным или не привязанным к реальной жизни. Книги, которые вы читаете по данному предмету, скорее всего, слишком сложны для вас, полны неудобоваримых подробностей или скучных фактов. Если вы принадлежите к большинству, то эта тема не покажется вам занимательной, а вызовет только неудовлетворение собой и сумятицу в мыслях.

А ведь деньги представляют собой один из важнейших аспектов жизни любого человека. Многие радости жизни и величайшие ее разочарования проистекают из того, насколько умело человек распоряжается своими деньгами. Обретете ли вы душевное спокойствие до конца дней своих или будет жить в постоянной тревоге, — это будет зависеть от вашего умения контролировать свои финансы. Материальная сторона жизни отображается в том, как складываются ваши отношения с окружающими людьми. Достаточно сказать, что причиной большинства разводов являются раздоры по поводу денег. Понимание денег — как их зарабатывать и беречь — имеет огромное значение для вашей жизни, ваших отношений с близкими, вашего счастья и спокойного будущего.

Как бы то ни было, имеется род людей, которым, как кажется, свойственно естественное чутье относительно того, как правильно распоряжаться деньгами. Тот же миллион долларов протекает сквозь их пальцы за всю жизнь, но они знают, как сберечь какую-то его часть и даже преумножить — в ряде случаев стократ, по сравнению со средним человеком.

Неужели эти люди работают стократ больше? Или они стократ умнее? Разумеется, нет. Они просто знают правила игры. Видите ли, *деньги — это игра*, и очень важная для нас. Если вы знаете, как играть, вы выигрываете. Если же не знаете, вы обречены на проигрыш. Как говорил видный врач Джордж Дэвид, богатство — это когда большие

результаты стоят малых усилий. Бедность — это когда самые большие усилия ведут к незначительным результатам.

Из этой книги вы узнаете наконец, как играть в игру под названием деньги — и выигрывать. Следуя изложенным здесь простым принципам, вы обеспечите себе финансовое процветание длиной в жизнь и экономически благополучную старость. Вы освоите простую систему управления собственными финансами, научитесь тому, как вкладывать имеющиеся у вас финансовые излишки и при этом спокойно спать по ночам. Вы узнаете, как обеспечить себе множественные потоки дохода на всю оставшуюся жизнь, и научитесь давать оценку своей растущей финансовой империи, тратя на это не более 10 минут в день. Вы также сможете финансово обеспечить благополучное будущее своим детям и близким людям.

У вас может возникнуть вопрос, насколько я квалифицирован для того, чтобы быть вашим наставником. Началось у меня все в 70-е годы, как, возможно, и у вас, с мечты о финансовом благополучии. Окончив в 1974 году Бригемский молодежный университет и получив степень магистра в бизнесе и управлении, я начал вкладывать средства в небольшие венчурные сделки¹ с недвижимостью и, стартовав с крошечного дела, нажил многомиллионный капитал в этой сфере всего за пару лет. На пути к успеху я пережил немало неприятностей. Я не только зарабатывал миллионы, но и терял их... а затем снова возвращал. Я знаю на суровом опыте, что действительно, а что бесполезно, когда речь идет о способах зарабатывания денег.

Свои знания я популяризировал в лучшем, по оценке *New York Times*, бестселлере «Нулевой аванс: проверенная жизнью система операций с недвижимостью с небольшим или нулевым наличным авансом». Данная книга стала классическим учебником по инвестициям в недвижимость для начинающих. Я являюсь также автором двух других бестселлеров: «Как стать богатым», бестселлера

¹ Рискованные. — Прим. ред.

номер один, согласно рецензентам New York Times, а также «Испытание». Раскручивая последнюю книгу, я сделал смелое заявление: пошлите меня в центр занятости. Позвольте мне выбрать кого-нибудь из посетителей центра, кто не может найти работу и уже утратил надежду. В двухдневный срок я раскрою перед ними секреты успеха, и за 90 дней они твердо станут на ноги, положив не менее 5 тысяч долларов на свой банковский счет, и никогда более не помыслят о том, чтобы вернуться в ряды безработных.

Книга «Испытание» представляет собой реальную историю о том, как я выбрал трех человек из числа безработных в Сент-Луисе, штат Миссури, и научил их секретам финансового успеха... И, действительно, они смогли достичь невероятных успехов всего за 90 дней. Одна супружеская пара заработала более 100 тысяч долларов за последующие 12 месяцев. В знак признания их успеха я пригласил эту пару на телепередачу «Доброе утро, Америка!».

То, чем я собираюсь поделиться с вами в настоящей книге, явилось результатом моего общения, как в процессе работы, так и в свободное время, с тысячами преуспевающих людей в течение более двадцати лет. Мне довелось знать людей, которые из бездомных превратились во владельцев особняков, из таксистов — в обладателей шикарных лимузинов с личным шофером.

Хотя самая известная моя книга посвящена главным образом инвестированию в недвижимость, та, которая сейчас лежит перед вами, покажет, как добиваться достатка более чем одним способом и обеспечить себе множественные потоки дохода. Имеются три великие горы, олицетворяющие потенциал материального достатка человека. Я называю их *денежными горами*. Каждая из них отличается от других, но вместе с тем во всех есть что-то общее. Это *гора Инвестиции*, *гора Недвижимость* и *гора Маркетинг*¹.

¹ Работа с рынком: разработка, исследование, коммуникации, распределение и т.п. Основные рабочие понятия М. — нужда, потребность, запрос, товар, обмен, сделка, рынок. — *Прим. ред.*

С их денежных гор берут начало, по крайней мере, 10 отдельных потоков, представляющих собой ваши доходы, стекающие в единое озеро растущего достатка. Каждый такой поток я четко определил, используя *формулу «денежного дерева»*. В настоящей книге я познакомлю вас с девятью главными характеристиками теоретически идеального потока доходов. Затем я научу вас, каким образом следует извлекать прибыль из каждого из обсуждаемых в книге источников обогащения. Ваша цель будет состоять в том, чтобы каждый год присовокуплять хотя бы один дополнительный источник дохода к тем, которыми вы уже располагаете. Со временем эти потоки дохода наполнят вашу жизнь материальным достатком и обеспечат вам финансовую свободу.

Первый вопрос, который люди задают по поводу изложенного до сих пор, звучит так: «Почему множественные потоки дохода?»

Мудрость, лежащая в основе принципа множественных потоков дохода

Как много источников дохода требовалось семье в 50-е годы, чтобы выжить? *Один*. Сегодня лишь небольшое количество семей в состоянии выжить, опираясь на менее чем два источника. Но даже этого будет недостаточно в будущем. Будущее обещает быть непредсказуемым. Поэтому с вашей стороны было бы мудро запастись более чем одним источником дохода.

Преуспевающим людям это всегда было ясно как божий день. Когда один источник иссякает, остается много других, обеспечивающих их достатком. «Обычные» люди в этом отношении гораздо более уязвимы. Потеряв один из источников, они теряют в величине своего достатка. И чтобы восстановить его на прежнем уровне, иногда уходят многие годы.

В будущем вам потребуется *портфель источников дохода* — не одного и не двух, а многих денежных потоков из

различных по характеру источников, чтобы, когда один из источников иссякает, вы этого почти не чувствовали. Ваш достаток стабилен. У вас есть время все исправить. Вы чувствуете себя в безопасности.

Достаточно ли у вас источников дохода в настоящий момент? Возможно, настало время добавить к имеющимся хотя бы один новый.

В этой книге я обучу вас практическим стратегиям и навыкам, которые позволят вам обрести 10 независимых источников дохода. Но прежде всего давайте добьемся того, чтобы потоки текущих в ваши карманы средств пролагали свой путь по почве корректных и здравых финансовых принципов.

Величайшим математическим открытием всех времен является формула сложных процентов.

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

«ЛЕГКИЕ» ДЕНЬГИ: финансовая свобода за доллар в день

Все начинается с простой денежной единицы.

В Соединенных Штатах Америки, Канаде, Австралии, Гонконге и Новой Зеландии — это доллар, в Великобритании — фунт стерлингов, во Франции и Швейцарии — франк, в Германии — марка, в Японии — йена.

В какой бы стране вы ни жили, достаньте прямо сейчас из кармана бумажник, извлеките из него бумажку достоинством в одну единицу вашей национальной валюты и внимательно рассмотрите ее. Потрите. Пощупайте. А теперь поднесите к носу. Пахнут ли деньги? Внимательно рассмотрите изображения на банкноте. Обратите внимание на серийный номер. Теперь переверните. Исследуйте странные знаки, нанесенные на банкноту. Что они могут означать? Представьте себе, что вы смотрите на испещренную средствами защиты поверхность через микроскоп. Постарайтесь увидеть и прочесть каждое напечатанное на банкноте слово. Бу-

¹ Речь идет о формуле сложных процентов — $CI = (1 + \frac{R_a}{P_a}) - 1$, где CI — сложная (фактическая) процентная ставка в сотых единицы; R_a — номинальная процентная ставка в сотых единицы, P_a — количество периодов в году. — *Прим. пер.*

мажка, которую вы держите в руках, не выглядит чем-то особенно ценным, не правда ли? Инфляция снижает ее реальную стоимость ежедневно. Что из того, что вы истратили бы ее на такой же пустяк, как и она сама, потеряли или вовсе бы выбросили?

Подождите, однако, минутку. Может ли быть так, что этот бумажный денежный знак стоит больше, чем можно заключить из простого взгляда на него? Может ли это быть ваш волшебный билет в более роскошную жизнь, когда вы сможете жить где угодно, делать что угодно и располагать какими угодно материальными благами? Одно можно сказать с уверенностью. То, какие чувства испытывают люди к таким вот «бумажкам», являет собой чуть ли не главное условие того, удастся ли им обрести процветание в жизни, превратить ее, образно говоря, в сплошной «банкет преуспеяния».

Обещаю вам, что по прочтении настоящей главы вы никогда более не будете смотреть на деньги как прежде. Никогда. Видите ли, преуспевающие люди не воспринимают деньги просто как цветные бумажки с изображениями давно умерших людей. Они воспринимают их как семена — денежные семена, — обладающие жизненной силой, способной превратить их в денежные деревья, плоды которых удовлетворят самые смелые мечты. И в таком отношении к деньгам преуспевающие люди абсолютно правы.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Страх улетучивается по мере того, как вы предпринимаете действия, чтобы достигнуть цели, являющейся для вас по-настоящему желанной.

Р. АЛЛЕН

Каждый доллар являет собой денежное семечко. Так же как крошечный желудь содержит внутри себя силу, способную превратить его в громадный дуб, каждая однодолларовая банкнота обладает потенциалом, достаточным для того, чтобы вырасти в плодovitое денежное дерево. Вы в состоянии вырастить хотя бы одно такое дерево всего за 1 доллар в день. Можете ли вы позволить себе подобный расход?

Если вы будете следовать советам, изложенным в данной книге, то вскоре станете обладателем собственного

величественного денежного дерева, растущего в точности посредине гостиной дома вашей мечты. Только представьте себе такую картину! Ветви вашего денежного дерева разбегаются, как плющ, по потолку во всех направлениях и проникают во все комнаты вашего дома. На каждой ветви, с интервалом этак в полметра, зреют плоды, которые, достигнув зрелости, раскрываются со звуком, подобным выстрелу пробки от шампанского, единожды или дважды в день, разрождаясь хрустящими 100-долларовыми банкнотами. Падая с дерева, банкноты попадают в корзины для сбора урожая, расставленные по всему дому. Всю ночь вам слышатся звуки (хлоп, хлоп, хлоп!) раскрывающихся созревших плодов. Вы могли бы подумать, что эти беспрестанные звуки помешают вам спать по ночам, но на деле они будут убаюкивать вас. Ваше денежное дерево будет приносить плоды 24 часа в сутки: когда вы спите, когда вы на работе, когда смотрите телевизор или едите. Оно не перестает плодоносить никогда. Бесконечный поток денежных средств. Когда бы вам ни потребовались деньги, вы просто берете сколько нужно из одной из корзин. Ну как, вполне представили себе?

Уничтожив желудь, вы тем самым вызовете смерть... дерева, которое могло бы из него вырасти. Всякий раз, когда вы неразумно тратите одну из бумажек, представляющих собой денежные знаки, это точно так же приводит к гибели потенциального денежного дерева. Вот почему так важно беречь денежные семена (см. рис. 1.1).

Так все-таки, какова подлинная стоимость любого из таких семян? Это зависит от того, как долго вы будете растить из него денежное дерево и с какой скоростью будет осуществляться его рост. Предположим, вы взяли однодолларовую бумажку и положили ее на специальный банковский счет, который позволит соответствующей денежной массе расти, не подвергаясь влиянию налогов и прочих обязательных платежей. Сколько времени потребуется *однодолларовой банкноте*, чтобы вырасти в *1 миллион долларов*?

Это зависит от процентной ставки по депозиту, которую обеспечит банковский счет. Если он будет сродни обычным банковским счетам, пройдет очень много вре-

мени, прежде чем будет получена требуемая сумма. Из таблицы 1.1 видно, сколько времени потребуется одному доллару для того, чтобы превратиться в миллион при различных процентных ставках.

ТАБЛИЦА 1.1. Сколько времени требуется 1 доллару, чтобы вырасти в 1 миллион долларов при различных процентных ставках

Процентная ставка, %	Время, лет
0	Рост невозможен
3	468
5	284
10	145
15	99
20	75



РИС. 1.1. Ваше денежное дерево

Как видно из рисунка, при ставке в 3 % потребуется 468 лет для того, чтобы один-единственный доллар превратился в 1 миллион долларов. Что? Надеюсь, вы не собираетесь прожить 468 лет? Расслабьтесь. С нашей однодолларовой бумажкой мы еще не покончили. Нам требуется придать ускорение ее росту. Как этого добиться? Вместо того чтобы, посадив всего одно семечко, сидеть и ждать, нельзя ли сажать по одному за раз, но чаще? Можете ли вы позволить себе 1 доллар в день на эти нужды? Это всего 30 долларов в месяц! Конечно же, можете.

На таблице 1.2 показано, сколько лет потребуется, чтобы вырастить 1 миллион долларов, «сажая» по 1 доллару в день, опять же, при различных процентных ставках. Вот это да! Доллар в день вполне может обеспечить вам доход, равный 1 миллиону долларов, в течение жизни, из расчета ее нормальной продолжительности у человека.

ТАБЛИЦА 1.2. Как последовательные вклады по 1 доллару в день превращаются в 1 миллион

Процентная ставка, %	Время, лет
3	147
5	100
10	56
15	40
20	32

Предположим, вы начали бы заносить на свой банковский счет по доллару в день, начиная со дня, как вас произвели на свет. Из таблицы 1.3 видно, какова была бы сумма у вас на счету на момент, когда вам «стукнуло» бы 66 лет. «Тратя» по доллару в день, можно вырастить капитал размером в 1 миллиард к моменту выхода на пенсию! Это целый лес денежных деревьев. Да вы настоящий Росс Перо¹ в зачаточном состоянии! И почему та-

¹ Техасский миллиардер, баллотировавшийся в президенты США в 1992 и 1996 гг. — Прим. пер.

кое становится возможным? Сила *сложных процентов* заставляет ничтожную сумму, вложенную с толком каждый день, превращаться в огромный капитал. Недаром сам Эйнштейн сказал: «Самым выдающимся открытием человека являются сложные проценты».

ТАБЛИЦА 1.3. Суммарные сбережения от вкладов по доллару в день за 66 лет при различных процентных ставках

Процентная ставка, %	Суммарные сбережения, долл.
0	24 тыс.
3	77 тыс.
5	193 тыс.
10	2,7 млн.
15	50 млн.
20	1 млрд.

Но предположим, что вы не желаете ждать 66 лет. Хорошо, есть другой способ ускорить процесс роста сбережений. Могли бы вы сажать в день два или три семечка вместо одного? А пять? А десять? Ощутимо ли это будет для вас? Ладно, скажем по-другому. Начни вы каждый день вкладывать по 10 жалких баксов в хороший взаимный инвестиционный фонд, или в акции, или в недвижимость, и умей добиться хотя бы 20-процентного дохода, вы стали бы миллионером за какие-нибудь 20 лет! (Хлоп, хлоп, хлоп, хлоп.) Ну как, производит впечатление?

Уже слышу голоса скептиков: «Никому не добиться стабильного 20-процентного дохода на протяжении 20 лет кряду. Это невозможно!» Что ж, Уоррену Баффету, гению фондовой биржи, это удалось и за более чем 40 лет кряду. Когда вы закончите читать эту книгу, вы будете знать, что это не только целиком в ваших силах, но доступно любому, кто обладает дисциплиной и вполне скромными познаниями и навыками в сфере финансо-

вого планирования. Для этого не нужно быть финансовым гением. Не нужно владеть крупной компанией. Вы в состоянии добиться этого, сидя прямо на кухне, используя деньги, которые ныне выбрасываете просто на ветер. Стоит вам лишь направить небольшую часть неразумно используемых ныне средств в русло хорошо спланированных инвестиций, и вы добьетесь финансового успеха.

ТАБЛИЦА 1.4. Как вклады различного достоинства способны превратиться в миллион

Ежедневный вклад, долл.	3%	5%	10%	15%	20%
1	147 лет	99 лет	56 лет	40 лет	32 года
2	124	85	49	36	28
3	112	77	45	33	26
4	102	71	42	31	25
5	95	67	40	30	24
6	90	63	38	28	22
7	85	61	37	27	22
8	81	58	36	26	21
9	77	56	35	26	21
10	74	54	34	25	20

Могу поспорить, что отныне вы крепко подумаете, прежде чем бесполезно тратить одну из зеленых бумажек, именуемых деньгами. Это все равно что выбросить в мусорное ведро семечко денежного дерева достоинством в 1 миллион долларов.

Всякий раз, вкладывая в прибыльное предприятие или положив на сберегательный депозит¹ одно из денежных семечек, вы засеиваете свое будущее пастбище

¹ Здесь: вклад в банки, сберегательные кассы. — Прим. ред.

финансового процветания. Главное назначение настоящей главы состоит в том, чтобы изменить ваше отношение к деньгам вообще и, в особенности, к тем самым однодолларовым банкнотам, с которых мы начали. У меня нет и тени сомнения, что вы в состоянии откладывать на дело 30 долларов в месяц, даже если у вас самый что ни на есть скудный бюджет. Со временем вы, безусловно, пожелаете довести эту сумму до 100, 200, 300 и более долларов в месяц. Чем больше сумма используемых впрок средств, тем лучше. Чем больше пойдет впрок, тем быстрее будет расти ваш достаток. Итак, сколько, по-вашему, вы могли бы откладывать и инвестировать ежедневно? Из таблицы 1.4 и графика 1.1 видно, как ежедневный вклад величиной всего в несколько долларов способен превратиться в круглую сумму — 1 миллион долларов.

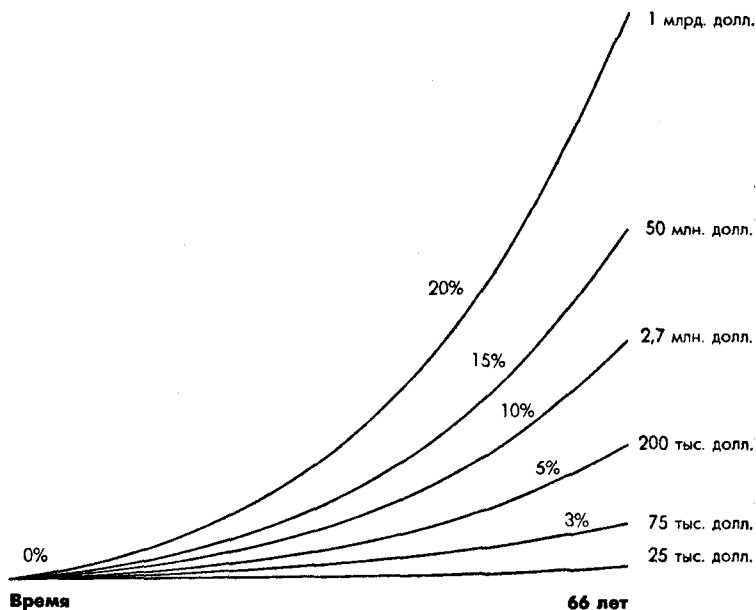


ГРАФИК 1.1. Возможности регулярных крошечных инвестиций, осуществляемых в течение длительного периода времени

Как заработать дополнительный миллион в течение жизни

Наиболее действенный способ состоит в том, чтобы откладывать средства и тут же вкладывать их в доходное место. Доверьтесь числам, и пусть шелест откладываемых вами денег станет вам тихой, но сладкой песней о будущем процветании. Проявите упорство. День за днем. Откладывайте. Вкладывайте. Откладывайте. Вкладывайте. Это занятие может показаться скучным. Ожидание может оказаться томительным. Вам может быть просто трудно это делать. Ничего. Просто делайте это день за днем.

Я знавал молодого человека из Чикаго, который решил обеспечить себе блестящее будущее путем снижения расходов на свои текущие нужды, взявшись, так сказать, умерить свои желания и аппетиты. Он работал на полную ставку, как и его жена. Будь они типичной молодой (т.е. вечно нуждающейся) супружеской парой, они сложили бы вместе то, что зарабатывали, приобрели в результате новую машину (с кругленькой месячной платой в счет погашения кредита), въехали в большой (и, соответственно, не по карману) дом, после чего перебивались бы как могли последующие 30 лет. Но они выбрали очень правильный путь: жили на то, что зарабатывала жена, и откладывали весь заработок мужа, составлявший 2 тысячи долларов в месяц. Эти деньги они вкладывали в надежные взаимные фонды и лишь смотрели, как они обрастают солидными процентами. Вот это, в моем понимании, и есть подлинное процветание.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Единственное место, где преуспевание предшествует труду, — это словарь.

ВИДАЛ САССУН

Наши родители были правы. Многие из нас по молодости недовольно кривились, когда они поучали нас: «Проживайте меньше, чем зарабатываете. Излишки пускайте в оборот, обеспечивая им процентный рост. Не за-

лезайте в долги. Думайте о том, каким будет ваше финансовое положение на пороге старости». Это, возможно, не политика кролика Хвостом-поворот-в-деньгах-оборот, но и черепаха смеется последней, добравшись наконец до воды. Итак, взяв такую черепашую установку за твердую основу, начнем строить некоторые конкретные планы на будущее.

Постановка конкретных и реалистичных финансовых целей

Прежде всего вам необходимо определиться со следующими пятью вопросами, связанными с тем, как наилучшим образом использовать свои денежные семена.

Цель: какой итоговой суммы накоплений вы хотели бы добиться?

Средства: сколько долларов в день вы могли бы выделять на эти нужды из своего бюджета?

Ставка: на какую процентную ставку вы рассчитываете, отдавая деньги в процентный рост?

Срок: к какому времени вы хотели бы добиться своей цели?

Назначение: каково конечное назначение вашего финансового предприятия?

Предположим, например, что вы решили, как говорится, «высидеть яйцо» достоинством 1 миллионов долларов в течение 20 лет. Все это вы затеяли для того, чтобы получить возможность оставить работу и посвятить себя работе с молодежью в местном приходе. Согласно таблице 1.5, одним из возможных способов для вас было бы инвестировать 10 долларов в день под 20 % годовых, чтобы достигнуть этой цели.

Цель: 1 миллион долларов.

Средства: 10 долларов в день.

Ставка: 20 %.

Срок: 20 лет.

Назначение: работа с молодежью в церкви.

Теперь я хотел бы, чтобы вы, используя таблицу 1.5, разработали реалистичный сценарий роста своего достатка. Воспользуйтесь для этого формой, предложенной ниже, заполнив ее четкими финансовыми целями. Обязательно хорошенько обдумайте следующие вопросы: «Для чего, собственно, мне нужны эти деньги? Какова моя главная цель?» Ваше финансовое предприятие будет гораздо более успешным и морально обоснованным, если ваши усилия преследуют ясную цель. Если все сводится к тому, чтобы просто «заработать кучу денег», тогда в одно прекрасное утро вы можете проснуться с круглой суммой на банковском счету и спросить у себя: «Может, хватит, а?»

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Барона Ротшильда однажды попросили назвать семь чудес света. Он ответил: «Я затрудняюсь, но знаю, что восьмым чудом света являются сложные проценты».

Форма для постановки финансовой цели

Какова моя конечная инвестиционная цель? _____ долл.

Какую сумму я могу инвестировать ежедневно? _____ долл. в день

В течение какого времени я собираюсь осуществлять инвестирование? _____ лет

Какова моя целевая процентная ставка? _____ %

Почему мне важно достигнуть поставленной цели?

Чем скорее вы приметесь за дело, тем быстрее станете богаче! Но, господа, одну минутку! Не слишком ли все гладко? Несколько долларов в день — и вы миллионер? Если все так просто, почему мы все уже не миллионеры? Что ж, все дело в том, что мы все действительно могли бы

стать миллионерами, но большинство из нас лишено элементарной дисциплины, чтобы вносить ежедневные малые депозиты в течение длительного времени. И потом, разумеется, большинство из нас элементарно медлит, не решаясь приступить к делу.

Позвольте продемонстрировать вам колоссальную цену, которую мы платим за то, что медлим с делами. Предположим, что вы обладаете достаточной дисциплиной, чтобы вносить 200 долларов в месяц (примерно 7 долларов в день) под проценты на протяжении 20 лет, имея возможность рассчитывать на прибыль величиной в 20 % годовых. Сколько вы насобирали бы за этот срок? Мой калькулятор утверждает, что 200 долларов ежемесячного вклада под 20 % годовых за 20 лет приведут к накоплению суммы, равной 632 тысячам долларов. Неплохо!

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Как вообще получилось,
что у журака
оказались деньги?*

Теперь предположим, что, вместо того чтобы начать немедленно, вы решили дождаться следующего года. В итоге у вас на все останется 19 лет вместо запланированных 20. На

сей раз мой калькулятор утверждает, что по прошествии этих 19 лет на вашем счету будет всего 516 тысяч долларов. Это на 116 тысяч долларов меньше, чем вы имели бы, если бы начали точно в срок. Иными словами, промедление длиной в год стоило вам суммы 116 тысяч в будущих долларах.

Промедление стоит дорого! За каждый из 365 дней, что вы сидели сиднем, ваш будущий портфель с деньгами худел на 300 долларов (116 тысяч : 365 = 317,81 доллара). Иначе говоря, каждый день промедления стоит вам 300 долларов (или 13 долларов в час, круглые сутки).

А что, если бы вы клали ежемесячно под проценты те же 200 долларов, но в течение 30 лет? Цена промедления длиной в один год составила бы теперь ошеломительные 842 803 доллара. Трата впустую одного года обошлась бы вам почти в 1 миллион долларов!

Это более 2 тысяч долларов в день или почти 100 долларов в час. *День промедления... час промедления... сродна тому, как если бы вы медленно сжигали свое будущее богатство!*

**Приступайте немедленно.
И действуйте на регулярной основе**

Одно важное слово — *постоянство*. Количество инвестируемых денег не столь важно, как постоянство осуществляемых вами инвестиций на протяжении длительного времени. Если вы один-два раза пропустите платеж, невелика беда. Но позвольте мне показать вам, что получится, если вы всерьез запустите начатое дело. Предположим опять, что вы изыскали бы возможность класть под 20 % годовых 200 долларов в месяц на протяжении 20 лет. В течение первых нескольких месяцев все идет гладко, вы с успехом находите деньги на вклад, а затем вам попадается на глаза объявление в газете, предлагающее на выгодных условиях новую машину. Чтобы позволить себе машину, вы решаете снизить вклад с 200 до 100 долларов в месяц. Через 20 лет вместо 632 тысяч долларов на банковском счету у вас будет только 316 тысяч да в придачу очень старая к тому времени машина. А это на 316 тысяч долларов меньше. Стоит ли ваша новая машина таких денег? Если вы начнете с умом вкладывать свои деньги сейчас же, то по прошествии 20 лет сможете накопить достаточно, чтобы купить себе любую, самую шикарную машину. Откладывая удовлетворение своих желаний на время, вы даете возможность своему денежному дереву расти в полную силу. Срывая же незрелые плоды, вы приостанавливаете рост дерева и существенно увеличиваете срок, необходимый для достижения им полной зрелости и максимальной плодовитости, которая обеспечивает вам безбедное существование.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Зрелость наступает
в тот день, когда мы
принимаем ответственность
за свои деяния.*

ТАБЛИЦА 1.5. План достижения финансового достатка¹

При условии 5% годовых								
Вклад в день, долл.	5 лет	10 лет	15 лет	20 лет	30 лет	41 год	45 лет	54 года
1	2	5	8	13	25	50	60	100
2	4	10	16	26	50	100	120	200
3	6	15	24	39	75	150	180	300
4	8	20	32	52	100	200	240	400
5	10	25	40	65	125	250	300	500
6	12	30	48	78	150	300	360	600
7	14	35	56	91	175	350	420	700
8	16	40	64	104	200	400	480	800
9	18	45	72	117	225	450	540	900
10	20	50	80	130	250	500	600	1,0
11	22	55	88	143	275	550	660	1,1
12	24	60	96	156	300	600	720	1,2
13	26	65	104	169	325	650	780	1,3
14	28	70	112	182	350	700	840	1,4
15	30	75	120	195	375	750	900	1,5
16	32	80	128	208	400	800	960	1,6
17	34	85	136	221	425	850	1,0	1,7
18	36	90	144	234	450	900	1,1	1,8
19	38	95	152	247	475	950	1,2	1,9
20	40	100	160	260	500	1,0	1,2	2,0

При условии 10% годовых								
Вклад в день, долл.	5 лет	10 лет	15 лет	20 лет	30 лет	41 год	45 лет	54 года
1	3	6	13	25	75	200	300	1
2	5	12	25	50	150	400	600	2
3	8	18	38	75	225	600	900	3
4	10	24	50	100	300	800	1,2	4
5	13	30	63	125	375	1,0	1,5	5
6	15	36	75	150	450	1,2	1,8	6
7	18	42	88	175	525	1,4	2,1	7
8	20	48	100	200	600	1,6	2,4	8
9	23	54	113	225	675	1,8	2,7	9
10	25	60	125	250	750	2,0	3,0	10
11	28	66	138	275	825	2,2	3,3	11
12	30	72	150	300	900	2,4	3,6	12
13	33	78	163	325	975	2,6	3,9	13
14	35	84	175	350	1,0	2,8	4,2	14
15	38	90	188	375	1,1	3,0	4,5	15
16	40	96	200	400	1,2	3,2	4,8	16
17	43	102	213	425	1,3	3,4	5,1	17
18	45	108	225	450	1,4	3,6	5,4	18
19	48	114	238	475	1,4	3,8	5,7	19
20	50	120	250	500	1,5	4,0	6,0	20

¹ Числа в таблице соответствуют тысячам долларов, полужирные — миллионам долларов.

При условии 15% годовых								
Вклад в день, долл.	5 лет	10 лет	15 лет	20 лет	30 лет	41 год	45 лет	54 года
1	3	10	20	50	100	250	1	5
2	5	20	40	100	200	500	2	10
3	8	30	60	150	300	750	3	15
4	10	40	80	200	400	1,0	4	20
5	13	50	100	250	500	1,3	5	25
6	15	60	120	300	600	1,5	6	30
7	18	70	140	350	700	1,8	7	35
8	20	80	160	400	800	2,0	8	40
9	23	90	180	450	900	2,3	9	45
10	25	100	200	500	1,0	2,5	10	50
11	28	110	220	550	1,1	2,8	11	55
12	30	120	240	600	1,2	3,0	12	60
13	33	130	260	650	1,3	3,3	13	65
14	35	140	280	700	1,4	3,5	14	70
15	38	150	300	750	1,5	3,8	15	75
16	40	160	320	800	1,6	4,0	16	80
17	43	170	340	850	1,7	4,3	17	85
18	45	180	360	900	1,8	4,5	18	90
19	48	190	380	950	1,9	4,8	19	95
20	50	200	400	1,0	2,0	5,0	20	100

При условии 20% годовых								
Вклад в день, долл.	5 лет	10 лет	15 лет	20 лет	30 лет	41 год	45 лет	54 года
1	3	12	35	100	250	750	5	50
2	6	24	70	200	500	1,5	10	100
3	9	36	105	300	750	2,3	15	150
4	12	48	140	400	1,0	3,0	20	200
5	15	60	175	500	1,3	3,8	25	250
6	18	72	205	600	1,5	4,5	30	300
7	21	84	240	700	1,8	5,3	35	350
8	24	96	275	800	2,0	6,0	40	400
9	27	108	315	900	2,3	6,8	45	450
10	30	120	350	1,0	2,5	7,5	50	500
11	33	132	385	1,1	2,8	8,3	55	550
12	36	144	420	1,2	3,0	9,0	60	600
13	39	156	455	1,3	3,3	9,8	65	650
14	42	168	490	1,4	3,5	10,5	70	700
15	45	180	525	1,5	3,8	11,3	75	750
16	48	192	560	1,6	4,0	12,0	80	800
17	51	204	595	1,7	4,3	12,8	85	850
18	54	216	630	1,8	4,5	13,5	90	900
19	57	228	665	1,9	4,8	14,3	95	950
20	60	240	700	2,0	5,0	15,0	100	1000

Вы в состоянии принести большую пользу огромному числу людей, включая самого себя

Давайте посмотрим на денежные деревья, выращенные некоторыми самыми известными миллиардерами прошлого столетия. Вам придется согласиться с тем, что они знали толк в том, как таковые растить. И как они поступили с накопленным за всю жизнь богатством? Почти каждый из них основал фонд, а то и несколько, которые уже пережили их на многие годы. Эти фонды напоминают целые леса из денежных деревьев, которые продолжают расти и плодоносить даже после того, как их основатели почилы вечным сном.

В энциклопедии World Book, открыв статью «Фонды», вы обнаружите, что в одних только Соединенных Штатах существует более 24 тысяч благотворительных фондов, ежегодно предоставляющих гранты нуждающимся группам населения и организациям на сумму почти 5 миллиардов долларов. Десятка самых крупных благотворительных фондов выглядит следующим образом:

	Активы, млрд. долл.	Годовая сумма пожертвований, млн. долл.
Ford Foundation	4,8	170
Getty Trust	3,7	160
Kellogg Foundation	3,1	75
MacArthur Foundation	2,3	105
Lilly Foundation	1,9	57
Johnson Foundation	1,8	95
Rockefeller Foundation	1,6	45
Pew Charitable Trusts	1,6	90
Mellon Foundation	1,5	67
Kresge Foundation	1,1	42

Ford Foundation (Благотворительный фонд им. Генри Форда) был создан в 1936 году, но и многие десятилетия спустя продолжал выделять более 100 миллионов в год в пользу нуждающихся. Каким бы ни было ваше личное отношение к богатствам семей Фордов, Рокфеллеров или

Гетти, вы не можете не признать, что сотни тысяч людей (включая вас) каждый день извлекают пользу из достояния, оставленного потомкам этими великими финансистами. Плоды выращенных ими денежных деревьев продолжают использоваться во благо всего мира.

Вы способны принести большую пользу будущим поколениям

Познав секреты выдающихся финансистов всех времен, вы сможете и сами со временем подумать о том, чтобы оставить после себя финансовое наследие, которое будет приносить реальную пользу и после вашей смерти. Хотя мысль о том, чтобы оста-

вить потомкам 100-миллионное состояние, вероятно, далека от ваших теперешних представлений о собственных финансовых перспективах (вы, возможно, предпочли бы лучше заработать лишних 10 тысяч долларов еще в этом году), я тем не менее предлагаю представить себе, каким бы мог быть ваш будущий благотворительный фонд. Ответьте на следующий вопрос: *достигнув своих финансовых целей и прожив длинную, счастливую жизнь, полную достатка и благополучия, как бы вы хотели распорядиться своими деньгами, чтобы это принесло максимальную, на ваш взгляд, пользу будущим поколениям?*

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Деньги — что навоз.
Как навоз равномерно
разбрасывают по полю,
так надо поступать
и с деньгами, иначе запахнут.*

ДЖ. ПОЛ ГЕТТИ

Рассматриваемые с чисто концептуальной точки зрения, деньги представляют собой не что иное, как олицетворение всех возможных благ. Содержащаяся в них сила способна принести огромную пользу. Представьте себе, что ваши деньги могли бы оказать нуждающимся в поддержке людям, которые будут жить после вас, огромную помощь.

Представьте своих собственных потомков — ваших собственных прапраправнуков, — которые будут жить столетие спустя. Какую пользу они могли бы извлечь из вашего финансового, духовного и интеллектуального наследия? Если вы не желаете нажать состояние для себя, сделайте это для них.

Теперь давайте взглянем на ту самую долларовую банкноту еще раз. Это простое денежное семечко содержит в себе силу, чтобы одарить благодатью и вас, и ваших бесчисленных потомков. Но лишь при условии, если вы посадите его прямо сейчас. Будущее рассчитывает на вас. Преуспевающее будущее ждет, пока вы возьмете его в руки. Это стоит жертвы, которую вам предстоит принести. Помните: все начинается с простой денежной единицы.

Я бы хотел иметь возможность передать как можно большему числу людей смысл того, что вы только прочли в настоящей главе. Почему этому не учат в школе? Я мечтаю, чтобы люди усвоили изложенные здесь принципы, поэтому даже разместил весь текст главы на своем web-сайте и разрешаю любому бесплатно его скопировать. Так что, если у вас возникнет желание познакомиться кого-нибудь еще с идеями, изложенными здесь, — свою семью, к примеру, — посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamsofincome.com и щелкните на ссылке Free chapter.

Теперь, когда вы прониклись должным уважением к каждому из бесценных денежных семечек, о которых было много сказано выше, позвольте показать вам, как превращать их в денежные деревья достоинством 1 миллион долларов. Перелистывайте страницу, и приступим.

*Путь к богатству, если бы вам захотелось обрести его,
так же прост, как путь к ближайшему рынку.*

*Главными в деле обретения богатства являются два качества:
трудолюбие и бережливость; это значит не тратить попусту
ни времени, ни денег, а, напротив, использовать их наилучшим образом.*

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

БЕЗ ДЕСЯТИ МИНУТ миллионер

Из предыдущей главы вы узнали, как просто было бы на деле обрести финансовую свободу. Несколько долларов в день под сложный процент на длительный срок — любому это по силам. *Вам*, например. Но *так ли* это? Достанет ли вам для этого силы воли? Легко предаваться мечтаниям. Но хватит ли вам упорства? Все-таки по доллару каждый-каждый день... Тут еще «мировоззрение потребителя» ежесекундно ищет: «Купи это. Вот это то, что тебе нужно прямо сейчас. Трать, трать, трать...» Как поступают преуспевающие люди, заслышав эту вечную «песню сирены», имя которой — сиюминутное удовлетворение потребностей?

Преуспевающие люди используют семь финансовых секретов. Я называю их *секретами* не потому, что лишь немногие из нас знают об их существовании, а потому, что лишь немногие из нас на деле используют их. Эти секреты являются привычками, навыками, навыками и привычками обращения с деньгами, коими обладают настоящие финансисты. Я убежден, что, обрети вы эти навыки и привычки, богатство хлынуло бы вам в руки в составе многочисленных потоков с горной гряды неиссякаемого достатка. Чего еще желать? Деньги в количестве, достаточном, чтобы купить что угодно: дома, автомоби-

ли, поездки на курорты, свободу. Излишки, которыми можно поделиться с людьми, близкими вам. Безопасность. Душевный покой. Вот что принесут вам упомянутые навыки и привычки.

На протяжении всей этой книги я буду учить вас тому, как, пробираясь сквозь плотный туман финансовой информации, которую вы ежедневно в избытке воспринимаете зрительно и на слух, приобрести главные привычки и навыки обращения с деньгами, которые приведут вас к финансовому процветанию. Я называю их *денежными навыками* (см. схему 2.1).



СХЕМА 2.1. Семь основных «денежных» навыков

Первые три навыка формируют основу всего вашего финансового успеха. Без каждого из них ни один из остальных навыков не принесет вам пользы. Если вы не умеете ценить деньги, вам не достанет желания, чтобы управлять ими. Если не можете управлять ими, вы не в состоянии сберегать их. Не умеючи сберегать, вам не видать излишка, который можно было бы инвестировать. Не зная, как инвестировать, вам не быть удачливым антрепренером. В связи с этим у вас не будет денег, требующих финансовой защиты. Не имея таких денег, вам нечем будет поделиться с другими.

У вас может возникнуть соблазн не тратить время на чтение этой главы, а сразу перейти непосредственно к

«денежным» главам, но прошу вас: проявите терпение. Мы с вами на стадии возведения фундамента финансового успеха. В течение многих лет я проводил семинары, посвященные инвестициям в недвижимость, обучая людей, как приобретать недвижимость стоимостью в миллионы долларов с помощью самого ничтожного стартового капитала. Я обнаружил, что определенный процент людей, приобретающих недвижимость в собственность, впоследствии оказывается неспособным должным образом управлять доходами и расходами, связанными с этой собственностью.

Я помню одного своего слушателя, который проявлял особую нетерпеливость. Он не желал тратить время на изучение базовых знаний в области финансового менеджмента. Ему хотелось побыстрее заработать «настоящие деньги», чтобы затем нанять кого-нибудь, кто ведал бы ими для него. Задав ему ряд направленных вопросов, я выяснил, что его личное финансовое положение было, мягко говоря, шатким. Это был пример человека, чьи финансовые дела пребывают в хаосе, у которого не хватает дисциплины свести баланс на своей чековой книжке, но которому не терпится приобрести 50-квартирный дом, с тем чтобы стать богатым в одночасье. Если он не знает, как исправить свое финансовое положение сейчас, меня не удивит, что к своим текущим проблемам он попросту добавит хлопоты, связанные с тем, как распорядиться 50-квартирным домом, когда он у него будет. Он попросту увеличит собственный финансовый хаос пятидесятикратно!

Посему, вне зависимости от того, начинаете ли вы с нуля или ваши финансовые дела достаточно стабильны уже сейчас, мы начнем с основ и попробуем усвоить некие здравые принципы финансового менеджмента. После этого перейдем к следующей стадии в строительстве финансового достатка. Я хочу, чтобы вы опирались на прочную основу доказанной на практике финансовой мудрости. Если вы

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Направление движения имеет для вас большее значение, чем скорость.

РИЧАРД Л. ЭВАНС

В мышиной возне плохо то, что, даже выйдя победителем, вы по-прежнему остаетесь мышью.

ЛИЛЛИ ТОМЛИН

в состоянии распорядиться центами, тогда можно ожидать, что вы также будете способны распоряжаться миллионами, которые в скором времени начнут к вам стекаться. Не умея распорядиться центами, даже получив обещанные миллионы, вы не сумеете сберечь их. В качестве доказательства могу сослаться на печальный опыт победителей в лотереях. Следуй они идеям, изложенным здесь, многие из так называемых лотерейных миллионеров, вместо того чтобы все со временем потерять, были бы сегодня мультимиллионерами.

Прочитав первую главу, вы усвоили первый и самый главный денежный навык — умение *ценить* деньги. У Уоррена Баффета, одного из самых преуспевающих инвесторов в мире, есть два правила: 1) никогда не позволяй себе терять деньги; 2) никогда не забывай первое правило. Уоррен терпеть не может допускать малейшие потери денег, потому что слишком хорошо осведомлен о *будущей стоимости* каждого потраченного впустую доллара. Для него потеря тысячи долларов сегодня означает потерю нескольких миллионов долларов в будущем.

Первый денежный навык. Цени

Из следующего отрывка видно, как миллиардер Джон Д. Рокфеллер учил своих детей ценить деньги:

Джон Д. Рокфеллер-младший думал совсем не о том, чтобы сэкономить средства, когда решил выплачивать довольствие своим пятерым сыновьям. Вот что рассказывает сын Нельсон: «Мы получали 25 центов в неделю, остальное нам приходилось зарабатывать самостоятельно». Для того чтобы заработать часть денег на свои нужды, он развел овощи и разводил кроликов. «Мы всегда работали», — говорит Нельсон. От мальчиков требовалось вести личные книги ежедневного учета расходов и доходов. При этом они были обязаны жертвовать 10 % своих доходов на благотворительность, сберегать 10 % и полностью отчитываться за остаток. Каждый месяц они должны были сводить баланс в своих приходно-расходных книгах и уметь отчитаться за каждый

цент, заработанный ими. Нельсон впоследствии стал губернатором штата Нью-Йорк, а затем и вице-президентом Соединенных Штатов, достигнув на том пика своей карьеры. Один из братьев, Дэвид Рокфеллер, ныне председатель правления Chase Manhattan Bank, рассказывает: «Это было для нас хорошей школой — особенно в том отношении, что мы научились по-настоящему ценить деньги»¹.

Интересно. Можно было бы ожидать, что от мальчиков, росших в роскоши, не требовалось бы заботиться о таких вещах, как бухгалтерия. Но Рокфеллер хотел, чтобы они научились понимать природу денег. Он учил их распоряжаться деньгами, следуя конкретной схеме. Массу мудрых выводов можно вывести для себя из того, чему он учил своих детей.

Необходимость трудиться:	Когда вы зарабатываете деньги собственным трудом, то цените их.
Важность жертвы на благотворительность:	Жертвуйте 10 % нуждающимся.
Необходимость сберегать деньги:	Откладывайте 10 % на собственные будущие нужды.
Важность учета в обращении с деньгами:	Ведите учет каждого цента.

В дополнение к тому, чтобы ценить деньги, Рокфеллер учил своих детей распоряжаться своими деньгами. И в этом состоит второй из семи основных денежных навыков.

Второй денежный навык. Распоряжайся

Первый шаг к взятию своих финансов под полный контроль состоит в том, чтобы разработать как можно более простую систему, позволяющую упорядочить вашу финансовую жизнь. У вас, возможно, уже есть нечто подобное. Возможно, вы используете какую-нибудь попу-

¹ Кевин Дэвис и Том Тейлор. «Детки и деньги». Oak Tree Publication, 1979.

лярную компьютерную программу вроде Quicken или Microsoft Money. Как бы то ни было, я думаю, вы извлечете для себя много полезного, освоив очень простую систему, которую я называю «потоки и течи».

Большинство людей довольствуется всего одним простым потоком (основным источником) личного дохода — своей зарплатой. Он втекает в резервуар личного достатка, но резервуар сей, однако, имеет целый ряд течей, через которые осуществляется отток средств из личного бюджета человека. Большинство живет таким образом, что тратит каждый заработанный цент и еще что-то в придачу. Очевидно, что единственный путь к финансовому процветанию состоит в максимальном снижении потерь денежной массы, виной которым являются упомянутые «течи», и дополнении существующих потоков доходов новыми — так, чтобы человек имел те самые *множественные потоки дохода*. Совершенно необходимо как можно плотнее затыкать течи и одновременно не давать пересыхать потокам. Сколько финансовых потоков вы имеете в настоящее время? Сколько течей вы можете насчитать в собственном денежном резервуаре? (См. рис. 2.1.)

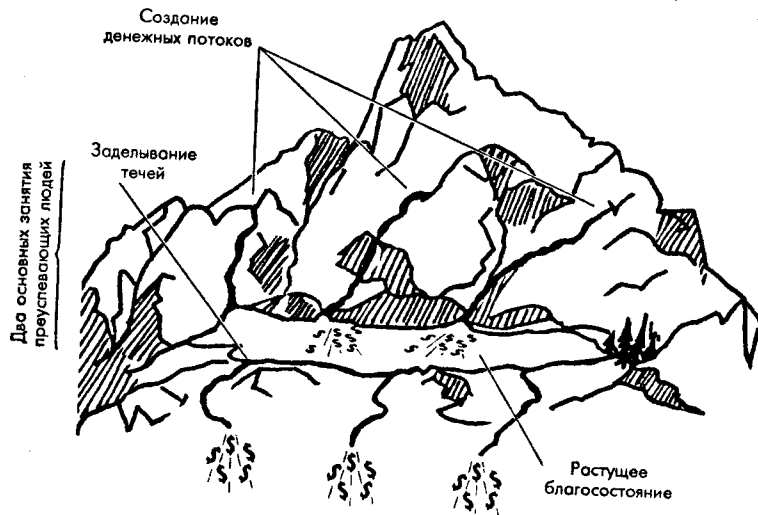


РИС. 2.1. Финансовые потоки и источники

Прежде всего рассмотрим, что представляют собой течи, затем — вопрос о том, как обеспечивать полноводие финансовых потоков. Я свел все основные пути, которыми вы тратите свои деньги, к 10 категориям, или течам. Я постарался сделать их простыми и обширными; если же по какой-то причине вы запутаетесь с ними, можете использовать другие подходы. Однако даже с компьютерной программой для финансового планирования, такой как Quicken, вы можете разбить свои расходы на предлагаемые ниже 10 категорий. Их легко запомнить, и они перечислены в порядке значимости.

Первая течь, или категория (следуя модели Рокфеллера), называется *воздаяния*. Эта категория включает ваши пожертвования на церковь, на благотворительность и т.п. Это категория номер один. Я нахожу любопытным, что Рокфеллер учил своих детей отдавать на благотворительность *первые 10%* заработанных ими денег. Чтобы узнать, почему, на мой взгляд, он это делал, посетите мой сайт www.multiplestreamsfofincome.com и перейдите на соответствующую страницу, щелкнув мышкой на ссылке God and money.

После того как вы поделились первыми 10% своего заработка со своим «молчаливым партнером», вы должны заплатить самому себе. Следующие 10% ваших денег относятся к категории номер два — я. В своей ставшей классикой книге «Богатейший человек Вавилона» Джордж С. Клейсон рассказывает историю умного инвестора, чьим первейшим правилом было: «Часть того, что ты зарабатываешь, предназначено тебе в качестве лепты в твои сбережения». Как верно сказано! Большинство из нас включают в сбережения часть из того, что «остается». Преуспевающие же финансисты сначала пополняют свои сбережения, после чего живут на то, что остается. Разница между двумя этими подходами огромна.

Отдав другим 10% своих доходов в виде даяний и пополнив собственные сбережения другими 10%, вы сталкиваетесь с третьей категорией расходов — с *налогами* (см. рис. 2.2).

После первых трех категорий что представляет собой самый важный расход в вашей жизни? Четвертая категория — это расходы на ваш *дом*: в виде арендной платы, капитальных расходов на ремонт и т.п.

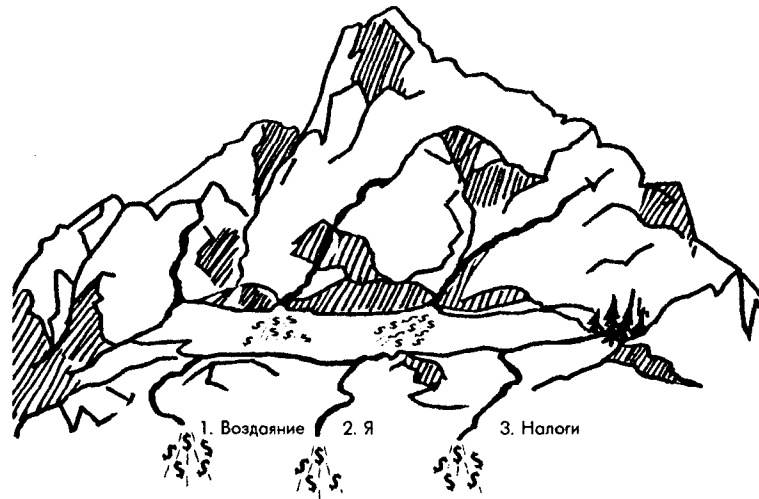


РИС. 2.2. Первые три источника

Пятая категория представляет собой расходы на *хозяйственные нужды*: на еду, одежду, телевидение — словом, все, что необходимо для нормального существования. Это, вероятно, одна из самых крупных категорий.

Затем идет категория номер шесть: *транспорт*. Всякий раз, когда вы платите за бензин для собственного автомобиля и его обслуживание, за такси или проезд в общественном транспорте, вам следует относить соответствующие расходы к категории номер шесть.

Следующей является категория номер семь — *досуг и развлечения*. К ней относятся деньги, которые вы тратите вне дома на такие вещи, как кино, McDonald's, путешествия, компьютерные игры и т.п.

Настает очередь категории номер восемь, включающей все виды *страхования*: здоровья, жизни, нетрудоспособности, гражданской ответственности, личного имущества, недвижимости и т.д.

Расходы, относящиеся к разряду «разное» (включая выплаты по долговым обязательствам), образуют девятую категорию — *долги/разное*.

И наконец, категория номер десять — *деловые расходы*.

Как видите, все ваши расходы могут быть сведены к 10 достаточно общим категориям (см. рис. 2.3).

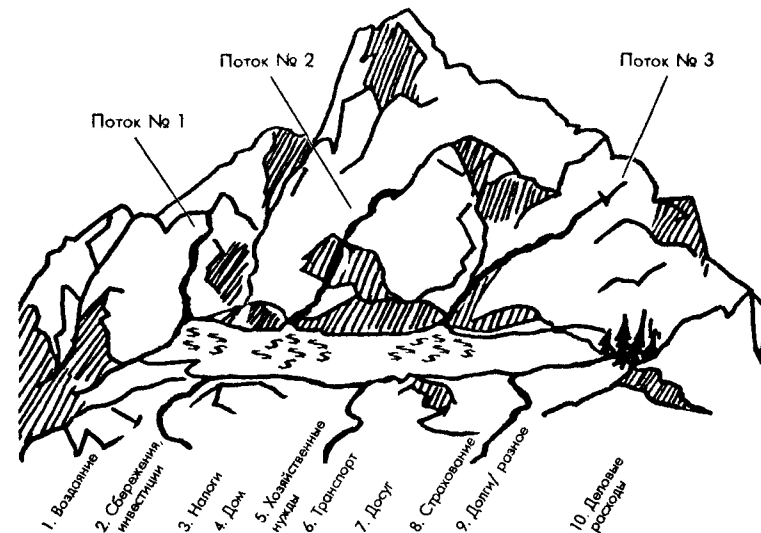


РИС. 2.3. 10 течей

Вы тратите деньги всего несколько раз день. И тем не менее те немногочисленные финансовые решения, которые вам приходится в связи с этим принимать, способны разительно отличаться у тех, кто достиг финансового благополучия, и у тех, у кого такового нет. Давайте рассмотрим реальный акт траты денег. Разобьем на составные части типичную финансовую транзакцию¹, или *денежное событие*. Если бы вы самостоятельно анализировали обычное денежное событие, что бы у вас получилось? В качестве подсказки изучите схему 2.2.

Преуспевающие люди демонстрируют своеобразное отношение к любому денежному событию. Во время финансовой транзакции их заботит, помимо всего прочего, еще выполнение ряда задач, которые некоторые посчитали бы условностями. По этой причине они обычно тратят на несколько минут больше времени на каждое денежное событие, нежели большинство. Я считаю, что упомянутая разница в качестве принимаемых в связи с финансовой сделкой решений как

¹ 1) сделка, соглашение; 2) банковская операция (перевод денежных средств для каких-либо целей). — Прим. ред.

раз и обусловлена соблюдением ряда дополнительных условий. Вот почему я называю такого рода отношение к денежному событию *минуткой миллионера*.

Этого поручить вы не сможете никому

Тема планирования бюджета, сбережений и учета каждого цента навевает скуку на большинство людей, но эти навыки и соответствующие привычки должны стать частью вашей жизни, если вы надеетесь когда-либо обрести какую бы то ни было степень финансовой свободы. И не нужны мне ваши отговорки. Не нужно говорить, что вы не в ладах с математикой или что сводить баланс на чековой книжке — самое противное для вас занятие, что голова у вас не соображает на числа, что никогда не учились в колледже, что предоставляете своей жене возможность заниматься этим, что у вас нет времени или что жизнь коротка и нужно радоваться ей, пока не поздно. Скорее всего, вы еще долго будете здравствовать после того, как перейдете пенсионный рубеж, и поэтому необходимо уже сейчас строить планы, как обеспечить себе достойную старость.

Проходилось ли вам наткнуться на оброненный кем-то на тротуаре цент, чтобы вы при этом не удосужились прикарманить его, поскольку это был всего лишь цент? А ведь истина в том, что в этом невзрачном центре скрыты миллионы других центов. Поднимите его и пустите в рост немедленно. Примите решение, что, начиная с сегодняшнего дня, вы не будете более жить в долг, обеспечивая нынешний свой уровень существования. Нет, вы собираетесь жить хуже, чем можете себе позволить, — чего бы это ни стоило. У вас могут уйти месяцы на то, чтобы изменить свои привычки тратить деньги. Нефтяному танкеру, чтобы совершить поворот на 180°, требуется много-много часов и сотни миль хода. Вы сродни этому танкеру: потребуется время, прежде чем вы поменяете свои плохие финансовые привычки на хорошие, поэтому наберитесь терпения.

Стали бы вы тратить несколько дополнительных минут в ходе любого денежного события, если бы вам сказали, что со временем это позволит вам добиться финансового процветания? Посмотрите, как люди, у которых все в порядке с деньгами, подходят к денежному событию:

1. Они планируют свои покупки заблаговременно. Как и с авиабилетами, чем шире горизонт вашего планирования, тем дешевле вам обойдется покупка.

2. Они надеются получить скидку, просят о ней и нередко получают.

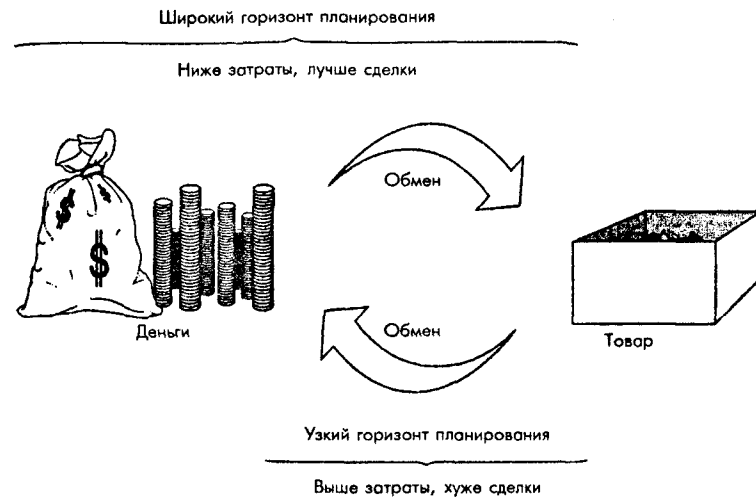


СХЕМА 2.2. Схема денежного события

3. Они надеются получить чек (кассовый чек или иной документ, подтверждающий покупку), просят предоставить им его и всегда получают.

4. Они всегда изучают полученный чек на предмет возможных ошибок.

5. Они немедленно записывают на чеке номер категории, к которой относится рассматриваемый расход.

6. Они сводят балансы в своих счетах с точностью до цента.

7. Они подшивают чек к остальным своим финансовым документам, как только приходят домой.

В среднем при совершении покупок миллионер тратит на минуту-две больше, чем человек со скудными средствами. В сумме это около 10 минут в день. Но какая при этом наблюдается экономия времени и денег! Миллионер сберегает от 10 до 20 % своих средств, просто делая приобретения, как и любой другой человек, но делая это, как говорится, с умом. Что бы вы сказали, если бы вам представилась возможность снизить свой общий годовой расход на 20 % без каких-либо видимых жертв? Просто уделяя одну минуту времени при совершении покупок на то, чтобы зафиксировать свершив-

шеся денежное событие и должным образом приобрести чек к другим своим финансовым документам, вы приобретаете чрезвычайно ценный источник фискальной информации¹: обретаете ясную картину по поводу текущего состояния своих счетов, имеете возможность сравнивать свои текущие расходы и расходы за предыдущий месяц, получая шанс отслеживать тренды² расходов. Вы лучше осведомлены о том, сколько денег вы реально тратите, что обеспечивает более строгий контроль над финансами.

Вы оказываетесь в состоянии рассчитывать свои налоговые перспективы за считанные минуты, а не часы. Вы немедленно подкрепляете свои налоговые расчеты подтверждающими документами. В спорных случаях вы знаете, в каком месте, какого числа и на что вы потратили свои деньги, и в подтверждение этого всегда имеете под рукой чек, полученный на месте покупки. Как говорится, у вас все под контролем. И душевное спокойствие, которое вы обретаете в результате, придает вам сил в остальных делах. У вас возрастает уверенность, высвобождается дополнительная творческая и мыслительная энергия. Вы обретаете качество, являющееся одним из пресловутых секретов миллионеров.

Начиная с сегодняшнего дня, всякий раз, как надумаете потратить деньги, уделите внимание тому, чтобы извлечь пользу из «минутки миллионера»:

- обдумайте предстоящую покупку;
- добейтесь скидки;
- получите на руки чек;
- исследуйте его на предмет возможных ошибок;
- отнесите понесенный расход к одной из категорий;
- отрегулируйте баланс в своих счетах;
- подшейте чек к финансовым документам.

¹ Финансовая информация, имеющая отношение к аккумулированию (гос.) казны.

² Длительная тенденция изложения экономических показателей. — *Прим. ред.*

Финансово неблагополучный человек в сравнении с финансово процветающим человеком

Финансово неблагополучный человек	Финансово процветающий человек
Нехватка времени и денег	Обилие денег и свободного времени
Узкий горизонт планирования: например, спонтанное совершение покупок	Широкий горизонт планирования
Делу — час, потехе — время	Делу — время, потехе — час
Совершение покупок по розничной цене	Совершение покупок по оптовой цене
Не берет чек у продавца	Берет чек у продавца
Не присваивает расходу номер категории	Присваивает расходу номер категории
Не подшивает чек к финансовым документам	Подшивает чек к финансовым документам

Создать собственную систему хранения финансовых документов очень просто. Возьмите десять скоросшивателей и пронумеруйте их от 1 до 10. В конце дня отсортируйте чеки, полученные за день, в соответствии с указанным на них номером категории и поместите каждый в нужную папку. Если чек относится к хозяйственному расходу, его место — в папке номер пять. Если вы потратились на развлечения, подшейте чек в папку номер семь. К какой папке вы отнесете чек, полученный в гараже, где обслуживали вашу машину? А расход, относящийся к бизнесу, которым вы занимаетесь? Возьмите это за привычку, и вы вскоре обретете полный контроль над своими расходами.

К чему все эти хлопоты? В первой главе я показал вам силу сложных процентов, продемонстрировав, как ежедневный вклад под проценты в размере 1 доллара способен превратиться в миллионное состояние через опреде-

ленное время. Практикуя «минутку миллионера», вы будете в состоянии изыскивать те самые считанные доллары, от 1 до 10, чтобы воплотить в жизнь свою инвестиционную программу. Иными словами, вы имеете возможность строить свой достаток на деньгах, которые *сию минуту* попросту пускаются на ветер.

Большинство людей никогда не уделяют внимания тому, что мы с вами называем «минуткой миллионера»; и, соответственно, они не планируют свои покупки загодя. Одно это увеличивает их расходы на жизнь, по меньшей мере, на 10 %. Кроме того, они не имеют привычки забирать с собой чек с места покупки. А если и забирают, то он кончает жизнь в корзине для бумаг. В конце же года заполнение налоговой декларации¹ превращается в адский труд, отнимающий время и дополнительные средства на оплату услуг экономиста или бухгалтера, т.е. еще больше потерянного времени и денег.

Какова же реальная цена тем выброшенным чекам? Предположим, вы купили ручку, но, вместо того чтобы выбросить чек, полученный при покупке, отнесли его к соответствующей категории и подшили в соответствующую папку. Теперь у вас есть документ в подтверждение того, что вы понесли расход, исключаемый из облагаемой подоходным налогом суммы и относимый к бизнесу, которым вы занимаетесь дома. Вы можете вычесть данный расход из суммы ваших доходов *до того*, как произведете расчет причитающихся с вас налогов. А что это значит для вас? **Немедленный возврат 30 % потраченных вами денег!**

Если ваш доход облагается в пределах 30-процентной ставки, каждый доллар, который вы относите к расходам, исключаемым из облагаемой суммы, приносит вам 30-процентный возврат. Вы поняли? Алло-о! Где в наше время вы можете рассчитывать на мгновенный гарантированный возврат 30 % потраченных вами

¹ Письменный отчет контролирующим органам на бланке установленной формы о доходах и расходах физического лица за год. — Прим. ред.

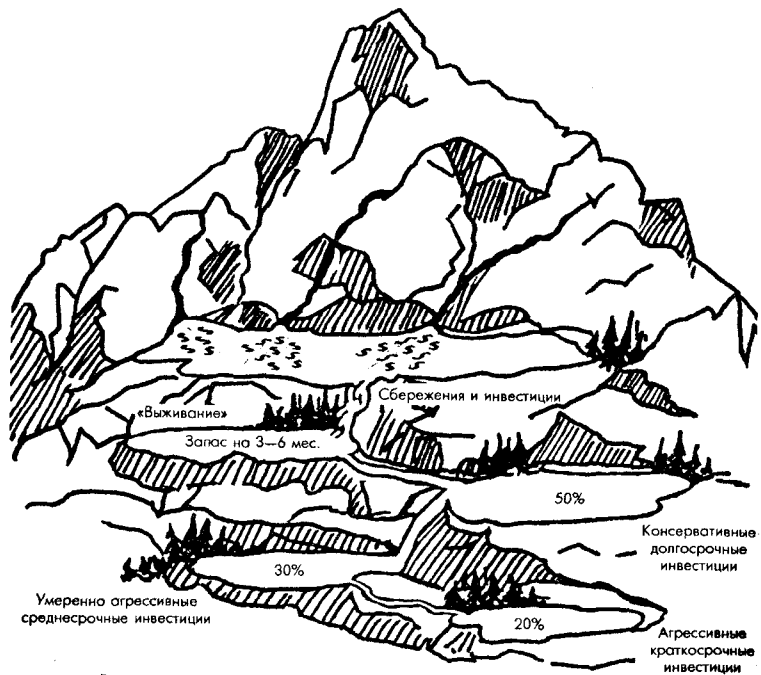
средств? Когда вы получаете на руки и сохраняете чек на исключаемый расход, а затем вычитаете последний из облагаемой налогом суммы, вы немедленно сберегаете для себя 30 % от величины расхода. Подобный возврат затраченных средств представляет собой один из секретов того, что превращает обычных людей в миллионеров. Начните с сегодняшнего дня добиваться полностью контроля над своими финансами, выкраивая для себя «минутку миллионера»... Результаты превзойдут все ваши ожидания.

Я разработал специальную систему учета, которую вы могли бы использовать, чтобы привести в порядок свой финансовый учет. Я, MoneyTracker (см. рис. 2.4), гарантирую, что, пользуясь ею на протяжении 30 дней, вы будете поражены тем, насколько увереннее будете держать под контролем свои финансы. Затем вы можете либо продолжить пользоваться этой системой, либо вернуться к своей прежней системе учета, но каждые полгода вам рекомендуется возвращаться к системе MoneyTracker на срок опять-таки не менее 30 дней, с тем чтобы закрепить обретенный навык. Если пожелаете скачать готовую к печати копию формы MoneyTracker, посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamsofincome.com и щелкните на ссылке MoneyTracker.

РИС. 2.4. Money Tracker

Третий денежный навык. Сберегайте

Ключом к успешному планированию является управление приходно-расходными потоками. Вам не только нужно заставить средства втекать в ваш резервуар, но также справляться с течами, чтобы к концу месяца в резервуаре что-нибудь да оставалось. Этот остаток является важным условием финансового роста. Данный излишек средств можно инвестировать. Цель игры в деньги состоит в том, чтобы набрать достаточно инвестируемых средств, чтобы получаемая от них прибыль обеспечила вам спокойное существование. В связи с этим третий денежный навык представляет собой умение сберегать излишек (см. рис. 2.5).



Защищенные от налогов пенсионные планы: IRA, 401(k), Keogh, SEP

РИС. 2.5. Финансовый резервуар с бассейнами

У слова *сберегать* есть два значения: 1) платить меньше за свои приобретения; 2) сохранять, не давать исчезнуть, а также создавать прибыль из сэкономленных средств, положив их в сберегательный банк и т.п. У некоторых людей хорошо получается сберегать..., потому что они любят покупать подешевле. Но у них совершенно не получается сберегать во втором значении. У богатых людей прекрасно получается и то и другое. Они *обожают* сберегать¹ средства: покупать продукты оптом, торговаться, получать скидки. Они терпеть не могут платить розничную цену. И вы теперь знаете почему. Каждый потраченный впустую доллар знаменует собой погибший лес будущих денежных деревьев.

Но они не останавливаются на этом. Ясное дело, всякий может сберегать* свои деньги, покупая со скидкой, но сберегает² ли он деньги, которые сберегает*? Это самое трудное. Одна моя знакомая бросила курить и хвасталась перед всеми, что сэкономила благодаря этому 50 долларов в месяц. Я спросил у нее: «А где же эти 50 долларов, о которых ты говоришь?» Оказалось, что она понятия не имела. Она сберегла* деньги, это верно, но не сберегла** их, т.е. не положила в отведенное им место. Когда вы сберегаете* какую бы то ни было сумму, достаньте ее эквивалент из кошелька или бумажника, чтобы ваша расточительная рука не имела возможности к ней прикоснуться. Вы даже не заметите ее отсутствия. Заведите для сберегаемых* сумм копилку и почаще вносите их на свой сберегательный** счет. Только в этом случае вы по-настоящему сберегаете свои деньги в обоих значениях.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Если деньги разговаривают,
тогда мне нужен
слуховой аппарат.*

ДЖО Л. УИТЛИ

Предположим, что вы всегда покупаете бензин на одной и той же заправочной станции. Однажды вы замечаете, что на другой заправке бензин продают на 10 центов за галлон дешевле. Если вы купите 10 галлонов,

¹ В первом значении. Далее по тексту *.

² Во втором значении. Далее по тексту **.

ваше сбережение* составит один доллар. Но вы по-настоящему ощутите выгоду от этого лишь после того, как сделаете следующий шаг и сэкономите** этот доллар, положив его в специальный конверт для сбережений**. Храните данный конверт, например, в вещевом кармане, на внутренней стороне двери автомобиля, пока накопленные сбережения** не составят 25—50 долларов. Не поддавайтесь соблазну тратить их. Затем вам предстоит перенести их на свой долгосрочный сберегательный** счет, оттуда на — инвестиционный счет, а затем осуществлять свои инвестиции (в фонды взаимопомощи, акции, облигации, недвижимость и т.д.).

Вы в буквальном смысле можете стать миллионером на средства, которые ныне тратите впустую. Существуют тысячи способов сберечь¹ деньги. Один популярный фонд взаимопомощи подготовил перечень 50 самых простых способов экономить 50 долларов в месяц. Этот перечень, действительно заслуживающий внимания, вы найдете в конце главы. Однако два *важнейших* способа, позволяющих накапливать сбережения, в него не включены.

Первый важный способ сберечь деньги. Расширьте горизонт планирования

Когда миллиардера Дж. П. Гетти спросили о секрете его финансового успеха, он ответил: «Я покупаю себе панаму осенью». Он не покупал панаму весной, когда становится жарко и панамы пользуются высоким спросом и, соответственно, продаются по высокой цене. Он покупал их осенью, когда на них нет спроса и цена, соответственно, ниже. Подобной философии он придерживался в отношении любого своего приобретения: нефтяных ли скважин, новых компаний, недвижимости, личных самолетов или произведений искусства. У него был «оптовый» менталитет. Он заглядывал в будущее и выбирал самое выгодное время для покупок: покупал тогда, когда у других не было интереса, и продавал, когда спрос был велик.

Чтобы научиться выгодно покупать и продавать, вам необходимо расширить горизонты планирования. У людей без достатка — спонтанный подход и узкие горизонты планирования. Людям с достатком свойственны системный подход и широкие горизонты планирования. Чем лучше спланировано ваше будущее, тем дешевле будет обходиться жизнь. Вам необходимо подумать о том, чтобы организовать свою жизнь, как это делает преуспевающая компания. Средняя американская корпорация осуществляет свою деятельность на основе пятилетнего перспективного плана. Горизонты планирования японской корпорации составляют в среднем 150 лет. Вам, возможно, непонятно, как японцы могут знать, что случится через 150 лет. Им не надо знать. Помните: будущее — это не то, что случается, когда приходит срок. Будущее — это то, что вы *заставляете* случиться.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Деньги сбереженные —
все равно что деньги
приобретенные.*

ДАТСКАЯ ПОСЛОВИЦА

Вам необходимо немедленно приступить к расширению собственных горизонтов планирования. Если ваша норма-план составлена на неделю вперед, доведите этот период до 30 дней. Если же вы обычно планируете на месяц вперед, тогда расширьте горизонт до трех месяцев. Составляя планы на год, планируйте отныне на пять лет вперед. Чем дальше устремлена ваша мысль, тем дешевле вам будет обходиться собственное существование.

Разумеется, вашим хорошо продуманным планам почти никогда не сбыться в точном соответствии с вашим сценарием. Цель, однако, состоит не в том, чтобы выходить с готовым планом, отлитом, так сказать, в железобетоне, а в том, чтобы постоянно осуществлять сам процесс планирования. Я рекомендую минимальный практический горизонт планирования протяженностью в 90 дней. Вот как это может происходить на практике.

Многие люди тратят какое-то время, планируя свой день наперед. Это прекрасная привычка, но есть и лучший путь. Вместо того чтобы просто планировать дела на день, просмотрите свой календарь на 90 дней вперед и ответьте на вопрос: «Как мне добиться, чтобы покупки, которые мне потребуется сделать в течение 90 дней, начи-

ная с сегодняшнего дня, потребовали наименьших затрат?» Подумайте, не нужно ли вам покупать авиабилеты в этот период. Не будет ли у кого-нибудь из друзей дня рождения? Может, нужно будет сделать подарки по другому поводу? Как насчет продуктов? Или офисных принадлежностей? Приобретение подобной простой привычки способно существенно снизить ваши затраты.

Преуспевающие финансовые дельцы знают, насколько проще сберечь доллар, нежели заработать. Чтобы заработать доллар в составе чистой прибыли, вам необходимо решить массу вопросов: наемный труд, делопроизводство, экономические проблемы, реклама, клиенты, инвентаризация, налоги, бюрократия, риск и т.д. Все это сложно. Сберечь же доллар можно в мгновение ока, просто ликвидировав неоправданный расход. Как сбереженный, так и заработанный доллары оказываются в строчке «Итого». И

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Один нью-йоркский банк
нынче работает над тем,
чтобы люди могли покупать
и продавать его акции
с помощью специальных
уличных автоматов.
Это великолепно: теперь
у грабителей появился шанс
разнообразить собственные
акции.*

ДЭВИД ЛЕТТЕРМАН

Организованные же люди в финансовом отношении чувствуют себя лучше, поскольку находят время планировать свои расходы заблаговременно и «покупают панаму осенью».

Иными словами, если вы желаете научиться распоряжаться своими деньгами, то вам следует прежде всего научиться распоряжаться своим временем. В этом и заключается смысл фразы «Время — деньги». Итак, ключ к лучшему распоряжению своими деньгами — научиться рационально распоряжаться своим временем. А ключ к тому, чтобы рационально распоряжаться временем, состоит в том, чтобы расширить собственные горизонты планирования.

Второй важный способ сберечь деньги. Прогдеайте себе «пластиковую» операцию

Хотели бы вы узнать, как сократить свои расходы на 20—30 % за полминуты? Хотели бы? Хорошо, подскажу. Для этого снимите наличные со всех своих пластиковых кредитных карточек, за исключением одной, так, на всякий случай, но и эту спрячьте подальше. Затем положите все наличные, которые вам пока не нужны, обратно в банк. Статистика утверждает, что это простое действие автоматически и почти без ущерба для вас снизит ваши расходы на жизнь в среднем на 30 % в течение следующих 12 месяцев. Почему? Потому, что кредитные карточки обеспечивают беспрепятственный доступ к покупательским ресурсам. Лишившись этого доступа, вы одновременно избавитесь от дополнительного соблазна тратить деньги. В результате ваши общие расходы автоматически снизятся.

Денег, которые вы сберегаете, плюс 10 %, которые платите «самому себе» с любого дохода, должно вполне хватить на воплощение в жизнь вашей длительной инвестиционной программы по накоплению 1 миллиона долларов.

Представьте себе несколько бассейнов, в которые излишек денег перетекает из вашего главного накопительного резервуара. В первом бассейне должен содержаться ваш НЗ — стратегический запас. Здесь место в первую очередь тем 10 %, что вы платите самому себе, при этом желательно, чтобы в любой момент времени в бассейне содержалась сумма не меньше той, которой достаточно на покрытие ваших трехмесячных расходов. Вы удивились бы, когда узна-

ИЗ РАЗГОВОРОВ О ДЕНЬГАХ

*Сейте мысль,
пожинайте действие.*

*Сейте действие,
пожинайте привычку.*

*Сейте привычку,
пожинайте характер.*

*Сейте характер,
пожинайте вечное благополучие.*

ДЭВИД О. МАККЕЙ

ИЗ РАЗГОВОРОВ О ДЕНЬГАХ

Секрет финансового успеха состоит в том, чтобы тратить оставшееся после сбережения, а не сберегать оставшееся после траты.

ном месте, например на застрахованном банковском счете, при этом желательно, чтобы процентная ставка была выше и чтобы вы имели гарантированный доступ к своим деньгам в течение не более 30 дней. После того как этот бассейн оказывается заполненным, ваша собственная 10-процентная квота с дохода перетекает в один из трех дополнительных бассейнов: *консервативные, умеренно рискованные или очень рискованные инвестиции.* Чем вы старше, тем больше денег вам следует помещать в бассейн консервативных инвестиций. Чем вы моложе, чем на более высокий риск вы в состоянии пойти. Внимательно изучите рисунок 2.6, а затем переходите к следующей главе.

Фискальное здоровье

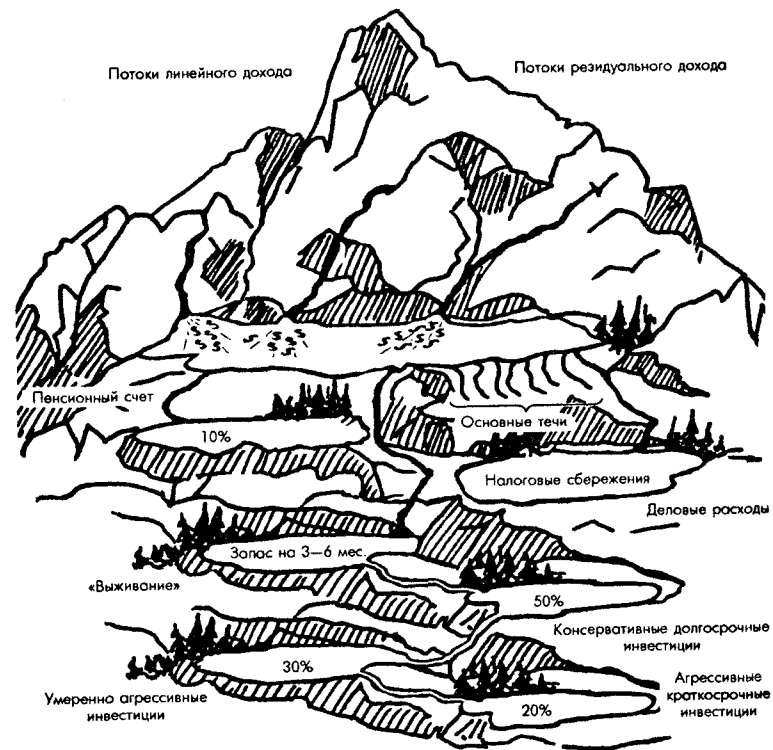
Представьте на мгновение, что вы врач. К вам пришел пациент на ежегодный медицинский осмотр. Вы задаете ему обычные вопросы, проводите диагностику с помощью стандартных терапевтических приемов, и скоро у вас формируется вполне ясная картина по поводу состояния здоровья пациента.

Настало время посетить финансового доктора. Вместо *медицинской* давайте проведем *фискальную* диагностику.

Что такое *фискальное* здоровье? Это умение рационально распоряжаться своими деньгами. Насколько хорошо вы ведете их учет? Только честно. Удастся ли вам обеспечивать себе приток новых доходов? Избегаете ли вы чрезмерной утечки денег из вашего бюджета? Как дела с вашими активами? Не залезаете ли вы в долги? Короче говоря, удастся ли вам зарабатывать и сберегать деньги?

Заполните анкету фискального здоровья, предложенную ниже, чтобы узнать, насколько хорошо идут ваши финансовые дела.

ли, скольких людей в нашей стране от бездомности отделяет всего одна оплата по счетам. Позаботьтесь о том, чтобы не оказаться в их числе. Рассматриваемая сумма должна храниться в самом что ни на есть надежном



Защищенные от налогов пенсионные планы: IRA, 401(k), Keogh, SEP

РИС. 2.6. Ваша полная финансовая картина

Анкета фискального здоровья

Каков ваш приблизительный месячный доход?

(Обведите подходящий вариант)

1000 долл.	2000 долл.	3000 долл.	4000 долл.	5000 долл.
6000 долл.	7000 долл.	8000 долл.	9000 долл.	10000 долл.+

Насколько он стабилен?

(Оцените по шкале от 1 до 10, обведя нужный вариант)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(1=доход чрезвычайно нестабильный						10=доход чрезвычайно надежный)			

Какую сумму вы сберегаете ежемесячно?*(Обведите подходящий вариант)*

0-100 долл. 200 300 400 500 600 700 800 900 1000+

Вносили ли вы вклад**в свой пенсионный фонд в прошлом году?**

Да/Нет

Приводите ли вы в порядок свою чековую книжку, по крайней мере, раз в месяц?

Да/Нет

Разбиваете ли вы по категориям и отслеживаете ли свои расходы в течение месяца?

Да/Нет

Оплачивали ли вы просроченные счета в течение последних 90 дней?

Да/Нет

Какова приблизительная стоимость всего вашего имущества?

_____ долл.

Какова суммарная величина всех ваших долгов?

_____ долл.

Превышает ли ваше состояние существующие долги?

Да/Нет

Какой процент вашего долга относится к инвестиционным фондам?

_____ %

*(Стоимость инвестиционных фондов имеет тенденцию расти: недвижимость, акции, образование и т.п.)***Какой процент вашего долга относится к потребительским фондам?**

_____ %

*(Стоимость потребительских фондов имеет тенденцию снижаться: автомобили, мебель, радиоаппаратура и т.п.)***Превышает ли ваш долг по кредитной карточке 10% вашего общего долга?**

Да/Нет

Имеете ли вы ликвидные активы¹, эквивалентные сумме, необходимой на покрытие ваших средних 3-месячных расходов?

Да/Нет

Рассчитываетесь ли вы с долгом по кредитной карточке каждый месяц?

Да/Нет

¹ Активы, существующие в виде наличности или в другой форме, которую можно легко обратить в наличность. — *Прим. ред.*

50 способов сберечь 50 долларов в месяц

1. Делайте приобретения, пользуясь списком покупок, и никогда не отклоняйтесь от него.

2. Просто скажите «нет» банковским автоматам, требующим комиссионные, — заранее планируйте, когда вам потребуются наличные.

3. Высокие комиссионные у вашего банка? СМЕНИТЕ БАНК.

4. Не давайте накапливаться долгу на вашей кредитной карточке!

5. Если долг неизбежен, поищите карточку с более низкой процентной ставкой.

6. Нуждаясь в договоре страхования, ищите страхователей, запрашивающих минимальные премии.

7. Страхуя дом или автомобиль, стремитесь добиться максимальных вычетов.

8. У вас есть частная ипотечная страховка¹? Если выкупленная доля недвижимой собственности достигла отметки 20%, подобная страховка вам больше не требуется.

9. Заказывайте лекарства по почте, проходя длительный курс лечения.

10. Попросите врача выписать вам более дешевое лекарство.

11. Проверяйте медицинские и больничные счета на предмет возможных ошибок — многие страховые компании предлагают возместить переплату.

12. Берите напрокат — никогда не покупайте — то, чем будете пользоваться всего несколько раз.

13. Превратите свой задний двор в магазин — продавайте ненужные вещи.

14. Летайте дешевыми авиарейсами и ищите те, которые еще дешевле.

15. Пользуетесь наворотом «ожидание соединения»? Не всегда? Откажитесь от тех дополнительных телефонных услуг, которые вам не нужны.

¹ Страхование ипотечного кредитора. Ипотечный кредитор — лицо, взявшее долгосрочную ссуду под залог недвижимости. — *Прим. ред.*

16. Связывайтесь с друзьями по электронной почте, вместо того чтобы звонить по телефону.

17. Обходите стороной кинотеатры — берите напрокат кассеты.

18. Питаетесь в ресторанах? Чаше готовьте дома.

19. Берите обед с собой на работу.

20. Не покупайте вы эту книгу! У вас же есть абонемент в библиотеку!

21. Очистите место в своем почтовом ящике — не подписывайтесь на журналы, которые не читаете.

22. Сходите на парад или выберите на пикник — бесплатные развлечения иногда самые лучшие.

23. Общайтесь с друзьями в машине. Договаривайтесь о совместной эксплуатации автомашин.

24. Будьте ближе к народу — старайтесь не пользоваться такси.

25. Покупайте авиабилеты всегда заблаговременно — и всегда проводите субботу там, куда летите. Можно неплохо развлечься, да и дешевле выходит!

26. Бросьте посещать свой клуб здоровья — предпочтите местный гимнастический зал.

27. «ПРЕМИАЛЬНЫЕ КУПОНЫ!» и «ДВОЙНЫЕ ПРЕМИАЛЬНЫЕ КУПОНЫ» — комментарии излишни.

28. Что вам в фирменном названии? Покупайте то, что ничем ни хуже.

29. Перестаньте пользоваться бумажными полотенцами — стирайте обыкновенные.

30. Подумайте, прежде чем покупать продукты быстрого приготовления: они дороги и не очень полезны для здоровья.

31. Станьте завсегдаем мелкооптового магазина.

32. Придерживайтесь политики «доверяй, но проверяй» в отношении лазерных считывателей штрих-кодов, а заодно и получаемых на руки чеков — ошибки случаются.

33. Избегайте специализированных магазинов — цены там часто «кусаются».

¹ Некоторые магазины предлагают покупателям премиальные купоны. Определенное количество купонов дает покупателю право на вещевую премию. — *Прим. пер.*

34. Для сравнения купите что-нибудь в Интернете.

35. Багажник есть? Покупайте столько, что бы не могли унести.

36. Бензин высшего сорта для вашего авто? Большинство прекрасно ездит без него. Сверьтесь с руководством пользователя, если не верите.

37. Забудьте слова «автоматическая мойка автомобилей» — мойте машину сами и дышите свежим воздухом.

38. Решив поменять масло в машине, обратитесь к автослесарям на углу, а не в сервисный центр.

39. Никогда не платите лишнего за послегарантийное обслуживание или за продление гарантии — гарантии завода-изготовителя обычно достаточно.

40. Откажитесь от дорогих каналов, которые не смотрите, или вообще откажитесь от кабельного телевидения.

41. Оставьте в покое обогреватель! Лучше оденьте свитер.

42. Принимайте душ вместо ванны.

43. Включайте посудомоечную машину только тогда, когда она полна посуды.

44. Пригласите специалистов провести проверку вашего дома на энергосберегающие свойства — многие компании предлагают такие услуги бесплатно.

45. Никогда не платите больше, чем необходимо, за страховку взятого напрокат автомобиля — вы, возможно, уже защищены своей кредитной карточкой или обычной автомобильной страховкой.

46. НЕ ИГРАЙТЕ В ЛОТЕРЕЮ — шансы быть убитым молнией выше, чем шансы выиграть.

47. Наступает время рефинансировать¹ дом? Следите за процентными ставками!

48. Сначала заплатите самому себе — откладывайте по доллару в день.

49. Купите себе свинью-копилку для монет, которые постоянно обитают в вашем кошельке.

50. Не тратьте свою следующую прибавку к зарплате — **ВЛОЖИТЕ ЕЕ ВО ЧТО-НИБУДЬ.**

¹ Мобилизация ресурсов для покрытия кредитов; пролонгирование срока займа, долга и/или его увеличение. — *Прим. ред.*

*Я считаю, что обязанность любого человека — заработать денег,
сколько он в состоянии, сберечь, сколько он в состоянии,
и отдать другим, сколько он в состоянии.*

ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР-СТАРШИЙ

ФОРМУЛА ДЕНЕЖНОГО ДЕРЕВА: как обеспечить продолжительные финансовые потоки

Опираясь на прочную основу из трех первых «денежных» навыков, давайте предположим, что вы решили обеспечить себе дополнительный поток средств, втекающий в ваш главный финансовый резервуар. Разумеется, вы всегда можете наняться к кому-нибудь на пару свободных часов в день, но это не тот вид дохода, который я имею в виду. Вы, конечно же, не хотите всю свою жизнь лить воду на мельницу других людей. Вам, безусловно, хотелось бы иметь потоки доходов, которые были бы безраздельно вашими собственными.

Я веду речь о *резидуальном доходе*¹. Это звучный термин для «возобновляющегося» потока доходов, который продолжает течь вне зависимости от того, принимаете вы участие в его судьбе или нет. Мне столько раз приходилось слышать от владельцев малого бизнеса: «За пять лет у меня ни разу не было отпуска». Для меня в подобном положении вещей есть нечто непонятное. Я не имею ни-

¹ Побочный доход, ставший результатом умного вложения капитала и не требующий для своего поддержания вашего непосредственного участия. На протяжении всей книги, однако, автор отрицает справедливость отношения к подобному типу дохода как к чему-то второстепенному, в сравнении, например, с зарплатой, которую он относит к другому типу доходов — линейному. — *Прим. пер.*

чего против упорной работы. Но после двух-трех лет упорной работы вы должны иметь возможность отдохнуть, скажем, на Таити, чтобы при этом потоки доходов продолжали стекаться в ваш резервуар.

Два типа потоков дохода: линейный и резидуальный

Не все потоки дохода одинаковы. Одни являются линейными, другие — резидуальными. Ваш ответ на следующий вопрос позволит определить, к какому типу принадлежит ваш доход: «Сколько раз вам оплачивается каждый час вашей работы?»

Если вы ответили: «Только один раз», — тогда ваш доход является линейным. Потоки дохода, источником которого является зарплата, линейны. Вам платят за ваши усилия только один раз. И когда вы не приходите на работу, вам доход, строго говоря, не обеспечен. В случае резидуального дохода, после того как вы однажды на славу поработали, вам обеспечен денежный поток в качестве стабильного дохода многие месяцы, а то и годы спустя. Вам платят вновь и вновь за одну и ту же сделанную вами работу. Ну разве не здорово, когда вам за каждый час работы платят в стократном размере?

Например, в 1980 году я написал книгу «Без наличного аванса: как приобретать недвижимость с малым или нулевым первым взносом». Я потратил более тысячи часов упорной работы на написание книги, прежде чем получил хотя бы цент за свою работу. Подростки, работающие в McDonald's, зарабатывали больше, чем я. Но мне не нужна была зарплата. Я хотел авторского вознаграждения. Ради этого я жертвовал своим временем. Потребовалось более двух лет, прежде чем деньги начали течь ко мне. Но игра стоила свеч. На настоящий момент я заработал миллионы, получая авторское вознаграждение при

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Бен Франклин, быть может,
открыл еще и электричество,
но он точно был тем человеком,
который разработал теорию
создания собственности.*

ЭРЛ УОРРЕН

каждом переиздании; деньги продолжают поступать сейчас, десятилетия спустя! Этим и примечателен резидуальный доход: он продолжает прибывать, прибывать, прибывать.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Начальник звонит подчиненному: Почему вы не явились на работу?» Подчиненный: «Я потерял свою American Express, а без нее я и шагу из дому ступить не могу».

А вот вам и другой пример. Замечали ли вы, что современные батарейки Duracell оснащены датчиком остаточного заряда? Мне рассказывали, что изобретатель предложил свою идею всем самым крупным производителям батареек. У большинства идея не встретила поддержки,

а вот Duracell распознала в ней гениальность и согласилась платить изобретателю за его идею несколько центов с каждой упаковки готовых батареек. Сегодня он зарабатывает миллионы, поскольку названные резидуальные центы накапливаются со стремительной быстротой. Разумеется, он вложил многие часы своего труда в разработку идеи, ее оформление и продажу. Теперь его исходная жертва компенсирована целой рекой резидуальных доходов, на благо как его самого, так и его семьи. И что самое замечательное во всем этом: *ему не надо более никоим образом беспокоиться!* Доходы стекаются к нему сами по себе.

Линейный и резидуальный доход: видите ли вы разницу?

Секрет богатых не в том, что у них больше денег, а в том, что у них большая свобода во времени. Поскольку многие из их доходов являются резидуальными, у них есть время, которое они тратят на все, что пожелают.

Когда вы смотрите на то, как живут люди, через призму резидуального дохода, многие из наблюдаемых вами людей не настолько финансово обеспечены, нежели вы предполагали ранее. Врачи и дантисты не имеют резидуального дохода со своей работы. Их потенциальный доход имеет строго определенный верхний предел. Они в состоянии осмотреть лишь ограниченное число пациен-

тов в день. И в каждом случае совершенно необходимо их присутствие. Это линейный тип дохода.

То же справедливо для всех, пусть самых преуспевающих, коммерсантов, хиропрактиков и адвокатов. Большинство из них лишено преимуществ резидуального дохода. Они могут производить впечатление богатых людей, но на самом деле они просто получают вознаграждение за свой рутинный труд, как и большинство из нас.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Многие оптимисты стали богатыми, избавившись за плату от пессимистов.

Какой процент вашего суммарного дохода является резидуальным? Если вы желаете с умом зарабатывать деньги, тогда вам необходимо перенести центр внимания с линейного дохода на резидуальный. Это обеспечит вам свободу во времени, позволяющую делать что хочется и когда хочется. И все начинается с привычки создавать хотя бы один дополнительный источник резидуального дохода в год.

Существует множество интересных и оригинальных способов обеспечивать себе резидуальный доход

Знаете ли вы, кто такой Уоррен Баффет? Это самый ловкий делец на фондовой бирже на протяжении всей ее истории и самый преуспевающий инвестор в мире с чистым состоянием, оцениваемым в десятки миллиардов долларов.¹ Что если бы сам Уоррен Баффет соизволил позвонить вам и дать ЦУ по поводу горящего пакета акций? Он предлагает вам вложить каждый свой цент в акции определенной компании и говорит, что сам вложил пару сотен миллионов своих собственных денег в эти акции и чувствует, что они вскоре удвоятся или даже утроятся в цене. Что бы вы сказали ему? «Извините, Уоррен, я предпочитаю выбирать объект для инвестирования, с закрытыми глазами тыкая пальцем в перечень,

¹ В 1997 г. его состояние равнялось 23,2 млрд. долларов США, а сам Уоррен Э. Баффет являлся в то время четвертым богатейшим человеком в мире. — Прим. пер.

который нахожу в Wall Street Journal!»? Прислушаетесь ли вы к мнению профессионала или не будете изменять своим привычкам?

Я, конечно, не Уоррен Баффет, но посредством своих книг и семинаров, возможно, помог ничуть не меньшему

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Я с готовностью принял бы участие в эксперименте, призванном выяснить влияние на человека неожиданно свалившегося ему на голову огромного богатства.

ОШЛИ БРИЛЛЕНТ

числу людей стать миллионерами. И в настоящей книге содержатся все мои идеи по поводу «горящих» источников дохода для человека, живущего в новом тысячелетии. В то, о чем пишу здесь, я сам вложил огромное количество времени и сил и хочу поделиться с вами знаниями о наилучших возможностях зарабатывания денег, с которыми мне приходилось сталкиваться на протяжении своего 20-летнего опыта. Я убежден, что очень многим людям они помогут стать «резидуальными» миллионерами хотя бы за последующие 10 лет.

Формула генежного дерева

Первый шаг к тому, чтобы выбрать для себя подходящие потоки дохода, состоит в том, чтобы проверить их формулой денежного дерева, представляющей собой описание девяти важнейших характеристик идеального потока дохода.

Обладание денежным деревом подразумевает, что вы оказываетесь обеспеченными неиссякающим, не требующим от вас для своего поддержания практически никаких усилий потоком денежных средств, составляющих ваш доход. Другой способ сказать то же самое — вы должны стать антрепренером¹, бизнесменом. Вы можете по-прежнему оставаться сотрудником какой-нибудь компании, но побочно. Для обеспечения своего безопасного финан-

¹ Здесь и далее слово употребляется в более широком смысле, чем принято, а именно: частный предприниматель. — *Прим. пер.*

сового будущего вам необходимо создавать дополнительные потоки дохода, и чем скорей, тем лучше.

Недавно я видел интервью с участием супружеской пары, примечательной тем, что обоих, мужа и жену, незадолго до этого уволили с работы, которой оба посвятили много лет своей жизни. Женщина смотрела прямо в камеру и со слезами на глазах говорила: «В течение 17 лет мы работали, надеясь обеспечить себе более или менее спокойное будущее, а теперь нас вышвырнули на улицу. Это несправедливо». Мне, помнится, подумалось, что, если бы она могла услышать меня, я бы сказал ей, что в течение 17 лет она лишь питала иллюзии по поводу своего обеспеченного будущего. Экономической защищенности у нее не было — ей лишь казалось, что она у нее есть и будет в дальнейшем.

При работе на кого-либо, если вы не имеете собственной доли в прибылях, защищенности быть не может. Это лишь *иллюзия* защищенности.

Если вы собираетесь стать антрепренером и вести свои дела дома, вам необходимо прежде всего выяснить, бизнес какого рода обладает необходимым потенциалом для создания продолжительных потоков дохода, а какой представляет собой попросту тупик, который позволит вам заработать лишь небольшую сумму прежде, чем наступит его стагнация и смерть. Предлагаю вашему вниманию формулу совершенного бизнеса в новом тысячелетии. Я называю ее формулой «денежного дерева», и вы легко запомните ее, поскольку названия основных компонентов образуют первыми своими буквами слово ДЕНДЕРЕВО.

Буква Д в слове ДЕНДЕРЕВО означает Два и более потока дохода

Одной из важнейшей целей обзаведения собственным бизнесом, базирующимся у вас на дому, является обеспечение себя дополнительными ручейками дохода в качестве безопасной меры против «осушения» других подобных ручейков. Бизнес, выбранный вами, должен стать источником более одного ручейка дохода. Со временем

следует ожидать превращения его в эффективный источник множества ручейков и рек дохода.

Предположим, что вы подумываете приобрести действующий ресторан. Каков его потенциал к развитию? Можно ли будет его расширить? Организовать франшизу¹? Подумать о продаже некоторых ваших фирменных блюд под защищенными торговыми названиями в замороженном, например, виде? Как насчет продажи лицензий на ваши кулинарные секреты другим ресторанам? Насколько реальна перспектива публикации вашей собственной кулинарной книги? Может, подумать о расфасовке и продаже вашего фирменного соуса? Уловили, о чем идет речь? Сразу отметайте бизнес, у которого нет потенциала к расширению, к созданию дополнительных ручейков дохода. Именно поэтому первая «Д» в названии формулы призвана напомнить вам о «двух и более ручейках дохода».

Буква Е в названии ДЕНДЕРЕВО

означает *«Елико возможно высокое качество»*

Если товар, услуги или информация, которые вы собираетесь предложить в рамках своего бизнеса, не будут обладать превосходным качеством или представлять собой нечто оригинальное, они обречены со временем пасть жертвой конкуренции. Цель взращивания денежного дерева состоит в том, чтобы, проделав определенную работу, пожинать затем ее плоды до конца своих дней. К чему начинать бизнес, который обречен пасть жертвой конкуренции? Чтобы ваш источник дохода смог выдержать, по крайней мере, десять будущих рецессий² (а их в течение вашей жизни будет гораздо больше), следует выбрать для

¹ Предусмотренное условиями страхования частичное освобождение от возмещения убытков созданного предприятия (чаще — торгового). — *Прим. ред.*

² Периодический спад деловой активности в той или иной экономической сфере или в национальной экономике в целом в силу объективных законов рынка. — *Прим. пер.*

себя товар, ассортимент услуг или информацию, которые всегда, при любых обстоятельствах приносили бы вам доход. Когда наступают трудные времена, люди склонны отдавать предпочтение либо цене, либо качеству. Не старайтесь придерживаться середины. Это верный путь к катастрофе. И не пытайтесь конкурировать с остальным миром по цене. Следите за тем, чтобы качество предлагаемого вами было высочайшим — оптимальным при разумной цене. Это обеспечит вам высокие шансы на выживание в будущем.

Буква Н в названии ДЕНДЕРЕВО означает *«Ноль наличными»*

Почему, собственно, «ноль наличными»? Разумеется, оплата наличными не обязательно должна составлять абсолютный ноль, но минимально возможную сумму *ваших собственных* денег. Если вы относитесь к большинству, тогда, скорее всего, у вас нет свободной пары сотен тысяч долларов, которые вы могли бы (было бы желание) вложить в свой бизнес. А что если бы у вас было порядочное количество свободных средств? Следовало бы вам скорей бежать, найти бизнес, соразмерный этим деньгам, и начать его? Я считаю, что ничего не может быть хуже вложения кучи денег в новый бизнес.

Предположим, вы решили купить «горячую» франшизу¹. Это могло бы, к примеру, стоить 100 тысяч долларов, и это только за права, которая она вам дает. После этого вам необходимо приобрести инвентарь, оплатить ремонт помещений, специальное оборудование. И что вы полу-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Вы «мажете» по воротам
100 раз из 100 бросков,
которых не делаете.*

УЭЙН ГРЕЦКИ

*Живите по доходам, даже если
для этого вам придется занимать
у кого-нибудь деньги.*

ДЖОШ БИЛЛИНГС

¹ Здесь: право на создание предприятия. — *Прим. пер.*

чаеете взамен? Чаще всего вы обретаеете право на то, чтобы тратить на свой бизнес по 12 часов в сутки, управляться с ордой недоученных, нерасторопных работников и добиваться при этом стабильной прибыли, в том числе и лично для себя. В определенном смысле вы просто обзаводитесь работой, а лучше сказать — заботой. Зачем тратить десятки тысяч долларов собственных денег на то, чтобы просто купить себе новую работу, сопряженную с большим риском?

Я собираюсь рассказать вам о видах бизнеса, которые вы можете начать без особого риска, с малым или нулевым стартовым капиталом, и при этом открыть перед собой возможность создания ручейка дохода по принципу, как я называю, «сделал и уходи» — деньги, которые текут к вам независимо от того, работаете вы в этом направлении или же нет.

Буква Д в названии ДЕНДЕРЕВО означает «Давайте обходиться без наемного труда»

Все верно. Вам не нужны наемные работники. Подчиненные — опасная вещь! Они начинают считать себя полноправными собственниками места, которое занимают. («Вы не можете уволить меня. Я свою работу никому не отдам».) Резкое увеличение судебных дел с участием работодателей и их работников должно стать для вас достаточно убедительным доводом в пользу того, что бизнес, которым вы будете заниматься дома и которому будете уделять свое личное время, должен приносить прибыль почти единолично вам.

В свое время я являлся президентом консалтинговой компании, специализировавшейся на проведении учебных семинаров, персонал которой насчитывал более 200 сотрудников. Я принял решение провести сокращение штатов, после того как один из сотрудников подал на меня в суд за дискриминацию по возрасту. Ему было далеко за шестьдесят, когда он поступил к нам на работу, и когда мы уволили его в период экономического спада, он дал нам пощечину в виде судебного иска, по которому на-

меревался отсудить 500 тысяч долларов. Суд обошелся нам в 2 тысячи долларов издержек, но это стало последней каплей. Я решил с тех пор никогда не оказываться в положении, когда один зарвавшийся сотрудник, обзаведясь умелым адвокатом, способен обвести всех вокруг пальца.

Сегодня у меня нуль наемных работников. Я зарабатываю столько же, сколько зарабатывал и раньше — имея при этом в 200 раз меньше проблем. Мне нравится так работать. Все свои ручейки дохода я могу отслеживать по телефону из любой точки планеты, тратя на все про все всего несколько минут в день.

Один из моих друзей, Ден Кеннеди, так говорит по этому поводу: «Когда речь идет о наемном труде, нанимай медленно, увольняй быстро». Большинство бизнесменов поступают с точностью до наоборот. Они быстро нанимают, а увольняют гораздо медленнее. Я же говорю: попытайтесь найти себе такой бизнес, который, при том что обеспечивал бы вам рост вашего денежного дерева, не требовал бы никакого наемного труда. Если вам требуется помощь, прибегайте к услугам специалистов извне на столько времени, сколько необходимо.

Буква «Е» в названии ДЕНДЕРЕВО означает «Если урожай, то высокий!»

Источники дохода, которые вы выбираете, должны быть «высокоудойными коровами». Шесть лет назад одна моя знакомая по имени Коллет начала собственный бизнес на дому. Менее чем за год она обеспечила себе ежемесячный доход в размере около 10 тысяч долларов. Что более важно, то, чем она занимается, является чистым ДД-бизнесом¹. Он продолжал бы обеспечивать ей прибыль, даже если бы она перестала им заниматься! Но зачем ей бросать заниматься им, если он приносит столько морального удовлетворения? Сегодня, по прошествии 6 лет, она имеет более 1 миллиона чистой прибыли в год.

¹ Бизнес по типу «денежного дерева». — Прим. пер.

Какова урожайность бизнеса подобного рода? Это то же, что положить на счет в банке 20 миллионов долларов под 5 % годовых! Вот это мое представление о хорошей урожайности. Далее я расскажу вам, каким образом Коллет все это удалось, и мы также посмотрим на другие виды бизнеса, которые отвечают характеристикам, лежащим в основе формулы «денежного дерева».

Буква «Р» в названии ДЕНДЕРЕВО означает «Резидуальный доход»

Мы уже говорили о значении этого элемента формулы «денежного дерева». Но чтобы еще более подчеркнуть важность данного аспекта, давайте проведем сравнение с эскалатором. Приходилось ли вам когда-либо подниматься *вверх* по спускающемуся эскалатору, т. е. против движения? Когда пытаешься вскарабкаться по спускающемуся эскалатору, приходится шагать очень быстро, чтобы просто оставаться на одном уровне. А вот чтобы вскарабкаться на самый верх, необходимо перебирать ногами вдвое быстрее. Людям, стоящим на поднимающемся эскалаторе, вообще не приходится ничего делать. Они просто стоят, держась за поручень, и эскалатор сам возносит их наверх (см. рис. 3.1).

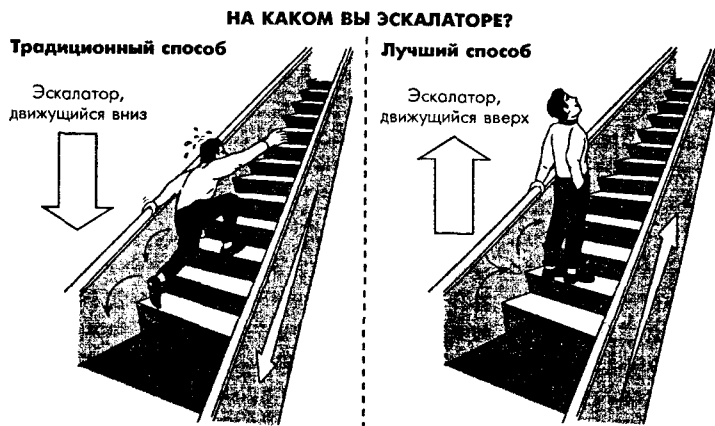


Рис. 3.1. Вверх по спускающемуся эскалатору

Поднимающийся и спускающийся эскалаторы представляют собой два типа дохода, которые вы имеете возможность получать: линейный и резидуальный. Наша экономика представляет собой спускающийся эскалатор. Вам необходимо много трудиться, чтобы обеспечить себе доход, но при этом из-за инфляции вам каждый год приходится зарабатывать на 3—5 % больше, чтобы просто поддерживать определенный уровень реального дохода. Но при этом растет и ставка налога на ваши номинальные доходы. В итоге вам кажется, что вы работаете все больше и больше, не наблюдая при этом для себя никакого прогресса. Баланс на вашем банковском счету обеспечивает вам 2 % дохода, зато ваша кредитная карточка «съедает»

20 % ваших сбережений. Ваше финансовое положение осложняется 24 часа в сутки. А вы недоумеваете, почему вам не удается накопить больше. Если же вы вообще остановите свою вечную гонку, эскалатор доставит вас в самый низ, где хуже некуда.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Я скорее считаю смелым того, кто побеждает свои желания, чем того, кто побеждает своих врагов. Ибо величайшей победой является победа над самим собой.

АРИСТОТЕЛЬ

Вот что значит довольствоваться линейными доходами.

Когда я думаю о подобном виде доходов, мне вспоминается прием, используемый при ловле обезьян в Африке. Туземцы берут кокосовый орех, разрезают поперек у одной из его узких оконечностей, отчего получается отверстие, широкое как раз настолько, чтобы входила кисть обезьяны. К противоположной узкой оконечности привязывают длинную веревку. Внутри кладут несколько орешков арахиса, оставляют кокос на видном месте в центре поляны, а ловцы прячутся за ближайшее дерево и ожидают появления обезьян. Оказавшихся неподалеку обезьян привлекает запах арахиса, и они приближаются. Одна из них сует лапку в отверстие в кокосе, намереваясь достать орехи, но теперь, когда орехи схвачены ею, кисть, оформившись в кулак, более не пролазит в отверстие. Ловцы тянут за веревку и просто тащат глупую обезьяну к себе, зная, что она не разожмет кисти, чтобы бросить орехи, даже перед лицом опасности.

Довольны ли вы своим положением, когда вам, по сути, платят «на орехи»? Если вам не нравится, когда вас сравнивают с человеком, карабкающимся по спускающемуся эскалатору, как насчет ловушки для обезьян? Что вам по-настоящему нравилось бы, конечно же, так это доход по принципу эскалатора, движущегося вверх. На каком эскалаторе вы стоите сейчас? Вот вам перечень многих видов резидуального дохода, о которых вы могли бы подумать:

держатели сберегательных счетов получают процентный доход;

авторы песен получают гонорары в виде процентных отчислений разного рода за свои произведения;

авторы книг, аудиокурсов и т. п., как я сам, получают гонорары в виде процентных отчислений с каждого проданного экземпляра книги, аудиокурса и т. п.;

страховые агенты осуществляют побочный бизнес, получая резидуальный доход;

агенты по продаже систем безопасности совершают сделки побочного характера;

агенты по сетевому маркетингу получают резидуальные комиссионные;

актеры получают проценты от прибыли, которые приносит фильм;

антрепренеры получают резидуальные доходы от своего бизнеса;

франшизеры¹ получают доход в виде платежей по франшизе;

инвесторы получают дивиденды, процентный доход и прибыль от продажи;

художники получают гонорары за демонстрацию своих работ;

¹ Лицо или предприятие, предоставившее другому лицу или предприятию права по договору франшизы. — Прим. пер.

программисты получают роялти¹;

разработчики компьютерных игр получают роялти;

изобретатели получают роялти;

партнеры могут иметь право на долю при дележе прибыли;

владельцы информации о клиентах получают доход от аренды своих баз данных;

владельцы недвижимости получают доходы от распоряжения ею;

пенсионные планы, предлагаемые компаниями своим сотрудникам, позволяя последним получать резидуальный доход после выхода на пенсию;

знаменитости, рекламирующие товар, получают процент от прибыли;

консультанты по маркетингу получают процент от прибыли или валовой выручки.

В конце дня спросите у себя: «Сколько времени этого дня я потратил на создание резидуального дохода?» Если ответом будет «нисколько», вас поздравить не с чем. На завтра с утра лучше сразу принимайтесь за дело. Позже я расскажу вам больше о видах резидуальной прибыли. А пока, надеюсь, вы убедились, почему это столь важная часть формулы «денежного дерева».

Буква «Е» в названии ДЕНДЕРЕВО означает «Единство тренда и времени»

Начать бизнес против *тренда* — это все равно что вознамериться плыть против течения. Бизнес сам по себе — дело сложное, не говоря уже о том, чтобы пытаться осуществлять его против течения. Когда вы выбираете бизнес, который соответствует тренду, вы решаете плыть по течению. А как вам выбрать бизнес, который соответствует тренду?

¹ Плата за использование, передачу лицензионных прав. — Прим. пер.

Впервые я начал собственный бизнес, когда закончил колледж. Я начал приобретать недвижимость, и мне повезло в том смысле, что время для этого было самым подходящим. Поколение, возникшее в период бума рождаемости, желало обзаводиться собственным жильем, и высокий спрос обуславливал небывалый рост цен. Всякий, у кого было что предложить, зарабатывал сверх всех ожиданий. Просчетов практически не могло быть.

Затем я начал учить людей тому, как приобретать недвижимость, не платя наличными аванса или не вкладывая почти ничего. На мои объявления откликалась масса людей. Спрос на информацию, которой я владел, был колоссальным. Мой бизнес прочно сидел на гребне тренда. Организация и проведение учебных семинаров принесли мне сотни миллионов долларов в течение последующих десяти лет.

Секрет заключается в том, чтобы, если отождествлять тренд с волной, встретить набегающую волну, не дать ей уйти и, умело маневрируя, встать на ее гребень. Крупнейшей волной прошедшего столетия являлся бум рождаемости — 76 миллионов человек, родившихся в период между 1946 и 1964 годами. Это поколение в четыре раза превышает по численности предыдущее. Как от камешка, брошенного в воду, разбегаются во все стороны волны, так и эта гигантская масса человеческих жизней по нынешнее время генерирует вокруг себя великую волну спроса. Бизнес, отвечающий устремлениям данного поколения, позволил многим тысячам людей сколотить себе состояние. Вам необходимо убедиться, что выбранный вами бизнес прочно закрепится на волне спроса, а не соскользнет с нее, продержавшись лишь мгновение. Правильный выбор в данном отношении способен изменить вашу жизнь самым коренным образом.

Буква «В» в названии ДЕНДЕРЕВО означает *«Важное для всех и всегда»*

Какой бы бизнес на дому вы ни избрали, попытайтесь выбрать товар или услугу, которые важны или воспринимаются как важные крупным и активным сегментом плате-

жеспособного населения. Позвольте вам назвать подлинную причину, почему торговля недвижимостью всегда являлась высокорентабельной сферой экономики, позволив многим людям заработать состояние. Недвижимость как бизнес удовлетворяет формуле «денежного дерева». Проверьте сами и убедитесь.

Какой бы товар вы ни собирались предложить, необходимо, что бы он представлял существенный интерес. Чем чаще и чем большее количество людей нуждается в нем, тем более успешным обещает быть ваш бизнес.

Буква «О» в названии ДЕНДЕРЕВО означает *«Обогажай свой бизнес»*

Вы должны до обожания любить дело, которым занимаетесь. Если вам не нравится то, что вы продаете, у вас никогда не получится делать это хорошо. Первейшее указание Гари Холберта, одного из величайших гуру в области маркетинга, звучит следующим образом: «Торгуйте с любовью». Правда заключается в том, что, не любя свое дело, нельзя достичь высот.

Вот вы и познакомились со всеми девятью основными компонентами формулы «денежного дерева». Соответствующие характеристики являются совершенно необходимыми чертами такого бизнеса, каким вижу его я, то есть во многом непринужденного и беззаботного, который, однако, способен обеспечить вам ручейки и реки дохода на протяжении всей вашей жизни. Далее в этой книге мы подробно рассмотрим 10 видов реального бизнеса, которые совершенным образом отвечают рассмотренной формуле.

Вы спросите, как насчет обычной зарплаты? Работа в какой-либо должности на кого-либо может быть вполне почетным и даже доставляющим удовольствие способом обеспечивать себе доход, но этот способ не отвечает формуле «денежного дерева». Он не приносит доход 24 часа

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*На 80% успех обязан
способности появляться
в нужном месте
в нужное время.*

БУДИ АЛЛЕН

в сутки. Чтобы обеспечить себе специальные источники дохода, о которых пойдет речь далее, вам необходимо меньше представлять себя в роли наемного работника, а больше — в роли инвестора и антрепренера.

Даже будучи служащим в компании, вам следует научиться воспринимать себя в качестве *свободного агента*. Как в спорте, где спортсмены заключают контракты на вступление в конкретную команду на какое-то время, вы со временем научитесь предоставлять на платной основе свои знания и умения тому, кто в них нуждается. Вы должны стать консалтинговой компанией¹ с одним-единственным работником в вашем лице, предоставляющей услуги на временной основе тем, кто предложит самые выгодные условия. Залогом вашей финансовой стабильности станет инвестирование 10 % дохода от вашего заработка «на стороне».

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Это черепаха. Она приступает к движению только после того, как высунет голову из панциря.

**ДЖЕЙМС БРАЙАНТ
КОНАНТ**

Сто лет назад примерно 90 % наших предков являлись антрепренерами. Теперь качествами антрепренеров обладают всего 10—20 % населения страны. Перестав заниматься фермерством и подавшись на заводы и фабрики, мы отдали себя во власть крупных централизованных организаций. Мы стали мягче. Мы утратили предпринимательскую хватку. И теперь, когда весь мир начинает менять ориентацию, нас заставляют возвращаться «назад, на фермы», так сказать, назад, к индивидуальной ответственности. Весь мир ныне меняется, отходя от концепции централизованной организации во всех областях жизни. Компании раскалываются на малые высокорентабельные команды: малые торпедные катера приходят на смену не-

¹ Консультации производителям, продавцам, потребителям в области экспертной, технической, экономической деятельности. — *Прим. пер.*

поворотливым крейсерам и авианосцам. Многие из тех, кто попадает под сокращение, ныне понимают, что работать по найму — более рискованная вещь, нежели заниматься бизнесом самому. Это стало одной из основных причин небывалого развития бизнеса на дому, настоящей революции 90-х, когда «домашними» бизнесменами стало огромное количество людей.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Когда приятель попросил
У. С. Филлса взаймы,
тот ответил: «Посмотрим,
что скажет мой юрист,
и, если он скажет "да",
я найду другого».*

Определение *антрепренера* — человека, продающего товары или услуги, — слишком широкое, чтобы вполне отвечать идеям, изложенным в данной книге. Большинство антрепренеров, или предпринимателей, занимаются бизнесом, который есть не что иное, как красиво упакованная «обезьянья ловушка», кондитерская, хозяин которой ничего, кроме хлопот, от нее не имеет. Они не могут приходить на рабочее место и уходить с него, когда вздумается. Они накрепко привязаны к своему бизнесу. У меня другое представление о том, каким должен быть понастоящему занимательный бизнес.

То, что мы с вами пытаемся создать, являет собой нечто гораздо более эффективное. Мы желаем обеспечить себе резидуальный доход — ручейки и реки дохода, стекающие к нам, не пересыхая, всю нашу жизнь, и нам не приходится никоим образом помогать им течь. Мы хотим того же, что Гарри Трюдо, известный карикатурист, высшей целью которого было: «Добиться такого образа жизни, при котором не потребуются мое присутствие». Мы стремимся обеспечить себе такие источники дохода, которые не будут требовать нашего присутствия. Нам не нужен доход, ради которого надо стоять за прилавком с утра до вечера. Нам нужен доход по типу восходящего эскалатора, который сам течет в карманы вне зависимости от того, встали ли мы поутру или провалялись в постели до обеда.

Чувствуете разницу? Я очень надеюсь, потому что это исключительно важно. Если вашим разумом вполне овладеет эта идея, тогда вы сумеете среди тысяч работ и видов

бизнеса (возможность заняться которыми открывается перед вами ежедневно и ежечасно) сфокусировать внимание лишь на том из них, который позволит вам достигнуть своей цели, имя которой — доход по типу «денежного дерева».

Например, откройте наудачу любой журнал, содержащий советы о том, как заработать деньги. Вы увидите массу объявлений, предлагающих всевозможный бизнес, вроде чистки ковров, ремонта мебели обивки, продажи автозапчастей. Это работа, требующая немало труда и вашего присутствия. Бесспорно, вы могли бы неплохо на всем этом заработать. Но, спрашивается, это линейный или резидуальный доход? Доход ли это по типу «обезьяньей ловушки» или по типу «денежного дерева»? Приведут ли усилия, затраченные вами на этой работе, к формированию остаточного ручейка дохода, продолжающего течь к вам и после того, как вы ушли с этой работы или вышли на пенсию? Если нет, тогда этот бизнес сродни ловушке для обезьян, и вам потребуется много времени, чтобы вскарабкаться вверх по движущемуся вниз эскалатору. Если вам не удастся превратить этот бизнес в источник дохода по типу «денежного дерева», тогда продолжайте искать такой, с которым это получится.

К какому типу антрепренера принадлежите вы?

Имеются четыре типа антрепренеров, занимающихся специализированным, резидуальным бизнесом, обеспечивающим им доход по типу «денежного дерева». Называю я их следующим образом:

- интрапренеры;
- экстрапренеры;
- инфопренеры;
- аутопренеры.

Возможно, вы тоже естественным образом относитесь к одной или более из перечисленных категорий. Следую-

щие вопросы помогут вам определить, к какой из них вы могли бы себя отнести.

Умеете ли вы оказывать влияние на других людей, помогая им принимать решения? Прислушиваются ли люди к вашему совету? Нравится ли вам давать рекомендации другим людям по тому или иному поводу? Были бы вы красноречивым адвокатом в защиту того или иного товара или услуги, в качестве и полезности которых не сомневаетесь? Как вам кажется, ваши идеи достаточно интересны, чтобы другие люди согласились заплатить за них? Нравится ли вам продавать? Если на все вопросы вы ответили утвердительно, то, вероятно, наилучшим образом проявили бы себя в качестве *интрапренера*.

Считаете ли вы себя человеком, владеющим каким-нибудь искусством? Нравится ли вам творить? Нравится ли вам развлекать людей? Умеете ли вы придумывать решения к проблемам? Если ответили утвердительно, то, вероятно, вы были бы хороши в роли *экстрапренера*.

Нравится ли вам приводить в порядок и делать доступной информацию? Нравится ли вам учить других? Умеете ли вы доступным образом объяснять сложные понятия? Важно ли для вас помочь другим в том, чтобы их жизнь стала лучше? Считаете ли вы себя человеком идеи, умеющим находить решения проблем посредством «мозговой атаки»? Нравится ли вам излагать на бумаге свои мысли? Умеете ли вы общаться с людьми? Нравится ли вам читать? Если ответ утвердительный, вы, вероятно, *инфопренер*.

Удается ли вам с легкостью экономить деньги? Умеете ли вы выжать пользу из самой, казалось бы, безнадежной ситуации? Нравится ли вам, что ваши деньги растут, пока вы спите? Нравится ли вам работать с цифрами? Нравится ли вам заключать сделки? Любите ли вы торговаться? Умеете ли вы приходить к правильному выбору, когда перед вами масса различных вариантов? Умеете ли вы сводить вместе людей или их собственности? Нравится ли вам превращать мечту в реальность? Нравится ли вам выводить ситуацию из тупика? Нравится ли вам *владеть*? Если да, тогда быть вам хорошим *аутопренером*.

Кредо интрапренера: оказывать влияние на людей, убеждать, вести за собой

Интрапренер пребывает внутри организации, но не в качестве сотрудника, а в качестве консультанта, коммивояжера, работающего на комиссионные, или совладельца. Для тех, кому нравится работать в составе команды, это идеальный выбор.

Страховые агенты осуществляют побочный бизнес, получая резидуальный доход.

Агенты по продаже систем безопасности совершают сделки побочного характера.

Агенты, занимающиеся сетевым маркетингом, получают резидуальные комиссионные.

Корпоративные менеджеры совершают сделки с опционами¹ на акции.

Кредо экстрапренера: заниматься творчеством, разнообразить досуг людей

Авторы песен получают гонорары в виде процентных отчислений разного рода за свои произведения.

Актеры получают проценты от прибыли, которые приносит фильм.

Художники получают роялти за демонстрацию своих работ.

Разработчики компьютерных игр получают роялти.

Знаменитости, рекламирующие товар, получают процент от прибыли.

Изобретатели получают роялти.

¹ Ценные бумаги, дающие их владельцу право купить или продать в течение установленного срока определенное количество акций, других ценных бумаг по финансируемой цене. Продавец О. принимает на себя обязательства, по которым он в зависимости от вида О. должен приобрести у покупателя соответствующие акции, другие ценные бумаги, либо продать их ему.

Кредо инфопренера: приводить в порядок информацию, делать ее доступной и доносить до людей

Инфопренер — это человек, который зарабатывает продажей информации. Основным его товаром являются факты, знания и специализированная информация. Инфопренер превращает свои идеи, знания и опыт в деньги.

Авторы книг, аудиокурсов и т. п. получают гонорары в виде процентных отчислений с каждого проданного экземпляра книги, аудиокурса и т.п.

Консультанты по маркетингу получают процент от прибыли или общей выручки.

Франшизеры получают доход в виде платежей по франшизе.

Программисты получают роялти.

Провайдеры Интернет-информации получают роялти и плату за размещение рекламы.

Кредо аутопренера: анализировать, видеть скрытую выгоду, инвестировать

В отличие от традиционных антрепренеров, или предпринимателей, которые занимаются тем, что продают «грубые, неотесанные объекты материального мира» (как выражается один из моих партнеров), аутопренер стремится стать владельцем автоматических потоков дохода, которые бы не причиняли ему никаких проблем. Мы вернемся к этому позднее.

Антрепренеры получают резидуальные доходы от своего бизнеса.

Инвесторы получают дивиденды, процентный доход и прибыль от продажи.

Должники по льготным ипотечным заломам получают процентный доход.

Владельцы сертификатов залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога¹ получают доход от выплаты им сумм штрафов за просрочку уплаты налогов.

Владельцы информации о клиентах получают доход от аренды своих баз данных.

Пенсионные планы, предлагаемые компаниями своим сотрудникам, позволяют последним получать резидуальный доход после выхода на пенсию.

Партнеры венчурных предприятий получают процент от прибыли.

Владельцы недвижимости получают доходы от распоряжения недвижимостью.

В заключение повторю, что вам следует начинать осваивать образ мышления антрепренера, стремящегося вырастить денежное дерево, отказавшись от менталитета наемного работника.² Теперь, когда вы вполне это осознали, приступайте к чтению следующей главы, в которой вы узнаете о денежных горах.

¹ Далее для краткости именуется сертификатом залогового права (англ. tax lien certificate). — *Прим. пер.*

² Подробнее о том, как стать свободным агентом по образу мышления, см. www.multiplestreamsofincome.com, ключевая фраза: Free Agent (свободный агент).

*Мы — начальный стих
на первой странице главы бесконечных возможностей.*

РЕДЬЯРД КИПЛИНГ

ГОРНАЯ ЦЕПЬ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ: три великие генежные горы

Имеются три горы, воплощающие собой финансовую свободу и коренным образом отличающихся друг от друга. Вместе с тем, каждая из них имеет ключевое значение для вашего долгосрочного финансового успеха. Вложив деньги в любую из этих финансовых гор, вы обеспечите себе доход от двух других, даже если в случае какой-то одной потерпите неудачу, и будете в наилучшем положении, с точки зрения своевременного использования постоянно меняющейся инвестиционной обстановки с целью извлечения собственной выгоды.

С каждой из этих денежных гор стекают отдельные ручьи дохода. Как видно из рисунка 4.1, можно насчитать, как минимум, 10 денежных потоков. Ваша цель — заставить втекать в ваш главный резервуар, представляющий собой ваше состояние, сразу несколько ручьев с каждой отдельно взятой денежной горы.

В последующих главах я подробно ознакомлю вас с каждым из рассматриваемых источников финансовой свободы. Помните, однако, о том, что рассматриваемые потоки не являются обычными. Каждый из них был тщательно продуман и проверен на состоятельность с помощью формулы «денежного дерева», с которой вы познакомились в третьей главе. Вам предлагаются ручьи

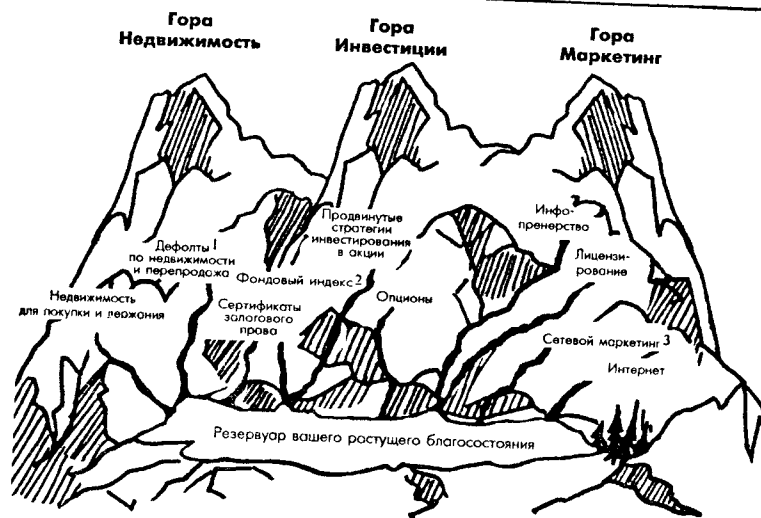


РИС. 4.1. Горная гряда финансовой свободы

дохода, которые будут течь к вам 24 часа в сутки — даже тогда, когда вы спите. В последующих главах я покажу вам, как обеспечивать себе эти потоки дохода, тратя на это совсем немного времени, работая не где-нибудь, а у себя дома, используя лишь немного или вообще нуль собственных средств, с помощником-другим или вообще без таковых, взяв на вооружение простые, но проверенные на практике системы, которые по-настоящему эффективны.

Лишь одно предупреждение перед тем, как мы начнем. Каждая из рассматриваемых денежных гор содержит в себе тысячи законных возможностей заработать деньги, а также сотни специальных приемов и десятки формул фи-

1 Невыполнение денежного обязательства или сделки, отказ от выполнения денежного обязательства или сделки. — Прим. ред.

2 Индекс на основе арифметического или геометрического среднего курсов определенного набора ценных бумаг — синтетический показатель движения фондовой конъюнктуры. — Прим. ред.

3 Подробно о сетевом маркетинге в главе 11. — Прим. ред.

нансового успеха. На основательное изучение каждой из них могут потребоваться многие годы.

Назначение данной книги не в том, чтобы дать вам энциклопедический обзор всей денежной горной цепи. Если вы относитесь к большинству людей, то и так уже страдаете от переизбытка информации. Слишком много номеров Wall Street Journal остаются непрочитанными; слишком много номеров журнала Money пылятся в углу; ваш почтовый ящик ломится от финансовых предложений, которые у вас нет времени изучать; слишком много Интернет-сайтов сулят вам финансовый успех; слишком много книг дожидаются своей очереди у вашего ночного столика; слишком много финансовых консультантов предлагают вам свои услуги. От всего этого голова может пойти кругом. А у людей, которые огулены информацией, обычно парализована способность к действию. Как говорится, «смятенный ум на все отвечает “нет”».

Когда бы вы ни были в замешательстве, помните о принципе 80/20: «Всего 20 % того, что вы делаете, обеспечивает 80 % результатов».

Вам не нужно знать о деньгах все. Вам нужны лишь 20%, которые обеспечат вам 80 % результатов. Концентрация внимания всего на небольшом числе критических факторов обеспечит огромный выигрыш. Вашей целью должно стать превращение существующих возможностей, по крайней мере, в один новый ручеек дохода в год. В ходе этого вы достигните поразительных результатов, в то время как другие будут погрязать в деталях и страдать от отсутствия воли к действию.

Гора Недвижимость

Возьмем, к примеру, денежную гору под названием Недвижимость. Это чрезвычайно важный потенциальный компонент вашего финансового плана. О том, как зарабатывать деньги в сфере недвижимости, написаны сотни книг. Мне ли не знать — я сам написал три. Каждая из

них содержит десятки стратегий, приемов и практических советов. Честно говоря, поле для изучения обширнейшее. Я сам изучал сферу недвижимости в течение 20 лет и уверен, что узнать все в этой области невозможно.

Вместе с тем, *любой человек в состоянии узнать достаточно, чтобы начать действовать*, поскольку любая отрасль теории инвестирования в недвижимость может быть сведена к 20 % практически полезной информации, которые тем самым обеспечивают 80 % вашего успеха. Каковы самые существенные факторы инвестирования в недвижимость? Их всего три:

- поиск сделок;
- финансирование сделок;
- «возделывание» сделок.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Дайте людям свет,
и они сами найдут дорогу.*

ДАНТЕ

*Я знаю, люди говорят,
будто за деньги счастье
не купишь, но я хотел бы
убедиться в этом
на собственном опыте.*

Если вы желаете добиться успеха в сфере инвестирования в недвижимость, вам необходимо научиться находить выгодную для приобретения недвижимость, финансировать сделку и затем «возделывать» ее, иначе говоря, собрать урожай прибыли с каждой сделки. В вашем собственном городе можно насчитать, вероятно, тысячи объектов недвижимости, выставленных на продажу, но 99 % из них вы можете отбросить за несостоятельностью, выяснив, какие из них являются по-настоящему выгодными. После этого вы переносите всю полноту внимания на решение вопроса, где взять средства на приобретение выгодной недвижимости. Наконец, вы решаете, сохранить ли ее за собой ради долгосрочной прибыли или при первой же подходящей возможности сбыть, сыграв на росте цен.

Это может показаться слишком упрощенной схемой, но, говоря вам со всей прямоотой, в этом — самая суть инвестирования в недвижимость. Найди. Прибери. Возделай.

Гора Инвестиции

То же верно и в отношении денежной горы Инвестиции. На фондовой бирже насчитывается свыше 10 тысяч акционных предложений и почти столько же взаимных фондов¹ (инвестирующих средства в портфели акций). Имеется необозримое разнообразие методов зарабатывания денег в области игры на бирже. Предпочитаете ли вы «фундаментальный» или «технический анализ»? Да, кстати, как насчет рынка облигаций? Или депозитных сертификатов² различной срочности и доходности? Вся эта информация обновляется и меняется *ежеминутно* каждый деловой день. Вы *не в состоянии* охватить ее всю!

Но что вы в состоянии, так это взять на вооружение самые полезные 20 % информации, которые обеспечат вам достижение 80 % результатов. Как и в случае с недвижимостью, имеется фундаментальная формула. Нет, она заключается не в том, чтобы покупать дешево и продавать дорого. Скорее всего, вам придется покупать дорого, а продавать еще дороже. Вот что вам надо знать и уметь:

- отслеживать и фильтровать информацию;
- выбирать время покупки;
- выбирать время продажи.

Применяя незатейливые, понятные любому фильтры, вы способны извлекать из песка, которым усеяна биржа, самородок-другой. Используя силу, не требующую значительных (как насчет нулевых?) затрат, методов, вы в состоянии *точно* определять, когда скупать, и *в точности* знать, когда продавать. Результаты поразят вас. Прочитав эту книгу, вы, возможно, будете обладать *меньшим* объемом знаний, чем те, которыми располагает имеющий

¹ Паевой инвестиционный фонд открытого типа, дающий инвесторам доступ к более высоким рыночным процентным ставкам. — *Прим. ред.*

² Обратный или необоротный денежный документ. Фактически является письменным свидетельством кредитного учреждения о депонировании денежных сумм, удостоверяющим право владельца на получение по истечении срока суммы депозита и процентов по нему. — *Прим. ред.*

опыт инвестор, но у вас будет достаточное количество самой важной информации, необходимой для рентабельного инвестирования.

Гора Маркетинг

Как вам выбрать вид бизнеса, наиболее подходящий вам как человеку определенного возраста и способностей? Вокруг вас витают десятки тысяч потенциальных сделок, ожидающих, пока их кто-нибудь не подхватит на лету. В первую очередь взгляните на них сквозь призму формулы «денежного дерева», существенно снизив, таким образом, свои шансы на неудачу. Но даже после этого останутся сотни, среди которых придется выбирать. Решив помочь вам, я воспользовался собственной призмой знаний и сузил поле выбора до всего четырех многообещающих сфер бизнеса. Каждая из них обладает потенциалом, способным положить начало бесчисленным примерам достигнутого успеха. Верю, что один из них вы мне приведете впоследствии как свой собственный:

Интернет;

сетевой маркетинг;

инфопреренство;

лицензирование.

Основной вид деятельности, лежащий в основе всего перечисленного, — маркетинг. Вот почему я называю эту денежную гору Маркетинг, а не Антрепренерская и не Бизнес-на-дому. Что бы вы ни продавали, будь то идеи, услуги или товары, — без маркетинга не обойтись. Без него даже лучшая из книг обречена на то, чтобы пылиться в чулане. Без маркетинга ваш Интернет-сайт — не более чем мультимедийная доска объявлений, причем на экране только вашего компьютера. Без кислородной маски маркетинга ваш бизнес МПП (мертв по прибытии).

По мере изучения горы Маркетинг вы узнаете о трех важнейших мероприятиях, связанных с успешным маркетингом:

определение спроса;

приготовление приманки;

обеспечение бессрочного спроса.

Как важно знать, в каком месте постучать

На заводе сломался станок, и был вызван ремонтник, чтобы его починить. Ему потребовалось пару минут, чтобы выяснить, что не в порядке, после чего он взял молоток и дважды ударил по станку. Он тут же заработал. Ремонтник повернулся к мастеру цеха и сказал: «С вас 500 долларов». Мастер цеха пришел в полную ярость, услышав, во сколько оценили такую пустячную работу, и потребовал официальной счет с подробной сметой по ремонту станка. Счет пришел на следующий день. В нем значилось:

Простукивание при помощи молотка:	1 долл.
Знание, в каком месте стучать:	499 долл.
Итого:	500 долл.

ТАБЛИЦА 4.1. Денежные горы. Основы

Гора Недвижимость Это все о сделках Что?	Гора Инвестиции Это все о своевременности Когда?	Гора Маркетинг Это все о клиентах Кто?
Поиск сделок	Фильтровать и отслеживать	Определение спроса (поиск «голодной рыбы»)
Финансирование сделок	Время покупать	Приманка (приготовление чрезвычайно привлекательной приманки)
«Возделывание» сделок	Время продавать	Обеспечение бессрочного спроса

Вы узнаете, что это все значит и как это делать в любом бизнесе, которым решите заняться, — от самого крупного до малого.

На какую из денежных гор, изображенных на рисунке 4.1, вы хотели бы взобраться? Ваш ответ, разумеется: «На все бы...» Но каждая гора имеет свои особенности, и поэтому вам необходим особый набор знаний и умений (см. таблицу 4.1). Некоторыми из них вы уже обладаете, некоторые еще нужно развивать. С чего же мы начнем?

Разумеется, с самой главной — горы Инвестиции. Следуйте за мной. Я покажу вам, в каком месте стучать.

Не играйте в азартные игры; лучше возьмите все свои сбережения, купите на них хорошие акции и ждите, пока они не поднимутся в цене, после чего продайте. Если они не поднимаются в цене, не покупайте их.

УИЛЛ РОДЖЕРС

ВАШ ПЕРВЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Успех на рынке ценных бумаг: инвестирование для круглых целых

Во второй главе я рассказывал о семи денежных секретах (являющихся, по сути, привычками и навыками) преуспевающих людей. Первыми тремя были: 1) цены; 2) распоряжайся; 3) сберегай. В настоящей главе вы узнаете о четвертом секрете, который в императиве звучит так: инвестируй.

Умение инвестировать существенно отличается от пятого умения — зарабатывать. Инвестирование, по большому счету, является пассивным деянием. Оно не подразумевает активной торговли товарами и услугами. Это попросту своевременное приобретение и последующая продажа ценных бумаг, коими являются акции, облигации, опционы, депозитные сертификаты и т. д. Чтобы быть хорошим инвестором, вам не надо осуществлять бизнес в обычном смысле слова — вам даже не нужно для этого общаться с людьми. Вы можете сохранять анонимность или размещать свои инвестиции, сидя за компьютером, имея при этом модем и телефон. Хотя само инвестирование может отнимать у вас всего несколько минут в день, извлекаемая в результате прибыль накапливается и растет (по формуле сложных процентов) в течение длительного времени.

Это настолько важный навык, что я включил его в горную цепь Финансовой свободы в качестве отдельной

горы — Инвестиции. Если последнюю можно охарактеризовать как пассивное накопление богатства, то другие две (Недвижимость и Маркетинг) являют собой, безусловно, более активный способ зарабатывания денег. Это когда вам надо уметь *делать* деньги. Здесь подразумевается ваше активное участие в течение месяцев и даже лет в том, чтобы заставить денежные потоки течь к вам непрерывно. Подробнее об этих денежных горах вы узнаете позднее. А пока давайте покорим гору Инвестиции.

Я буду основываться на той предпосылке, что вы следуете «резервуарной» модели накопления ваших средств и что ваш бассейн (банковский счет с суммой, предназначенной для «выживания») ныне вполне наполнен и содержит финансы на 3 месяца расходов. 10 % вашего обычного дохода должны по-прежнему постоянно наполнять остающиеся бассейны, предназначенные для ваших инвестиций. В этом случае вы готовы приступить к освоению рынка ценных бумаг.

Давайте разберемся прежде с некоторыми мифами и реалиями финансовых рынков мира. Как я говорил в четвертой главе, имеются тысячи акционных предложений и взаимных фондов, и данные о них меняются каждую минуту каждый рабочий день биржи. Всего вам охватить не удастся, поэтому даже не пытайтесь. Не позволяйте колоссальному объему данных сбить вас с толку и внушить неуверенность в своих силах. Сконцентрируйтесь на трех простых задачах:

- выбрать наилучшие предложения;
- выбрать время для покупки;
- выбрать время для продажи.

Этим трем задачам соответствуют три важнейших вопроса, ответ на которые вам необходимо найти, если желаете добиться большого успеха на фондовой бирже:

- как определить, какие акции следует купить (как выбрать наилучшие предложения);
- как узнать, когда пришло время покупать (как выбрать время для покупки);

как узнать, когда пришло время продавать (как вы-
брать время для продажи).

В этой главе вы найдете ответы на каждый из этих крити-
чески важных вопросов. Обещаю, что по ее окончании вы
почувствуете уверенность в сво-
их силах и твердо станете на
путь успеха в деле инвестирова-
ния на рынке ценных бумаг.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Всякому, кто заключает
более трех биржевых сделок
в день, ясно, почему финансовую
литературу покупают в пять раз
большим тиражом,
чем эротическую.*

АЛАН ГРИНСПЕН

Но перед тем как начать, вы
должны расстаться с определен-
ными иллюзиями, которые, быть
может, до сих пор питаете. Я не
хочу, чтобы вы предавались на-
дежде, что здесь вас научат тому, как «побить» рынок
(под этим я понимаю попытку купить такой набор обыч-
ных акций или портфели взаимных фондов, которые дали
бы лучший возврат на вложенные деньги, нежели тот, что
предсказывают стандартные индексы фондовой биржи,
такие как промышленный усредненный индекс Доу-
Джонса, S&P 500 или Уилшир-5000, являющиеся тради-
ционными термометрами в мире инвестиций). Слушая
новости с фондовой биржи, вы наверняка постоянно ло-
вите фразы вроде: «Доу поднялся на 100 пунктов», «S&P 500
опустился сегодня на 5 пунктов», «Основные усредненные
индексы микшированы», «Уилшир-5000 отклонился в те-
чение последних нескольких недель». Что это за стандар-
тные индексы, и какое вам до них дело? Промышленный
усредненный индекс Доу-Джонса (DJIA)¹ представляет
собой результат сложных расчетов и отражает среднюю
цену акций 30 крупнейших компаний, представленных на
Нью-Йоркской фондовой бирже (например, General Mo-
tors, Wal-Mart, Disney). Нередко его ошибочно выдают за

¹ Средний показатель курсов акций группы крупнейших компаний
США, публикуемой фирмой Доу-Джоник. Представляет собой среднее
арифметическое ежедневных котировок определенной группы компа-
ний на момент закрытия биржи. — Прим. ред.

показатель цены всех существующих акционных предло-
жений, которых больше 10 тысяч. S&P 500 представляет
собой среднюю цену акции 500 ведущих компаний, пред-
ставленных на всех трех главных
фондовых биржах страны, и, та-
ким образом, является наиболее
достоверным показателем ситу-
ации на рынке акций. Он отра-
жает цену акций компаний, вла-
деющих примерно 75 % суммар-
ной стоимости акций на фондовой бирже в целом. Уил-
шир-5000 усредняет цену акций 7 тысяч ведущих компа-
ний. Как уже говорилось, имеются на выбор более 10 тысяч
акционных предложений, включая и те, что продаются по
неофициальному курсу и не включаются в списки акций
трех главных фондовых бирж США (Нью-Йоркской, Аме-
риканской и Насдак). Из отмеченных трех усредненных
индексов стоит попробовать «побить» S&P 500. Финан-
систа произвели бы в гении, если бы ему удалось заста-
вить свой портфель акционных предложений принести
большой процентный возврат (или меньшую потерю),
чем индекс S&P 500.

Вы, возможно, удивитесь, когда я вам скажу, что 75 %
всех самых умных финансистов в мире, работающих по
20 часов день, имеющих огромный исследовательский
персонал и самые мощные в мире компьютеры, не были в
состоянии более или менее регулярно «бить» рынок. Из
остальных 25 % большинству удавалось лишь не отставать
от рынка (хотя и в этом случае, приняв во внимание ко-
миссионные и прочие сборы, вы
все равно оказываетесь в проиг-
рыше).

Горстке остальных (именно
так — маленькой горстке) удава-
лось время от времени «побить»
рынок со значительным перевесом. Но осуществлять та-
кое из года в год — это почти невозможная задача. Вы

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Лучший способ
предсказать будущее —
придумать его.*

АЛАН КЕЙ

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Покупай метко
и держи крепко.*

ДЖОН К. БОГЛ

должны быть настоящим гением, как Уоррен Баффет, или обладать незаурядным здравым смыслом, как Питер Линч (ныне в отставке), или верить, что Бог на вашей стороне, как сэр Джон Темплтон (ныне в отставке). В истории рынка ценных бумаг только крошечному числу суперзвезд удавалось приручить этого тигра. Именно поэтому они ныне так известны (и так богаты!). Вы да я с нашими скромными мозгами не собираемся, конечно, превзойти лучших из лучших. Поэтому выкиньте эту бредовую идею из головы. Таким образом вы избавитесь от бессонных ночей, сэкономите деньги, потраченные на консультации, и бесчисленные часы, уделенные изучению скучных биржевых сводок. Да, некоторым людям — выдающимся, счастливым, — быть может, под силу побить этого зверя, но наши с вами шансы сделать это практически равны лотерейным.

Позвольте повторить: переиграть рынок вам не удастся. Откажитесь от всяких намерений, пока не поздно. Как выразился герой одной из карикатур Эшли Брильента, «мне сразу полегчало, как только я оставил всякую надежду». Даже сказав вам все это, я знаю, читатель, что если вы по натуре боец, то не станете верить моим словам. Вы желаете стать очередным Питером Линчем или Уорреном Баффетом. Что ж, в последующих двух главах я расскажу вам о некоторых способах, посредством которых вам удастся, быть может, забить гол-два. А пока давайте довольствоваться голевыми передачами.

И В ШУТКУ, И ВСЕРЬЕЗ

*Вас удивляет,
почему управляющие фондов
не могут побить S&P 500?
Потому, что они овечки,
а овцы режут.*

ГОРДОН ГЕККО

(в исполнении
Майкла Дугласа)
в фильме «Уолл-стрит»

Заметьте, я не сказал, что вы не в состоянии заработать деньги на рынке ценных бумаг. На самом деле вы можете заработать там массу денег. По большому счету, это, быть может, самый верный путь к тому, чтобы разжиться миллионом-другим еще при жизни.

Дорога к победе

Я собираюсь предложить вам метод, позволяющий только выигрывать, вкладывая деньги в ценные бумаги. Доступный идиоту и, по иронии, самый лучший подход. И делать ничего не надо! Изучите рисунок 5.1, на котором отображена динамика рынка акций за последние 50 лет. Показанный график содержит всю информацию, которую вам необходимо знать, чтобы постоянно выигрывать. Забегая вперед, изложу вам суть трех уроков, которые вы и без моей помощи могли бы извлечь из этого графика.

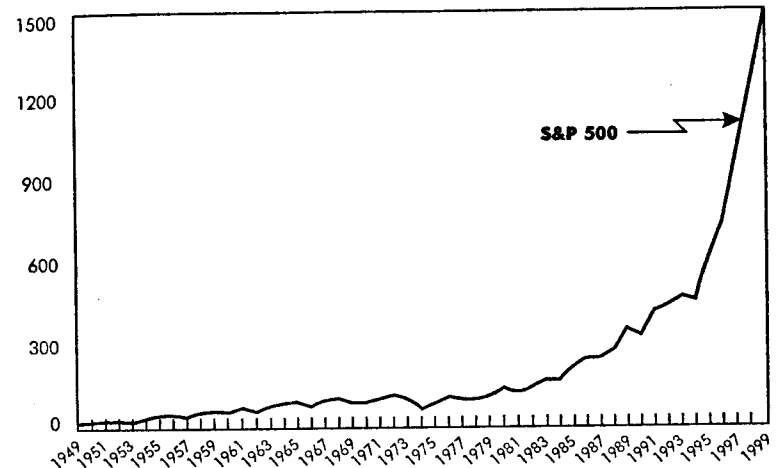


ГРАФИК 5.1. Фондовый рынок за последние 50 лет

Урок первый. Чем больше вы осуществляете инвестиции, тем ниже ваш риск

Обратите внимание на пики и впадины на графике 5.1. Предположим, получилось так, что вы угрохали все свое наследство на приобретение акций во время одного из пиков, например, предшествующего огромной впадине, которая пришлась на 1974 год. Теперь уже очевидно, что тот кризис со временем сменился подъемом; буря, так сказать, потихоньку улеглась. (Но в то время так не казалось, я помню. Тогда я как раз закончил колледж, а буря

все еще бушевала.) Лучшей стратегией в этом случае было бы просто привязать себе к мачте и держаться, пока не стихнет шторм. Рост прибылей, который придет на смену кризисному падению цен, обеспечит вам премиальные на каждый вложенный доллар. Таким образом, вы можете выигрывать всегда — если каждый раз будете проявлять достаточно выдержки!

Кто знает, сохранится ли подобная картина и в будущем? В самом худшем случае рынок может войти в пике, из которого никогда не выйдет. (Звучит нелепо, особенно принимая во внимание все увиденное и пережитое в прошлом столетии, не правда ли?) Может случиться, что рынок сделает передышку, скажем, на десятилетие. Это звучит более правдоподобно. Но даже в этом случае, если вы зададите себе достаточно широкие временные рамки, шансы, что со временем ситуация улучшится (и будет улучшаться впредь), чрезвычайно высоки.

Из графика 5.1 также видно, что чем уже ваши горизонты инвестирования, тем выше ваш риск. Предположим, вы купили акции, но ситуация на рынке неожиданно начала ухудшаться. Вместо того чтобы выждать необходимое время, вы запаниковали и сбывли все уже спустя год. Каковы будут шансы на выигрыш? Обратимся к таблице 5.1.

За период с 1950 по 1999 годы можно насчитать всего 11 лет, когда общая ситуация на рынке (в соответствии с индексом S&P 500) драматично ухудшалась. Это примерно один убыточный год на каждые четыре выигрышных. Иначе говоря, более трех четвертей количества всех лет были выигрышными. О чем это говорит? Шансы на выигрыш у вас есть. С другой стороны, в ближайшем будущем риск потерять все свои деньги или часть их составляет примерно 22 % — один шанс из четырех. Русская рулетка с четырехзарядным револьвером. Иными словами, очень высокий риск для краткосрочных инвестиций.

Если бы вы держали купленные акции в течение пяти лет, то снизили бы свой риск проиграть до примерно 15 %. Имелось очень немного пятилетних периодов за прошлые 50 лет, по прошествии которых вы понесли бы

чистые потери. Продержись вы 10 лет, и ваши шансы проиграть составляли бы примерно 1 к 20. Аналогичная картина наблюдается и в случае 15-, 20- и 25-летних периодов держания. Чем на более длительный срок вы инвестируете свои деньги, тем ниже ваш риск. Более того, как показало время, 25 лет держания обеспечивают вам нулевой риск.

Хотели бы вы инвестировать свои деньги безо всякого риска? Тогда самым лучшим решением было бы немедленно войти в число держателей акций и *оставаться таковым*, по меньшей мере, 25 лет. «Закройте» эту мысль у себя в голове и выкиньте ключ. Берите пример с умнейшего инвестора всех времен Уоррена Баффета, который как-то сказал: «Мой любимый период держания — бесконечность». Вот почему он — миллиардер, а ваш биржевой брокер — всего лишь брокер.

Мы только что ответили на один из важнейших вопросов, который должен задавать себе начинающий инвестор, собирающийся вложить свои деньги в рынок ценных бумаг.

Вопрос. Когда мне продавать?

Барабанная дробь. Вносят конверт.

Ответ. Продавайте через 10—25 лет.

ТАБЛИЦА 5.1. 50 лет выигрышей и потерь с индексом S&P 500 (не включая дивидендов)

1950	21,8%	1960	-3,0%	1970	0%	1980	25,9%	1990	-6,6%
1951	16,5%	1961	23,1%	1971	10,8%	1981	-9,7%	1991	26,3%
1952	11,8%	1962	-11,8%	1972	15,7%	1982	14,7%	1992	4,5%
1953	-6,6%	1963	18,9%	1973	-17,4%	1983	17,3%	1993	7,1%
1954	45,0%	1964	13,0%	1974	-29,7%	1984	1,4%	1994	-1,5%
1955	26,4%	1965	9,1%	1975	31,6%	1985	26,4%	1995	34,1%
1956	2,6%	1966	-13,1%	1976	19,2%	1986	14,6%	1996	20,1%
1957	-14,3%	1967	17,6%	1977	11,5%	1987	2,0%	1997	31,0%
1958	38,1%	1968	10,0%	1978	1,1%	1988	12,4%	1998	26,7%
1959	8,5%	1969	-11,4%	1979	12,3%	1989	27,3%	1999	19,5%

Если вы не собираетесь долго ждать, даже не начинайте. Свыкнитесь с мыслью, что, когда наступит будущее, деньги вам не светят.

Теперь опять присмотримся к графику 5.1. Что еще мы можем увидеть?

Урок второй. «Если вам их не победить, переходите на их сторону»

За последние 10 лет из более чем 6 тысяч взаимных фондов, управляемых профессиональными менеджерами, лишь около 20 сумели «переиграть» индекс S&P 500 по 10-летним возвратам с учетом всех расходов (см. табл. 6.2 на с. 114). Они заслуживают особого упоминания (то, что они вошли в двадцатку лучших в этом году, еще не гарантирует, что они попадут в нее в следующем).

Когда бы я ни упоминал об этом коротком списке победителей, люди, можно сказать, берут с места в карьер, не имея на то причин. Урок, который мы из всего этого извлекаем, состоит не в том, что надо делать ставку на 20 лучших кроликов из числа участников гонки, а в том, что 5980 остальных кроликов, мчащихся со всей прытью, на какую только способны, не могут обогнать черепаху. Шансы выбрать нужного кролика из 6 тысяч попросту смехотворны в сравнении с шансами человека, выбравшего совершенно «бездумный» путь, а именно — поставить на черепаху. Кто же черепаха, в терминах рынка акций? S&P 500.

Вы, наверное, слышали об индексных фондах. Один из самых популярных представляет собой особый взаимный фонд, портфель которого содержит все акционные предложения из числа включенных в индекс S&P 500. Разве не прекрасная идея? Если вы не в состоянии «побить» рынок, скупите его целиком — расчет на то, что ситуация в целом будет меняться в лучшую сторону (в далеком будущем, разумеется). Инвестирование в индексные фонды имеет массу преимуществ по сравнению с вложением денег в обычные профессиональные взаимные фонды.

Индексный фонд

Низкие затраты: 0,2 %

Низкооборотный портфель

Низкие операционные расходы

Более благоприятные налоговые перспективы

Профессиональный взаимный фонд

Высокие затраты: 2,0 %

Высокооборотный портфель

Высокие операционные расходы

Менее благоприятные налоговые перспективы

ТАБЛИЦА 5.2. Категории лучших индексных фондов

Название	Биржевой символ	Телефон	Адрес в Интернет
Фонды, работающие по индексу S&P500			
Vanguard Index 500	VFINX	800-662-7447	www.vanguard.com
Fidelity Spartan Market	FSMKX	800-544-6666	www.fidelity.com
Dreyfus Basix S&P 500	DSPIX	800-782-6620	www.dreyfus.com
Transamerica Premier Index	TPIIX	800-892-7587	www.transamericafunds.com
Фонды, работающие по индексу Wilshire 5000			
Vanguard Total Stock Market Index	VSTMX	800-662-7447	www.vanguard.com
T.Rowe Price Total Equity Market Index	POMIX	800-225-5132	www.troweprice.com
Fidelity Spartan Total Market	FSTMX	800-544-6666	www.fidelity.com
Фонды, работающие по индексу Morgan Stanley EAFE Index (Европа, Австралия, Юго-Восточная Азия)			
Vanguard Intl Equity Index Emerging Mrkts	VEIEX	800-662-7447	www.vanguard.com
Dreyfus International Stock Index Fund	DIISX	800-782-6620	www.dreyfus.com
Фонды, работающие по индексу Lehman Brothers Aggregate Bond Index			
Vanguard Total Bond Market Index	VBMFX	800-662-7447	www.vanguard.com
Dreyfus Bond Market Index Fund	DBIRX	800-782-6620	www.dreyfus.com

Для среднего, не ищущего сложных путей инвестора, «ленивый» подход заключается в том, чтобы вложить свои средства сразу в несколько индексных фондов и не вспоминать о них до поры до времени. Вот вам и ответ на очередной вопрос из трех важнейших:

Вопрос. Какие акции мне покупать?

Барабанная дробь. Вносят конверт.

Ответ. Все, что есть.

Итак, вкладывайте деньги в портфель индексного фонда (лучшие из них перечислены в табл. 5.2), состоящий из всех акционных предложений на рынке.

С таким подходом вы добьетесь не худших результатов, чем большинство профессиональных фондовых менеджеров, а возможно, и лучших. Вам не придется мучиться долгие месяцы, решая, какие акции купить и когда. Просто выберите индексный фонд, вложите деньги и забудьте о них на 10—25 лет.

Итак, мы подошли к последнему вопросу: когда следует покупать? Еще один взгляд на график 5.1 с очевидным ответом: *немедленно!*

Урок третий. Чем раньше купите, тем богаче станете

Чем скорее вы приобретете ценные бумаги, тем дольше ваши деньги будут в обороте и тем больше их в итоге накопится. Возьмите 50 % того, что сберегаете в течение месяца, и вложите всю сумму в выбранный вами один или сразу несколько индексных фондов. Делайте это каждый месяц до конца своих дней, и потоки денег хлынут к вам, наполняя вашу жизнь благосостоянием, даже в том случае, если вы проигнорируете все остальное, что предлагается в этой книге. Целью следующих глав является ускорить этот процесс. Но даже если все ваши краткосрочные стратегии «ускоренного успеха» по тем или иным причинам не дадут результатов, рассматриваемая «черепашья» стратегия медленно, но верно приведет вас к состоятельному будущему.

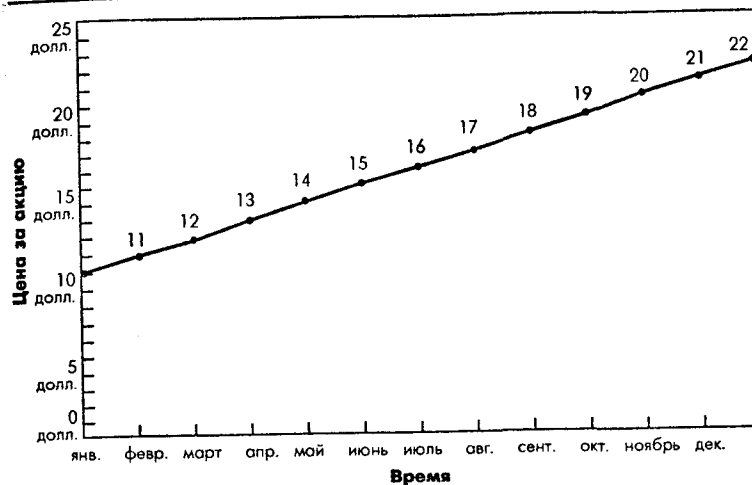


ГРАФИК 5.2. Фонд 1: усреднение по стоимости

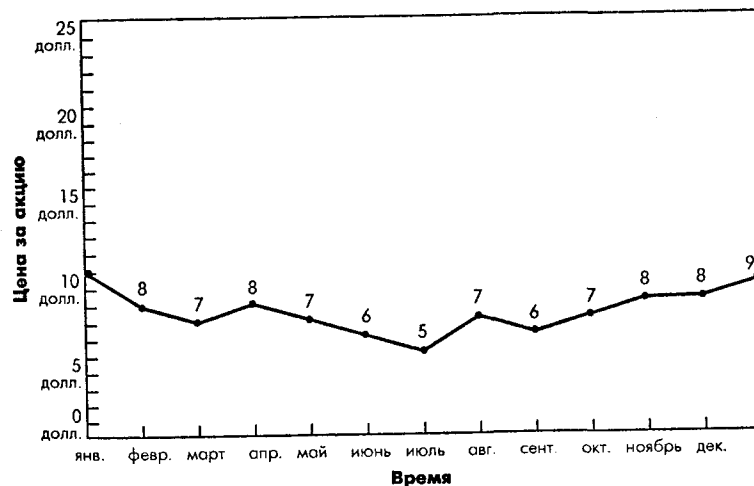


ГРАФИК 5.3. Фонд 2: усреднение по стоимости

Если вы относитесь к большинству, у вас нет про запас кругленькой суммы и вам не остается ничего другого, как делать регулярные вложения на протяжении длительного времени. Инвестируя же фиксированную сумму каждый

месяц в течение нескольких лет, вы на самом деле используете довольно сложную стратегию, называемую *усреднением по стоимости*. Посмотрите внимательно на графики 5.2 и 5.3 и попробуйте определить самостоятельно, какой из двух взаимных фондов представляет собой лучший способ вложения денег.

Оказывается, фонд 2 дает лучший инвестиционный возврат, нежели фонд 1, причем с существенным отрывом. Как такое может быть? Судя по графику, этого не скажешь. Ответ прост. По мере того как цена падала, на фиксированную инвестицию в размере 100 долларов можно было купить большее количество акций. И хотя цена за акцию так и не достигла своей стартовой величины, имевшей место на начало года, общая стоимость портфеля значительно увеличилась, благодаря общему увеличению количества акций за счет тех, которые были приобретены по более низким ценам.

ТАБЛИЦА 5.3. Сводные данные на конец года¹

	Фонд 1	Фонд 2
Общая сумма инвестиций, долл.	1200	1200
Общее количество приобретенных акций	71,3	160,09
Цена за акцию на конец года, долл.	22	9
Итого на конец года, долл.	1426	1 521,81
Рентабельность инвестиции, %	18,83	26,81

Разумеется, это надуманный пример (ложь, наглая ложь и статистика!), но вы, по крайней мере, в состоянии оценить значение падения цены за акцию при последующем, предположим, возврате цены к прежнему уровню. Используя стратегию усреднения по стоимости, вы на самом деле рассчитываете на то, что цена будет время от времени падать. Это даст вам шанс купить больше акций по более низкой цене. Вот почему на временное падение

¹ Предполагают периодические приобретения в размере 100 долларов каждый месяц на протяжении года.

цены на рынке ценных бумаг следует смотреть как на благоприятный фактор для вашей долгосрочной инвестиционной программы.

Усреднение по стоимости позволит выиграть только в том случае, если вы будете продолжать покупать и в тяжелые времена — изменения ситуации к лучшему. Как только вы перестанете покупать в периоды падения спроса, то потеряете те преимущества, которые имели бы в случае возврата ситуации на рынке к норме.

Это самая главная причина, обуславливающая успешность стратегии усреднения по стоимости.¹ В этом случае не нужно выбирать время для покупки. Иными словами, нет необходимости в *прогнозировании поведения рынка*.

Что такое прогнозирование поведения рынка? Если вы действительно знаете толк в рынке ценных бумаг (или если у вас в распоряжении уйма времени), то можете попытаться предсказать благоприятные и неблагоприятные тренды на рынке. Во время пика, когда рынок только готовится к тому, чтобы пережить очередной спад, специалисты говорят вам, что следует выйти из дела и пристроить свои наличные средства на какой-нибудь защищенный от неожиданностей счет. Затем, когда рынок достигает дна очередной впадины и начинает карабкаться вверх, наступает наилучшее время для покупки обеими руками. Как будто бы несложно, но только горстка инвесторов оказывается для этого достаточно прозорливой.

К примеру, в 1980-е годы, в течение целого десятилетия, S&P 500 обеспечивал возврат в размере 17,6 % годовых; при этом имели место частые спады и отклонения на рынке. Во весь период насчитывалось 2528 дней, в которые осуществлялись торги. Целые 28 % всей прибыли за десятилетие были обеспечены торгами, состоявшимися в разные дни общим числом всего-навсего 10. Если бы вы пытались прогнозировать рынок и вам довелось просчи-

¹ Если вы начинающий инвестор и хотели бы ознакомиться с информацией об основах инвестирования на рынке ценных бумаг, в т.ч. с основными понятиями, и семи базовыми стратегиями инвестирования для начинающих, посетите www.multiplestreamsincome.com и щелкните на ссылке 7 Strategies (7 стратегий) или позвоните в мой офис по тел. 801-852-8700.

таться на этих 10 днях, то потеряли бы 28 % всей прибыли, обеспеченной в течение рассматриваемых 10 лет!¹

Со стратегией усреднения по стоимости вам не нужно быть умником. Более того, вы можете быть круглым идиотом и все равно постоянно выигрывать. Вы попросту покупаете каждый месяц, месяц за месяцем. Покупаете во времена подъема. Покупаете во времена спада. Вам наплевать, о чем кричат заголовки газет. Вы не слушаете специалистов, втолковывающих что-то с экрана телевизора. Вы не досадуете, когда слышите, что те или иные акции (из 10 тысяч предлагаемых) утроились в цене в какой-то день. Многие инвесторы купили акции, которые в тот же самый день упали в цене на две трети. Вы слепо и не раздумывая делаете то, что делали всегда, — покупаете, покупаете, покупаете. Усредненная стоимость приобретенных фондов обеспечит вам в отдаленном будущем долгожданный возврат. Это, разумеется, в том случае, если исходить из предположения, что 11 % на проценты прибыли в год, обеспеченные рынком ценных бумаг за последние 50 лет, будут иметь место и в течение следующей половины столетия. Гарантий на этот счет вам не сможет дать никто! Вам придется самим решать, насколько рискованным является такое предположение.

Теперь давайте посмотрим, какие выводы можно сделать: начинать свою инвестиционную программу вам следует незамедлительно;

индексные фонды являются наиболее безопасным и простым способом инвестирования на рынке ценных бумаг;

стратегия усреднения по стоимости является удобной и доступной большинству из нас;

долгосрочное инвестирование — гораздо менее рискованное предприятие, нежели краткосрочное.

Вопрос, на который следует ответить теперь, звучит следующим образом: сколько из своих оборотных сбере-

¹ Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street* (New York: W.W. Norton & Co., 1999), p. 163.

жений вам следует инвестировать в индексные фонды? Я рекомендую вложить не менее 50 % своих сбережений. А как насчет остальных 50 %? Их вам предстоит распределить между двумя другими своими инвестиционными бассейнами, или резервуарами (см. схему 5.1).

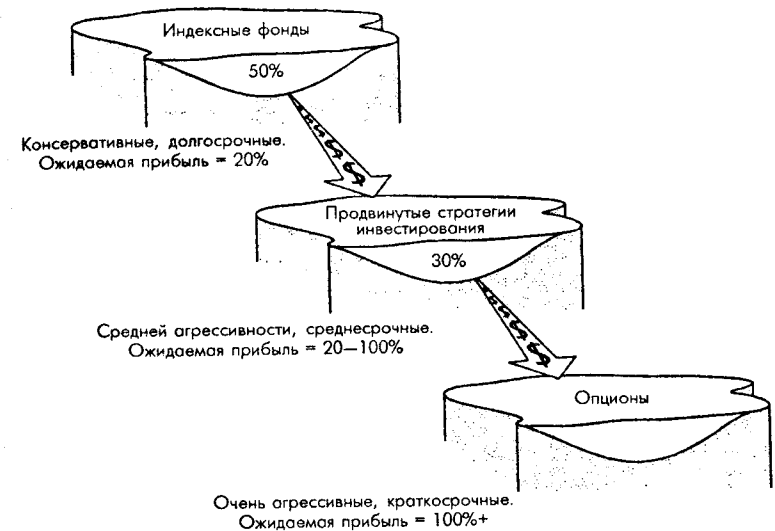


СХЕМА 5.1. Ваши различные инвестиционные бассейны

Информации, изложенной в настоящей главе, как раз достаточно, чтобы начать, но недостаточно, чтобы у вас сформировалась прочная теоретическая основа для инвестирования. Углубляясь в изучение этого чрезвычайно интересного предмета, вы обнаружите, что все книги на подобную тему тяготеют к одному из двух главных полюсов, являющихся также основными теориями рынка. Одна из них — *теория эффективного рынка* — утверждает, что биржевое ценообразование в отношении акций и других ценных бумаг является чрезвычайно эффективным инструментом и что очень трудно, если не невозможно, приобретать акции по заведомо выгодной цене, что, в свою очередь, делает невозможным «переиграть» биржевые, или рыночные, нормы прибыли. Противоположной точки зрения придерживаются те, кто утверждает, что рынок на самом деле неэффективный экономический инструмент и что «переиг-

рать» его может человек, вооруженный специальными знаниями, владеющий особыми приемами и стратегиями.

Представители теории эффективного рынка

Бертон Г. Малкил. Прогулка по Уолл-стрит (Burton G. Malkiel, A. Random Walk Down Wall Street [New York: W. W. Norton & Co., 1999])
Джон С. Богл. Здоровые рассуждения о взаимных фондах. (John C. Bogle, Common Sense on Mutual Funds [New York: John Wiley & Sons, 1999])

Представители теории уязвимого рынка

Питер Линч и Джон Ротчайлд. Выскочки на Уолл-стрит (Peter Lynch and John Rothchild, One Up on Wall Street [New York: Simon & Schuster, 1994])
Мэри Баффет. *Баффетология.* (Mary Buffett, Buffettology [New York: Fireside, 1997])

Обе книги из первой колонки весьма доходчиво объясняют, почему практически невозможно «переигрывать» биржевые нормы прибыли (или убытков) сколько-нибудь продолжительное время. Книги же из второй колонки весьма убедительно показывают, как двум инвесторам-суперзвездам это удавалось из года в год. Я советую вам прочитать их все. Они позволят вам взглянуть на проблему с двух противоположных точек зрения.

Каждая из этих двух теорий приводит веские доводы. Чью сторону примете вы, зависит только от вас. Если вам не интересна фондовая биржа во всех ее тонкостях и вы желаете просто поскорее, наиболее безопасным и простым способом заработать деньги путем долгосрочного инвестирования, тогда вложите все средства, которые можете себе позволить, в индексные фонды и... увидимся через 30 лет! В этом случае вы можете пропустить, не читая, две следующие главы и обратитесь сразу к денежной горе под названием Недвижимость.

Если же вы по природе настоящий аутопренер, если вам нравится работать с числовыми данными и анализировать информацию, если вы желаете побольше узнать об Уоррене Баффете и готовы к испытаниям на пути к получению значительных возвратов по инвестициям, то я рекомендую вам присоединиться ко мне в шестой главе, где я покажу, как инвестировать свои средства по-другому, более агрессивно.

Индексные фонды, усреднение по стоимости, долгосрочное инвестирование... Вы наверняка слышали все это прежде. Но предпринимали ли вы что-нибудь в этом направлении?

Перестаньте читать прямо сейчас. Снимите трубку телефона и наберите номер одного из вышеперечисленных индексных фондов. Если желаете поискать что-нибудь подходящее самостоятельно, то обратитесь к специальным справочным службам по взаимным фондам (например, www.morningstar.com).

Это должно занять у вас не более 30 минут. В конце концов, просто ткните пальцем!

Позвоните в тот фонд, который выбрали, и договоритесь с ним, что впредь определенная сумма будет автоматически сниматься с вашего банковского счета каждый месяц до конца вашей жизни. (Не переживайте, всегда можно будет передумать!)

Очень вероятно, что оператор работает 24 часа в сутки, а это значит, что у вас не может более быть отговорок и оправданий. Вы в состоянии сделать это прямо сейчас. Операторы всегда наготове. Даже не теряйте времени на то, чтобы дочитать этот абзац. Все бросьте и делайте, что вам говорят.

(Пауза...)

Вы не прекратили читать? Почему? Говорите, уже вкладываете деньги в один индексный фонд? Ладно, вы можете читать дальше.

А остальные что же? Какие причины вы можете назвать? Говорите, еще не накопили для этого достаточно денег?

Хорошо, 50 долларов в месяц вы можете себе позволить на это дело? Бюджет не пострадает? Ну и хорошо. Вот вам индексный фонд, который займется вашими финансами немедленно, со стартовым вкладом 50 долларов, с последующим минимальным вкладом в таком же размере. Хватит отговорок.

Transamerica Premier Index
(TRIIX) 800-892-7587
www.transamericafunds.com

Теперь позвоните им и обо всем договоритесь. Вы почувствуете себя гораздо лучше, когда все останется позади. А затем начнете читать с того же места, где остановились. Ступайте.

(Пауза около 30 минут...)

Ну что, лучше себя чувствуете? Можете поздравить себя. Вы — молодец! Так держать! И увидимся через 25 лет. Может, даже поужинаем в парижском ресторане. Платите ведь вы? Скажите «да». Вам ведь это будет по средствам.

*Те, кто понимает, что такое сложные проценты,
обречены на то, чтобы их получать.
Те, кто не понимает, обречены ими расплачиваться.*

ТОМ И ДЭВИД ГАРДНЕРЫ, THE MOTLEY FOOLS

ВАШ ВТОРОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Стратегии ускоренного выигрыша на фондовой бирже: шесть способов увеличить свою прибыль

Итак, вы желаете размещать свои инвестиции более агрессивным способом? Что ж, придерживайте шляпу, чтобы не упала. Начнем мы потихоньку, но к концу главы будем лететь с бешеной скоростью. В данной главе я научу вас, как инвестировать свободные средства из своего умеренно агрессивного портфеля — получая от 20 до 100 % прибыли в год.

Я советую вам непреодолимой стеной отделить друг от друга свои инвестиционные бассейны. Никогда не черпывайте из бассейна долгосрочных инвестиций на покрытие дефицита в средствах, предназначенных для средне- и краткосрочных инвестиций, и наоборот. Каждый бассейн следует воспринимать как запас, предназначенный для решения специальных задач.

Выражаясь спортивным языком, бассейн долгосрочных инвестиций, сопровождающихся малым риском, соответствует темпу спортивной ходьбы — 10—20 % прибыли в год. Бассейн среднесрочных инвестиций, которым свойственен умеренный риск и средняя степень агрессивности, соответствует темпу скорости в беге на километровую дистанцию — 20—100 % прибыли в год. Ваш бассейн для краткосрочных, очень агрессивных и рискованных инвестиций соответствует скорости в беге на стометровку — 100 % прибыли в год и выше.

В этой главе давайте научимся «переигрывать» рынок. Но подождите! В пятой главе я сказал вам, что «побить» его почти невозможно. Да, это почти что невозможно... в течение длительного промежутка времени. Но довольно большому количеству людей удавалось это применительно к краткосрочным инвестициям, некоторые делают это сию же секунду. Не верите?

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Я хотел бы быть богатым настолько, что выписанный мною чек банк возвращал бы мне со словами: «Простите, но таких денег у нас нет».

Перестаньте читать и интереса ради включите компьютер и загрузите страницу. Morningstar представляет собой одну из лучших служб по сбору информации о деятельности взаимных фондов и рынке акций в целом. Лучше всего то, что информация предоставляется бесплатно. На главной странице перейдите к меню Tool Box (выбор инструментария) и щелкните на кнопке Fund Selector (выбор фонда). Когда вас попросят указать вид просмотра, выберите перечень всех фондов с указанием полученной ими прибыли за прошедший год. Например, в день, когда я брал информацию для данной книги, в базе данных у них содержалось 9082 фонда всех типов, из которых компьютер отфильтровал список 20 лучших фондов, по показателям предыдущих 12 месяцев. Данный список представлен в таблице 6.1. У фонда, занимающего верхнюю строчку, блистательное достижение в размере 471,68 %. Это не опечатка: свыше 400 %! Фонд, стоящий на 20-м месте, обеспечил 201,21 %. Если бы вы в свое время выбрали любой из этих 20 фондов, то более чем удвоили бы свои деньги. Ого! Однако 20 фондов составляют всего 1/5 % от общего их количества (9082). Это то же, что ставить на лошадь, шансы которой — 1 против 500! Рискнули бы вы своими деньгами при таком раскладе? С другой стороны, соблазнительно, не так ли?

Некоторые люди смотрят на мир взаимных фондов как на скачки. Какие-то фонды со старта вырываются вперед, плотно преследуемые остальными. Затем первая лошадь уступает лидерство другой, которой хватило сил поднажать. А потом и эту ждет та же участь, когда более выносливая делает рывок. На протяжении всего круга лошади отбирают друг у друга лидерство. В этих скачках, правда, участвуют более 9 тысяч лошадей, и состязание заканчивается 31 декабря каждого года.

ТАБЛИЦА 6.1. 20 лучших фондов по данным Morningstar*

Биржевой символ	Название	Прибыль за 1 год, %
NGTIX	Nicholas-Applegate Global Techno I	471,68
MSCGX	MAS Small Cap Growth Instl	317,44
VWEGX	Van Wagoner Emerging Growth	300,56
NEVIX	Nevis Fund	296,61
ATCHX	Amerinda Technology D	268,69
VWPVX	Van Wagoner Post-Venture	260,28
MFITX	Monument Internet A	260,24
WJSAX	Warburg Pincus Advisor Japan Sm Co	256,85
WPJPX	Warburg Pincus Japan Sm Co Comm	255,82
VWTKX	Van Wagoner Technology	249,31
FJSCX	Fidelity Japan Small Companies	249,28
BMCIX	BlackRock Micro-Cap Equity Instl	241,19
BMEAX	BlackRock Micro-Cap Equity Inv A	239,77
BRMBX	BlackRock Micro-Cap Equity Inv B	237,15
BMECX	BlackRock Micro-Cap Equity Inv C	237,04
WWWFX	Internet	226,51
VWMCX	Van Wagoner Micro-Cap	212,36
TIFQX	Firsthand Technology Innovators	212,31
UOPIX	ProFunds UltraOTC Inv	205,41
UOPXS	ProFunds UltraOTC Svc	201,21

Публикуется с любезного разрешения Morningstar*.

* Morningstar, Inc. (Чикаго) является лидером в предоставлении биржевой информации, исследовательских и аналитических услуг. Предлагая широкий выбор онлайн-овых услуг, компьютерных приложений и печатной продукции, Morningstar является источником объективных данных о деятельности взаимных фондов, американского и международного рынков акций, закрытых фондов и аннуитетов¹ с переменным взносом. Созданная в 1984 году, корпорация Morningstar поныне остается одним из наиболее надежных источников важнейшей информации для инвесторов.

¹ а) вид долгосрочного займа, по которому кредитор ежегодно получает определенный доход (ренту), устанавливаемый с расчетом на постепенное погашение капитальной суммы долга вместе с процентами по нему;

б) равновеликие платежи, которые производятся (получаются) в равные промежутки времени в течение датированного временного периода. К таким платежам относятся периодические погашения кредита по компенсационным соглашениям, создание амортизационного фонда, взносы по страхованию, выплаты долга и т.д. — *Прим. пер.*

Одну из лошадей зовут S&P 500, и она представляет 500 ведущих компаний Северной Америки, если не всего мира. Все другие участники стремятся обогнать в первую очередь именно ее, но большинство лошадей финишируют все-таки далеко позади, особенно принимая во внимание налоги и операционные расходы. Тем, кто «обставляет» S&P 500, удается это лишь на какое-то время. Однако, как показывает список, составленный Morningstar и представленный в таблице 6.1, горстке лошадей удается особенно зрелищный финиш, правда, на сравнительно коротких дистанциях. Вопрос, которому посвящена настоящая глава, состоит в том, как обнаруживать этих лошадей.

На следующих страницах я поделюсь с вами шестью способами (являющимися в действительности системами) обнаружения портфелей ценных бумаг, имеющих самые высокие шансы не только на то, чтобы перегнать средние биржевые нормы прибыли, но и сделать это с большим отрывом. Начнем мы с самого простого пути.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Преусование —
хороший учитель:
бедствие — еще лучший.*

**ВИЛЬЯМ ХЕЗЛИТ,
1839**

Система первая. Позвольте мастеру позаботиться о ваших деньгах

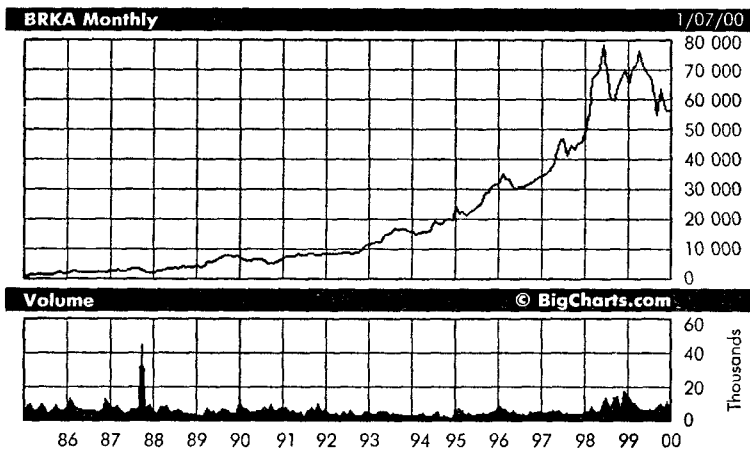
Кто непревзойденный мастер в мире инвестиций? Уоррен Баффет. Он, вне всякого сомнения, величайший игрок на фондовой бирже всех времен. Я впервые узнал о Баффете примерно 10 лет назад, когда акции его холдинговой компании Berkshire Hathaway (биржевой символ BRKA) продавались по астрономической цене — 10 тысяч долларов за акцию. Тогда это были, и остаются таковыми до сих пор, самые дорогие акции в мире. Баффет не верит в целесообразность дробления цены своих акций, поэтому, если вы хотите стать совладельцем биржевого предложения, вам придется выписать чек на крупную сумму, чтобы

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Если вам кажется, что до вас никому нет дела, попробуйте пропустить раз-другой выплаты по возврату ссуды под залог вашего дома.

приобрести хотя бы одну акцию. На графике 6.1 показан экономический рост Berkshire Hathaway. По сути, Berkshire — это собственный взаимный фонд Уоррена Баффета.

Сейчас Баффету 69 лет (родился он 30 августа в 1930 году). Сколько еще он будет оставаться сильнейшим игроком на рынке ценных бумаг? Будет ли его магия навсегда утрачена после того, как его не станет? Кто знает? Если вы считаете, что Баффет будет по-прежнему мастерски играть на рынке в течение следующих 20 лет, тогда следует приобщиться к его финансовым операциям, а значит, успеху. Инвестиция в размере 10 тысяч долларов в Баффета, когда он начинал свою деятельность на бирже в середине 1950-х годов, превратилась бы ныне в капитал размером свыше 200 миллионов! Когда он полностью отойдет от дел, цена его акций, скорее всего, временно упадет (это лишь моя догадка), но затем результат будет обеспечен почти такой же, как и в прежние годы. Почему? Сопредседатель Berkshire Чарли Мангер,



Опубликовано с разрешения www.BigCharts.com

ГРАФИК 6.1. Рост акций Berkshire Hathaway

менее известный публике, без сомнения, играет огромную роль в успешной деятельности холдинга. Выбранные им с Баффетом компании показали себя исключительно долгосрочными передовиками. Менеджмент Berkshire Hathaway насчитывает всего 12 человек, но все они прошли высочайшую подготовку по применению методологии Баффета. Сам Баффет пишет:

После моей смерти структура персонального владения Berkshire изменится, но не скажется сколько-нибудь губительно на деятельности компании. Во-первых, всего около 1% моих акций будут проданы для того, чтобы покрыть расходы на завещательный отказ наследства движимости и сумму налогов; во-вторых, мои собственные акции перейдут к моей жене Сюзан в случае, если она переживет меня, или, в противном случае, в семейный фонд. При любом исходе Berkshire по-прежнему будет иметь в качестве партнера держателя контрольного пакета акций, придерживающегося той же философии и тех же целей, которые определяли наш курс до сих пор... Вы можете быть столь же уверены в том, что принципы, которыми мы руководствовались прежде, управляя деятельностью Berkshire, прочно лягут в основу работы менеджеров, что займут мое место. Чтобы не заканчивать на печальной ноте, я также хочу заверить вас, что никогда не чувствовал себя лучше, чем сейчас. Мне нравится управлять Berkshire, и, если любовь к жизни способствует долголетию, рекорд Мафусаила¹ может оказаться под угрозой.²

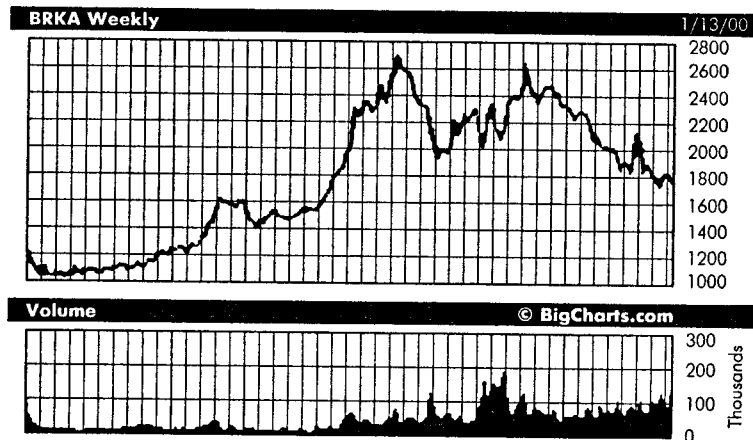
Это цитата из «Руководства пользователя» (Owner's Manual), помещенного на сайте www.berkshirehathaway.com. Там же можно найти описание 13 руководящих принципов, лежащих в основе успеха, который неизменно демонстрировало инвестирование по Баффету. Далее в «Руководстве пользователя» он заявляет:

Чарли и я не можем в точности сказать, какими будут ваши результаты. Но можем гарантировать, что ваш финансовый успех будет идти строго в ногу с нашим, независимо от того,

¹ В Старом Завете: дед Ноя, проживший 969 лет. — Прим. перев.
² Berkshire Hathaway, Ins. Послание от Уоррена У. Баффета, Chairman and CEO, январь 1999 г.

на протяжении какого времени вы решили быть нашим партнером. Мы не заинтересованы в высоких гонорарах, опционах или иных вещах, посредством которых могли бы иметь «преимущество» перед вами. Мы изыскиваем желание делать деньги ровно столько времени, сколько желает наш партнер, и в совершенно равной с ним пропорции. Более того, если я допущу просчет, то хотел бы, чтобы вы находили какую-то толику утешения в том, что мои финансовые страдания пропорциональны вашим.

Кстати, если «высокооктановые» акции Berkshire Hathaway вам окажутся не по карману, вы всегда в состоянии приобрести акции Berkshire Hathaway B (BRKB), называемые еще Baby Berkshire. Их выпуск был начат в 1996 году, чтобы удовлетворить спрос тех, кто не может себе позволить акции-«мамаши». Стоимость Baby Berkshire составляет 1/30 стоимости акции типа А, и акции-«малютки» имеют меньшую «урожайность». На графике 6.2 показано, как выглядит динамика акций В.



Опубликовано с разрешения www.BigCharts.com

ГРАФИК 6.2. Рост акций Baby Berkshire

Уместно привести еще одну цитату с домашней страницы Berkshire Hathaway: «Если вы не знаете толк в драгоценных камнях, обратитесь к ювелиру». Я бы добавил

от себя: «Если не знаете толк в лошадях, обратитесь к жокею». Уоррен Баффет — абсолютный чемпион среди жокеев на фондовой бирже.

Если желаете узнать, как Баффету удался его успех, и, быть может, попробовать повторить его, вам следует прочесть «Баффетологию», книгу, которую я рекомендовал в пятой главе.

Система вторая. Выбирайте взаимные фонды с наибольшей «выслугой лет»

Если вы не желаете делать ставку именно на набор акций Баффета, доверив свои деньги Berkshire Hathaway, и хотите подыскать другой взаимный фонд, способный «переиграть» рынок, тогда предположим для начала, что вам приходится выбирать всего из двух. Допустим, один фонд уже долгое время шел впереди средней биржевой нормы прибыли, обеспечивая 20 % прибыли в год все 10 предыдущих лет, по сравнению с 17,2 % прибыли по индексу S&P 500. Другой фонд заработал впечатляющие 176 % всего за предыдущие 12 месяцев, перещеголяв, таким образом, весь накопленный за 10 лет средний результат по всему рынку за один-единственный год! Представьте, что вы стоите у окошка, где делают ставки, и вам надо решить, на какую лошадь поставить. Отдать свой выбор новоиспеченному фавориту или известному издавна сильному бойцу? Выбирать вам. Лошади у стартовых ворот и рвутся в бой. Вы спешно жонглируете числами у себя в голове. Если «горячий» фонд сможет повторить свой успех еще пару-тройку лет, вы разбогатеете. Перед вами мелькают образы яхт, драгоценностей и экзотических мест, которые станут вам в этом случае по карману. Хотя, возможно, и они со временем наскучат...

Разбогатеть медленно или быстро? Подобная дилемма встает перед вами чуть ли не каждый день. Объявление в журнале Money сообщает, что такой-то молодой фонд взял ошеломительный старт и вырос на 52 % уже за

первый год своего существования (мелким шрифтом тут же набрана знакомая до боли фраза: «Прошлый опыт не гарантирует будущий успех»). На следующей странице похожее объявление тоже хвастает, но гораздо более низкой годовой прибылью — 16,5 %. В нерешительности вы переводите взгляд с одного объявления на другое... Оба звучат так убедительно, так соблазнительно... При всех прочих равных условиях, разве не выбрали бы вы фонд, у которого более высокий показатель?

Взглянем еще раз на список из 20 фондов-лидеров в таблице 6.1. Что, казалось бы, мешает просто ткнуть пальцем наугад? Но надо помнить, правда, о том, что на момент, когда вы читаете о подобных блистательных результатах в прессе, скачки уже состоялись. Смогут ли эти лошади повторить свой результат?

Чтобы ответить на этот вопрос, изучим информацию, предлагаемую Morningstar, и попытаемся выяснить, сколько из этих фондов-победителей попали в аналогичный список в предыдущие годы. Оказывается, только 2-й и 20-й держались в списке 3 года подряд. Если бы вы были достаточно прозорливы 3 года назад, чтобы доверить все свои средства любому из этих фондов, шансы были бы примерно один к 7 тысячам, что вы выбрали выигрышный вариант. Если же заглянуть еще дальше в прошлое, оказывается, что ни один из фондов не попадал в список 5 лет кряду.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Чтобы преуспеть в бизнесе, надо быть смелым, первым и не таким, как другие.

**ГЕНРИ МАРЧЕНТ,
1789**

и десятигодовой предшествующие периоды, то оказывается, что ни один из перечисленных в таблице 6.1 не попадает одновременно во все. Ни один! Иными словами, наши «резвые» лошадки не смогли долго продержаться впереди остальных. Разумеется, это рассуждения

задним числом, но они проливают некоторый свет на проблему.

Стратегия выбора фонда на основании краткосрочной истории его успеха попросту не работает. Более того, кратковременный успех вполне может служить показателем того, что фонду, о котором идет речь, вы должны доверить свои деньги в *последнюю* очередь. Во всяком случае, к быстро достигнутым прекрасным результатам следует относиться настороженно. Было бы, конечно, замечательно поставить на лошадь, которая сделала неожиданный рывок, обошла всех и продержалась до финиша. Но как обнаружить этот фонд *до того*, как он осуществит подобный подвиг? В этом вся загвоздка. Есть способ... Но он довольно рискованный, и я придерживу его на потом. Пока же рассмотрим более консервативный подход, основанный на оценке 10-летней истории работы фонда.

Имеются фонды, которые «переигрывали» рынок год за годом, в течение многих лет. И отыскать их сравнительно легко. Еще раз обращаемся к базе данных Morningstar и вызываем на экран компьютера все фонды, имеющие самую высокую прибыль за последние 10 лет. Когда я искал эту информацию, в базе данных насчитывалось 1630 фондов, просуществовавших на протяжении предыдущих 10 лет. В таблице 6.2 показаны 20 лучших по рентабельности фондов на тот момент.

Этот перечень служит всего лишь иллюстрацией. К моменту, когда вы будете читать эту книгу, он устареет, и вам придется самостоятельно искать в Интернете текущий список таких фондов. Более того, вам будет полезно сравнить его с таблицей 6.2.

Возникает вопрос: каким образом этим фондам удавалось добиваться таких впечатляющих результатов на протяжении стольких лет? Заслуга ли это менеджера? Особая стратегия? Не потому ли это, что они избрали тактику играть на повышение? Смогут ли они так же хорошо играть на понижение? Смогут ли добиться аналогичных результатов на протяжении последующих 10 лет?

ТАБЛИЦА 6.2. Лучшие по рентабельности фонды за 10-летнюю историю работы (по данным Morningstar)

Символ	Название	Среднегодовой доход за 10-летний период, %
FSELX	Fidelity Select Electronics	34,64
FDCPX	Fidelity Select Computers	31,34
FSPTX	Fidelity Select Technology	30,34
FTCHX	Invesco Technology II	27,75
FSCSX	Fidelity Select Software & Comp	26,88
PRSCX	T.Rowe Price Science & Technology	26,79
SLMCX	Seligman Communications&Information A	26,38
ALTFX	Alliance Technology	26,35
SPECX	Spectra	25,92
RSEGX	RS Emerging Growth	24,71
JAVLX	Janus Twenty	24,33
ACEGX	Van Kampen Emerging Growth A	23,48
EQPGX	Fidelity Advisor Equity Growth Instl	22,74
MSIGX	Oppenheimer Main St Growth & Income A	22,24
KTCAX	Kemper Technology A	22,22
TISHX	Flag Investors Communications A	22,21
FSPHX	Fidelity Select Health Care	22,17
TWCUX	American Century Ultra Inv	22,11
VGHGX	Vanguard Health Care	22,11
UNSCX	United Science & Technology A	22,08

Опубликовано с любезного разрешения Morningstar.

Очевидно одно: что-то они делали иначе, чем другие, и более правильно. Позвольте предложить два способа, позволяющих сузить рассматриваемый список из 20 фондов до совсем короткого, от одного до трех, из которого вы, быть может, сможете выбрать наиболее подходящий.

1. *Коэффициент операционных расходов.* При прочих равных условиях, фонд из подобного списка с самым низким коэффициентом операционных расходов будет, скорее всего, иметь преимущество в долгосрочной перспективе. Исчерпывающие объяснения по этому

поводу вы найдете в книге Джона Бogle «Здоровые рассуждения о взаимных фондах».

2. *Показатели работы в отраслевой группе.* При прочих равных условиях, фонд, который занимает устойчивые позиции в верхнем квартиле¹ по сравнению с другими фондами из одной с ним отраслевой группы, будет, вероятно, демонстрировать лучшие результаты на протяжении последующих 10 лет.

Взгляните на схему 6.1. По поводу оценки работы фондов, с точки зрения занимаемых ими квартилей, Джон Бogle, авторитетный эксперт по индексным фондам, сказал в своей замечательной книге «Здоровые рассуждения о взаимных фондах» следующее:

Начиная оценивать работу взаимного фонда (а я имел возможность подробно ознакомиться с работой сотен таких за свою долгую карьеру), я всегда первым делом желаю знать, какое положение он занимает среди тех, что применяют схожие стратегии и подходы... Информационная служба Morningstar Mutual Funds позволяет с легкостью проводить необходимые сравнения. Имеется возможность увидеть на простой диаграмме, какой квартиль (первый, второй, третий или четвертый) занимал конкретный фонд в каждый из предшествовавших 12 лет... Чтобы фонд получил высшую оценку за свою работу, он должен, на мой взгляд, продержаться минимум 6, а в среднем, 9 лет в 2 верхних квартилях и побывать в нижнем квартиле не более 2 лет из 12. Я считаю нормальным браковать фонды, побывавшие 4–5 лет в нижнем квартиле, даже если они продержались столько же лет в верхнем.

Таким образом, если вы готовы на несколько больший риск и более острые ощущения, по сравнению с «обогащением без проблем» по стратегии индексных фондов, описанной в пятой главе, тогда то, что было сказано выше, могло бы лечь в основу вполне здоровой стратегии. Нет, конечно, гарантий, что фонд, выбранный вами на основании упомянутых выше критериев, продолжит выигрывать и в

¹ Множество, являющееся четвертой частью другого множества. Место в том или ином квартиле определяется тем, в какой по порядку четверти (например, пятерке в списке из 20 фондов) отсортированного по убыванию показателей списка занимает место фонд. — *Прим. пер.*



Публикуется с любезного разрешения Morningstar.

СХЕМА 6.1. Оценка работы фондов по квартлям

дальнейшем. Однако ваши шансы несколько повышаются, и, скорее всего, вероятность успешного выбора будет выше, чем в случае, если бы вы метали дротиком в газету,

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Ранняя пташка ловит червяка,
но припоздавшей мышке
достается сыр.*

прикрепленную к стене вашей комнаты, решив довериться случаю (если, конечно, такое сравнение вас сколько-нибудь устраивает).

Система третья. Выбирайте финансовых консультантов, положительно зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени

Я бывал на скачках всего несколько раз в жизни. Один наш общий с женой приятель владел скаковой лошадейю и пригласил нас как-то в Дель-Мар посмотреть на ее выступление (в тот день она пришла пятой). Как только мы

¹ Относится только к данным Morningstar.

ступили на территорию ипподрома, нам сразу встретилось несколько будок, торгующих газетками для зрителей, в которых содержались советы по поводу того, на какой номер ставить, играя на тотализаторе. По всей видимости, эксперты, издававшие эти газетки, учитывали все самые существенные факторы (качества лошади, жокея, погоду и т. д.) и спешили поделиться с читателями своим суждением, на какого участника в тот день следовало ставить, — за определенную плату, разумеется. Хотя фондовая биржа — это не тотализатор, сотни экспертов готовы предоставить вам совет за известную плату.

Вам пришлось бы жить в пещере, чтобы не получать фургонами почту, содержащую предлагаемые тем или другим «экспертом» системы по извлечению огромной прибыли из операций с ценными бумагами. Их предложения выглядят порой слишком заманчивыми, чтобы производить впечатление вполне реалистичных. Я предлагаю вашему вниманию выдержки из прочитанного мной:

«305%... 503%... 95%... 147%... 377%... 526%... 818%...

Эти числа — не опечатки.

Это некоторые из моих недавних заработков... Инвестиции, принесшие невероятно высокий возврат, в размере свыше 100% годовых, на протяжении четырех лет подряд!» (Стоимость подписки: 199 долл.)

«На банковском счету, с которым я работал, торгуя обеспеченными ценными бумагами, я сумел превратить 1072 доллара в 151 тысячу долларов за 8 месяцев. Такого не смогла бы даже Хиллари...» (Стоимость 12 недель переписки по e-mail: 699 долл.)

«Пол, — сказал он мне, — я вложил деньги в точности, как ты мне посоветовал. И хочу отблагодарить тебя, потому что я только что заработал 300 тысяч долларов — всего за один день!» (Стоимость подписки на 1 год: 995 долл.)

«Как заработать миллион долларов на фондовой бирже.» (Стоимость системы: 195 долл.)

«Если вы не желаете удвоить или утроить свои деньги в течение 12 месяцев, просьба немедленно уничтожить это письмо.»

(Стоимость подписки: 2500 долл.)

«Группа лиц, используя оригинальную систему, обеспечила себе в 1998 году огромную прибыль в размере 426 миллионов долларов... Кроме того, они зарабатывали, по крайней мере, 100 миллионов в год на протяжении всех последних 10 лет!»

(Стоимость полного курса: 2500 долл.)

Эй, кому нужен Уоррен Баффет? Все, что вам нужно, — это сбросить пару сотен баксов и тоже стать миллионером почти в одночасье. Насколько можно верить этим обещаниям? Я не знаю. Но вот что я знаю точно, перед тем как потратить хотя бы цент на подобные консультационные услуги, я прежде куплю недорогую информационную страховку, подписавшись за весьма умеренную плату на Hulbert Financial Digest (www.hulbertdigest.com).

Точно так же, как Morningstar отслеживает результаты деятельности взаимных фондов, Hulbert Financial Digest собирает и предоставляет информацию, позволяющую судить об успехах и неудачах различных финансовых консультантов на протяжении длительных периодов времени. Марк Халберт отслеживал успех финансовых бюллетень-услуг в течение последних 20 лет. Он повидал всякого.

В настоящее время он осуществляет мониторинг успехов и/или неудач более 450 бюллетень-портфелей каждый месяц. Теперь у вас имеется возможность сравнивать восторженные заявления авторов получаемых вами бюллетеней с тем, что наблюдается в действительности.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Уолл-стрит — это единственное место в Нью-Йорке, куда люди в «ролс-ройсах» приезжают за советом к людям, добирающимся на работу на метро.

УОРРЕН БАФФЕТ

И эта возможность стоит связанных с нею затрат — в норме 135 долларов за годовую подписку, но в настоящее время действует скидка, позволяющая подписаться всего за 59 долларов. Недорогая, прямо скажем, страховка.

Марк Халберт — страж, охраняющий нашу финансовую безопасность, и я нахожу, что он сделал очень многое для того, чтобы очистить от отбросов сферу биржевых информационных услуг. Один из важнейших выводов, к которым он пришел за 20 лет опыта сравнения риторики с реальными делами, звучит так: *избегайте консультантов, о чьих результатах известно лишь, что они скоропалительны.*

Как и в случае с взаимными фондами, консультанты, распространяющие свою информацию посредством бюллетеней и добившиеся бешеного успеха в этом году, скорее всего, сдадут позиции в следующем. Например, в 1998 году самый рентабельный бюллетень-портфель принес прибыль в размере 192,8 %. Ого! Чего я жду, где моя чековая книжка? Но Халберт пишет: «Опыт моих наблюдений показывает, что огромные одногодичные возвраты по инвестициям практически невозможно повторить». И он доказывает это, приводя убедительные данные своих исследований. Он, в частности, отмечает:

Чтобы проиллюстрировать, насколько нерезультативна стратегия инвестирования, опирающаяся на достигнутый в предыдущем году результат, я построил гипотетический портфель, рассчитанный на одногодичную прибыль. 1 января каждого года портфель составлялся из акций, принесших наибольшую прибыль в предыдущем году. Оставаясь неизменным в течение последующих 12 месяцев, 1 января следующего года он опять обновлялся, принимая вид лучшего портфеля предыдущего года.¹

Как же вел себя портфель, составленный «по горячим следам»? В период с 1991 по 1998 год, когда проводился эксперимент, данный портфель имел годичную *потерю* в размере 40,3 %, в то время как весьма обширный индекс Уилшир-5000 обеспечил прибыль в размере 20,2 %. Например, бюллетень-портфель Granville Market Letter пришел к финишу с прекрасным результатом — 244,8 %. На следующий год он уже имел потерю в размере 84,3 %. Ви-

¹ *HFD Introductory Booklet, Why You Should Ignore Short-Term Gains, p.3.*

дите теперь, в чем дело? Ставка на «горячие» портфели предыдущего года, которую столь соблазнительно делать новичкам, приводит к огромным потерям.

Халберт затем попробовал другой подход. Он решил выяснить, что произошло бы, если бы он использовал портфели, демонстрировавшие высокие результаты на протяжении предыдущих 5 лет. На сей раз результаты были значительно лучше: 17,7 % за тот же 8-летний период эксперимента, — но по-прежнему ниже средней по рынку годовой прибыли, составлявшей, как мы уже отмечали, 20,2 %.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я создаю
лишь видимость работы,
а они платят мне
лишь видимость зарплаты.*

Следуя той же логике, он решил испытать портфели, предлагаемые фондовыми консультационными бюллетенями, которые прекрасно зарекомендовали себя на протяжении предыдущих 10 лет. Эти показали еще лучший результат: 20,4 % годовых против широкого рыночного индекса, обеспечившего 20,2 %. Тогда зачем мудрить? Вы могли бы сэкономить на подписке, вложить свои средства в какой-нибудь надежный индексный фонд, спокойно спать по ночам и добиться примерно тех же результатов, что и самые умные из биржевых консультантов.

Халберт подводит следующий итог:

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Первый закон
финансовики:
«Счета движутся по почте
с вавое большей скоростью,
чем чеки».*

Данные результаты оказались такими же, какими мы и ожидали, придерживаясь точки зрения, что результаты длительного мониторинга говорят о способностях того или иного биржевого консультанта, предлагающего свои услуги посредством рассылки бюллетеней, намного больше, чем факты недавнего прошлого. А ведь так оно и есть. Если брать за основу результаты всего лишь одного предыдущего года, практически невозможно отличить консультанта, чей результат был обусловлен его выдающимися способностями, от того, кому просто повезло. Оценивая же результаты последних 10 (или более) лет, уже можно утверждать, что чистое везение играет здесь гораздо меньшую роль... Ставка на лучших прошлого года почти всегда губительна.

Итак, что же вам делать? Если вы действительно желаете научиться тому, как иной раз быстрее других пробегать километровую дистанцию, берите пример с лучших в этом легкоатлетическом виде. «Финансовый дайджест Халберта» предлагает список пяти бюллетеней, показывавших лучшие результаты в течение разных периодов времени: 15, 10, 8 и 5 лет. Сделав отбор как по более продолжительным, так и менее продолжительным результатам, можно составить перечень из трех бюллетеней, обеспечивших следующий процентный рост:

	15 лет	10 лет	8 лет	5 лет
The Prudent Speculator (отслеживается с 1980 г.), %	19,9	—	27,4	29,3
OTC Insight (отслеживается с 1987 г.), %	—	28,5	26,5	37,1
Timer Digest (отслеживается с 1988 г.), %	—	19,7	22,2	26,0
Для сравнения: прибыль по Wilshire-5000, %	18,0	16,4	18,5	24,2

Предупреждение! Прибыли прошлых лет не гарантируют нулевой риск. Обратите внимание на то, как указанные в таблице данные, расположенные в первых трех строках, соотносятся с индексом Уилшир-5000, представляющим собой прибыль, которую бы вы получили, вложив средства в индексный фонд, портфель которого включает все акции компаний, входящих в указанный индекс, и просто держали бы их достаточно долго. Портфели акций, рекомендуемые составителями бюллетеней, несут в себе гораздо больший риск, хотя при этом генерируют лишь незначительную прибавку к потенциальной прибыли. Стоит ли рисковать ради этого? «Дайджест Халберта» проливает свет на эти и многие другие аспекты, помогая инвестору принимать более взвешенные решения.

Что касается взаимных фондов, есть ли способ пересканировать с одного «горячего» фонда на другой, говоря о краткосрочных инвестициях, так же, как с лидирующей лошади на ту, которая сделала неожиданный рывок и обошла лидера? Как отыскать такие фонды? Одной из важнейших информационных услуг, оказываемых «Дайджес-

том Халберта», являются сводные «Шкалы успеха бюллетеней взаимных фондов», среди которых можно найти перечни пяти лучших бюллетеней по взаимным фондам за 10-летний и 8-летний предыдущие периоды. Привожу данные о трех бюллетенях, попавших в оба перечня.

	10 лет	8 лет
Timer Digest (отслеживается с 1988 г.), %	21,2	22,6
The Chartist Mutual Fund Letter (отслеживается с 1989 г.), %	16,9	17,9
No-load Fund-X (отслеживается с 1980 г.), %	15,2	18,0
Для сравнения: прибыль по Уилшир-5000, %	16,4	18,5

Все же мне любопытно, как, по крайней мере, некоторым из этих бюллетеней удавалось добиваться успеха столь долгое время. Очевидно, что за этим стоит не просто везение. Мне бы очень хотелось знать, как им это удалось. Вам тоже? Многие из бюллетеней предлагают бесплатный испытательный выпуск. Стоит проверить. Чтобы узнать, какие бюллетени в настоящее время отслеживаются «Дайджестом Халберта», посетите сайт www.hulberdigest.com и используйте ключевую фразу Newsletter Profile (категория бюллетеней). После этого вы получите полный список, снабженный ссылками для перехода на домашние страницы соответствующих бюллетеней.

Информационная служба Халберта прекрасно подходит людям, которые предпочитают вкладывать деньги, проведя предварительно самостоятельное исследование рынка. Если же, с другой стороны, у вас имеется достаточно большая сумма денег и вы ищите кого-нибудь, кто мог бы умело ими распорядиться, тогда вот вам мой совет. Я недавно узнал о бюллетене, который отслеживает успех финансовых менеджеров, использующих принципы прогнозирования рынка для того, чтобы эффективно распоряжаться реальными средствами своих клиентов в реальном времени. Иными словами, этот бюллетень отслеживает не то, к чему приводит следование советам биржевых консультан-

тов, а реальную работу финансовых менеджеров, распоряжающихся деньгами своих клиентов. Он называется MoniResearch Newsletter. Его редактором на протяжении последних двух десятилетий является Стив Шелланс. Если вы располагаете крупной суммой средств, которые хотели бы доверить кому-нибудь для умелого инвестирования, тогда это издание прекрасно поможет вам подыскать подходящего человека или фирму для такой работы. Подробную информацию можно получить по адресу www.moniresearch.com. По-моему, испытательная подписка на два выпуска обойдется вам в 55 долларов.

Когда я предложил Стиву Шеллансу прочесть данную главу и прислать мне свои замечания, он ответил мне следующим электронным посланием, которое я нахожу весьма уместным в контексте предыдущего разговора:

В одном-единственном отношении я не согласен с вашей посылкой «выбирайте финансовых консультантов, положительно зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени». Это хороший совет в отношении тех, кто предлагает свои услуги через бюллетени, чей путь отслеживает «Дайджест Халберта», но не обязательно в отношении финансовых менеджеров. И вот почему. Взаимные фонды терпеть не могут биржевых прогнозистов. Некоторые отказываются от их услуг наотрез, другие терпят их, пока те не набрали силу. Вместе с тем, все финансовые менеджеры, умеющие прогнозировать рынок и распоряжающиеся реальными средствами своих клиентов, обладают бесконечной вместимостью для новых и новых поступающих к ним средств. Чем большими средствами они распоряжаются, тем труднее им найти взаимные фонды, которые согласились бы с ними работать. Хороший менеджер-прогнозист способен привлечь на свою сторону огромные средства. Чем выше его репутация, тем больше людей шлют ему свои деньги. Приведу три примера высококлассных менеджеров, работу которых мы, в MoniResearch Newsletter, начали отслеживать. В течение месяца после регистрации они привлекли средства в размере 50 миллионов, 30 миллионов и 15 миллионов соответственно. В нашем издании есть специальный раздел, называемый «Таблица закрытых программ», где мы даем информацию о менеджерах, которым при-

шлось закрыть свои инвестиционные программы для новых поступлений, поскольку они не в состоянии более находить взаимные фонды, готовые к сотрудничеству. Ознакомившись с нашими данными, вы убедились бы, что достигаемые ими результаты выше, чем у населения в целом. Что еще более поразительно, так это то, что самые лучшие менеджеры просят меня исключить их нашего издания, поскольку им надоели звонки от людей, желающих пристроить к ним свои деньги. [Нам бы их проблемы!]

Есть еще одно соображение, которое заставляет меня не согласиться с вашей посылкой касательно «положительно зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени», по крайней мере, в отношении настоящих финансовых менеджеров. Когда такой менеджер только начинает, имея, быть может, в своем распоряжении 1 или 2 миллиона, он поджар, голоден и агрессивен. Когда же со временем он зарабатывает все больше миллионов, его отношение меняется: главная цель теперь состоит в том, чтобы «не раскачивать лодку», то есть не совершать ошибок. В связи с этим его стиль работы становится более консервативным. Его результаты становятся хуже, но он умудряется не отпугнуть от себя клиентов.

Таким образом, для людей, которые желали бы использовать услуги финансового менеджера, являющегося одновременно хорошим прогнозистом, мне кажется, наилучшей стратегией была бы следующая. Вкладывайте свои деньги в активных и агрессивных «молодых звезд». Чтобы снизить риск, распределите свой капитал среди нескольких подобных менеджеров. Постоянно отслеживайте их работу. Если результаты не радуют вас стабильностью (по тем или иным причинам), смените менеджера. Как вы сами понимаете, самим менеджерам подобный подход не нравится, но по опыту знаю, что это в интересах клиента.

Таким образом, вы узнали мнение двух издателей информационных бюллетеней (Халберта и Шелланса), которые профессионально занимаются тем, что отслеживают успех целого ряда умнейших биржевых консультантов и финансовых менеджеров.

А теперь позвольте представить вам человека, который является одновременно консультантом и финансовым менеджером.

Система четвертая. Ставим на «догов»

В 1990 году вышла книга по инвестициям, вызвавшая порядочный переполох. Называлась она «Как переигрывать Доу: Высокорентабельный метод инвестирования с малым риском в акции Dow Jones Industrial со стартовым инвестиционным капиталом всего 5 тысяч долларов», и написал ее Майкл О'Хиггинс в сотрудничестве с Джоном Доунсом. Вот что сказал издатель по поводу этой книги:

Используя очень простую формулу, инвесторы способны переигрывать профессионалов львиную долю времени, вкладывая 100 % своих денег в акции, именуемые «Догами Доу». Не только формула честно служит людям уже более 10 лет, но и публикация книги дала рождение целой индустрии, включающей специализированные Интернет-сайты, взаимные фонды и, главное, инвестиции на сумму 20 миллиардов долларов, что в итоге возвело данную теорию в ранг легендарных.

Теория стала настолько популярной, что люди дали соответствующей стратегии название «Доги Доу». Таблица 6.3 показывает, как хорошо работал данный подход все предыдущие 27 лет, точкой отсчета при этом служит 1 января 2000 года.

Подход, предложенный О'Хиггинсом, обманчиво прост. Вместо того чтобы среди 10 тысяч отдельных акционных предложений искать акции с наибольшими шансами на выигрыш, он предлагает сузить поле поиска всего до 30 акционных предложений, входящих в состав промышленного индекса Доу-Джонса — наиболее популярного биржевого индекса во всем мире.

Затем он предлагает алгоритм выбора нескольких акций, имеющих самую высокую вероятность прибавить в стоимости на протяжении последующих 12 месяцев. На весь процесс отбора уходит не более 10 минут. Вы выбираете, вкладываете деньги, после чего ровным счетом ничего не делаете вплоть до следующего года, по наступлении которого осуществляете ту же 10-минутную

мыслительную операцию и обновляете свой портфель акций. Нетрудно, правда? Теперь вы понимаете, почему эта книга стала такой популярной. Люди до сих пор еще обсуждают ее, хотя с момента выхода в свет прошло более 10 лет. В своей самой последней книге «Как переиграть Доу при помощи облигаций» О'Хиггинс пишет:

Моя система выбора акций, призванная обеспечивать более высокую прибыль, нежели индекс Доу, основывается на идее, что компании, следующие за фаворитами, — с низким рейтингом в составе индекса Доу (мои любимцы — «доги Доу») — со временем показывают гораздо лучшие результаты, нежели занимающие первые строчки рейтингов. Моя формула «пяти акций», основанная на этой идее, является простейшим способом переиграть индекс Доу. Она использует комбинацию высокорентабельных, но обладающих одновременно наименьшей ценой акций, из которых формируются пятиакционный портфель. Одним из достоинств этой формулы является также то, что она требует минимального инвестиционного капитала, ввиду малого набора акций и их низкой цены.

Перечень, приведенный ниже, содержит название 30 компаний, входящих в промышленный индекс Доу-Джонса, с указанием прибыли их акций в 1999 году.

30 акций, входящих в состав индекса Доу, и их доходность в 1999 г. (%)

Alcoa	122,6	General Electric	51,7	McDonald's	5,0
American Express	62,2	General Motors	21,6	Merck	-8,9
AT&T	0,6	Hewlett-Packard	66,5	Microsoft	68,4
Boeing	27,0	Honeywell	30,2	3M	37,6
Caterpillar	2,3	Home Depot	12,4	J. P. Morgan	20,5
Citigroup	68,1	Intel	38,9	Philip Morris	-57,0
Coca-Cola	-13,1	IBM	17,0	Procter & Gamble	20,0
Disney	-2,5	International Paper	25,9	SBC Communications	-9,1
DuPont	24,1	Johnson & Johnson	11,2	United Technologies	19,5
Eastman Kodak	-8,0			Wal-Mart Stores	69,8
Exxon Mobil	10,2				

ТАБЛИЦА 6.3. Переигрывание Доу

Год	Пд Стратегия «5 акций», %	Пд Стратегия «10 акций», %	Индекс Доу-Джонса, %
1973	19,6	3,9	-13,1
1974	-3,8	-1,3	-23,1
1975	70,1	55,9	44,4
1976	40,8	34,8	22,7
1977	4,5	0,9	-12,7
1978	1,7	-0,1	2,7
1979	9,9	12,4	10,5
1980	40,5	27,2	21,5
1981	0,0	5,0	-3,4
1982	37,4	23,6	25,8
1983	36,1	38,7	25,7
1984	12,6	7,6	1,1
1985	37,8	29,5	32,8
1986	27,9	32,1	26,9
1987	11,1	6,1	6,0
1988	18,4	22,9	16,0
1989	10,5	26,5	31,7
1990	15,2	7,6	0,4
1991	61,9	39,3	23,9
1992	23,1	7,9	7,4
1993	34,3	27,3	16,8
1994	8,6	4,1	4,9
1995	30,5	36,7	36,4
1996	26	27,9	28,9
1997	20,5	21,9	24,9
1998	12,3	10,6	17,9
1999	4,7	3,6	26,96
Совокупный доход:	12649,79	7529,34	3106,26
Годовой доход:	20,5	18,14	14,27

Почему именно эти компании? Потому что они весьма преуспевающие и будут существовать и процветать еще десятки лет. Единственная загвоздка состоит в том, чтобы

определить, которые из них обретут наибольший успех в *ближайшем будущем*. Взглянем на перечень снова. Как догадаться, в акции каких компаний следовало бы инвестировать, а какие — игнорировать? Задним числом легко говорить, кто победитель, а кто неудачник. Акции лучшей компании дали прирост в цене на 122,6 %, а акции самой неудачливой упали в цене на 57,0 %. Подход О'Хиггинса состоит в том, чтобы составить небольшой портфель из 5-ти акций, которые вместе имели бы более высокую доходность, нежели 30 акций вместе взятых. Вот что советует сам О'Хиггинс:

1. Купите номер Wall Street Journal, содержащий данные о заключительной котировке на последний деловой день года. (Можно взять за основу любой 12-месячный период, при условии, что вы будете проделывать это в один и тот же день каждого года)
2. Используйте рабочую таблицу 6.4 и внесите в нее информацию касательно заключительных котировок акций и размер дивидендов на этот день.
3. Обведите кружком 10 самых высоких показателей доходности.
4. Упорядочьте обведенные кружком акции, присвоив им номера от 1 (самый высокий доход) до 10 (самый низкий). Этим самым вы определили 10 акций с наибольшей фондоотдачей.
5. Определите теперь высокорентабельные акции с наименьшей заключительной котировкой. Поставьте галочкой акции, имеющих самую низкую цену, но входящие в десятку наиболее доходных (отмеченных кружком). Таким образом, вы определили 5 акций, которым свойственны одновременно высокая доходность и низкая цена.

Если даже этот алгоритм кажется вам трудоемким, посетите сайт www.dogsoftthedow.com и найдите список текущих «догов Доу». Все, что необходимо для правильного выбора, и данные по доходности за любой день, все там — причем бесплатно. (И что мы делали, когда не было Интернета?)

Символ	Акция Доу	Заключительная котировка	Доход	Ранг	Нижний ранг	Операционная цена	Заключительная котировка на конец года	Дивиденды	Общая доля
1	AA	Aluminum Co. of America							
2	AXP	American Express							
3	T	American Tel. & Tel.							
4	BA	Boeing							
5	CAT	Caterpillar							
6	C	Citigroup							
7	KO	Coca-Cola							
8	DIS	Walt Disney							
9	DD	DuPont							
10	EK	Eastman Kodak							
11	XON	Exxon Mobil							
12	GE	General Electric							
13	GM	General Motors							
14	HWP	Hewlett-Packard							
15	HON	Honeywell							
16	HD	Home Depot							
17	INTC	Intel							
18	IBM	Int'l Business Machines							
19	IP	International Paper							
20	JNJ	Johnson & Johnson							
21	MCD	McDonald's							
22	MRK	Merk							
23	MSFT	Microsoft							
24	MMM	Minnesota Mining & Mfg.							
25	JPM	J. P. Morgan							
26	MO	Philip Morris							
27	PG	Procter & Gamble							
28	SBC	SBC Communications							
29	UTX	United Technologies							
30	WMT	Wal-Mart Stores							

ТАБЛИЦА 6.4. Рабочая таблица для метода «доги Доу»

Стратегия «догов Доу» стала настолько популярной, что эффективность ее пошла на убыль, насколько можно судить по последним данным. О'Хиггинс сам пошел на то, чтобы улучшить свою стратегию, и сделал это в своей недавней книге «Как переиграть Доу при помощи облигаций». В этой книге он по-прежнему отстаивает эффективность своей стратегии «пяти акций», но высказывает мнение, что цены на современном рынке акций выше, чем следовало бы. В связи с этим он рекомендует инвестору отойти на время, быть может, даже не на один год, от акций и перенести внимание, с большей для себя выгодой, на государственные ценные бумаги США: краткосрочные казначейские векселя¹ или государственные облигации с нулевым купоном². Он заявляет:

Моя стратегия «пяти акций» по-прежнему остается самой оптимальной системой отбора рентабельных акций, когда заведомо известно, что объектом инвестиций являются именно акции. Но она более не отвечает в достаточной степени нуждам современных инвесторов, поскольку на деле это всего лишь третья часть более полной стратегии. Моя новая стратегия по отбору фондов, как внутри трех крупнейших секторов инвестиций, так и между ними, охватывает максимум потенциальных возможностей для инвестирования и потому более приспособлена к современным реалиям. Это вполне целостная стратегия извлечения прибыли не только для тех рыночных условий, которые сложились на сегодняшний день, но и для любых рыночных условий.

Другими словами, О'Хиггинс рекомендует составлять инвестиционный портфель из трех видов ценных бумаг, объектов инвестирования: пять «догов Доу», краткосроч-

¹ В США — это краткосрочные обязательства федерального правительства, которые ежедневно распространяются казначейством посредством конкурентных торгов на срок 91 день и 182 дня. Кроме того, периодически выпускаются векселя на 9 месяцев и на год. Цена их колеблется от 10 тыс. до 1 млн. долл. — *Прим. ред.*

² Именная ценная бумага с гарантией своевременного погашения банком. Погашение облигации производится в безналичной форме. Доход владельцу образуется разницей между ценой погашения и ценой покупки. — *Прим. ред.*

ных казначейских векселей или государственных облигаций с нулевым купоном. Метод определения, какой вид ценных бумаг является более подходящим, достаточно прост:

Шаг 1. 1 января или чуть позже купите свежий номер еженедельной финансовой газеты Barron's.

Шаг 2. Найдите раздел с данными, относящимися к промышленному индексу Standard & Poor's. Вас интересует прирост дохода в процентах за прошлую неделю, как показано в таблице 6.5.

ТАБЛИЦА 6.5. Прирост дохода по Industrial Index (промышленному индексу) Standard & Poor's из газеты Barron's

ИНДЕКСЫ: ОТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ К ПРИБЫЛИ И ДОХОДЫ			
52-недельная прибыль и дивиденды ¹ по индексу Доу-Джонса, зарегистрированные Dow Divisors по закрытию торгов в пятницу. Сентябрьская прибыль и дивиденды по индексу S&P по закрытию торгов в пятницу. Балансовые стоимости на февраль 1998 и 1999 гг.			
	Последняя неделя	Предыдущая неделя	Неделя год назад
Индекс S&P Ind	1760,34	1774,82	1403,98
Цена/прибыль	39,03	39,35	35,86
Поступающий доход, %	2,56	2,54	2,79
Прибыль, долл.	45,10	45,10	39,15
Дивидендный доход, %	0,97	0,98	1,22
Дивиденды, долл.	17,08	17,39	17,13
Рыночная стоимость/ бухгалтерская оценка	9,11	9,18	8,17
Балансовая стоимость, долл.	193,30	193,30	171,86

Шаг 3. Найдите также самые свежие котировки по казначейским векселям США (U.S. Treasury bonds), готовые к погашению через 10 лет, как показано в таблице 6.6.

¹ Часть общей суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями. — *Прим. ред.*

ТАБЛИЦА 6.6. Данные по казначейским векселям и государственным облигациям США из газеты Barron's

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ВЕКСЕЛЯ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ США						
Курс	Месяц/год	Покупка	Продажа	Пятидневное изменение	Доходность	
6 ³ / ₈	Май	00	100:09	100:11		5,52
8 ⁷ / ₈	Май	00	101:16	101:18	-1	5,07
5 ¹ / ₂	Май	00	99:28	99:30		5,63
6 ¹ / ₄	Май	00	100:07	100:09		5,62
5 ³ / ₈	Июнь	00	99:25	99:27	-1	5,66
5 ⁷ / ₈	Июнь	00	100:02	100:04		5,63
3 ⁷ / ₈	Январь	09	97:21	97:22	-2	4,18
5 ¹ / ₂	Май	02	95:27	95:28	+15	6,08
9 ¹ / ₈	Май	04-09	110:25	110:29	+8	6,26
6	Август	09	99:15	99:16	+14	6,07
10 ³ / ₈	Ноябрь	04-09	116:31	117:03	+10	6,28
11 ³ / ₄	Февраль	05-10	123:21	123:27	+9	6,28
10	Май	05-10	116:22	116:26	+9	6,29
12 ³ / ₄	Ноябрь	05-10	131:13	131:19	+11	6,28

Шаг 4. Выполните следующее простое вычисление. Добавьте 0,3 % к величине, найденной на шаге 3. Затем сравните полученную сумму с величиной, обведенной вами кружком на шаге 2. Если доходность акций (2) выше, чем доходность облигаций (3), это вам сигнал, что следует вкладывать деньги в акции в этом году. Просто следуйте стратегии «догов Доу», как описано выше.

Если, однако, доходность по облигациям выше доходности акций, это говорит о том, что цены на акции раздуты и пребывают накануне коррекции. Вам следует вкладывать деньги в другие бумаги. В какие именно бумаги следует инвестировать, зависит от цен на золото. (Не спрашивайте у меня почему, но заверяю вас, О'Хиггинс знает, что советует.)

Шаг 5. Откройте раздел в Barron's, где указаны цены на золото и серебро и отметьте для себя цену тройской унции¹ золота за прошлую неделю. Также подчеркните

¹ Современная весовая единица золота и других драгоценных металлов, равная 31,1 г. — Прим. ред.

цену на золото годичной давности, как показано в таблице 6.7.

ТАБЛИЦА 6.7. Данные о ценах на золото и серебро из газеты Barron's

ЦЕНЫ НА ЗОЛОТО И СЕРЕБРО			
Handy & Harman	12/10	12/03	Год назад
Золото, тройская унция	280,6	282,75	290,8
Серебро, тройская унция	5,16	5,13	4,74

Основа для расчетов стоимости готовых изделий и продуктов аффинажа¹.

Шаг 6. Сравните цену на золото на прошлой неделе с ценой на золото ровно год назад:

Если цена на золото недельной давности выше прошлогодней, тогда инвестируйте 100 % своих свободных средств в казначейские векселя, срок погашения которых наступит ровно через год.

Если цена на прошлой неделе оказалась ниже прошлогодней, тогда инвестируйте 100 % своих свободных средств в государственные облигации со сроком погашения, наступающим через 20 лет или более.

«После этого, — отмечает О'Хиггинс, — ни о чем не беспокойтесь, просто наблюдайте за тем, как ваши инвестиции будут давать прибыль в течение следующих 12 месяцев. Первого января следующего года, или около этой даты, сходите в киоск и вновь купите газету Barron's, с помощью которой отредактируете стратегию на будущий год. Следуйте этому распорядку каждый последующий год. Вот и все, что я могу добавить к своей стратегии «облигации против Доу». Я вам говорил, что постараюсь предложить вам что-нибудь совсем несложное».

Чтобы показать, насколько плодотворной была бы данная стратегия для вас за последние более чем 30 лет, О'Хиггинс предлагает впечатляющие сравнительные данные, сведенные здесь в таблицу 6.8.

¹ Получение благородных металлов высокой чистоты. Разновидность рафинирования металлов. — Прим. ред.

ТАБЛИЦА 6.8. Сравнение стратегии «доги Доу» со стратегией «облигации против Доу»

Конец года	Указанная стратегия	Доход по Доу ¹ , %	«5 акций» ² , %	Новая стратегия О'Хиггинса ³ , %
31 дек. 69	1-годовые T-Bills	-11,60	-10,09	7,57
31 дек. 70	30-летн. Zeros	8,76	-4,72	24,33
31 дек. 71	1-годовые T-Bills	9,79	5,03	3,99
29 дек. 72	1-годовые T-Bills	18,21	22,16	5,37
31 дек. 73	1-годовые T-Bills	-13,12	19,64	6,76
31 дек. 74	«5 акций»	-23,14	-3,80	-3,80
31 дек. 75	«5 акций»	44,40	70,10	70,10
31 дек. 76	«5 акций»	22,72	40,80	40,80
31 дек. 77	«5 акций»	-12,70	4,50	4,50
29 дек. 78	«5 акций»	2,69	1,70	1,70
31 дек. 79	«5 акций»	10,52	9,90	9,90
31 дек. 80	«5 акций»	21,41	40,50	40,50
31 дек. 81	1-годовые T-Bills	-3,40	0,00	13,25
31 дек. 82	30-летн. Zeros	25,79	37,40	156,12
30 дек. 83	1-годовые T-Bills	25,68	36,10	10,03
31 дек. 84	30-летн. Zeros	1,05	12,60	20,44
31 дек. 85	30-летн. Zeros	32,78	37,80	106,90
31 дек. 86	1-годовые T-Bills	26,92	27,90	5,92
31 дек. 87	1-годовые T-Bills	6,02	11,10	5,21
30 дек. 88	1-годовые T-Bills	15,95	18,40	8,99
29 дек. 89	30-летн. Zeros	31,71	10,50	45,25
30 дек. 90	30-летн. Zeros	-0,58	-15,20	0,33
31 дек. 91	30-летн. Zeros	23,93	61,90	35,79
31 дек. 92	30-летн. Zeros	7,35	23,20	7,82
31 дек. 93	30-летн. Zeros	16,74	34,30	37,80
30 дек. 94	1-годовые T-Bills	4,98	8,60	7,15
29 дек. 95	30-летн. Zeros	36,49	30,50	63,80
31 дек. 96	1-годовые T-Bills	28,61	26,00	5,49
31 дек. 97	30-летн. Zeros	24,74	20,02	29,22
31 дек. 98	30-летн. Zeros	17,93	12,33	23,83
31 дек. 99	30-летн. Zeros	26,96	-4,66	-22,04
Усредненный годовой доход		13,05	17,69	21,97

¹ Годовой доход по промышленному усредненному индексу Доу-Джонса.

² Годовой доход от применения стратегии «5 догов Доу» (включая дивиденды).

³ Годовой доход от применения стратегии «облигации против Доу».

По мере того как стратегия «доги Доу» набирала популярность, находились и другие люди, которые предлагали собственные стратегии выбора «счастливых» акций из ассортимента Доу. Примером может служить дуэт “Motley Fool” в лице Дэвида и Тома Гарднеров, которые предложили вариацию стратегии «пяти акций» под названием «четверка для дураков», которую они по сей день отслеживают на своем сайте.

Как видно из перечня на странице 126, между самой лучшей акцией из числа входящих в индекс Доу и самой худшей — огромная пропасть (разница между 122,6 % дохода и 57 % составляет 179,6 %). Таким образом, любая система, способная обеспечить более или менее приличный успех, стоит затраченных на это усилий.

Согласно инфослужбе Morningstar, несколько взаимных фондов¹ используют подобные стратегии, например: Strong Dow 30 Value (биржевой символ: SDOWX) и, конечно же, собственный взаимный фонд О'Хиггинса, известный как O'Higgins Fund (тел. 800-548-1942).

Я рассказал вам о предыдущих четырех стратегиях с целью показать, что существуют специальные системы, позволяющие одолевать фондовый рынок. Если вам известно или станет известно о новых, более мощных системах, я буду рад, если вы поделитесь со мной своей информацией. Мой e-mail: webmaster@robertallen.com.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*На этом свете
не может быть уверенности
в завтрашнем дне.
Зато возможным является
что угодно.*

ДУГЛАС МАКАРТУР

*Возможности
обычно скрыты под маской
тяжелой работы, поэтому
большинство людей
не распознает их.*

ЭНН ЛАНДЕРС

¹ Паевой инвестиционный фонд открытого типа, дающий инвесторам доступ к более высоким рыночным процентным ставкам, возможность диверсифицировать риск и экономить на брокерских комиссиях. Обычно управляется инвестиционной компанией. — Прим. ред.

Система пятая. Укрупненные индексные фонды

Мы уже рассмотрели четыре стратегии:

Стратегия 1: ехать на буксире у *единственного* проверенного временем гениального инвестора, легендарного Уоррена Баффета.

Стратегия 2: возложить надежды на эффективность руководства взаимных фондов с длинным «послужным списком».

Стратегия 3: довериться совету финансовых консультантов, положительно зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени.

Стратегия 4: приобретение «догов Доу» — прибыльные акции по минимальной цене.

Я спросил у своего друга и авторитета по взаимным фондам Билла Донохью, что он думает об этих стратегиях. Билл — один из лучших в мире финансовых консультантов за последние 20 лет и автор 10 национальных бестселлеров, суммарный тираж которых составил 1,2 миллиона, в том числе книг «Руководство по льготным взаимным фондам»¹ и «Суперзвезды среди взаимных фондов по классификации Донохью». Он мне ответил:

«Роберт! Будучи инвестором, зарабатывать деньги следует, так сказать, эксплуатируя будущее, а не прошлое. То, о чем рассказываешь ты, это все проверенные временем стратегии и пользующиеся доверием среди самых лучших консультантов по инвестициям. Однако каждая из этих стратегий исходит из предположения, что события прошлых лет могут служить в качестве индикаторов будущих тенденций. Уже в течение последних десяти лет стало ясно: прежде вызывавшие восторг концепция взаимных фондов, а равно и стратегии выбора прибыльных акций, ныне слишком популяризовались, чтобы быть конкурентоспособными. Сегодня наблюдается значительная однородность портфелей, сконцентри-

¹ Фонд, не требующий от своих клиентов оплаты брокерских расходов. — Прим. пер.

рованных в руках взаимных фондов и финансовых менеджеров, использующих стратегии выбора прибыльных акций. С возрастом часто приходит мудрость и респектабельность, но необязательно способность повторять прежний успех».

Он далее добавляет: «Дни тех, кто ставит на прибыльные акции, сочтены. Наступают дни тех, кто ставит на прибыльные индексные фонды». Мнение Донохью основывается на выводах, сделанных ведущими финансовыми консультантами в ходе многолетних наблюдений.

Наблюдение 1. За последние 5-10 лет всего 18 из 3772 отечественных льготных взаимных фондов, руководимых финансовыми менеджерами, оказались в состоянии принести большую прибыль по сравнению со средней прибыльностью по индексу «Standard & Poor's 500 Composite» (S&P 500 Composite). Со всеми своими сложнейшими инвестиционными технологиями и чутьем 99,5 % фондов не были в состоянии одолеть простой индексный фонд, работающий по S&P 500, такой как Vanguard 500 Index Investors.

Наблюдение 2. Поколение «бума рождаемости» вкладывает все больше своих сбережений в акции все уменьшающегося числа компаний. 500 крупнейших корпораций Америки (S&P 500) сегодняшнего дня вполне являлись бы компаниями какого-нибудь «S&P 2000» еще десять лет назад. Указанный спрос, обращенный на все меньший ассортимент акций, приводит к тому, что стоимость акций высокой капитализации неуклонно растет.

Наблюдение 3. Повышается концентрация инвестируемых долларов в индексных фондах типа Vanguard 500 Index Investors, который является ныне самым крупным в мире фондом с активами на сумму 90 миллиардов. Основная доля прироста в стоимости в течение последних десяти лет приходилась на рынок акций высокой капитализации, характеризуемый индексами S&P 500 Composite и Nasdaq 100 — 100 крупнейших акций, продаваемых по неофициальным котировкам.

Наблюдение 4. На протяжении последних нескольких лет наблюдался рост новой категории взаимных фондов, которые позволяют индивидуальному инвестору использовать преимущества, связанные с названными тенденциями, и имеют высокие шансы на то, чтобы продолжать существовать и в новом тысячелетии. Им дали название *укрупненные индексные фонды*.

Что такое крупненный индексный фонд?

Чтобы ответить на данный вопрос, необходимо для начала повторить некоторые понятия, которые мы затрагивали в этой и предыдущей главах. Они очень важны для дальнейшего рассказа, и я хочу, чтобы вы имели полное представление о них.

Индекс фондового рынка описывает взвешенную общую рыночную стоимость конкретной группы акций. Вот несколько примеров:

*Dow Jones Industrial Average*¹ представляет собой индекс высокой капитализации, рассчитанный в отношении к акциям 30 крупнейших компаний, представленных на рынке.

S&P 500 Composite является более емким индексом высокой капитализации (рассчитанный в отношении акций 500 крупнейших компаний, чья суммарная стоимость составляет примерно 70 % всех акций, предлагаемых на фондовом рынке).

Nasdaq 100 Composite, также известный, как индекс продаваемых по неофициальным котировкам акций, является индексом средней капитализации.

Russel 2000 составлен из акций 3000 крупнейших компаний, за вычетом 1000 самых что ни на есть крупных, и является посему индексом низкой капитализации.

Термин «индексный фонд» применяется в отношении к взаимному фонду, который размещает свой портфель

¹ Промышленный усредненный индекс Доу-Джонса.

инвестиций с целью отслеживать развитие конкретного фондового индекса. Vanguard 500 (VFINX) является примером такого фонда; его целью является обеспечить приблизительно ту же по величине прибыль, что и суммарная прибыль по индексу S&P 500 Composite.

Термин «укрупненный индексный фонд» обозначает взаимный фонд, который инвестирует с целью преумножить, иногда во много раз, прибыль, обеспеченную по индексу, который данный фонд отслеживает. К примеру, фонд Rydex Nova (RYNVX) имеет своей инвестиционной целью *превышение в 1,5 раза* прибыли, обеспеченной по индексу S&P 500. Инвестируя в *реальные* акции из числа тех, что включены в индекс, вы стремитесь добиться прибыли, равной или примерно равной индексной прибыли. Чтобы заработать в полтора раза больше, чем индексная прибыль, необходимо инвестировать около 10 % инвестиционных активов фонда в суточные опционы¹ и фьючерсы², а 90 % — в суточные возвратные сделки, в соответствии с конкретной инвестиционной стратегией. Возвратные сделки являются одним из самых безопасных методов инвестирования (приобретение ценных бумаг с одновременным заключением соглашения об обратной их покупке через один-два дня). Фьючерсы и опционы составляют важную статью доходов фонда и одновременно обеспечивают высокий оборот активов.

Вы поняли, о чем идет речь? Говоря другими словами, крупненный индексный фонд нацелен на *превышение на порядок* нормальной прибыли индексного фонда. Это одновременно означает, что время от времени во столько

¹ Ценные бумаги, дающие право купить или продать в течение установленного срока определенное количество акций, других ценных бумаг по фиксированной цене. — *Прим. ред.*

² Сделка на покупку или продажу финансовых инструментов или товаров обусловленного сорта (марки) на биржах при условии их оплаты по согласованной цене через определенный срок после заключения сделки. Фьючерсная сделка заключается не с целью продажи или покупки, а с целью страхования (хеджирования) сделки с наличным товаром, или с целью получения разницы в ходе перепродажи, или для получения прибыли от изменения цен или курсов. — *Прим. ред.*

же раз превышающими норму могут оказаться и его потери. Однако *если* вы не против вложить деньги в индексный фонд, играющий на широком наборе акций и опережающий практически все взаимные фонды, *если* вам кажется, что фондовый рынок сохранит положительный рост в будущем, *если* вы чувствуете в себе готовность держать приобретенный портфель достаточно долго, то почему бы не попробовать заработать в 1,5 раза больше, чем обычный индексный фонд (как в случае с Rydex Nova)? Вам, возможно, придется испытать на пути к успеху несколько больше волнения, но в итоге вы окажетесь на новеньком «Кадиллаке», а не на велосипеде.

Вот как отозвался об укрупненных, или усиленных, индексных фондах еженедельник Business Week в статье Эндрю Остерленда «Вот где действительно растет капуста» (“Here’s Where the Dough Really Rises” за 18 января 1999 г.). (Если вы желаете прочесть статью целиком, посетите сайт www.businessweek.com и кликните на Search Past Issues [поиск старых номеров].)

Считайте их индексными фондами на стероидах. Предлагаемые такими компаниям, как Rydex Series Trust, ProFunds Advisors и Potomac Funds, они обещают огромную прибыль путем покупки и продажи индексных опционов и фьючерсов, нежели просто акций. В прошлом году к их числу относились 2 из 10 наиболее отличившихся взаимных фондов.... Усиленные фонды, большинство из которых не могут похвастаться размером, гарантируют серьезный прирост вашему доллару — 125, 150, даже 200% от индексной прибыли. Этот прирост происходит от производных — индексных опционов и фьючерсов, которые могут быть приобретены лишь с небольшой долей наличных в стоимости контракта. Намеченная фондом прибыль достигается путем объединения опционов и фьючерсов с наличными средствами и основными акциями. Фонд (ProFunds) UltraOTC, имеющий целью удвоить прибыль по индексу NASDAQ 100, подскочил до 185,3% в прошлом году, а Potomac OTC Plus — до 104,2%. Подобный скачок прибыльности, разумеется, палка о двух концах. UltraOTC испытал обвал, когда рынок неожиданно ударился в продажу в третьем квартале.... «Так же как вызывать восхищение у тех, кто видел их успех, подобные

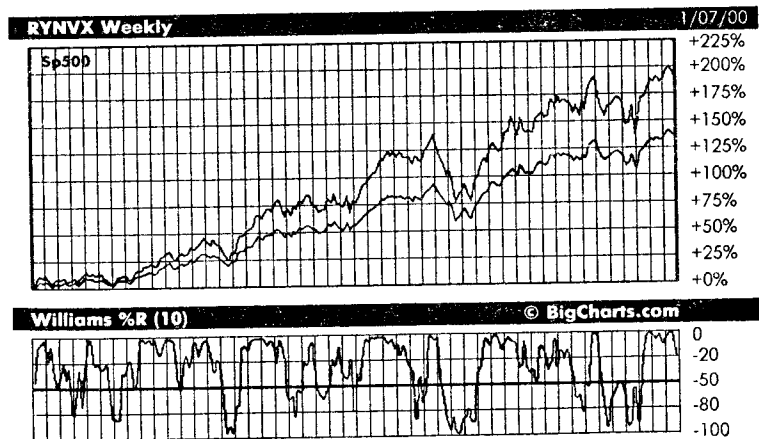
фонды могут вызывать справедливые опасения, учитывая неожиданности реального рынка», — говорит Кевин МакДевит, аналитик из Morningstar, Inc. Очевидно, не являясь вполне подходящими для запросов старшего поколения, они, вместе с тем, привлекают все более растущую аудиторию. Все большее число людей, справедливо или не очень, считают себя готовыми к связанному с подобным инвестированием огромному риску.

И В ШУТКУ, И ВСЕРЬЕЗ

Двое могут прожить на зарплату одного, но вдвое меньше.

Первым семейством взаимных фондов, которое предложила клиентам такой вид инвестиций, как укрупненные индексные фонды, являлся Rydex (www.rydexfunds.com). На сегодняшний день Rydex предлагает сразу несколько укрупненных индексных фондов, которые нацелены на существенное увеличение прибыли по различным индексам. Как я упоминал ранее, фонд Rydex Nova стремится превзойти в полтора раза индексную прибыль по S&P 500. (Смотри график 6.3 результатов Rydex Nova.)

Некоторые укрупненные индексные фонды рассчитаны на инвестора, который желает спекулировать *против* какого-либо индекса. Так, в семействе Rydex имеется



Опубликовано с разрешения www.BigCharts.com

ГРАФИК 6.3. Rydex Nova

фонд Rydex Urса (по латыни «медведь» — понятно теперь¹), который стремится обеспечить однократный минус к доходам по S&P 500. Это значит, что, если S&P 500 дает прирост прибыли на 1 %, Urса стремится опуститься на 1 %. Если же доход по S&P 500 падает на 1 %, Urса стремится заработать дополнительный процент.

Иными словами, Rydex Nova рассчитан на инвесторов, которые желают строить свою игру на предположении, что доход по S&P 500 будет *расти*, а Rydex Urса же для тех, кто убежден в целесообразности игры на понижение. Ежедневно оба фонда делают свои ставки: Urса ставит на то, что акции упадут в цене, а Nova — на то, что вырастут. Каждый их клиент находится в положении, когда зарабатывает в 1,5 раза больше того, насколько переместится индекс, при условии, что окажется прав. Или проиграет в 1,5 раза больше, чем сдвинется индекс, при условии, что ошибется. Инвестору самому (или при помощи своего консультанта) решать, в какой фонд вкладывать свои средства. Управляющие фонда просто предоставляют свои услуги по конкретной схеме размещения инвестиций, не давая при этом советов.

Другие семейства фондов, как, например, ProFunds (www.profunds.com), предлагают укрупненные индексные фонды еще большего размаха:

Фонды, работающие по S&P 500	Beta	Benchmark (Бета Норма)
UltraBull (ULPIX)	2.00	Удвоение по индексу S&P 500
UltraBear (URPIX)	-2.00	Удвоение с минусом по индексу S&P 500
Фонды, работающие по Nasdaq	Beta	Benchmark (Бета Норма)
UltraOTC (UOPIX)	2.00	Удвоение по индексу Nasdaq 100
UltraShort OTC (USPIX)	-2.00	Удвоение с минусом по индексу Nasdaq 100

¹ В американской биржевой терминологии термин Bear, букв. «медведь», традиционно связан с биржевой игрой на понижение котировок, в противоположность Bull, букв. «бык», термину, который служит синонимом слова «повышение котировок» в контексте игры на бирже. — *Прим. пер.*

Что это значит для инвестора?

Стратегические соображения очевидны. Согласно Дюнохью, если тенденция в сторону доминирования на рынке крупнейших акций, входящих в индекс S&P 500, продолжится и если в данном секторе рынка будет продолжаться рост прибыли, тогда почему не сделать ставку на повышение S&P 500 и, таким образом, получить возможность обеспечить себе доход, вдвое превышающий индексный?

С другой стороны, если, на протяжении длительного времени более 99,5 % всех *управляемых* фондов не были в состоянии обставить такой простой индексный фонд, как Vanguard 500 Index Fund, не логично ли вложить свои деньги в последний и выкинуть из головы управляемые фонды?

Положим, инвестирование в Vanguard 500 хорошо, но вложение денег в Rydex Nova, обещающего превышение в полтора раза дохода по S&P 500, может показаться еще лучшим выбором. Предположив же, что это хорошо, инвестирование в фонд UltraBull из семейства ProFunds, настроенный на прибыль, вдвое превышающую прибыль по S&P 500, кое-кому покажется еще более привлекательным.

Разумеется, высокие прибыли укрупненных индексных фондов — это большей частью чистая теория. Большинство из них сталкиваются с трудностями на пути к достижению намеченной реальной прибыли. Цель, быть может, кого угодно вдохновляет, но только практика по-настоящему располагает.

Какова обратная сторона?

Что если фондовый рынок переживет обвал — крутую коррекцию? Это тот случай, когда умение улавливать движения рынка означает все. Если вы распознаете коррекцию заблаговременно и выйдете из игры или перенесете средства в фонд с минусовым бета, вы сможете обеспечить себе дополнительную прибыль. Если вам также удастся вовремя распознать начало периода восстановления, вы сможете хорошо заработать на ажиотаже. В обоих

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Споры великих открытий
постоянно носят вокруг нас,
но пустить корни они могут лишь
в головах, которые предоставят
им питательную почву.*

ДЖОЗЕФ ГЕНРИ

случаях, кроме всего прочего, требуется особая интуиция, которой не хватает даже многим профессионалам.

И именно в этом отношении Донохью проявляет себя во всем блеске. Консультационная фирма Донохью, W.E. Donoghue & Co.,

Inc. (WEDCO) распоряжается средствами клиентов с 1986 года, и ныне объем инвестиционных фондов, находящихся в ведении фирмы, превышает 100 миллионов долларов (минимальная стоимость договора — 100 тысяч долларов). Используя уникальные собственные (т.е. секретные) формулы, Донохью разработал портфель укрупненных индексных фондов, которые окрестил Bull and Bear Portfolio («Портфель быка и медведя»). Путем своевременного инвестирования в те или иные фонды и своевременного выхода из них сообразно необходимости его портфель принес 222,5 % прибыли в 1999 году. Это прибыль за вычетом всех операционных расходов и оплаты труда консультантов. За тот же период времени S&P 500 поднялся лишь на 22,1 %.

Друзья просят его уже на протяжении многих лет поделиться своими секретами с широким кругом лиц. На момент, когда пишутся эти строки, он обдумывает вопрос об издании еженедельного бюллетеня под названием «Инвестиционные портфели Донохью», распространение которого будет осуществляться по подписке через электронную почту или факс. Я очень надеюсь, что это случится, и подпишусь не раздумывая. Если он когда-либо решит поделиться с общественностью своими знаниями и опытом, я попробую уговорить его предоставить вам бесплатный экземпляр. (Побывайте на www.multiplestreamsofincome.com, используйте ключевое слово Donoghue (Донохью) или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.)

Между тем Донохью считает, что хорошая стратегия для вас, если вы решите обставить индекс S&P 500, состоит в том, чтобы вложить 60 % своих средств в

фонды UltraOTC или UltraBull из семейства ProFunds, а остаток средств — туда, куда вы привыкли вкладывать деньги. Обеспеченная вам при этом прибыль должна превысить индексную прибыль по Nasdaq 100 или S&P 500 соответственно. Если любой из указанных фондов достигнет своей цели, состоящей в двукратном превышении индексного дохода, тогда 60 % вложенных средств должны обеспечить вам, по крайней мере, индексный доход. Вложив остальные 40 % в индексный фонд, которому вы доверяете, рассчитывая, с высокой степенью уверенности, что ваша прибыль превысит индексную и в этом случае, — тогда, если тенденция к успеху индексных фондов продолжится, ваш доход будет равен доходу (или превысит таковой) практически любого управляемого взаимного фонда, действующего в США.

Что еще более важно, в этом случае риск случайности (риск одиночного события, такого, например, как плохая новость или даже слух, воспринятый всерьез, касательно той или иной компании, способного отрицательно сказаться на котировке ее акций) минимален, чего не скажешь в отношении к владению одиночным пакетом акций. Иначе говоря, вы вправе рассчитывать, хотя и не без опасений, на более высокие проценты, поставив на широкий ассортимент акций, предлагаемый индексными фондами, чем когда выберете путь узкого инвестирования.

Итак, подходят ли вам укрупненные индексные фонды? Для агрессивного инвестора они могут представлять значительный интерес. Разумеется, перед тем как инвестировать куда-либо, наводите справки, читайте проспекты, предлагаемые взаимными фондами.

Предупреждение! Все описанные выше финансовые выгоды подразумевают вложение реальных средств в ценные бумаги. Прежние результаты не гарантируют будущие прибыли. Инвестирование следует осуществлять только после консультаций с квалифицированными специалистами.

Система шестая. Отраслевые фонды

Когда профессиональный инвестор оценивает состояние рынка, его интересуют два основных среза информации о рынке: по вертикали и по горизонтали.

По вертикали. Рыночная капитализация. Вы выбираете среди различных индексных фондов (отечественные фондовые индексы высокой, средней и низкой капитализации; европейские и азиатские фондовые индексы; прибыль, привязанная к обороту 30-летних казначейских векселей).

По горизонтали. Промышленные отрасли или рыночные секторы. Вы выбираете среди различных отраслевых фондов (коммунальные услуги, энергоснабжение, электроника, финансовые услуги, высокие технологии и т.п.).

Что такое отраслевой фонд?

В Investor's Business Daily, к примеру, содержатся перечни акционных предложений, разбитых на 196 групп, относящихся к различным отраслям экономики. В зависимости от экономической ситуации отрасли могут либо «пользоваться спросом», либо быть «не в почете» у фондового рынка. Если какая-либо приобретенная вами акция оказывается в отраслевой группе, которая не пользуется спросом, это обстоятельство может отрицательно сказаться на поведении всего портфеля приобретенных вами акций. И наоборот.

Менеджеры отраслевых фондов стремятся построить портфель из самых сильных акций, относящихся к той или иной отраслевой группе. Инвестиционные консультанты, работающие в качестве распорядителей портфелей отраслевых фондов, вроде Донохью, стремятся к тому, чтобы вложить максимум средств своих клиентов в наиболее перспективные (с точки зрения ситуации на бирже) отрасли. Фонды не меняют масть, как бы ни повел себя рынок; инвестиционный же консультант по своему усмотрению меняет предпочтения в отношении фондов, которые выбирает.

Если вы взглянете на перечень самых успешных взаимных фондов за последнее десятилетие, вы всегда найдете среди них целый ряд отраслевых фондов. Например, в таблице 6.9 приведен составленный Morningstar перечень фондов, принесших наибольшую прибыль в течение последних десяти лет; также указана среднегодовая прибыль каждого фонда за последние десять лет. Список впечатляет. Обратите внимание, как много из перечисленных фондов относятся к отраслевым, и какое семейство фондов доминирует в списке.

ТАБЛИЦА 6.9. Наиболее прибыльные фонды за последние десять лет (по данным Morningstar)

Символ	Название	Среднегодовой доход за 10-летний период, %
FSELX	Fidelity Select Electronics	34,64
FDCPX	Fidelity Select Computers	31,34
FSPTX	Fidelity Select Technology	30,34
FTCHX	Invesco Technology II	27,75
FSCSX	Fidelity Select Software & Comp	26,88
PRSCX	T.Rowe Price Science & Technology	26,79
SLMCX	Seligman Communications&Information A	26,38
ALTFX	Alliance Technology A	26,35
SPECX	Spectra	25,92
RSEGX	RS Emerging Growth	24,71
JAVLX	Janus Twenty	24,33
ACEGX	Van Kampen Emerging Growth A	23,48
EQPGX	Fidelity Advisor Equity Growth Instl	22,74
MSIGX	Oppenheimer Main St Growth & Income A	22,24
KTCAX	Kemper Technology A	22,22
TISHX	Flag Investors Communications A	22,21
FSPHX	Fidelity Select Health Care	22,17
TWCUX	American Century Ultra Inv	22,11
VGHGX	Vanguard Health Care	22,11
UNSCX	United Science & Technology A	22,08

Fidelity Select Portfolios в настоящее время предлагает самый широкий выбор отраслевых фондов и располагает 39 портфелями отраслевого характера, в составе которых есть консервативные фонды с активами во много миллиардов как, к примеру, в случае портфеля Utilities (коммунальные услуги), и более спекулятивные отраслевые фонды, относящиеся, например, к медицинскому сектору экономики.

Семейство Fidelity Select Portfolios уникально в том отношении, что берет фиксированные 3% комиссионных однократно за весь объем инвестируемых в них средств. Коль скоро вы инвестировали свои деньги, новых комиссионных с продаж не последует, если только вы не решите вложить еще больше средств. Вместе с тем, однократная уплата комиссионных дает вам большую свободу выбора. Fidelity — это целый мир. На выбор предлагаются сотни фондов. Я спросил у Билла Донохью, по какому принципу он выбирает фонды. Он ответил так:

«Мы отслеживаем около 60 отраслевых фондов, давая слову «отрасль» несколько более широкое толкование, чем обычно принято. Мы, среди прочего, отслеживаем портфели Fidelity Select Portfolios, т. е. международные фонды национального уровня, региональные международные фонды, работающие по акциям и облигациям, а также ряд специализированных фондов. Хорошим примером служит фонд по экспортным операциям Fidelity Export. Заплатив 3%, являющиеся как бы «входным билетом», мы оказываемся в состоянии использовать весь спектр фондов с маркой Fidelity.

Некоторые инвесторы предпочитают не платить сборы какого бы то ни было свойства, поэтому нередко склонны иметь дело с гораздо меньшими по разнообразию перечнями льготных отраслевых фондов, предлагаемых, например, семействами Rydex и INVESCO. Мы отслеживаем также и эти фонды, однако в настоящий момент отдаем предпочтение обширному выбору, который видим у Fidelity, здесь же наших возможностей в деле защиты интересов наших клиентов гораздо больше, поскольку их инвестиции в Fidelity, управляемые нами, исчисляются многими миллионами».

Изучите перечень отраслевых фондов в таблице 6.10 и сделайте свой выбор.

ТАБЛИЦА 6.10. Отраслевые фонды семейств Fidelity, Invesco и Rydex.

Отрасль	Fidelity Select	Invesco Portfolios	Rydex
1. Электроника	Электроника	—	Электроника
2. Технологии	Технологии	Технологии	Технологии
3. Биотехнологии	Биотехнологии	—	Биотехнологии
4. Территориальное планирование	Территориальное планирование	—	—
5. Компьютеры	Компьютеры	—	—
6. Телекоммуникации	Телекоммуникации	Телекоммуникации	Телекоммуникации
7. Энергоснабжение	Энергоснабжение	—	—
8. Софтвар ¹ и компьютеры	Софтвар и компьютеры	—	—
9. Энергетика	Энергетика	Энергетика	Энергетика
10. Природный газ	Природный газ	—	—
11. Коммунальные услуги	Коммунальные услуги	Коммунальные услуги	—
12. Мультимедиа	Мультимедиа	—	—
13. Драгоценные металлы и минералы	Драгоценные металлы и минералы	—	Драгоценные металлы и минералы
14. Золото	Золото	Золото	—
15. Медицинское оборудование и системы	Медицинское оборудование и системы	—	—
16. Бумага и лес	Бумага и лес	—	—
17. Брокерские услуги и инвестирование	Брокерские услуги и инвестирование	—	—
18. Здравоохранение	Здравоохранение	Здравоохранение	Здравоохранение
19. Промышленные материалы	Промышленные материалы	—	—
20. Финансовые услуги	Финансовые услуги	Финансовые услуги	Финансовые услуги
21. Страхование	Страхование	—	—
22. Банковское дело	Банковское дело	—	Банковское дело
23. Кредитование жилья	Кредитование жилья	—	—
24. Медицинские услуги	Медицинские услуги	—	—
25. Бизнес-услуги	Бизнес-услуги	—	—
26. Рециклинг ²	Рециклинг	—	—

¹ Програмное обеспечение. — Прим. ред.

² а) Перераспределение средств; б) повторное использование.

Продолжение табл. 6.10

Отрасль	Fidelity Select	Invesco Portfolios	Rydex
27. Продукты питания и сельское хозяйство	Продукты питания и сельское хозяйство	—	—
28. Индустрия развлечений	Индустрия развлечений	—	—
29. Воздушный транспорт	Воздушный транспорт	—	—
30. Автомобилестроение	Автомобилестроение	—	—
31. Промышленное оборудование	Промышленное оборудование	—	—
32. Химическое производство	Химическое производство	—	—
33. Потребительские товары	Потребительские товары	—	—
34. Оборонная и аэрокосмическая промышленность	Оборонная и аэрокосмическая промышленность	—	—
35. Архитектура и строительство	Архитектура и строительство	—	—
36. Охрана окружающей среды	Охрана окружающей среды	—	—
37. Розничная торговля	Розничная торговля	—	—
38. Природные ресурсы	Природные ресурсы	—	—
39. Транспорт	Транспорт	—	—

Fidelity Select Portfolios (1-800-544-8888): минимальная начальная инвестиция в отдельно взятый фонд — 2,5 тыс. долл.; 3 % комиссионных на новые инвестиции; отслеживание за отдельную плату; минимальный срок держания — 30 дней, в случае несоблюдения — удержание 1,5 % суммы отзываемых инвестиций.

INVESCO (1-800-525-8085): минимальная начальная инвестиция в отдельно взятый фонд — 1 тыс. долл., без брокерских комиссионных.

Rydex (1-800-820-0888): минимальная начальная инвестиция в отдельно взятый фонд — 25 тыс. долл., без брокерских комиссионных.

Взглянув также на перечень из базы данных Morningstar, представленный в таблице 6.9, можно сделать вывод, что сфера новых технологий, по всей видимости, являлась до сих пор одной из наиболее «горячих» отраслей экономики. Но сохранит ли она и впредь столь прочные позиции, в последующие, скажем, 10 лет?

Вы помните, как я отмечал в начале главы, что выбор фондов на основе анализа результатов их работы в течение короткого времени попросту несостоятелен. Было бы, конечно, замечательно оказаться на лошади, которая сделала или вот-вот сделает рывок. Но как обнаружить фонд, который приступил к подобному рывку? В этом и заключается фокус. Как узнать, какие из отраслевых фондов, с перечнем которых вы только что ознакомились, будут преуспевать в ближайшем будущем? И снова

обратимся к нашему авторитету по взаимным фондам, Биллу Донахью, за ответом. Вот что он пишет:

«В какой инвестиционный фонд(ы) мне следует вкладывать деньги? О, это БОЛЬШОЙ вопрос, стоящий перед любым инвестором. Ответ же на удивление прост. Следует отслеживать ценовые тренды¹ на рынке. Рынок сам скажет вам, в какой отрасли он платит самые большие проценты. Какими бы ни были прогнозы «экспертов», движения фондового рынка — это реальность, с которой мы работаем. Рынок всегда прав. Иногда, чтобы определить направление и будущие тенденции на рынке, достаточно посмотреть на его недавнее состояние».

Долгосрочная тенденция на фондовом рынке явно восходящая. Инфляция сама по себе тянет рыночные курсы вверх. Что касается изменений рынка в короткие сроки (ежедневные), поведение его бывает крайне непредсказуемым. В одни дни курсы растут, в другие — падают. Однако в противоположность общепринятому мнению, курсы акций падают примерно 40 % дней, даже в случае рынка, демонстрирующего тенденцию к повышению.

Это желанная золотая середина!

Где-то должна быть «золотая» середина, отрезок времени в составе среднесрочного тренда, — на протяжении которого прибыль будет обеспечена с гарантией почти абсолютной. Это все, что было бы вам нужно: оказаться на гребне волны среднесрочного тренда, длящегося несколько недель. Но даже в этом случае вы можете рассчитывать на использование лишь 60—70 % тренда. Вы, разумеется, пропустите его начало, поскольку тот факт, что вы его обнаружили, свидетельствует о том, что он уже *начался*. Вы также, скорее всего, пропустите момент смены тренда на противоположный, поскольку, для того чтобы это распознать, требуется некоторое время. Однако нау-

¹ Длительная тенденция изменения экономических показателей. При экономических прогнозах тренды — основная составляющая временного ряда. — Прим. ред.

чившись обнаруживать «золотую» середину, период времени средней продолжительности (т.е. измеряемый неделями), значительная часть которого несет в себе потенциал роста прибыли, вы в состоянии значительно укрепить свою инвестиционную стратегию. Соединив же анализ ситуации на рынке с такими рычагами повышения эффективности инвестиций, как укрупненные индексные фонды и тщательно отобранные отраслевые фонды, вы способны превратить преимущество «золотой» середины в крупную инвестиционную перспективу.

Насколько крупную? Билл Донохью распоряжается двумя портфелями отраслевых фондов: *диверсифицированным¹ портфелем отраслевых фондов* (Diversified Sector Fund Power Portfolio) и *целевым портфелем отраслевых фондов* (Targeted Sector Fund Power Portfolio).

Диверсифицированный портфель отраслевых фондов использует четыре фонда из перечня, состоящего из 60 отраслевых фондов, и не меняет их до тех пор, пока они остаются в десятке лучших. Упомянутый перечень включает 38 портфелей из семейства Fidelity Select Portfolios плюс отборные специализированные фонды, международные и региональные фонды, работающие с акциями и облигациями.

Целевой портфель отраслевых фондов предназначен для инвестирования всего в *один* из пяти тщательно отобранных фондов — узконаправленное инвестирование, что и говорить, но обладающее высоким прибыльным потенциалом.

За последние 12 месяцев, используя то, что Билл называет *инвестированием на основе реальной оценки движения рынка*, его портфели принесли 86,7 и 96,1 % прибыли соответственно. Мне не удалось выведать у него все секреты, но Билл любезно согласился дать несколько советов, способных помочь вам выбрать портфель, составленный из отраслевых фондов, чтобы повысились шансы увеличить вашу прибыль.

¹ Здесь: разнообразный, разносторонний. — *Прим. ред.*

«Используя нашу собственную разработку — стратегию инвестирования на основе реальной оценки движения рынка, — мы обращаем внимание сугубо на самые последние тенденции в изменении курсов, стараясь определить фонды, чья суммарная стоимость растет быстрее, по сравнению с другими. После чего держим в них свои инвестиции до тех пор, пока новый ценовой тренд не проявит себя как более сильный. Это нередко означает, что, вместо того чтобы «испытывать терпение» какого-то фонда, чье движение замедляется, мы немедленно перемещаем средства в другой сектор, который, как мы видим, выходит в лидеры. В большинстве случаев изменения в межотраслевом распределении сил обусловлены позитивными причинами (необходимостью нового лидера), нежели негативными (стремлением изменить тренд). Разумеется, твердых гарантий нет, но результаты нашей работы говорят сами за себя.

Если вы желаете самостоятельно проделать всю необходимую предварительную работу, могу предложить вам ряд конкретных советов, которые, надеюсь, будут полезны.

Вот сильно упрощенная схема того, как мои аналитики и я лично отбираем место для инвестиций в составе трех наших сильных портфелей:

Во-первых, мы отбираем универсумы инвестирования: для своего диверсифицированного отраслевого портфеля мы выбираем из универсума, составленного из 60 отраслевых фондов;

для целевого отраслевого портфеля — инвестиционным универсумом являются 5 тщательно отобранных, не коррелирующих между собой (не развивающихся в унисон) отраслей, или секторов;

для матричного Bull-and-Beag портфеля поле для выбора предоставляют 38 индексных трастовых фондов¹ из семейства Rydex.

Затем мы ранжируем фонды по критерию темпа роста обеспечиваемой ими прибыли. Для этого мы рассматриваем работу фонда, скажем, за последние семь дней в пересчете на годовые и сравниваем их с работой на протяжении

¹ Фонд для коллективных инвестиций, учрежденный банком или траст-компанией и складывающийся из мелких капиталов, полученных в доверительное управление. — *Прим. ред.*

последних двадцати восьми дней, также в пересчете на годовые. Если прибыль фонда росла быстрее в течение последней недели, нежели в течение месяца, мы считаем, что его темпы ускоряются, обеспечивая скорейший рост прибыли. Мы ранжируем таким образом фонды в каждом универсуме, а затем отбираем:

- четыре лучших фонда из универсума диверсифицированного отраслевого портфеля;
- один лучший фонд из универсума целевого отраслевого портфеля;
- один лучший фонд из универсума матричного Bull-and-Bear портфеля.

Наконец, до тех пор пока четыре фонда, отобранные для диверсифицированного портфеля, остаются в десятке лучших и минимальный период держания истек, мы остаемся с ними и далее. Если фонд выпал из десятки, мы его заменяем другим, наилучшим образом зарекомендовавшим себя фондом. Такая стратегия предусматривает минимальные периоды держания, что позволяет избежать больших потерь по причине изменчивости рынка.

Мы принимаем подобные решения каждую неделю. Ежедневная или ежемесячная оценка, по нашим расчетам, нецелесообразна, т.к. приводит к массе ненужных финансовых потерь. Неделя кажется нам наиболее удобным периодом для ретроспективного анализа рынка.

Затем мы отслеживаем эффективность каждой из своих стратегий, требуя от них удовлетворения наших неких минимальных требований. В конце концов, это наша работа, и мы распоряжаемся кровными средствами людей. Вместе с тем, как нам кажется, потребовалось бы нечто экстраординарное, чтобы превзойти успех наших стратегий¹.

Надеюсь, вам было приятно на минутку взглянуть на фондовый рынок глазами преуспевающего финансового менеджера. Как видите, компетенция Донохью не оставляет сомнений. Если вы желаете ознакомиться с тем, какие результаты показали его инвестиционные портфели в последнее время, посетите на досуге его сайт по адресу www.donoghue.com. Обязательно ознакомьтесь с его проспектами и поговорите с его помощниками-менеджерами перед тем, как решить, воспользоваться ли предлагаемы-

ми им портфелями и их комбинациями или вложить свои средства в другое место.

Суммируя вышесказанное, можно сказать, что подход Донохью состоит в том, чтобы следовать за ритмами рынка и ждать, пока рынок сам не подскажет, что следует предпринять. До нынешнего времени обеспечивае-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Мало иметь знания —
их должно применять.
Мало желаний —
их должно осуществлять.*

ГЕТЕ

мые им прибыли являлись внушительными. Однако подобное динамичное инвестирование может привести к определенным налоговым последствиям; взять хотя бы то обстоятельство, что доходы, полученные в короткие сроки, могут подлежать обложению уже в текущем году. С другой стороны, стратегии Донохью вполне обладают потенциалом, чтобы доход от них, оставшийся после уплаты налогов, превышал доход, полученный в результате следования большинству других инвестиционных стратегий, без вычета связанных с ним налогов. Кроме того, когда мы дойдем до главы 15 и обсудим пути сбережения средств при уплате налогов, я попрошу Билла Донохью рассказать вам, каким образом прибыль, полученная от его инвестиционных портфелей, может быть на сто процентов избавлена от налогообложения, а также, в ряде случаев, вовсе быть необлагаемой! Вас заинтересует эта информация, уверяю вас!

Инвестиционные стратегии в новом тысячелетии обещают быть весьма интересными, каким им и следует быть. У всех у нас есть перспектива «жить лучше и веселее»¹. Гм, где-то мы уже это слышали, не правда ли?

¹ Из предвоенной речи И. Сталина на съезде ВКП(б): «Жить стало лучше, стало веселее». — *Прим. ред.*

Самый безопасный способ удвоить свои деньги — это сжечь их пополам и положить в таком виде в карман.

ЭЛЬБЕРТ ХАББАРД (1856—1915 гг.)

ВАШ ТРЕТИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК.

Удвоить деньги на фондовом рынке; как многократно увеличить прибыль от инвестиций в ценные бумаги

В предыдущих главах мы говорили о том, как вкладывать 80 % своих средств, предназначенных для инвестиций, с целью получения долго- и среднесрочной прибыли от ценных бумаг, используя для этой цели индексные фонды и агрессивные взаимные фонды. В настоящей главе я расскажу, куда, на мой взгляд, вам должно вкладывать остальные 20 % своих инвестиционных средств. Это будет ваш самый агрессивный портфель. Мы существенно сократим время, придадим инвестированию строгую направленность и в ходе этого удвоим (я надеюсь) свой капитал. Да, есть способы удвоить свой капитал с помощью фондовой биржи, если, конечно, вы готовы пойти на дополнительный риск и использовать рычаги инвестирования.

Рычаги инвестирования. Интересное выражение. Что бы оно значило? В основе лежит, разумеется, слово *рычаг*. Архимед, гениальный ученый древней Греции, живший в 200-ые годы до нашей эры, обнаружил, что с помощью системы рычагов и блоков можно поднимать предметы огромной массы, не затрачивая при этом значительных усилий. Говорят, он однажды заявил: «Дайте мне точку опоры и достаточно длинный рычаг, и я подыму Землю!»

Рычаги инвестирования в финансовом мире означают способность распоряжаться огромными капиталами с по-

мощью малого количества наличных средств. Как в этом случае работает рычаг? Возьмем для начала в качестве иллюстрации пример из сферы недвижимости, а затем вернемся к фондовой бирже.

Предположим, что каждая из двух семей покупает себе дом за 100 тысяч долларов. Мистер и миссис Наличные берут оставленные кому-то из них в наследство деньги и платят наличными за свой будущий дом. Мистер и миссис Рычаговы платят наличными всего 10 тысяч долларов и берут ссуду в 90 тысяч под залог будущего дома. Теперь предположим, что оба дома почти немедленно после этого выросли в цене на 5 тысяч долларов.

Семья Наличных получает прибыль со своей инвестиции в размере 5 % ($5 \text{ тыс.} \div 100 \text{ тыс. долл.} = 5 \%$ прибыли). На стороне семьи Рычаговых сила рычага. Поскольку они инвестировали лишь 10 тысяч долларов собственных денег, прибыль с инвестиции для них составила 50 % ($5 \text{ тыс.} \div 10 \text{ тыс.} = 50 \%$ прибыли). Разумеется, цена дома могла упасть, и тогда рычаг сработал бы в противоположном направлении. Однако, поскольку цены на недвижимость имеют тенденцию со временем расти, большинству владельцев недвижимости в сколько-нибудь отдаленной перспективе обеспечен финансовый выигрыш.

Сила рычага предоставляет начинающему инвестору возможность распоряжаться большими недвижимыми фондами с помощью малого объема наличных средств. (См. схему 7.1.) Умело примененный рычаг в условиях рынка недвижимости, по природе своей стабильного, обеспечит вам долгосрочный доход без всяких осечек. Это, без сомнения, главная причина того, что большой процент всего объема частной собственности в мире сконцентрирован в домах среднего достатка семей.

Можно ли применить принцип рычага к фондовой бирже? Безусловно. Любой инвестор, используя свой пакет акций в качестве обеспечения, в состоянии взять в долг средств на сумму не менее стоимости всего пакета для того, например, чтобы купить новые акции. Это называется покупка с *маржой*. Проблема с приобретением акций с маржой состоит в том, что, в отличие от рынка

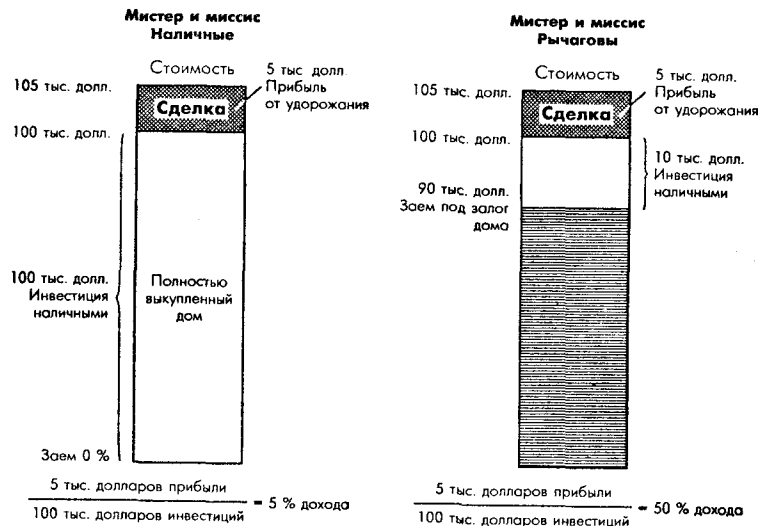


СХЕМА 7.1. Как применение рычага увеличивает прибыль от инвестиций

недвижимости, рынок акций крайне неустойчив. Это значит, что курсы акции могут меняться в широких пределах в сравнительно короткие сроки. Недвижимость же не испытывает таких ценовых колебаний. Говоря о коротком инвестиционном периоде, непостоянство биржевых курсов может оказаться очень опасным для вкладываемого вами капитала. Это напоминает ситуацию, когда вы ставите деньги, которых у вас мало, на рулетку. С другой стороны, использование рычагов инвестирования в игре на бирже может оказаться чрезвычайно эффективным.

В главе 6-ой мы говорили о способах увеличения прибыли от инвестиций путем использования «укрупненных» индексных фондов, являющихся также своего рода рычагами инвестирования. В настоящей главе я расскажу вам о другом способе использовать рычаги на рынке ценных бумаг. Способ этот, если применяется с необходимой осторожностью, способен помочь вам достигнуть впечатляющих результатов.

Давайте вернемся к рынку недвижимости ради одного хорошего примера. Когда я только начинал инвестировать в недвижимость, я познакомился с техникой инвестирования, которая позволила мне неплохо заработать. Я изучал тонкости операций, работая агентом по недвижимости.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Знать и не делать
значит еще не знать.*

ПОГОВОРКА ДЗЕН-БУДДИСТОВ

Моим боссом был оценщик недвижимости по имени Пол Браун. Однажды явился клиент, который попросил оценить четыре акра свободной от застроек земли. Уже собираясь уходить, он задержался, чтобы поболтать со мной, и, между прочим, поведал мне следующие подробности: земля эта была подарена местной церкви много лет назад, когда представляла собой коровье пастбище. В последующие годы вокруг началась интенсивная застройка, и стоимость этого куска земли повысилась значительно. Церковь не торопилась, однако, пока продавать эту землю, а просто желала узнать ее теперешнюю стоимость. Затем он намекнул, что церковь, возможно, была бы не против продать опцион на эту недвижимость. «Что за опцион?» — спросил я. Он пояснил:

Предположим, твой босс оценит эту собственность на сегодня в 200 тысяч долларов. У церкви есть два варианта. Она может записать эту собственность у риэлтора¹ по цене 200 тысяч и ждать, пока кто-нибудь не захочет купить. Допустим, прошло несколько месяцев, и некто предлагает нам 200 тысяч долларов. После уплаты всех комиссионных и сборов на сумму около 12 тысяч долларов наша выручка составит 188 тысячи. Это по первому варианту. Второй вариант состоит в том, чтобы продать опцион на эту собственность. Если некто согласен дать нам 10 тысяч долларов за то, что мы в течение целого года не будем менять цену, зафиксировав ее на уровне 200 тысяч, предоставив ему также право самому найти покупателя. Если этому инвестору удастся продать эту недвижимость кому-нибудь по цене выше, чем 210 тысяч

¹ Торговец недвижимостью. — Прим. ред.

долларов, тогда он будет вправе оставить себе полученную разницу в качестве собственного дохода. В чем выигрывает церковь? Она получает все 200 тысяч долларов наличными плюс выручку от продажи опциона, т.е. 10 тысяч. При этом не надо платить ни пени комиссионных. Совершенно очевидно, что от такой сделки выигрывает каждая из сторон.

Я был заинтригован, но не показал вида. Мы расстались, но цифры продолжали вертеться у меня в голове.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Потеря: сбор с людей,
у которых плохо
с математикой.*

Как агента по недвижимости меня учили тому, что продавец должен записывать у меня свою собственность и платить мне за посреднические услуги. Но этот продавец предлагал мне заплатить ему 10 тысяч долларов *вперед*. Если я не смогу продать эту землю, я все потеряю. Риск казался мне очень большим. Но что-то сродни интуиции заставило меня все же взяться за это дело.

Я поехал к этому джентльмену и по дороге принял одно из судьбоносных решений в своей жизни. Я сказал ему, что у меня нет 10 тысяч долларов, но что я готов дать ему 5 тысяч, если он оставит за мной цену на эту недвижимость в размере 200 тысяч долларов сроком на один год. Он немного подумал, затем согласился. Мы ударили по рукам, с тем я и уехал.

Оставалась одна проблема. У меня не было требуемых пяти тысяч, и я не знал, где их достать. И опять, словно по наитию, я взял с собой своего знакомого зубного врача посмотреть на эту землю. Я сказал ему, что если бы он внес требуемые 5 тысяч долларов, я взялся бы найти покупателя. У него также не оказалось свободных пяти тысяч, но он решил, что сможет одолжить их у своего банка.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Мы — начальный стих
на первой странице главы
неограниченных
возможностей.*

РЕДЬЯРД КИПЛИНГ

Возникло наше партнерство. Он обязался заплатить требуемую сумму, а я гарантировал ему 100% дохода с вложенных им денег, если дело выгорит, а если нет, я обязывался вернуть его банку взятую им ссуду.

Возникло наше партнерство. Он обязался заплатить требуемую сумму, а я гарантировал ему 100% дохода с вложенных им денег, если дело выгорит, а если нет, я обязывался вернуть его банку взятую им ссуду.

Несколько дней спустя, ставя свою подпись под опционом, я понимал, что беру на себя большую ответственность. Если мне не удастся реализовать эту недвижимость, я понесу убытки на сумму целых пяти тысяч.

К великой моей радости, 11 месяцев спустя я нашел строительного подрядчика, который подыскивал как раз такую землю, собираясь построить на ней многоквартирный дом. Он предложил 275 тысяч долларов наличными. Я с готовностью согласился. Итак, в итоге церковь получила 200 тысяч долларов наличными. Мой друг дантист получил 12 тысяч, из которых он вернул кредит банку и еще положил в карман неплохой заработок. Уплатив все необходимые комиссионные и сборы, мой брокер¹ и я поделили между собой остающиеся 60 тысяч долларов. (Я был в то время еще холост, поэтому взял свои 30 тысяч долларво, купил микроавтобус «Фольксваген» в Германии и с друзьями поехал колесить по Европе.)

Все извлекли выгоду. Церковь получила больше, чем если бы поручила риэлтору продать свою собственность. Мой партнер удвоил свои деньги. А я, вместо скромных комиссионных, получил 30 тысяч долларов в награду за то, что взял на себя риск и хлопоты по осуществлению сделки. Таким было мое первое знакомство с опционами.

Когда речь идет о фондовой бирже, принцип, лежащий в основе опционных сделок, тот же. Владельцы акций желают продать опцион на свои акции по определенной цене. Продавец опциона получает немедленный доход в виде выручки от продажи, а покупатель опциона получает право, не вменяемое ему в обязанность, купить эти акции по определенному курсу до истечения условленного срока. Если курс акций повысится в достаточной степени, человек, купивший опцион, может заработать. Если же этого не происходит до истечения какого-то условленного срока, опцион сгорает, и покупатель теряет свои деньги.

¹ Посредник, содействующий совершению различных сделок между заинтересованными сторонами — клиентами, по их поручению и за их счет. — *Прим. ред.*

Кажется рискованным — так оно и есть. Но как и в приведенном выше примере с недвижимостью, если вы умеете играть в карты, вы можете выиграть... и крупно выиграть.

Способ 1. Продажа покрытых опционов с предварительной премией ("коллов")

Чтобы вы получили представление о том, как это все работает, давайте представим, что вы давно работаете в компании XYZ. Следуя пенсионному плану компании, вы накопили в счет своей будущей персональной пенсии 1000 акций компании за все годы своей работы. Нынешняя цена за акцию составляет 6 долларов, и, таким образом, стоимость всего вашего портфеля равняется 6 тысяч долларов. Каждый месяц вы приобретали акции, не облагаемые налогом, и не имели до сих пор ни малейшего желания их продавать. Вы понимаете, что их стоимость будет расти и это очень пригодится вам ближе к пенсионному возрасту.

Но однажды ваш брокер, просмотрев ваш ежегодный финансовый отчет, замечает, что у вас имеется 1000 акций компании XYZ по цене 6 долларов за акцию. Она спрашивает у вас, не подумает ли вам о том, чтобы «выписать парочку покрытых коллов». «Покрытых чего?» — спрашиваете вы. Она объясняет вам, что, поскольку вы владеете неким пакетом акций, вы можете продать опцион кому-нибудь и таким образом без труда и очень быстро заработать. Она говорит, что могут найтись люди, желающие выдать вам прямо сегодня премию из расчета 50 центов за одну акцию за право получить от вас 30-, 60- или 90-дневный опцион типа «колл» по цене 7 долларов за акцию. Вы при этом немедленно заработаете 500 долларов (1000 акций \times 0,5 долл. = 500 долл.). Поскольку этот доход будет фигурировать как приход на вашем пенсион-

ном счете, защищенном от налогообложения, уплату подоходного налога можно будет значительно отсрочить.

«Да зачем мне на это соглашаться?» — спрашиваете вы. Очевидная выгода, как объясняет ваш брокер, состоит в том, что, вместо того чтобы просто сидеть и дожидаться дивидендов, вы могли бы заработать дополнительные деньги на этих же акциях, продав на них опцион. Если кто-либо пожелает заплатить вам 500 долларов в уплату опциона, тогда ваша минутная прибыль составит 8,3 % (500 долл. \div 6000 долл. = 8,3%). Вам не надо будет ждать целый год, как в случае с депозитным сертификатом или облигацией. Деньги будут зачислены на следующий же биржевой день на ваш счет. Вы мгновенно заработаете 500 долларов!

Но подождите! Где-то, должно быть, какая-то ловушка! Зачем кому-либо соглашаться на такие условия? Представим, что некто (назовем его Том) покупает опцион, будучи твердо уверенным, что акции XYZ должны существенно подняться в цене в течение следующих 30 дней! Он считает, что курс может вырасти вплоть до 8 долларов за акцию. Основываясь на таком убеждении, Том имел бы перед собой два варианта действий:

1. Он мог бы купить 1000 акций сегодня за 6 тысяч долларов и держать их в течение 30-ти дней. Если цена за акцию вырастет до 8 долларов, он сможет их продать и заработать 2 доллара на каждой акции, или в сумме 2 тысячи, без вычета комиссионных. Прибыль составит 33 % за 30 дней, что представляет собой весьма неплохой результат. Но какова обратная сторона медали? Предположим, что акции, напротив, упали в цене, достигнув уровня 5 долларов за акцию или даже ниже. В результате потеря составит 1 тысячу долларов или более. Таким образом, приобретя акции обычным путем, Том выиграл бы 2 тысячи долларов в случае удачи и потерял 1 тысячу и более в противном случае.

Есть ли другой путь?

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Финансовый консультант клиенту:
«Я изучил вашу финансовую
ситуацию, и если мы хорошо
распорядимся вашими деньгами,
то сможем оба неплохо
заработать».*

2. Предположим, вместо того, чтобы заплатить 6 тысяч долларов, *покупая* акции, Том покупает *опцион* на 1 тысячу акций, при этом цена фиксируется на уровне 7 долларов за акцию. Стоимость сделки составляет всего 500 долларов. Пользуясь этим финансовым рычагом, Том получает в свое распоряжение акции суммарной стоимостью 6 тысяч долларов, заплатив за право временно распоряжаться ими всего 500 долларов. Если цена вырастет до 8 долларов за акцию, Том имеет возможность реализовать опцион, продать 1 тысячу акций за 8 тысяч долларов, заплатить вам 7 тысяч и положить в карман 1 тысячу долларов. Разумеется, он потратил 500 долларов, приобретая опцион, поэтому его чистая прибыль составит 500 долларов. (См. схему 7.2.)

Обратите внимание, как принцип рычага многократно увеличил прибыль Тома с инвестированных денег. Инвестиция в размере 500 долларов принесла прибыль в 500 долларво, т.е. обеспечила 100-процентную прибыль, и это всего за *30 дней!*

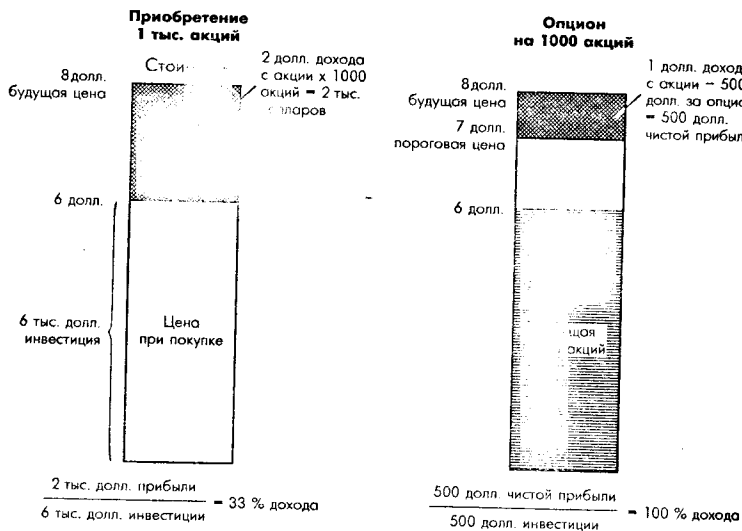


СХЕМА 7.2. Как использование опционов увеличивает доход с инвестиции

Ну хорошо, а что получилось бы в худшем случае? Если акции не поднялись бы в цене за 30 дней, опцион сгорел бы, оставшись невостребованным, и наш инвестор Том понес бы потери в размере 500 долларов — просто так, как по ветру пустил. Зачем Тому идти на такой риск?

Можно назвать, по крайней мере, три причины. 1) Возможно, у Тома нет 6 тысяч долларов, чтобы купить 1 тысячу акций XYZ, но он хочет использовать тенденцию к повышению курсов, наблюдаемую на бирже. 2) Возможно, он не желает рисковать суммой в 6 тысяч долларов, учитывая возможность того, что падение курса акций приведет к потере более чем 1 тысячи долларов, если что-то пойдет не так, как он ожидает. 3) Быть может также, что он просто хочет хорошо заработать (50 процентов и более на вложенные деньги). Какая бы ни была причина, найдется тысяча Томов, готовых пойти на этот риск. В скором времени я покажу вам, как их находить.

Теперь немного терминологии. 100 акций составляют предмет одного опционного контракта. Десять контрактов, таким образом, потребуется для 1 тысячи акций. В предыдущем примере Тому пришлось бы купить 10 опционных контрактов.

Существуют два вида опционов: «колл»¹ и «пут»². В нашем примере Том приобрел опцион «колл»: право купить определенные акции по определенной цене. Инвесторы приобретают «коллы», когда ожидают, что курс акций будет расти. Опцион типа «пут» действует с точностью наоборот: предоставляет право на продажу акций по фиксированной цене. Инвесторы приобретают «путы», когда ожидают понижения на бирже. В настоящей книге речь будет идти только об опционах типа «колл».

Цена 7 долларов за акцию, оговоренная по условиям опциона в случае с Томом, называется *пороговой ценой*.

¹ Контракт, дающий право купить определенный финансовый инструмент по фиксированной цене в течение оговоренного срока в обмен на уплату некоторой суммы. — *Прим. ред.*

² Право продать фьючерсный контракт, или иную ценность по заранее установленной цене. — *Прим. ред.*

Сумма в 500 долларов, заплаченная Томом в оплату опци- она, называется *премией*.

Срок окончания действия всех опционных контрактов приходится на третью пятницу месяца. Когда, к примеру, вы покупаете сентябрьский «колл», то должны понимать, что его действие заканчивается в третью по счету пятницу сентября.

Если бы Том позвонил своему брокеру, решив приоб- рести десять контрактов с пороговой ценой 7 долларов, истекающих примерно через 30 дней, то он мог бы ска- зать следующее: «Мне надо десять контрактов по сентябрьским коллам XYZ по 7 долларов». Брокер со- общил бы ему, что премия составляет 0,5 доллара за акцию, или, в сумме, 500 долларов. Если акции подрастут в цене так, что будут котироваться выше 7,5 доллара за акцию, он сможет получить хорошую прибыль.

Хорошо, но каково *ваше* положение? В нашем приме- ре вы владеете 1 тысячей акций XYZ. Вы желаете продать (выписать) опционы типа «колл» на свои акции с целью извлечь прибыль. Вы звоните своему брокеру и говорите примерно следующее: «Я хочу выписать 10 контрактов по сентябрьским коллам XYZ по 7 долларов». Брокер регис- трирует заказ, продает 10 опционных контрактов и пере- числяет деньги (за вычетом небольших комиссионных) на ваш счет на следующий же день.

Вот какой получается расклад на день, когда вы выпи- сали Тому опционные контракты:

Вы	Том
У вас есть 1 тыс. акций	Он желает приобрести опцион на покупку ваших 1 тыс. акций
Вы продаете 10 контрактов типа «колл»	Он приобретает 10 контрактов типа «колл»
Вы получаете 500 долл. в течение суток.	Он инвестирует 500 долл.
Вы получаете немедленную прибыль в размере 8,3% стоимости ваших акций.	Он начинает ждать, как поведет себя рынок.

Посмотрим на три возможных сценария развития со- бытий по истечении 30 дней.

Сценарий 1. Ваши акции, стоившие 30 дней назад 6 дол- ларов за штуку, поднялись в цене до 8 долларов.

Вы	Том
Вас «вызывают» для совершения опционной сделки.	Реализует опцион.
Вы обязаны продать свои акции Тому по цене 7 долл. за акцию.	Приобретает ваши акции по цене 7 долл. за акцию.
Вы получаете 7 тыс. долл. наличными от продажи акций.	Немедленно сбывает их по цене 8 долл. за акцию.
Ваша прибыль от продажи акции составляет 1 тыс. долларов.	Его прибыль от продажи акции составляет 1 тыс. долларов.
Вы оставляете себе премию в размере 500 долл., полученную ранее за продажу опциона.	Он вычитает из своей прибыль сумму уплаченной вам премии в размере 500 долларов.
Ваша суммарная прибыль составляет 1500 долл., или 25%.	Его суммарная прибыль составляет 500 долл., или 100%.

Если бы вы решили придержать свои акции вместо того, чтобы продавать опционы, ваш портфель ныне стоил бы 8 тысяч долларов. Но поскольку вы продали опцион и забрали 500 долларов премии, вы тем самым отдали друго- му право воспользоваться повышением биржевого курса. А зачем вы это сделали? Вы, скорее всего, решили, что си- ница в руках лучше, чем журавль в небе, и в принципе до- вольны тем, что получили. Каждый оказался в выигрыше.

Сценарий 2. Цена ваших акций остается неизменной — 6 долларов.

С «хорошими» акциями вы можете осуществлять про- дажу опционов несколько раз в год и всякий раз добав- лять от 10 до 30 % к своему инвестиционному портфелю.

Вы	Том
Срок действия опциона, который вы продали, истек.	Теряет право на приобретение акций по фиксированной цене.
Вы более не обязаны продавать свои акции.	Он теряет 500 долл. уплаченной премии.
Ваша прибыль составляет 500 долл., или 8,3% от 6 тыс., составлявших стоимость акций.	Его потеря составляет 100%.
Вам ничто не мешает повторно продать опцион.	Что ж, не повезло, может быть, в другой раз...

Сценарий 3. Цена акций упала ниже 6 долларов.

В этом случае результат такой же, как и по сценарию 2. Поскольку вы изначально покупаете акции для долгосрочного держания, вам безразличны временные флуктуации курса. Вы — как Уоррен Баффет. Вы просто продолжаете покупать и держать.

Иными словами, вы с Томом заключаете своего рода пари. Если Том выигрывает, он кладет в карман прибыль от кратковременного держания акций. Если выигрываете вы, ваш чистый выигрыш — опционная премия. Все же, какой вам резон играть в эту игру? Вот вам секрет: по мнению многих экспертов, примерно 80% опционов «сгорает», т.е. срок их действия истекает до того, как подвернется возможность их реализовать. Другими словами, вы кладете премию в карман 8 раз из 10. Представьте, что вы играли бы в рулетку с такими шансами: 80 % времени вы выигрываете и лишь в двадцати случаях из ста проигрываете. Когда бы вы хотели начать?

Конечно, риск есть. Если акции вырастут выше пороговой цены, вы утратите потенциальную прибыль. Какую-то прибыль вы получите, включая ту же опционную премию, но настоящая прибыль уйдет к человеку, который приобрел у вас опцион. Однако следует помнить, что это случается не так уж часто. Большую часть времени вы, даже если что-то теряете, то немного. А когда вы-

игрываете, то выигрываете мгновенно. Единственной причиной, по которой вы можете решить не играть, может быть лишь ваша уверенность в том, что ваши акции значительно повысятся в цене в течение месяца.

Это идеальный сценарий для человека, у которого имеется пакет акций и который готов их держать сколь угодно долго. Вы продаете опцион, когда вам приходит в голову подзаработать на своих акциях. Я слышал (не ручаюсь, что это правда), что Уоррен Баффет сумел заработать большие деньги, продавая опционы на свои акции «Кока-колы». Возможно, эта одна из причин того, как ему удалось обеспечить рост своего состояния со скоростью более 22 % годовых на протяжении 40 лет.

То, что я только что описал, называется «продажей покрытых опционов». *Покрытые* означает, что сделка обеспечена с вашей стороны реальными акциями.

А если у вас нет 1 тысячи акций XYZ, пылящихся где-нибудь в столе и ожидающих того, когда вы начнете продавать опционы? Вот вам план действий. Допустим, у вас имеется 10 тысяч долларов денег из портфеля рискованных инвестиций, которым вы хотели бы найти применение. Вы отдаете себе отчет, что ваши потери могут оказаться весьма существенными. Однако, поскольку ваш бассейн «для выживания» полон, а бассейны долгосрочных и среднесрочных инвестиций уже работают на вас, вы считаете, что можете пойти еще на более значительный риск ради более высокой прибыли.

Ваша задача состоит в том, чтобы приобрести пакет акций, который идеально подходил бы для продажи опционов, поскольку последние, собственно, вас и интересуют. Вы покупаете 1 тысячу акций ABC по цене 9 долларов за штуку, затратив в сумме 9 тысяч долларов. Затем вы продае-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Избыток богатства
есть неприкасаемый фонд,
который обречен быть
использованным его владельцем
на общественное благо.*

ЭНДРЮ КАРНЕГИ

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Когда я начинал,
у меня было нуль средств,
и значительная их часть
до сих пор еще при мне.*

те 10 опционов типа «колл» с пороговой ценой 10 долларов, срок действия которых истекает спустя примерно 30 дней. Ваша премия составляет 50 центов с акции. Вы по-прежнему держатель акций, но вы продали 30-дневный опцион, получив за сделку предварительную премию в размере 500 долларов, или 5,6% от текущей стоимости акций. Эта сумма зачисляется на ваш счет на следующий день. Неплохая прибыль за одни сутки.

Проходит 30 дней, на протяжении которых вы ждете, что произойдет. Удается ли вам сохранить за собой акции, получив при этом прекрасную от них прибыль? Или придется потерять часть потенциальной прибыли, обеспеченной ростом курса? А может, акции упадут в цене? Давайте разберемся, каковы варианты исхода вашей опционной сделки.

Сценарий 1. Акции выросли в цене до 11 долларов. Ваши акции отзываются по цене 10 долларов за штуку, и вы получаете чек на сумму 10 тысяч долларов. Это обеспечивает вам прибыль в размере 1 тысячи плюс 500 долларов премиальных. Это 1500 долларов прибыли с инвестиции, или 16,6% за один месяц!

Каков же был ваш риск? Вы рисковали тем, что потеряете прибыль, которую имели бы, держа акции, цена на которые выросла бы выше 10 долларов (пороговой цены) за этот месяц. Но, как говорят, синица в руках лучше журавля в небе. Не согласились бы вы разве сейчас на гарантированную прибыль в размере 16,6% в противовес весьма малому шансу выиграть больше в расчете на значительный рост курса в течение 30 дней? Ответ, безусловно, утвердительный.

Сценарий 2. Цена акций держится примерно на уровне 9 долларов на протяжении всех 30 дней. Опцион сгорает, и премия в 500 долларов остается у вас. Ваша прибыль, всего за 30 дней, составляет 5,6% исходной стоимости ваших акций. Вы можете выписать еще десять опционов уже на следующий день и повторить свой успех.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Когда, наконец, счастье улыбнулось вам, то налоговая инспекция уж тут как тут — норвист испортить ему настроение.

Сценарий 3. Цена акций падает до 8 долларов. Опцион сгорает, и вам, в качестве компенсации за волнения, остается премия. Стоимость ваших акций падает на 1 тысячу долларов, но премия уменьшает масштабы ваших потерь. В итоге вы теряете 500 долларво за 30 дней. Но акции по-прежнему ваши; все еще можно поправить.

В лучшем случае вы получаете 1500 долларов прибыли, но упускаете шансы на большую прибыль. Во втором выигрышном случае вы получаете прибыль в размере 500 долларов. В худшем случае ваши акции дешевеют в сумме на 1 тысячу долларов, но премия уменьшает ваши убытки вдвое. Таким образом, продажа покрытых опционов оказалась прекрасным способом снижения ваших возможных убытков и одновременно предоставляет вам шанс на высокую прибыль. В общем, замечательная стратегия. И повторять описанную выше процедуру можно *вновь, и вновь, и вновь.*

Вы заинтересовались? Если вам нравится идея зарабатывать 11% в год с помощью индексных фондов, тогда возможность зарабатывать от 5 до 25% в месяц уж точно не должна давать вам спать спокойно по ночам.

Теперь, когда я немного распалил ваше воображение, пора опуститься вновь на землю. То, что я описал выше, делалось уже десятки лет и очень умными людьми. Многие из них потеряли на этом кучу денег. Если вы совсем новичок, вам сразу следует настроиться на то, что в таком деле предосторожность превыше всего. Что если вы купите акции, которые резко упадут в цене в течение тех 30 дней, пока вы ждете результата? Образно говоря, яйцо, стоимостью, скажем, 5 тысяч долларов, может выпасть из корзины и разбиться. Это все к тому, что этому способу инвестирования, как и прочим, присущ риск, и риск значительный. Надо знать, что делаешь, иначе окажешься жертвой игры, называемой опционами. Цель, стоящая перед вами, должна состоять в том, чтобы, когда выигрывать, выигрывать крупно, когда же терять, то немного. Хватит придуманных примеров. Расскажу вам подлинную историю о прибыли от опционов.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Покупайте, когда все остальные продают, и держите, пока все остальные покупают. Это вовсе не игра словами. Это самая суть успешного инвестирования.

ДЖ. ПОЛ ГЕТТИ

Хотя я знаю об опционах давно, настоящим моим учителем стал бывший хиропрактик, д-р Стивен Купер. Я благодарен ему за то, что он мне открыл истинный потенциал опционов и обучил системе, которая по-настоящему эффективна. По иронии судьбы, д-р Купер был вынуж-

ден отойти от занятий медициной потому, что серьезно повредил себе спину, помогая однажды другу переносить на руках лодку. Он был вынужден закрыть практику и искать другие пути, чтобы обеспечить свою семью. Его всегда привлекала фондовая биржа, поэтому он с головой погрузился в ее изучение. Будучи в возрасте, он не мог терять времени. Потерпев пару неудач, он выбрал опционы в качестве главной своей ставки. Он перечитал гору литературы, посетил ряд семинаров, но в итоге обнаружил, что многие из популярных методов были либо слишком рискованными, либо нереалистичными, либо откровенно опасными. Лишь несколько из изученных им методов и стратегий показались ему заслуживающими внимания. Одним из методов являлись покрытые опционы.

Одно время д-р Купер следил за поведением акций компании под названием Organogenesis. На какой-то момент, с которого мы и начнем, ее акции продавались по курсу 17,5 доллара, и сама компания отличалась высоким темпом прироста доходов. Д-р Купер приобрел 1 тысячу акций по цене 17,5 доллара и выждал некоторое время, чтобы акции слегка подросли в цене, в связи с чем выросли бы и опционные премии. Когда премия за 30-дневный опцион на эти акции достигла 2 доллара за акцию, он продал 10 контрактов типа «колл». Сделка принесла ему немедленную прибыль в размере 2 тысяч долларов наличными. Опцион сгорел, не реализовавшись, 30 дней спустя. В результате месячный доход д-ра Купера составил 2 тысячи долларов, или 11,4%. В последующие пять месяцев он трижды проделал то же самое. Его прибыль выглядела следующим образом:

13 октября 1995	Продано 10 контрактов, 2 долл.	2 тыс. долл. премия
18 ноября 1995	Опцион не реализован	
30 ноября 1995	Продано 10 контрактов, 1,5 долл.	1250 долл. премия
20 декабря 1995	Опцион не реализован	
2 января 1996	Продано 10 контрактов, 1 долл.	1 тыс. долл. премия
20 января 1996	Опцион не реализован	
11 апреля 1996	Продано 10 контрактов, 2 долл.	2 тыс. долл. премия

В мае опцион был вызван к исполнению — пороговая цена составляла 17,5 доллара, — и д-р Купер получил за свои акции положенные 17 500 долларов. Таким образом, за семь месяцев покрытые опционы выписывались четырежды, принеся 6250 долларов премиальных. Без вычета комиссионных прибыль составила 35,7%, или, в пересчете на годовые, 61,2% годовых. Неплохо.

Помимо акций Organogenesis, в тот же период времени он приобрел 1 тысячу акций компании Iomega по 18,5 доллара 4 октября он продал 10 контрактов по коллам со сроком до 20 октября, с премией в размере 1 7/16 долларов за акцию. Он положил в карман премию, равную 1437 долларов, и стал ждать. До того, как истек срок, опцион вызвали к исполнению по пороговой цене 20 долларов, и д-р Купер положил в карман 1250 долларов, обусловленных разницей курсов, по которому он приобрел акции и по которому, в конечном счете, был вынужден сбить. Его общая прибыль составила 2687 долларов без вычета комиссионных на сумму 194,55 долларов. Чистая прибыль, таким образом, составила 2492 доллара 45 центов, или 26,6 % всего за 17 дней. За тот же период времени покрытые опционы еще по трем другим пакетам акций принесли ему прибыль 8,9; 14,0; 14,0 и 18,3 %.

Теперь вы сами можете судить, насколько эффективна его стратегия, если, конечно, знать, в чем она состоит и как ее использовать.

Стратегия покрытых колл-опционов Купера

Что ж, настало время вам узнать, как иметь дело с опционами. Я расскажу вам о стратегии покрытых опционов Купера. Перед тем, как мы начнем, запомните, что покрытые «колл»-опционы наиболее эффективны в условиях

«бычьего» рынка¹. Если рынок характеризуется как «медвежий»², даже не думайте применять данную стратегию.

Из около 10 тысяч акционных предложений на рынке только на 2 тысячи продаются опционы. Как определить, на какие акции можно приобрести опционы? Есть три способа:

1. Позвонить своему брокеру.
2. Посетить www.cboe.com, являющийся сайтом Чикагской опционной биржи (Chicago Board Option Exchange), и кликнуть на Symbol Directory (перечень символов).
3. Найти перечень предлагаемых опционов в Wall Street Journal или Investor's Business Daily. Перечни акционных предложений в Investor's Business Daily характерны тем, что маленькая «о» в конце строки указывает на то, предлагаются ли на рассматриваемые акции опционы. См. пример на схеме 7.3.

35	95	A	B	A	136	1/4	TMP	Wridwd	MPW	130	1/4	+ 115	1/16	- 17	4561	99	130	7/8	128	31/320
91	73	B	A	B	1415	1/16	TSII	IncMinn	TSII	117	7/8	- 88	21	14	117	7/8	113	1/4	
22	92	A	B	A	553	7/8	TSII	IntlSoft	TSFW	48	1/16	- 65	1/16	- 74	1542	..	547	7/8	47	1/20
96	40	A	A	B	137	7/8	TSR		rTSRI	715	1/16	- 1/8	+ 67	437	9	8	1/4	7	11/16k	
98	94	A	A	A	NH	TTT	onT	TTT	TTT	219	1/16	- 17	17	2433	41	249	1/16	21	1/4	
33	94	A	B	A	84	11/32	TV	Guide	CTVGA	74	1/4	- 39	1/16	- 23	2655	99	78	1/8	74	1/40
85	45	E	A	D	11	1/8	Taco	Cabana	TACO	77	7/8	- 1/8	+ 260	4135	7	8	1/8	7	3/4	1/8
77	91	A	A	A	NH	Take	TwoIS	TTWO	165	1/16	- 11	1/16	+ 84	8320	30	17	1/2	15	13/16	
17	55	A	D	A	18	1/2	Talk	City	TCTY	12	3/8	- 17	1/16	- 31	2430	..	139	1/16	119	1/16

Пояснения:

IBD SmartSelect™ Corporate Ratings — Корпорационные сводки IBD SmartSelect™
Earnings Per Share — доходы на одну акцию
Relative Price Strength — относительная устойчивость цены
Industry Group Relative Strength — рейтинг устойчивости отраслевой группы
Sales + Profit Margins + R.O.E — выручка + чистая прибыль + доход на собственный капитал
Accumulation/Distribution — накопление капитала/распределение доходов

52-Week High — 52-недельный пик
Stock — акции
Symbol — биржевой символ
Closing Price — заключительная котировка в день торгов
Price Chg — изменение цены
Vol.% Chg — изменение кол-ва %
Vol. 100s — кол-во, сотни
Day's High (Low) — высшая (низшая) котировка за день

СХЕМА 7.3. Биржевые сводки из *Investor's Business Daily*

¹ амер. "bull market" — рынок, на котором наблюдается тенденция к повышению курсов акций. — Прим. пер.

² амер. "bear market" — рынок, на котором наблюдается тенденция к понижению курсов акций. — Прим. пер.

Investor's Business Daily содержит также массу другой полезной информации, поэтому здесь мы будем использовать примеры именно из этой газеты, осуществляя отбор подходящих опционов. Если вы не сможете приобрести эту газету, можно получить бесплатную двухнедельную подписку на сайте www.investors.com (только для жителей США).

Поскольку было бы грандиозным объемом работы пытаться проанализировать информацию об акциях 2 тысяч компаний, необходимо произвести отбор тех акций, курс которых, вероятнее всего, существенно не изменится (флуктуации сохранятся в узких пределах) или же повысятся в течение следующих 30 дней. Какие критерии отбора следует использовать? Д-р Купер использует пять критериев, позволяющих отфильтровать подходящие предложения:

Критерий 1. *Отбираем только акции, текущая цена которых содержится в 10-процентном диапазоне относительно 52-недельной (т.е. за весь предыдущий год) пиковой цены.* Акции, достигшие нового пика (NH) или пребывающие в пределах 10% от пиковой цены, отмечены жирным шрифтом в перечнях Investor's Business Daily. Их легко заметить, просматривая длинные колонки символов и цифр. Найдя выделенную жирным шрифтом строку, обратите внимание на колонку, озаглавленную 52-week high (52-недельный пик). Если вместо цифр здесь значится NH (новый пик), это значит, что цена достигла нового пика в этот день. Если только *Closing Price* (заключительная котировка в день торгов) выделена жирным, это значит, что цена находится в 10-процентных рамках относительно 52-недельной пиковой цены.

Критерий 2. *Не принимаем к рассмотрению акции, цена которых выше 25 долларов.* Почему 25 долларов? Когда вы продаете покрытые опционы, прежде необходимо приобрести обеспечивающий (покрывающий) его пакет акций. Чтобы вполне воспользоваться силой рычага, необходимо продать не менее 5 опционных контрактов. Это 500 акций. Стоимость 500 акций по цене 50 долларов составляет 25 тысяч долларов. Ого! Это куча денег. Однако, если вы имеете дело с акциями, цена которых 10 долла-

ров, вы можете купить 500 акций всего за 5 тысяч... сумму, не шокирующую величиной. Кроме того, премия за 30-дневный опцион на 75-долларовые акции не отличается сколько-нибудь значительно от премии за такой же опцион на 10-долларовые акции. Таким образом, рычаг действует более эффективно с более дешевыми акциями. Поскольку именно эффекта рычага мы и добиваемся, акции следует выбирать по цене ниже 25 долларов. Посмотрите в колонке *Closing Price*. Если цена равна или выше 25 долларов, отбросьте данное акционное предложение и проследите дальше по перечню, пока вам не встретится новая строка с символами NH или напечатанной жирным шрифтом 52-недельной пиковой ценой.

Критерий 3. Принимайте к рассмотрению только акции, у которых параметр «доходы на акцию» составляет 80+ и более. Вам необходимо отобрать акции, которые демонстрируют тенденцию роста в цене, причем за короткое время. Одним из лучших прогнозных показателей в отношении к компании, акции которой скорее всего повысятся в цене, является рост ее доходов в пересчете на количество выпущенных ею акций. Если валовые доходы растут, курс акций имеет тенденцию к повышению (в теории, по крайней мере). *Investor's Business Daily* предоставляет эту информацию в самой левой колонке, озаглавленной *Earnings per Share* (доходы на одну акцию). Нас интересуют акции, у которых этот показатель высок — не ниже 80 единиц. Это значит, что 80 % всех перечисленных компаний имеют более низкий коэффициент EPS (аббревиатура от *Earnings per Share*), нежели рассматриваемая. Она же, как и другие, интересующие нас, находится в числе 20% компаний, у которых доходы в пересчете на одну акцию относительно высоки. Если показатель EPS ниже 80 единиц, данное акционное предложение следует отбросить, проследовать далее до следующей строчки с символами NH или выделенной жирным ценой, и начинать процесс отбора с начала (см. табл. 7.1).

Критерий 4. Принимаем к рассмотрению лишь акции с показателем относительной устойчивости цены 80 единиц и выше. Высокая величина показателя относительной

устойчивой цены означает, что, по сравнению с другими акциями, цена данной акции относительно стабильна. Выбирая акции с относительной устойчивостью цены не ниже 80 единиц, вы знаете, что данные акции входят в число 20% акций с наилучшими характеристиками цены. Обратитесь теперь к перечню, с которым работаете сейчас, и посмотрите: равен ли рассматриваемый показатель 80 и выше? Если да, переходите к следующему критерию.

IBD SmartSelect™ CORPORATE RATINGS																
Earnings Per Share Relative Price Strength Industry Group Relative Strength Sales + Profit Margins + R.O.E. Accumulation/Distribution																
					52-Week High	Stock	Symbol	Closing Price	Price Chg	Vol. Chg	Vol. 100s	PE	Day's High Low			
28	68	A	B	A	64 3/32	AT&T	rST	55 1/4	—	1/4	—	32	7.5m	25	56 1/16	55 3/16
13	86	A	E	A	48 3/4	LMGA	rLMGA	47 1/8	—	7/8	+ 14	2.6m	..	48 3/4	47	0
13	89	A	E	A	NH	LMGB	rLMGB	54 9/16	—	7/16	+ 73	135	..	55 1/4	54 1/2	
59	89	A	D	A	47 1/16	AVX	rAVX	42 1/2	—	13/16	—	17	1655	64	43 3/8	42 3/16
89	69	D	C	B	80 1/4	AXA Ads	AXA	70 13/16	—	17/16	—	15	440	25	71 1/4	69 7/8

ТАБЛИЦА 7.1. Биржевые сводки из *Investor's Business Daily*

Критерий 5. Выбираем акции, относящиеся к отраслевой группе с рейтингом устойчивости «А». Данный рейтинг является результатом сравнения поведения цен в отраслевой группе, к которой принадлежат рассматриваемые акции, с остальными 196 отраслевыми группами (нефть, розничная торговля, фармацевтика, азартные игры и т.д.). Если акции отмечены рейтингом «А», это значит, что они входят в число 20% лучших в рассматриваемом отношении отраслевых групп. Прилив поднимает корабли любого тоннажа. Следите за тем, чтобы выбираемые вами акции относились к сектору экономики, переживающему подъем.

После того как вы осуществили отбор по перечисленным выше критериям, останется горстка возможных кандидатов. С этим перечнем предстоит работать далее. В день, когда я проводил подобный отбор по данным *Investor's Business Daily*, из универсума 2 тыс акционных предложений все пять критериев выдержали всего три. Данные о них сведены в таблицу 7.2. Как определить, ко-

торая из них является *наилучшим* кандидатом? Ведь у нас средства только на приобретение одного пакета акций. Необходим дальнейший отбор.

ТАБЛИЦА 7.2. Акции, выдержавшие отбор по пяти фундаментальным критериям на основе данных из *Investor's Business Daily*

Доходы на акцию	Относительная устойчивость цены	Рейтинг устойчивости отраслевой группы	Акции	52-недельный пик	Символ	Цена	Наличие опционов на данные акции
68	88	A	NFO Worldw	22 7/8	NFO	22 ³ / ₈	o
87	89	A	Bio Technlgy	NH	BTGC	15 ¹ / ₄	o
93	83	A	Sapiens Intl	17 ¹ / ₄	SPNS	16 ⁷ / ₁₆	o

Как вы, наверное, поняли, первые пять критериев, которые мы использовали для отбора, основаны на фундаментальных свойствах компаний, выпустивших акции, это — валовой доход, устойчивость отраслевой группы и т.д. Люди в биржевых кругах называют только что проделанное нами *фундаментальным анализом*. Это попросту значит, что мы отслеживаем фундаментальные свойства соответствующих компаний; насколько хороши у них дела, так сказать.

Второй важной формой анализа является так называемый *технический анализ*. Пусть вас не пугает название. Речь идет о довольно незатейливом анализе графика, отражающего поведение цен на интересующие нас акции с течением времени; при этом нам важно получить общую картину изменения цены на конкретные акции в течение последних шести месяцев.

Где подобные графики можно найти? Это зависит от того, желаете ли вы платить за них или нет... Ладно, бесплатно, так бесплатно. Есть два способа получить их за так.

1. Если у вас есть брокер, он вышлет вам по факсу всю требуемую информацию в считанные минуты.
2. Второй способ мне нравится более всего. Он подразумевает поиск в Интернете и самостоятельную работу с данными. Если у вас есть доступ к Интернет, отправляйтесь на www.bigcharts.com. Введите биржевой символ акций, по которым желаете получить информацию, кликните на Quick Chart (генерировать график) и на экране появится требуемый график. Увидеть, имеют ли акции тенденцию к повышению или, напротив, к понижению, можно невооруженным глазом.

На графике 7.1 воспроизведены графики двух из акций, прошедших вышеописанный отбор через фильтр фундаментальных критериев. На ваш взгляд, у которых из них лучше график? Что я имею в виду, говоря «лучший график»?

График, воспринимаемый в целом как описывающий более устойчивую тенденцию.

Имеющий наименьшее число обрывистых глубоких впадин.

Восходящий более-менее плавно, без резких и значительных подъемов.

Теперь сделайте свой выбор. Какой из двух графиков, по вашему скромному мнению, описывает поведение акций, которые, скорее всего, *не* упадут в цене в течение последующих 30 дней? Вы вполне готовы сделать правильный выбор... но все же интересно. В пустых графах ниже я прошу вас указать, который график вам больше нравится.

NFO _____ (укажите, какой график, на ваш взгляд, лучше)

BTGC _____

Теперь, когда вы сделали свой выбор, я скажу вам, какой из них нравится больше лично мне. Обратите внимание, как второй график сначала шел на убыль, а затем резко рванул вверх где-то в середине декабря в то время, как кривая на первом графике в целом описывает восходящее движение. Таким образом, лучшим из двух является первый.

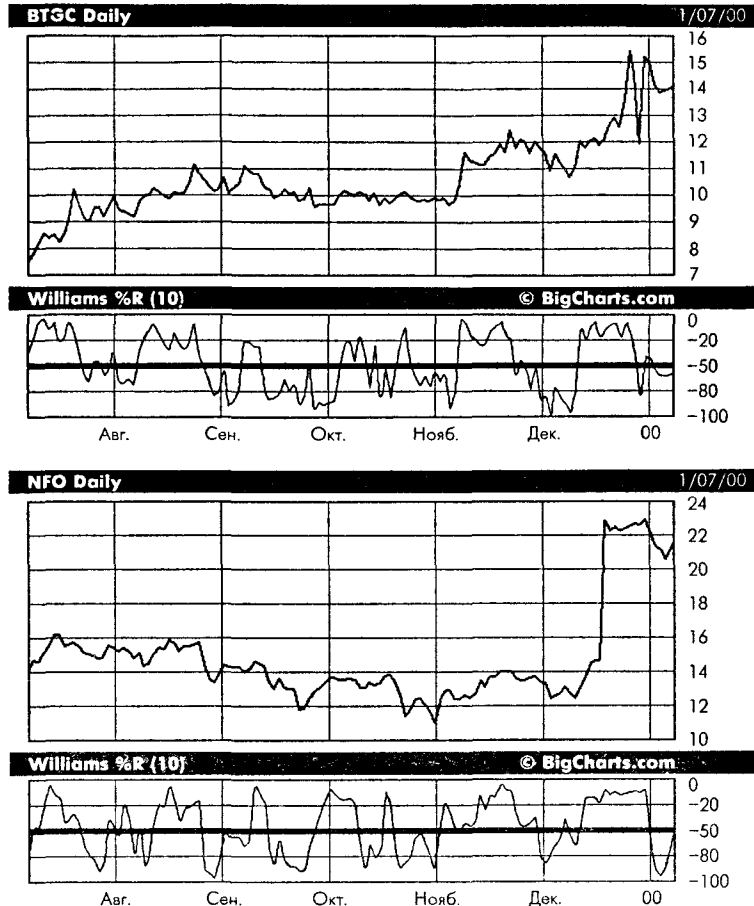


ГРАФИК 7.1. Графики двух наименований акций из таблицы 7.2

Как теперь определить, за сколько нам удастся продать соответствующие опционы? Есть два способа:

1. Позвонить брокеру.
2. Поисковать самостоятельно в Интернете. На мой взгляд, этот способ гораздо интереснее, и вы всегда можете затем проконсультироваться по поводу правильности

своих выводов со своим брокером. Отправляйтесь на www.cboe.com. По этому адресу находится сайт Чикагской опционной биржи, место, где продают и покупают опционы. Кликните на Delayed Quotes (отсроченные котировки). Наберите биржевой символ акционного предложения, которое вам нужно, и после его ввода ожидайте появления списка всех предлагаемых колл-опционов. Скорее всего, это будет умопомрачительно большой список, полный цифр и состоящий из массы колонок, который не будет представлять для вас проблему, если вы знаете, что и где искать, и способный, с другой стороны, вызвать мгновенную головную боль, если не знаете. Разрешите поведать вам, что и где искать. (См. табл. 7.3.)

ТАБЛИЦА 7.3. Цены на колл-опционы на акции NFO с сайта www.cboe.com

Calls	Last Sale	Net	Bid	Ask	Vol	Open Int
00 Jan 10 (NFO AB-X)	10 7/8	pc	11 3/4	12 1/2	0	8
00 Jan 12 (NFO AV-X)	9 1/4	pc	9 3/8	9 7/8	0	80
00 Jan 15 (NFO AC-X)	6	pc	6 7/8	7 3/8	0	56
00 Jan 17 1/2 (NFO AW-X)	0	pc	4 5/8	5	0	0
00 Jan 20 (NFO AD-X)	1 15/16	pc	2 1/8	2 1/2	0	5
00 Jan 22 1/2 (NFO AX-X)	0	pc	9/16	13/16	0	0
00 Jan 25 (NFO AE-X)	0	pc	1/8	3/8	0	0

Пояснения:
 Last Sale — Последние торги
 Net — Сольдо
 Bid — Цена покупателя
 Ask — Цена продавца
 Vol — Количество
 Open Int — Сумма открытых позиций

Вы увидите, что цены указаны на несколько месяцев вперед. Вас интересует месяц, на который выпадает дата окончания действия опциона, при этом последнюю отделить от даты продажи вами опциона должен промежуток, протяженностью примерно в 30 дней. Например, предположим, что сегодня 10 сентября. Вас будут интересовать опционы, срок действия которых истекает в день, являющийся третьей пятницей следующего месяца, т.е. октября. Теперь, когда вы определили интересующий вас месяц,

давайте решим по поводу пороговой цены. Рядом с названием месяца справа указаны различные пороговые цены (Jan 5, Jan 7,5, Jan 10 и т.д.). Вас интересует пороговая цена, которая равна или чуть выше текущей цены ваших акций. Предположим, что вы купили 1 тысячу акций по 6,50 доллара. В этом случае вы выбрали бы пороговую цену Jan 7½ (январь; 7,5 доллара).

Обратите внимание, что указаны две цены: ask (цена продавца, или *запрашиваемая цена*) и bid (цена покупателя, или *предлагаемая цена*). Текущая запрашиваемая цена опциона на январь с пороговой ценой акций 15 долларов (Jan 15) составляет 1¾ (1,75 доллара на одну акцию). Текущая предлагаемая цена составляет 1½ (1,50 доллара на одну акцию). Если вы продавец опциона, то ваша цена является запрашиваемой. Если же вы покупатель, то ваша цена — предлагаемая. В таблице 7.4 показаны запрашиваемая и предлагаемая цены опционов на акции VTGC из нашего примера.

Поскольку к этому времени вы уже отобрали одно из двух возможных акционных предложений (по графику, помните?), определите, премию какой суммарной величины вы получили бы, продавая опционы на свои акции, беря за основу цену покупателя.

Опционной премии _____ долларов.

ТАБЛИЦА 7.4. Цены покупателя и продавца для колл-опционов на акции VTGC

Calls	Last Sale	Net	Bid	Ask	Vol	Open Int
00 Jan 5 (QTG AA-E)	10 1/2	pc	10	10 1/2	0	141
00 Jan 7 1/2 (QTG AU-E)	6 7/8	-1 3/8	7 5/8	8 1/8	1	330
00 Jan 10 (QTG AB-E)	4 7/8	+2 7/16	5 1/4	5 3/4	20	1284
00 Jan 12 1/2 (QTG AV-E)	3 1/4	+2 1/2	3 1/8	3 1/4	440	1774
00 Jan 15 (QTG AC-E)	1 3/4	+1 3/8	1 1/2	1 3/4	481	612
00 Jan 17 1/2 (QTG AW-E)	1/2	+3/16	3/8	5/8	5	30

Теперь давайте окончательно уточним, какое из двух акционных предложений вам следует выбрать. Взгляните вновь на таблицы 7.3 и 7.4 и обратите внимание на

последнюю колонку, озаглавленную Open Interest (сумма открытых позиций). В ней указано число опционных контрактов по соответствующим акциям, которые в настоящее время являются действующими и по которым не произведен зачет. Сразу видно, что по акциям VTGC гораздо больше открытых контрактов, нежели по акциям NFO. Это указывает на то, что рынок опционов на акции VTGC является гораздо более активным. Последнее, что делает д-р Купер перед тем, как продать покрытый опцион, убеждается в том, что имеется *по меньшей мере* 50 контрактов в колонке открытого спроса, тем самым обретая уверенность, что его опционы являются ликвидными. Это позволяет принять окончательное решение.

Шансы обычно складываются в вашу пользу (в зависимости, конечно, от того, насколько грамотно вы подберете акции). Продавая опционы четыре-пять раз в год, шансы, что ваши акции «вызовут» (т.е. вы будете вынуждены их продать), составляют один к четырем. Вы играете в трех случаях, проигрываете — в одном. Вы вполне в состоянии обеспечить себе прибыль в размере 20, 30% (и даже более) годовых. С другой стороны, ваша прибыль может оказаться нулевой, или вы даже понесете незначительные потери. Но постоянно участь, упражняться и проявляя целеустремленность, вы, без сомнения, обеспечите уверенный перевес побед над поражениями.

Д-р Купер считает, что использование его уникальной стратегии покрытых опционов существенно повышает шансы подбора наиболее подходящих акций, при этом ваш риск минимален. Интересуйтесь последней информацией по данной стратегии на моем сайте по адресу www.multiplestreamsofincome.com. Используйте ключевую фразу: Cooper Strategy (стратегия Купера). Аналогичную информацию можно получить, обратившись в мой офис по телефону 801-852-8700.

Таблица 7.5 подытоживает все, что было сказано об основных фильтрах, с помощью которых осуществляется отбор акций, наиболее подходящих для операций с опционами.

ТАБЛИЦА 7.5. Продажа покрытых опционов: процесс отбора

Акции, на которые предлагаются опционы	Фильтр 1: 52-week high \pm 10%, или NH	Фильтр 2: Курс < 25 долл.	Фильтр 3: Доходы на акцию: 80+	Фильтр 4: ОУЦ: 80+	Фильтр 5: Рейтинг группы: А	Изучение графика акций

Способ 2. Приобретение и продажа покрытых опционов

До сих пор мы уделяли основное внимание стороне продавца в рассматриваемом уравнении, т.е. когда вы, владея акциями, продаете опцион другому лицу (осуществляя продажу покрытых опционов). Теперь настало время узнать, какие возможности имеются у того, кто на другой стороне, — у покупателя опционов. После того как я приучил вас к мысли о преимуществах продажи опционов (чего стоит одно то, что у 80% опционов срок действия истекает до того, как возникает необходимость в нежелательном для вас «вызове» акций), — зачем, казалось бы, идти на риск, которому подвергается покупатель опциона? Что говорит в пользу того, что вам повезет оказаться в числе «счастливых» 20%?

Все зависит от акций, на которые вы делаете ставку. Как, например, поступить, если проведенный анализ убедит вас в том, что определенные акции могут повыситься в цене? Если точно рассчитать, то вы сможете удвоить,

утроить, а то и еще более приумножить вложенные деньги. Если же вы допустите ошибку, то можете потерять все 100% премии, которую уплатите за опцион.

При покупке опциона имеется возможность извлечь из заключенной сделки прибыль двумя основными способами.

Метод 1. Вы получаете прибыль за счет удорожания акций. В нашем предыдущем примере Том — покупатель опциона. Он получает прибыль, если курс акций XYZ со временем оказывается выше пороговой цены, указанной в опционе. Разумеется, если цена акций не достигнет пороговой, он теряет всю сумму уплаченной им премии.

Метод 2. Вы получаете прибыль за счет удорожания самого опциона. Например, акции ABC продаются по 17 долларов за акцию. Опцион с пороговой ценой 20 долларов и сроком действия три месяца продается по цене 1 доллар за акцию. Вы покупаете контракт (на 100 акций), платя при этом 100 долларов. По мере того как акции дорожают, опцион дорожает тоже. Самое замечательное, что, по причине все того же рычага, любое увеличение курса акций самым драматическим образом сказывается на цене опциона. Если 20-долларовые акции подорожают на 1 доллар (что эквивалентно 5-процентному удорожанию), сам опцион может подорожать на сумму от 1 доллара до полутора (удорожание на 50%). Опционы, за которые вы заплатили 100 долларов, теперь могут быть проданы за 150 долларов. Это 50-процентная прибыль с инвестиции. И сделать это вы можете в любое время до истечения срока действия опциона. Однако следует помнить, что опционы представляют собой *деградирующие* фонды. Он способен подняться в цене в короткие сроки, однако, не будучи реализованным, по истечении срока действия полностью обесценивается. Чтобы обеспечить себе максимум прибыли с минимальным для себя риском, вам желательно продать находящийся у вас на руках опцион другому лицу (хотя бы за 30 дней до истечения срока его действия).

Мы уделим всю полноту внимания второму методу из двух названных. Наша цель будет состоять в том, чтобы получать прибыль за счет удорожания самого опциона, а не обеспечивающих его акций. Будем считать, что мы всегда находимся как минимум за 30 дней до даты прекращения действия опциона.

Очевидно, что правила приобретения опционов должны несколько отличаться от правил, которых придерживается их продавец. *Продавая* покрытые опционы, вы стремитесь к тому, чтобы дата прекращения его действия была по возможности ближе к дате продажи, поскольку в основном вы делаете ставку на премию. Таким образом, ваши акции оказываются выведенными из оборота на более короткое время, и ваш доход, в пересчете на годовые, является потенциально более высоким. С другой стороны, когда вы *приобретаете* опционы, вам желательно, чтобы временные рамки были по возможности шире, составляя по меньшей мере 90 дней, что дает время акциям подрасти в цене.

	Продажа покрытых опционов	Покупка опционов
Временные рамки	2–8 недель	Минимум 90 —120 дней
Пороговая цена	Надеются на то, что цена акций не превысит пороговую цену	Надеются на то, что цена акций превысит пороговую цену
Истечение срока действия	Надеются, что опцион останется нереализованным в течение всего срока своего действия	Продают опцион за 30 дней до истечения срока его действия
Отбор подходящих акций	Менее высокие требования к процедуре отбора	Более высокие требования к процедуре отбора
Стратегия «входа»	Менее высокие требования к стратегии «входа»	Более высокие требования к стратегии «входа»
Стратегия «выхода»	Стратегии «выхода» не требуется	Требуется выверенная стратегия «выхода»

Интересно, что многие из фильтров, используемых нами при отборе опционов для продажи, идентичны тем, которые используются для облегчения задачи покупки подходя-

щих опционов. Но нам необходимо запастись дополнительными страховыми полисами, поскольку мы в состоянии *заработать крупные деньги в том случае, если курс акций существенно превысит пороговую цену*. Если же цены на акции поведут себя, как им вздумается, наш потенциальный профит улетучится. (Нам *такая* мысль не по душе!)

Поэтому наша цель — выбрать самые «горячие» акции, способные к удорожанию *в короткий срок* с наибольшей вероятностью. В связи с этим наш отбор должен быть еще более строгим. Более жесткие критерии на этапе фундаментального анализа акций-кандидатов приведены в таблице 7.6.

ТАБЛИЦА 7.6. Покупка опционов: процесс отбора средствами фундаментального анализа

Фильтр 1: НН	Фильтр 2: курс > 50 долл.	Фильтр 3: Доходы на акцию: 80+	Фильтр 4: ОУЦ: 90+	Фильтр 5: Рейтинг группы: А

Вам следует раз в неделю «прогонять через строй» колонок таблицы 7.5 данные из *Investor's Business Daily*. Это отнимет у вас не более 20 минут. Временами испытание выдержат сразу шесть акционных предложений, временами ни одно. Вас должны интересовать только акции, котирующиеся выше 50 долларов. Такие акции более стабильны при прочих равных условиях и менее склонны к обвальному обесцениванию, случись неблагоприятная ситуация на рынке. Взглянув на графики этих акций, вы поймете, что я имею в виду. В один день, когда я сам делал отбор по рассматриваемым критериям, у меня успешно прошли испытание четыре акционных предложения, и я как обычно составил для них рабочую таблицу (аналогичную ранее рассмотренной таблице 7.2).

Вопрос в том, какие из этих акций имеют наивысшие шансы *существенно* подорожать в течение *короткого вре-*

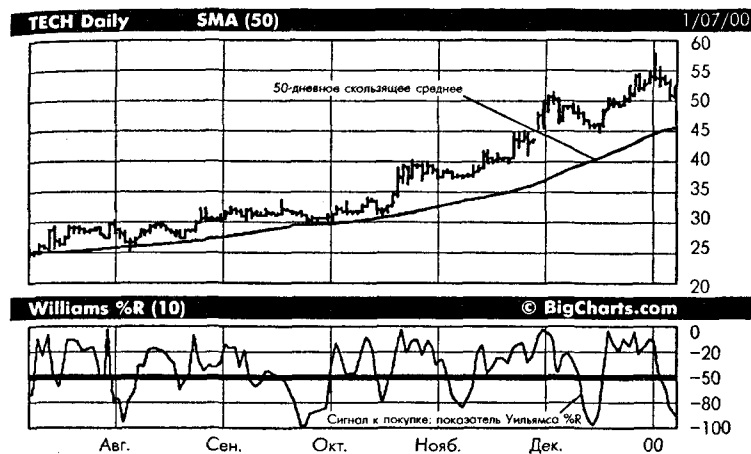
мени? Д-р Купер испробовал многие методы и определил для себя, что из сотен существующих он более всего доверяет двум индикаторам, относящимся к сфере технического анализа. Это 50-дневное скользящее среднее и показатель Уильямса %R (Williams %R). Знакомство с этими индикаторами позволит вам уберечь себя от сотен часов проб и ошибок. Большой частью — ошибок.

50-дневное скользящее среднее

Посмотрим на график изменения курса акций, на который дополнительно нанесена кривая, описывающая 50-дневное скользящее среднее. График можно получить, посетив www.bigcharts.com, введя биржевой символ интересующих вас акций и кликнув на Interactive Charting (интерактивное построение графика). Вам хотелось бы отредактировать график таким образом, чтобы показать движение курса в течение последних шести месяцев. Кроме того, вы хотели бы, чтобы график был дополнен кривой 50-дневного скользящего среднего. А ниже, в отдельном окошке, вы хотели бы видеть кривую, отображающую изменение во времени показателя Уильямса %R (Williams %R). Словом, получить подобное тому, что изображено на графике 7.2.

50-дневное простое скользящее среднее (ПСС) рассчитывается путем сложения окончательных дневных котировок за предыдущие 50 дней и деления полученной суммы на 50. В результате получается средний курс акции за предыдущие 50 дней. Если график изменения курса акции в основном расположен выше кривой 50-дневного простого скользящего среднего, тогда велика вероятность, что тенденция к повышению курса сохранится и в дальнейшем. Когда курс акций оказывается ниже кривой 50-дневного ПСС, можно говорить с немалой уверенностью, что курс продолжит снижаться.

График акций с превосходным 50-дневным ПСС (неуклонное повышение с малым числом резких впадин и широких прогибов) показан на графике 7.2. Следующим требованием для акций из числа отобранных на предыдущем этапе является повышающееся 50-дневное скользящее среднее.



Опубликовано с разрешения www.BigCharts.com

ГРАФИК 7.2. Технический анализ с использованием 50-дневного скользящего среднего и показателя Уильямса %R

Технический анализ

Многие специалисты технического биржевого анализа смотрят на графики, подобные изображенному на графике 7.2, как на Библию. Другие биржевые эксперты считают, что технический анализ сродни гаданию на кофейной гуще или вере в предсказания. Чем прислушиваться к тем или другим, лучше займите нейтральную позицию и на собственном опыте проверьте, эффективен или нет данный метод в деле отбора подходящих акций. Я настоятельно рекомендую, чтобы вы «поторговали на бумаге» в течение по меньшей мере 90 дней перед тем, как вкладывать хотя бы пенни в биржевые стратегии. Если вам не удастся добиться положительного результата на бумаге по крайней мере три раза из четырех, тогда вам не следует рисковать своими реальными средствами хотя бы до тех пор, пока не выясните, что именно вы делаете не так. Мало того, что играть с реальными деньгами гораздо труднее, от вас также требуется много больше дисциплины.

Показатель Уильямса %R

Показатель Уильямса %R указывает, в состоянии высокой продажи или высокой купли находятся акции. Кривая, иллюстрирующая динамику показателя Уильямса %R, изображена на графике 7.2, в нижней его части. Обратите внимание на жирную горизонтальную линию, пересекающую координатное поле, в котором расположена кривая графика. Назовем ее нейтральной линией. Часть кривой оказывается выше нейтральной линии, а другая часть — ниже. В первом случае мы говорим о том, что акции находятся в состоянии высокой купли, это значит, что покупателей больше, чем продавцов. Когда кривая (и, соответственно, показатель Уильямса %R) расположена в нижней половине поля, ниже нейтральной линии, то акции в состоянии высокой продажи, т.е. продавцов больше, нежели покупателей. Поскольку все в мире имеет тенденцию возвращаться на круги своя, то бишь к среднему значению, то, когда акции характеризуются чрезвычайно высоким абсолютным значением показателя Уильямса (указывающим на состояние очень высокой продажи), можно ожидать, что вскоре начнется выравнивание между числом покупателей и продавцов. При этом достаточно велика вероятность удорожания акций.

Показатель Уильямса %R является последним важным критерием в составе технического анализа акций, предназначенных для покрытия соответствующих опционов. Каждый день отслеживайте его величину для акций, отобранных вами. Когда он достигнет величины 90 % со знаком минус, это вам предварительный сигнал к покупке. В таблице 7.7 указаны по порядку все основные фильтры, задействованные в процессе отбора.

Д-р Купер выполняет описанный выше анализ каждый вечер по закрытию торгов на бирже. У него уходит примерно 30 минут, чтобы пройтись по всем акциям в своем рабочем перечне, насчитывающем обычно около 50 акций. Его интересуют 50-дневные скользящие средние и показатель Уильямса %R по каждой из акций. Если последний опускается до значения —90% (очень высокая продажа), он немедленно выясняет цены на опционы на

www.cboe.com. Подходящим для покупки он считает опцион, дата окончания действия которого отстоит на три месяца, а порой и пять месяцев от даты продажи. Он выбирает пороговую цену «у текущей»¹, которая ближе других по величине к текущему курсу акций. Затем он смотрит на показатель открытого спроса на интересующий его опцион. *Открытый спрос* означает количество опционных контрактов, еще не реализованных, что дает представление о том, сколько заинтересованных в данном опционе. Если показатель ниже 50, д-р Купер воздерживается от покупки. Его интересуют только опционы, имеющие достаточную ликвидность, чтобы обеспечить ему быстрый выход из игры. Если показатель низок, существует вероятность, что ему не удастся быстро сбить опцион, когда потребуется. Он предпочитает иметь дело с опционами, у которых данный показатель равен 100 и выше.

ТАБЛИЦА 7.7. Покупка опционов: отбор подходящих акций с помощью средств фундаментального и технического анализа

Фундаментальный анализ					Технический анализ			
Фильтр 1: ИИ	Фильтр 2: курс > \$50	Фильтр 3: доходы на акцию: > 80+	Фильтр 4: ОУЦ: 90+	Фильтр 5: Рейтинг группы: А	Фильтр 1: 50-дн. СС	Фильтр 2: Уильямс R% опускается до -90%	Открытый спрос	Перечень подходящих акций

¹ Пороговые цены могут быть: 1 — у текущей (цены); 2 — ниже текущей (цены); 3 — выше текущей (цены). Например, если текущий курс акций составляет 10 долларов за акцию, тогда пороговая цена в 9 долларов называлась бы *ниже текущей*. Пороговые цены в 10 и 11 долларов именовались бы *у текущей* и *выше текущей* соответственно.

Все описанные выше фильтры и правила отбора позволяют поставить торговлю ценными бумагами на научную основу и придать ей менее субъективный характер. Более того — консервативный. Поскольку система отбора строга, д-р Купер совершает не более двух сделок в месяц, но при этом вероятность успеха у него гораздо выше. Прделав всю необходимую подготовительную работу и вполне утвердившись в своем выборе, д-р Купер всегда выжидает один день, прежде чем дать брокеру поручение. Он также никогда не покупает в течение первого часа торгов. Курсы более подвержены колебаниям в самом начале торгов. Он выжидает, пока ход последних не приобретет размеренный характер. После чего, если картина не изменилась сколько-нибудь значительно, он приступает к покупке.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Есть два времени в жизни человека, в течение которых ему не следует играть на бирже: когда он может себе это позволить и когда нет.

МАРК ТВЕН

В 1998 году д-р Купер совершил двенадцать подобных сделок — в среднем по одной в месяц. В таблице 7.8 содержится вся информация о сделках и достигнутых д-ром Купером результатах. С тех пор он постоянно улучшает свою стратегию. Если желаете прочесть отдельный отчет, посвященный самым последним улучшениям стратегии д-ра Купера, вы найдете его на моем сайте (www.multiplestreamsofincome.com). Используйте ключевую фразу: Cooper System (система Купера). Или обратитесь в мой офис по телефону 801-852-8700. Отчет озаглавлен: "The Cooper System: The Latest Strategies for Earning High Profits in Low-Cost Options" (Система Купера: последние стратегии по высокодоходному использованию опционов низкой стоимости).

После приобретения опциона самое главное решение по-прежнему впереди: когда его сбыть. Предположим, что вы заняли позицию с опционными контрактами на акции PQR с пороговой ценой 15 долларов и срочностью 90 дней. Вы приобрели 10 контрактов по цене 75 центов (выражен-

ной в биржевых сводках обычно так: $\frac{3}{4}$) за акцию, уплатив, таким образом, 750 долларов. Внимательно следя за поведением на торгах соответствующих акций, вам предстоит определить продажи своих опционов. Опционы должны быть проданы не позднее чем за 30 дней до истечения их срока действия, даже если с убытком для вас. Кроме того, когда бы курс акций ни оказался ниже семидневного скользящего среднего, знайте, что настал момент пожинать урожай, какой уж получился, и немедленно выходить из игры.

ТАБЛИЦА 7.8. Сделки, связанные с покупкой опционов, совершенные д-ром Купером в 1998 году

Трансакции с опционами, 1998 г.						
Компания, выпустившие акции	Начальная дата	Цена	Конечная дата	Цена	Время держания	Прибыль/потери, %
Microsoft	12.02.98	7,375	12.02.98	8,375	3 часа	13,56
Microsoft	20.02.98	7,75	23.02.98	12,00	3 дня	54,85
Maytag	10.03.98	3,75	23.04.98	8,00	43 дня	113,33
Carnival Cruise Lines	11.03.98	3,75	20.05.98	11,00	69 дней	193,33
Fred Mayer	13.03.98	5,50	09.04.98	2,25	27 дней	-59,09
Merrill Lynch	13.03.98	6,375	06.04.98	19,50	24 дня	205,88
Cisco Sys.	15.06.98	7,00	17.06.98	8,00	2 дня	14,29
Wal-Mart	10.07.98	5,00	11.08.98	5,50	32 дня	10,00
Maytag	19.08.98	4,00	23.11.98	10,00	94 дня	150,00
Intel	21.08.98	8,50	01.09.98	3,375	11 дней	-60,29
Peco Energy	22.09.98	2,00	20.11.98	6,375	58 дней	218,75
Ascend Com.	22.09.98	5,25	23.11.98	5,625	61 день	7,14
Общее кол-во сделок	Количество прибыльных сделок	Среднее время держания	Средняя прибыль за сделку	Общая прибыль, зачисленная на счет		
12	10	35 дней	71,81%	228,92%		

Все данные являются фактическими. Представлены все сделки, заключенные в 1998 г. Общая прибыль явилась результатом вычета брокерских комиссионных из суммы прибылей по сделкам за 1998 г. В 1999 г. общая прибыль д-ра Купера была выше 300%.

Публикуется с любезного разрешения д-ра Купера

Сценарий 1. Акции подорожали до 18 долларов за акцию. Поскольку цена на акции поднялась, очень вероятно, что при этом подорожал также и опцион. Его цена могла возрасти с $\frac{1}{4}$ до $1\frac{1}{4}$, а это 1 доллар прибыли с каждой акции. Вы могли бы продать свои опционы уже сейчас и получить 1 тысячу долларов прибыли со всех 10-ти контрактов, что соответствует 133 % дохода с инвестиции, составлявшей 750 долларов, или же продать какую-то их часть, получив верную прибыль. Вы также могли бы продолжить игру.

Один из принципов д-ра Купера состоит в том, чтобы, будучи в уверенном положении, выждать сколько возможно. Это гораздо труднее, чем кажется. Вот реальный случай. В августе 1998 года д-р Купер приобрел январские опционы на акции Maytag (биржевой символ MYG). Цена опциона составляла 4 доллара за акцию. К сожалению, к концу августа на бирже неожиданно упал спрос, и акции, соответственно, сильно обесценились. Д-р Купер чувствовал, однако, что акции под его опционом обладали высокими шансами, и, имея впереди еще несколько месяцев до срока, решил выждать. Цитирую: «Мне пришлось пережить это дважды. Сначала 31 августа, после которого был пик 17 сентября, а затем совершенно неожиданно новый крутой спад. Я уже было приурочил продажу, ради недопущения дальнейших убытков, к 9 октября. Кто-нибудь бросил бы все в такой ситуации, но в трудный час дисциплинированный торговец полагается на правила своего бизнеса. С несвойственной мне верой в удачу, да и смелостью, я решил выждать и 23 ноября продал все контракты по 10 долларов за акцию, обеспечив себе прибыль в размере 150%!». График изменения цены на акции Maytag приведен на стр. 195.

Сценарий 2. Цена акций держится ниже пороговой. Если покрывающие опцион акции не растут в цене, удорожание опциона также не происходит. Более того, в такой ситуации с опционом происходит обратное: он дешевеет с течением времени. В связи с этим запомните правило: когда бы ваши опционы ни теряли 50 процентов своей стоимости (той суммы, которую вы заплатили за них но,

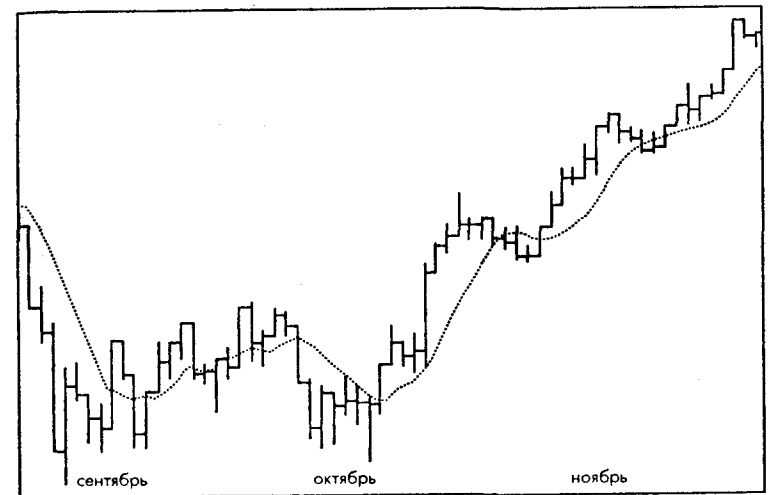


ГРАФИК 7.3. График, отражающий колебания цены на акции Maytag

разумеется, до наступления даты за 30 дней до срока, когда сбыт опционов является чем-то самым собой разумеющимся), вам следует их продать, подсчитать свои убытки и попытаться счастья снова.

Некоторые люди сравнивают инвестирование в опционы с азартной игрой. Для тех, кто инвестирует бессистемно, не следуя проверенным правилам отбора, это, может быть, и так. Но, по крайней мере, в одном отношении инвестирование в опционы совершенно не походит на азартную игру. В игре, когда вы ставите на лошадь, а она берет плохой старт, вам своих денег не вернуть. С опционами же, если вы выбрали компанию ABC, а она взяла плохой старт, вы часто в состоянии продать то, что имеете, и вернуть хотя бы частично свои деньги.

Умело осуществляя отбор и впоследствии правильно распоряжаясь своими опционами, вы в состоянии не допустить больших потерь и повысить свои шансы на прибыль.

Пару слов в порядке предостережения под конец рассказа о рынке опционов. Хотя я предоставил достаточно

информации, чтобы познакомить вас с рядом стратегий поведения в захватывающем, но полном опасностей мире опционов, вам, очевидно, предстоит еще немало поработать самостоятельно перед тем, как решиться вложить какую-либо сумму реальных долларов в опционы. Вот вам шесть правил:

1. *Поторгуйте на бумаге для начала.* Вам следует потренироваться на бумаге в течение, по меньшей мере, трех месяцев. И не думайте вкладывать реальные доллары в опционы, не получив прежде серию уверенных побед «на бумаге».

2. *Никогда не вкладывайте деньги, потеря которых вам не по карману.* Во-первых, ваш резервный фонд, позволяющий вам выжить в течение, по крайней мере, трех месяцев, должен всегда быть полон. Посвятите 80 % своих средств, предназначенных для инвестирования в ценные бумаги, долго- и среднесрочным инвестициям. Для вложения в опционы берите средства, предназначенные только для краткосрочного/рискованного инвестирования.

3. *Учитесь, учитесь и учитесь.* Основным местом для получения бесплатной учебной информации для вас является сайт Чикагской опционной биржи (www.cboe.com). Кликните на ссылке Education (учебные материалы), и вам откроется доступ к массе бесплатных учебников и даже специальному программному обеспечению — Option Toolbox (инструментарий для работы с опционами). Если вы начинающий инвестор, учебники, быть может, поначалу покажутся вам трудноватыми, однако, после того как освоите терминологию, все у вас пойдет нормально. А для чтения в свободное время рекомендую вам следующие книги:

«Опционы для начинающих», Майкл С. Томсет.

«Курс инвестирования в опционы», Джордж А. Фонтанлис.

«Как зарабатывать на жизнь торговлей опционами», д-р Александр Элдер.

4. *Найдите себе наставника.* Найдите кого-нибудь, кто не только прекрасно ориентируется в мире опционов, но также зарабатывает на постоянной основе деньги с их помощью... и платите ему за науку. Эти деньги окупятся с лихвой. Одна хорошая идея, стратегия или правило финан-

сового менеджмента окупит то, что вы заплатите за учебу, стократ. Самые лучшие спортсмены в мире нуждаются в тренерах. Даже у Одинокого Рейнджера¹ был Тонто. В одиночку трудно. Сведения о возможном тренинге вы найдете на сайте www.multiplestreamsofincome.com (ключевая фраза: Cooper coach [Тренинг у Купера]).

5. *Не увлекайтесь.* Инвестирование в опционы может быть увлекательным и благодарным занятием. Однако не увлекайтесь *сверх меры*. Проявляйте осмотрительность. Следующие правила финансового менеджмента, проповедуемые д-ром Купером, помогут вам умерить свой пыл. Используйте не более 25 % средств из резервуара для рискованных инвестиций на любую одну сделку, если соответствующий ваш резерв ниже 25 тысяч долларов. Если последний выше 25 тысяч, используйте не более 10 % на одну сделку. Приобретайте за один раз пять контрактов, если сумма, которой вы располагаете, меньше 25 тысяч долларов. В случае, когда инвестиционных средств больше чем 25 тысяч долларов, — приобретайте пять и более контрактов на сумму, составляющую не более 10 процентов от количества инвестиционных средств. Другие эксперты считают, что целесообразно применять еще более жесткие правила в этом отношении. Например, д-р Александр Элдер рекомендует рисковать не более чем 2 % наличных инвестиционных средств при совершении любой отдельно взятой сделки.

6. *Не путайте мастерство с везением.* Любая система будет в той или иной степени иметь смысл во времена рынка с тенденцией на повышение курсов. Когда же курс лег на юг², отсиживайтесь в сторонке или возвращайтесь к торговле на бумаге. Бывает, что дело не в том, что система «хромает», а в том, что наступило неподходящее время пользоваться данной системой.

¹ Герой одноименного телесериала-вестерна. Неизменно в маске, борец за справедливость, защитник угнетаемых, которого повсюду сопровождает друг-индеец по имени Тонто (Tonto). — Прим. пер.

² Имеется в виду установление устойчивой тенденции к снижению курсов акций. — Прим. пер.

Удачи вам в удвоении своих средств на бирже!

Некоторые отзывы о результатах игры на бирже, реальной и «на бумаге», недавних слушателей курса д-ра Купера по операциям с опционами:

Спасибо д-ру Куперу за науку в деле продажи колл-опционов. Я только что заработал 593 доллара 75 центов за один месяц, продав 30-дневные коллы на мои акции AXA-Financial. Это эквивалентно прибыли в 25% годовых! Знай я об этих правилах, когда 7 лет назад начинал вкладывать в ценные бумаги, я был бы на десятки тысяч богаче, чем сейчас.

*Рубин Уолд,
Нью-Йорк*

Мои CPN контракты поднялись в цене на 234% за один месяц. Прибыль, которую я уже себе обеспечил, с лихвой покрывает все, что мы заплатили за ваш курс, и я продолжаю извлекать прибыль из данного опциона. Прекрасную прибыль мне также принесла продажа опционов на акции GBLX в прошлую пятницу.

*Джозеф Р. Раббия,
Тампа, Флорида*

Никогда не думала, что смогу зарабатывать деньги, играя на бирже. Моя первая сделка на бумаге принесла мне 300% прибыли, и в среднем я добиваюсь 99% прибыли, торгуя на бумаге. Я предвкушаю радость от вложения реальных денег в опционы, однако, в соответствии с тем, чему учил нас д-р Купер, я собираюсь выдержать положенный срок в 90 дней, перед тем как вкладывать реальные доллары. Стоит лишь следовать его системе, и она обеспечит прибыль.

*Дайана Конклин,
Стоун-Маунтин, Джорджия*

Я заработал 5310 долларов (175%) на октябрьских коллах 75 на Comverse Technology, используя систему д-ра Купера. Спасибо, Боб, Том и д-р Купер!

Джон Макджи

*Высоты, что великие достигли и держали.
Взяты были ими не за единый мах.
Они, однако, пока спутники их спали,
К вершине лезли ночью, позабыв про страх.*

ГЕНРИ УОДСУОРТ ЛОНГФЕЛЛО

ВАШ ЧЕТВЕРТЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Крупная прибыль от операций с недвижимостью

Помните ли вы историю «Алмазные россыпи», столь мастерски рассказанную Расселом Конуэллом? Она о человеке, который мечтал стать владельцем алмазной копи. Он продал свою ферму, взял вырученные деньги и провел остаток жизни в безуспешных поисках. По иронии судьбы человек, купивший ферму, заглянув однажды в ручей позади дома, заметил на его дне бриллиант, сверкавший на солнце. Да, это действительно был алмаз. Так была обнаружена самая известная алмазная россыпь, давшая самые знаменитые бриллианты Европы. Земля, на которой располагалась ферма, была буквально усыпана алмазами! Правдивая история.

Многие из нас вроде того человека, который отправился на поиски алмазов. Мы тратим время, деньги и силы на всевозможные и часто бесплодные способы зарабатывать деньги, когда богатейший источник богатства у нас прямо под ногами — недвижимость.

В главе 2 я перечислил вам семь важнейших денежных навыков (цени; распоряжайся; сберегай; инвестируй; зарабатывай; защищай; делись). На протяжении последних глав мы упражнялись в навыке номер 4: *инвестируй*. Весь остаток книги мы посвятим более активным действиям в

отношении к деньгам и в первую очередь освоим навык номер 5: *зарабатывай*.

Всякому известно, что один из умнейших способов вложить деньги — это инвестировать в недвижимость. В конечном счете, самым большим достоянием, которым большинство людей способно обладать к пенсионному возрасту, является владение собственным домом. Согласно статье, опубликованной несколько лет назад в газете Reader'Digest, размеры состояния среднего домовладельца составляли на тот момент 63 тысячи долларов, у среднего же гражданина США, арендующего жилье, состояние оценивалось всего в 1921 доллар. Примерно в 30 раз меньше. Очевидно, что вам следует обзавестись собственным домом. А если вы уже имеете собственный дом, вам следует научиться тому, как превратить его в источник дохода.

График 8.1 иллюстрирует, что происходило со средней ценой дома в Северной Америке на протяжении последних 60 лет. Но даже если цены на дома не продолжат рост, я научу вас способам покупать недвижимость по ценам столь ниже рыночных, что вас не будет волновать ситуация на рынке недвижимости вовсе.

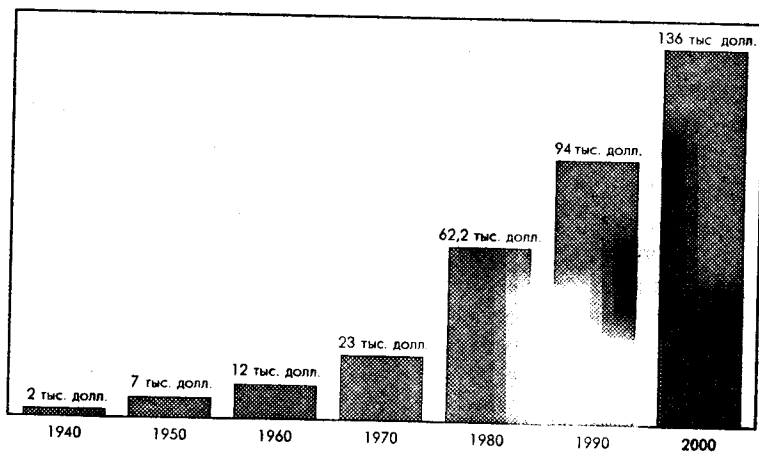


ГРАФИК 8.1. Рост цен на жилье за последние шестьдесят лет

В этой главе вы узнаете:

как сколотить себе состояние в недвижимости с нулевым или очень малым стартовым капиталом;

девять путей к обнаружению и заключению супервыгодных сделок с недвижимостью;

пять наиболее эффективных методов приобретения недвижимости без наличной оплаты.

Но прежде небольшой комментарий тем читателям, которые с сомнением относятся к получению прибыли от недвижимости, не приложив к этому собственных средств или малое их количество. За последние 20 лет, со времени опубликования моего ошеломительного бестселлера «Без наличного аванса», я разговаривал с тысячами людей, которые приобрели недвижимость, не заплатив за это собственными наличными или внося ничтожную, в сравнении с величиной сделки, плату.

И все же, если вы спросите у тех, кто принадлежит к деловым кругам в сфере недвижимости (залогодержатели, банкиры, риэлторы и т.п.), верят ли они в то, что недвижимость можно покупать, не платя за это из собственного кармана, то они, скорее всего, ответят, что это басни. Но если бы они сверились со своими книгами, то убедились бы, что сделки без наличной оплаты совершаются каждый день, в каждом крупном городе мира.

Прежде всего вам следует вполне осознать, что нет более эффективного и гибкого инвестирования, нежели в недвижимость. Наилучшее время покупать недвижимость — прямо сейчас. Подобная ситуация не изменится скольконибудь скоро. Приобретенный вами дом будет являться не только вашей крепостью, но также вашим банком, источником дохода, сберегательным счетом, средством обеспечения себе беззаботной старости и стиля жизни, лелеемого вами в мечтах.

Приобрести в собственность дом есть первый шаг к построению своей финансовой империи. Это самое важ-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Не держите деньги в банке,
если она с кислотой.*

*Спрошу для острастки:
стоит ли дом перекраски?*

БИЛЛИ РОУЗ

ное вложение денег из всех, которые вам когда-либо придется делать. Я не говорю о традиционном способе приобретения недвижимости — крупная оплата наличными, трудности с банковским финансированием, унижительные проверки кредитоспособности. Я говорю о том, как это делает Роберт Аллен. Вы в состоянии научиться использовать творческий подход взамен наличных и ссуды, гибкость взамен финансовых гарантий.

Разумеется, вы не сможете въехать в дом своей мечты уже завтра. Вам, скорее всего, придется поменять целый ряд домов, всякий раз извлекая солидную прибыль, вкладывая свою растущую ликвидную собственность во все более дорогие объекты недвижимости... пока не наступит день, когда желанный договор будет у вас в кармане (разумеется, вы уплатите все, что положено), и вы войдете в дом своей мечты на правах хозяина. Не дайте поезду преуспевания пройти мимо. Вскочите на подножку самого дешевого вагона, после чего пробирайтесь в первый класс.

«Оплата без наличных» — это не только система творчески применяемых правил, это также и отношение к жизни — способ мышления, если хотите. Это вера в творческие силы внутри каждого из нас. Если мы желаем стать владельцами недвижимой собственности, есть способ этого добиться — если только вы не допустите, чтобы кто-нибудь отговорил вас от этого!

Когда я начал писать эту главу, то получил следующее письмо от одного из слушателей моих прошлых семинаров, которое иллюстрирует, какого рода счастливое стечение обстоятельств сопутствует тем, кто упорно стремиться к своей цели.

Уважаемый мистер Аллен!

Я начал инвестировать в недвижимость несколько лет назад, после прочтения вашей книги и посещения одного из ваших семинаров по финансовому успеху. В год, когда мы начали с женой инвестирование, рынок недвижимости переживал горячую пору, и цены росли с небывалой скоростью. Создавалось в буквальном смысле впечатление, что, не купи вы что-нибудь пря-

мо сейчас, цены вырастут уже в скором времени настолько, что любая сделка будет вам не по карману. Мне было 25 лет, я недавно женился и утвердился в цели приобрести какую-нибудь собственность, пока цены не выросли чересчур.

В мае того года мы с женой, зная, что не в состоянии купить дом на одну семью по тогдашним ценам, решили купить инвестиционную собственность. Мы выложили наличными несколько тысяч и приобрели нашу первую собственность, дом на три семьи, нуждающийся в некотором ремонте, да и в районе не совсем престижном (более всего нам подходила цена).

Цена собственности была 115 тысяч долларов. Выплаты по возврату ссуды составляли примерно 1060 долларов, аренда приносила нам 1435 долларов. Неплохо для начала — мы зарабатывали примерно 375 долларов в месяц. Мы продолжали жить в своей арендованной квартире, поскольку она располагалась в более удобном месте, чем купленный нами дом. Все считали, что мы не в своем уме, и открыто заявляли нам об этом! Ладно, спустя примерно полгода, благодаря нашим малярным усилиям, новым коврам и некоторому мелкому ремонту, нам удалось оценить наш дом в 185 тысяч долларов, что позволило нам заключить новый залоговый договор и получить на руки 30500 долларов. Новые выплаты составляли 382 доллара в месяц, посему также в целом покрывались арендой.

Примерно пять месяцев спустя после этого мы склонились к покупке нашей второй собственности: четырехквартирного дома в очень хорошем районе. Мы использовали наличные, полученные от второго залога на наш первый дом, и продавец передал нам права на ссуду под вторичный залоговый договор. Дом обходился нам в 285 тысяч долларов, выплата по основному залогу составляла 2170 долларов, по вторичному — 256 долларов, т.е. в сумме 2426 долларов. Мы въехали в одну из квартир (лучшую, чем та, в которой мы жили до сих пор) и сдали в аренду три остальные за 675 долларов каждую, получая суммарную арендную плату в сумме 2025 долларов.

Таким образом, спустя ровно год со времени нашего первого приобретения, наш первый дом практически не приносил нам убытков, и мы не использовали ни цента собственных денег, чтобы купить себе второй дом, гораздо лучший, обходящийся нам в 401 доллар месячных расходов, — всего-навсего, если учесть, что мы жили в собственном доме!

Несколько месяцев спустя мы нашли новую недвижимость. В январе мы приобрели шестиквартирный дом, продававшийся под сдачу и обошедшийся нам в 250 тысяч долларов. Подойдя к делу творчески, мы заключили договор в начале месяца, использовали кредит на аренду и охрану, вторичный залог от продавца и кредит на ремонт, что позволило нам приобрести эту собственную за менее чем 4500 долларов собственных средств. Выплаты по основному залому составляли 2394, по вторичному — 219 долларов, налоги — 280 долларов и страховка — 216 долларов в месяц; таким образом, суммарные затраты составляли 3109 долларов в месяц. Месячная арендная плата приносила нам 3700 долларов, обеспечивая положительное сальдо в размере 519 долларов.

Спустя пару месяцев, в марте, четырехквартирный дом (собственность № 2) был переоценен достаточно высоко, чтобы обеспечить нам оформление вторичного залога и получить на руки 23 тысяч долларов капитала.

В апреле мы решили приобрести прекрасный двухквартирный дом, продававшийся в собственность. Цена составляла 156 тысяч долларов. Реально стоил он около 170 тысяч. Мы заключили договор на долевую собственность с моей сестрой, которая к тому времени была разведена и имела небольшие доходы. Она предоставила требуемую наличную оплату, а я взял на себя поиск собственности, переговоры с продавцом, разработку финансового плана, сдачу в аренду второй квартиры и принял на себя материальную ответственность за любой ремонт, который потребует. Мы разделили налоговые льготы, и моя сестра приобрела дом, который самостоятельно едва ли смогла бы приобрести.

В июне я изыскал возможность приобрести в собственность еще один дом. Это был одноквартирный дом, который я договорился купить за 145 тысяч долларов. В мои намерения входило немедленно его перепродать. Я знал, что реальная его цена была в то время от 170 до 175 тысяч долларов. Более того, я получил пару предложений в диапазоне 170 тысяч еще до того, как сам решил приобрести эту недвижимость. Однако примерно в это же время мы с женой узнали, что у нас будет наш первый ребенок. Хотя я был вполне доволен своим четырехквартирным домом и не собирался приобретать одноквартирный ради того, чтобы жить в нем, мы все же переехали в последний, сдав квартиру, в которой до этого жили, за 1 тысячу долларов в месяц.

Итак, примерно за три года, начав практически с нуля, мы стали владельцами пяти домов, с суммарным числом квартир 14, с суммарной арендной платой более 10 тысяч долларов в месяц и совокупным долгом по залому примерно равным 1 миллиону. В результате серии переоценок наша суммарная выкупленная собственность составила 248 тысяч. Наше сальдо доходов/расходов, хотя и положительное, было незначительным, но, тем не менее, все наши дома являлись безубыточными и даже в какой-то степени доходными.

После этого рынок недвижимости вступил в пору кризиса. Процентные ставки возросли, и много недвижимости сильно обесценилось. В то время многие инвесторы оказались в положении, когда приобретенная недвижимость неожиданно стала для них убыточной, столь велики были затраченные на нее средства. Поскольку наша собственная недвижимость, как я говорил, обеспечивала нам безубыточность и даже небольшой доход, нам удалось пережить шторм.

Путь, который мы избрали, был труден временами; однако положительные результаты таковы:

Даже несмотря на потери в результате обесценивания, мы смогли выкупить в сумме около 200 тысяч долларов в составе четырех объектов приобретенной нами недвижимости.

Отчасти благодаря компенсационным законам, наши суммарные потери на аренде за последние несколько лет составили 255948 долларов. В результате нам удалось исключить из суммы налогов более 50 тысяч долларов.

Ссуда на наш шестиквартирный дом будет полностью покрыта через десять лет, а на наш двухквартирный — через 15 лет, что в итоге обеспечит нам валовой годовой доход в размере 64 тысяч долларов. Это, в свою очередь, обеспечит нам финансовую свободу.

Одна из самых существенных дополнительных выгод от всего, что я сделал до сих пор, состоит в том, что я много узнал об инвестировании в недвижимость и способах финансирования сделок с недвижимостью. Банкир, с которым я имел дело, помог мне понять, каким образом я мог бы приложить полученные знания, чтобы помогать людям в деле финансирования своих приобретений в недвижимости. Я начал работать специалистом по

залоговым ссудам. За последние 4 года я заработал шести-значную сумму. Если бы не мой интерес, даже страсть к недвижимости, я никогда бы не обрел эту профессию!

Шесть лет назад мы продали наш одноквартирный дом и приобрели другой одноквартирный, для проживания. Мы выгодно купили его у человека, которому грозил отказ в выкупе. Дом к тому же нуждался в небольшом ремонте. Выкупленной (в составе суммарной) на сегодняшний день наша собственность составляет 160 тысяч долларов. Таким образом, общая выкупленная собственность по всей нашей недвижимости составляет ныне 360 тысяч долларов и продолжает расти.

Помимо того, что мы занимались недвижимостью, мы также обеспечивали себе иные источники дохода.

Спасибо за то, что помогли нам начать путь к финансовому процветанию. Буду рад общаться и работать с вами.

С уважением,

Адам Уизнер,

Пекуаннок, Нью-Джерси

Хотели бы вы научиться заключать подобные сделки с недвижимостью? Базовый принцип, лежащий в основании творческого инвестирования в недвижимость, звучит так:

В то время как огромное большинство продавцов недвижимости крайне консервативны в своих запросах и требованиях, небольшой процент продавцов характеризуются тем, что идут на сделку с большой охотой и уступчивостью.

Я называю таких продавцов «Нам-не-нужно-с». Им не нужна их недвижимость... и они готовы иной раз поступать, казалось бы, иррационально, лишь бы избавиться от нее. Секрет творческого приобретения недвижимости состоит в том, чтобы находить этих господ Нам-не-нужно-с — составляющих, быть может, всего 1 % всех продавцов. Пусть вас не пугает, что остальные 99 % не проявляют аналогичной гибкости при продаже своей недвижимости. Дело не столько в том, чтобы искать выгодные сделки. Скорее, речь идет о поиске продавца соответ-

ствующего типа, после чего уже наступает очередь для выяснения, представляет ли объект возможной сделки какой-либо особый интерес. Можно выделить три основные стадии в составе этого процесса:

1. Поиск.
2. Финансирование.
3. Возделывание.

Стадия 1. Поиск: как найти подходящих продавцов

Каковы могут быть причины, заставляющие человека идти на уступки при продаже своей недвижимости? Можно назвать 20 главных, и они перечисляются ниже.

1. Развод.
2. Старая недвижимость — необходимость в капитальном ремонте.
3. Нехватка денежных средств.
4. Переезд на новое место жительства по причине, например, перехода на другую работу.
5. Неумение справиться с проблемами, связанными с владением недвижимым имуществом.
6. Просрочка по выплатам.
7. Неудобное местоположение.
8. Налоги.
9. Ситуации с разделом имущества (смерть кого-либо из владельцев).
10. Выход на пенсию.
11. Конкуренция со стороны недвижимости по соседству.
12. Недвижимость принадлежит владельцам, проживающим вдали.
13. Невротические страхи.
14. Долги.
15. Незнание тонкостей инвестирования в недвижимость и обстановки на рынке.
16. Нехватка времени.

17. Нужда в капитале для инвестирования.
18. Конфликт с партнером (партнерами).
19. Желание повысить свой статус (дом из современных строительных материалов выгодно отличается от дома старой постройки).
20. Болезнь.

Просмотрев этот перечень, вы можете заметить, что большинство причин, обуславливающих мотивированную продажу, относятся к сфере личной ситуации продавца, а вовсе не к проблемам с недвижимостью, как можно было бы подумать. Задача состоит в том, чтобы найти качественную недвижимость, которой обладает потенциальный продавец с теми или иными проблемами личного свойства. Вы затем пытаетесь помочь данному продавцу в решении его конкретных проблем. Зачастую найденное сообщество решение не предполагает предоставление с вашей стороны продавцу крупной суммы наличными.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Моя формула успеха?
Вставайте рано,
работайте допоздна,
найдите нефть.*

ДЖ. ПОЛ ГЕТТИ

Как много людей сталкиваются с проблемами в своей жизни? Возьмем, к примеру, такой город, как Лос-Анджелес. В нем свыше миллиона частных домов в пяти крупных районах, составляющих окрестности Лос-Анджелеса. В любой год, какой ни взять, приблизительно 40000 человек из числа владельцев этой собственностью объявляют дефолт по возврату кредита и получают письмо от залогодержателя, угрожающего отказом в праве на выкуп. В отношении к 5000 объектам собственности данная угроза приводится в действие, а многие другие выставляются на продажу с большими скидками перед наступлением самого худшего.

И это лишь один из источников, откуда берутся «выгодные» продавцы. Каждый год примерно 70 тысяч людей выезжают из Лос-Анджелеса, и многие из них являются владельцами недвижимости, которую перед отъездом продают или имеют намерение продать. Каждый год случается примерно 50000 разводов, 10000 банкротств и 75000

смертей. Иными словами, возможностей масса, если вы знаете, где и что искать.

Разрешите сказать пару слов об этической стороне дела. Перечислив кучу неприятностей, с которыми могут сталкиваться люди, я предполагаю, что кто-либо из вас может сказать, что, дескать, нехорошо обращать в свою пользу несчастья других. Но на самом деле все как раз наоборот. Эти люди нуждаются в вас. Им более не нужна их недвижимость. Она стала для них бременем — порой настоящим жерновом, привязанным к шее. Вы нужны им для того, чтобы помочь им как можно скорее избавиться от него, и они будут вам признательны за любую помощь.

Нет более приятного чувства, нежели удовлетворение от оказания помощи кому-либо. Помогая другим, вы получаете возможность помочь и себе. Как говорится: «Лодку брату помоги перевезти через реку; своя, глядишь, уж тоже на том берегу».

Но усвойте следующее: лишь у одного из двадцати продавцов проблемы будут столь уж серьезны. Кроме того, менее чем у половины недвижимость будет заслуживать покупки. Посему шансы хотя не столь велики, но все же имеются.

Большинство объявлений в газетах о продаже недвижимости относятся к случаям, когда 95 % продавцов не проявят интереса к вашему понятию о сделке. Почти вся недвижимость, учтенная у риэлторов, также может быть исключена из рассмотрения — продавцы получили заверения от агентов, что недвижимость будет продана с максимальной выгодой. Но другой тип продавцов — имеющих мотивы к скорой и уступчивой продаже, — также существует в количестве, достаточном, во всяком случае, для того, чтобы вы могли хотя бы раз в год приобретать на гибких условиях недвижимость. Ниже я расскажу, как находить таковых.

Процесс поиска выгодных сделок

Имеется девять путей поиска исключительно выгодных сделок. Представьте себе машину, превращающую недвижимость в деньги. В самом верху расположен первый из нескольких накопительных бункеров, в который поступа-

ет сырая руда. Она проходит обработку и попадает в бункер пониже, где проходит следующий этап обработки, после чего опускается на следующий уровень. Наконец, из последнего бункера выходит готовый продукт: красивые отполированные бриллианты. Сырая руда наверху. Извлеченные и отполированные камни — внизу. Ваша система поиска подразумевает аналогичный процесс: загрузка множества «руды» (сырых «наводок») в верхнюю часть воображаемой машины с последующим превращением сырых прежде «наводок» в одну, две и более готовых сделок с недвижимостью, заключенных на невероятно выгодных для вас условиях. (См. схему 8.1.)

Имеется девять источников информации, способных заинтересовать вас, в поиске продавцов, движимых мотивами, обуславливающими уступчивость с их стороны (используя нашу аналогию — девять конвейерных лент, посредством которых сырая «руда» загружается в машину).

1. Объявления в газетах.
2. Агенты по продаже недвижимости.
3. Ваш собственный круг знакомых.
4. Рекогносцировка на местности.
5. Банки и кредитно-финансовые организации.
6. Ваши собственные объявления.
7. Почта.
8. Клубы, ассоциации, организации инвесторов.
9. Лица других профессий.

Каждый из этих девяти источников информации способен предоставить сырую руду для вашей денежной машины. Обработка проходит в четыре этапа. Начнем с практического примера.

Этап 1. Поиск «сырого варианта». Предположим, что вы просматриваете раздел «Недвижимость» своей любимой газеты. Вам попадает на глаза следующее объявление: «Выезд за пределы штата. Нуждаюсь в срочной продаже. Рассмотрю предложения по передаче выплат. Тел.: 555-1212». Сырой вариант налицо — есть руда для обработки.

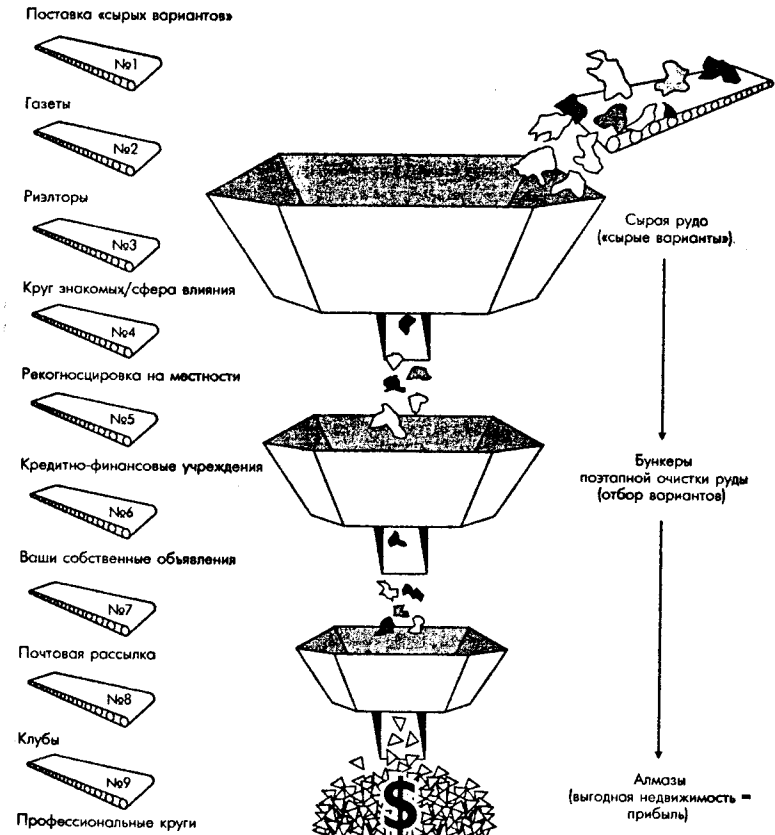
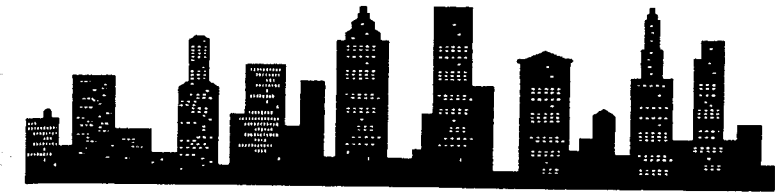


СХЕМА 8.1. Машина выгодных сделок

Этап 2. Заполнение рейтинговой анкеты BargainFinder. Позвоните по указанному в объявлении телефону и в ходе разговора с продавцом заполните анкету BargainFinder —

простую одностороннюю форму, пользоваться которой я научу вас. Анкета позволит вам присвоить определенный балл предлагаемой недвижимости: если он равен или ниже 11, сделка вам не подходит. Если же он равен 12 и выше, вы заинтересованы. Предположим, вы позвонили и узнали, что продавец желает поскорее выселиться и согласен продать ниже рыночной стоимости. Предположим, рейтинг составил 12 баллов. Вы мчитесь на место, чтобы взглянуть на предложение, и дом вам приглянулся. Теперь вы готовы к следующему этапу.

Этап 3. Составление оферты¹. Вы готовите в письменной форме оферту по приобретению недвижимости, содержащую условия, которые удовлетворяют лично вас. Продавец может принять ваше предложение, отклонить его или выступить со встречной офертой. Предположим, продавец согласился на ваши условия. Исходный сырой вариант прошел через все циклы обработки в вашей обрабатываемой машине, и из отверстия внизу выпрыгнул готовый бриллиант — выгодная сделка.

Этап 4. Приобретение недвижимости. И так понятно!

Все достаточно просто. Но не легко. Основная трудность — в «обработке», поскольку лишь очень малое число сырых вариантов способно превратиться в бриллианты. Однако, если вы проявите упорство в том, чтобы продолжать загружать сырые варианты в машину и обрабатывать их, в конце концов вы обязательно выиграете. Все дело в количестве сырья — чем больше, тем лучше, — как в алмазной индустрии. Чтобы извлечь один-единственный стоящий алмаз, необходимо перелопатить тонны руды.

Некоторые люди теряют стимул и бросают начатое дело. А вот как я подогреваю в себе интерес. Предположим, вам требуется 100 часов на поиски по-настоящему

¹ Письменное или устное сообщение о желании вступить в юридически обязывающий договор. О., сделанная на бирже или торгах, является тендером. О. отличается от рекламного объявления содержанием конкретных условий: стоимость, сроки исполнения, порядок расчетов и т. д. — *Прим. ред.*

выгодной сделки, которую удастся совершить, например, на 20 тысяч долларов ниже рыночной стоимости. Сколько вы заработаете на каждом потраченном часе? Если разделить 20 тысяч долларов на 100 часов усилий, то получится 200 долларов в час. Если это много работы, чтобы зарабатывать 200 долларов в час, тогда я скажу, что много работать не так уж и плохо!

Можно посмотреть на дело и иначе. Предположим, что вы загрузили 100 сырых вариантов в свою машину, и лишь 10 из 100 выдерживают обработку. Вы высылаете оферту по всем десяти и ожидаете наилучшего результата. В одном случае из десяти продавец ответил акцептом¹, что обеспечило вам 20 тысяч долларов прибыли. Сколько денег вы заработали на каждой оферте, которую отправили? Смотрим: 20 тысяч долларов, разделенное на 10, дает 2 тысячи на одну оферту — пусть даже все остальные 9 ваших предложений будут отвергнуты. Вы поняли? Всякий раз, как одна из ваших оферт отвергается, с неба срывается чек на 2 тысячи долларов и падает вам прямо в ладонь.

Можно посмотреть на дело еще с одной стороны. Вы делаете 100 телефонных звонков, чтобы наткнуться на сделку, которая принесет вам прибыль в размере 20 тысяч долларов. Сколько денег вы готовились заработать всякий раз, когда снимали трубку и набирали номер? Все 200 долларов! У вас, быть может, страх перед телефоном, но, если бы я давал 200 долларов за каждый звонок, не помогло бы вам это преодолеть свой страх? Давай я вам две сотенные бумажки за каждый телефонный звонок от восхода до заката, сколько времени оставили бы вы себе на обед?

Разумеется, звонки, о которых я веду здесь речь, подразумевают доскональный анализ потенциальной сделки с недвижимостью. И вы не сможете забрать ваши 200

¹ Согласие на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны. — *Прим. ред.*

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Труд — деятельность, посредством которой А приобретает собственность для В.

ЭМБРОУЗ БИРС

долларов за звонок до тех пор, пока не найдете, профинансируете и возделаете каждую из сделок. Но, по крайней мере, таким путем вы в состоянии подогреть в себе энтузиазм.

Обратимся же к нашей денежной машине и начнем обработку перечисленных выше девяти источников информации о подходящих продавцах.

Источник 1. Газеты

Принимаясь за чтение раздела о предлагаемых сделках с недвижимостью, вы в первую очередь обращаете внимание на следующие три подраздела: 1) частные дома и/или дома в совладении на продажу; 2) дома в аренду, лизинг или опцион; 3) инвестиционная недвижимость на продажу.

Просматривая объявления, не обращайте внимания на описание объекта собственности. Вас прежде всего интересуют возможные намеки на то, что продавец окажется нужного вам типа. Вот примеры слов/фраз, которые могут вас заинтересовать:

- «Владелец переезжает.»
- «Малый аванс.»
- «Без аванса.»
- «Владелец согласен на рассрочку.»
- «Владелец за границей.»
- «Торг/обмен выкупленной собственностью уместен.»
- «Передача кредитных выплат.»
- «Арендный опцион.»
- «Аренда к владению.»
- «Отчаянное положение.»
- «Продажа без посредников.»
- «Продать обязательно — предлагайте свои условия.»

Вы звоните по объявлениям и заполняете, по ходу общения с продавцом, свою рейтинговую анкету BargainFinder, отбирая варианты, имеющие рейтинг 12 и выше. Нужного всего один.

Источник 2. Риэлторы

Большинство лицензированных агентов по продаже недвижимости пользуются доступом к Multiple Listing Service (MLS — Служба информации о недвижимости), которая предоставляет перечни всей недвижимости, предлагаемой для продажи в том или ином районе. Очевидно, что это хороший источник информации. Поиск в этом массиве данных может оказаться весьма благодарным делом. Сужайте поиск, используя критерий цены, обращая основное внимание на дома ниже средней стоимости — домов для практичных людей. Затем высматривайте возможные намеки, указывающие на уступчивость продавца. Вообще говоря, во всяком подобном перечне не редкость отдельная статья, озаглавленная «замечания», «комментарии» или «дополнительная информация». Пробежите прежде всего эти статьи в перечне, попытайтесь найти предложения, в которых продавец пожелал отметить свое особое отношение к будущей сделке комментариями типа: «владелец согласен на рассрочку», «владелец переезжает», «цена пересмотрена для скорейшей продажи», «торг уместен», «согласен на обмен выкупленной собственностью в счет оплаты наличными», «возможен арендный опцион».

Эти ключи дают вам понять, что продавец не прочь торговаться; его, возможно, не интересует традиционная сделка с крупной оплатой наличными и новым кредитом. Помимо прочего, данные ключи могут навести вас на творческого агента по продаже недвижимости.

Найти творчески мыслящего агента почти то же, что найти уступчивого продавца. Большинство агентов не любят то, что я называю творческим финансированием, — особенно сделки без наличной оплаты, — поскольку ошибочно полагают, что «без наличных» означает «без комиссионных». Без наличной оплаты не означает, что наличные не будут фигурировать в сделке. Честно говоря, может потребоваться много наличных. Это просто *не ваши* наличные.

Имея возможность сотрудничать с творчески мыслящим агентом по продаже недвижимости, вы упростите себе задачу, поскольку такой агент будет знать, что вам

нужно; он будет целиком на вашей стороне, в отличие от других, которые, как кажется порой, создают препятствия на каждом шагу. Лично я нахожу, что негативное отношение к творческому финансированию главным образом вопрос невежества, нежели позиции. Те, что демонстрируют неприятие, попросту не знают, как это делается, и посему заявляют, что это невозможно. Поэтому, если планируете привлечь в союзники агента по продаже недвижимости, попытайтесь найти такого, который верит в творческий подход во всем, и избегайте тех, которые будут мешать осуществлению ваших планов по поиску подходящих продавцов.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я полагаю,
что значительная часть
несчастий человечества
обусловлена неправильной
оценкой, которую люди дают
в отношении к ценностям.*

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

Как находить творческих агентов по продаже недвижимости? Обращайте внимание на объявления, помещаемые агентами. Если в объявлениях содержатся «мотивационные» ключи, тогда есть вероятность, что соответствующие агенты разбираются в творческом подходе к торговле недвижимостью, о котором идет здесь речь. Выясните, кто конкретно поместил заинтересовавшее вас объявление. Позвонив в агентство, спросите у секретаря, кто у них из числа агентов работает с подлинным «огоньком». Нужен-то всего один.

Источник 3. Собственный круг знакомых

Как только вы приступили к поиску выгодной сделки, необходимо дать знать кому только возможно, что «вышли на охоту». Поговорите с друзьями, сотрудниками, домочадцами, случайными знакомыми — любой может оказаться решающим источником информации.

Источник 4. Рекогносцировка на местности

Выберите район, в котором вы хотели бы приобрести свою очередную недвижимость. Начните методично объезжать его на машине каждую неделю. Останавливайтесь возле каждого знака «For sale» (продается) и спрашивайте

у хозяев, какова их цена и каким способом они желают ее получить. По возможности постарайтесь испытать их на уступчивость. Если они склонны рассмотреть варианты, можете даже попробовать задать им вопросы из анкеты BargainFinder. Скорее всего, вы не добьетесь значительных уступок таким образом, однако это хорошая практика. Не робейте задавать вопросы. Если хозяева не торопятся продавать, они «отошьют» вас. Это ничего. Спросите, не знают ли они кого-нибудь поблизости, кто действительно спешит сбить свою недвижимость.

Источник 5. Банки и кредитно-финансовые организации

Когда банк, выдавая кредит, использует недвижимость в качестве дополнительного обеспечения, он надеется, что кредит будет возвращен. Однако время от времени с возвратом кредитов возникают проблемы, банк вынужден отказывать должнику в выкупе залога и оказывается владельцем ненужной ему недвижимой собственности, и от которой он поскорее желал бы избавиться. Здесь бы вам и подвернуться. Обзвоните крупнейшие банки в своем районе, попросите соединить вас с лицом, отвечающим за отказы в выкупе, отторжение собственности должников или недвижимость в собственности банка. Это прекрасный источник потенциально выгодных сделок с недвижимостью.

Источник 6. Собственные объявления

Чтобы преуспеть в активном творческом подходе к приобретению недвижимости, вам следует размещать свои собственные объявления с целью привлечь внимание продавцов. Можно указать несколько преимуществ такого подхода. Во-первых, *время*. Если у вас больше денег, чем времени, ваше объявление, помещаемое регулярно, способно привлечь внимание подходящего продавца. Пусть оставляют информацию о себе на вашем автоответчике — когда у вас появится время, вы с ними свяжетесь. Второе преимущество: *пропуск первого хода*; они позвонили вам, вы, стало быть, получили точку опоры в дальнейших переговорах. И, в-третьих, ваше объявление, возможно,

привлечет внимание людей, которые еще не помышляли о продаже своей недвижимости... таким образом, вы оказываетесь *вне конкуренции с другими возможными покупателями.*

Я не так давно преподнес эту идею группе из 100 человек, жителей Лос-Анджелеса. Одна женщина восприняла ее на полном серьезе и поместила объявление в местной газете Penny Saver. Размещение его в течение нескольких недель обошлось ей в 300 долларов. Откликов на объявление было всего шесть. Таким образом, каждый сырой вариант обошелся ей в 50 долларов. Но это была богатая руда. Один продавец желал побыстрее продать и был готов отдать свою недвижимость на 40 % ниже рыночной стоимости. Один из звонков принес ей 50 тысяч долларов. Я бы сказал, что это хорошее вложение денег.

Рекомендую вам поэкспериментировать, выбирая разные местные газеты, размещая объявления в разных местах и используя различные комбинации фраз в тексте объявлений, пока вы не найдете такое сочетание всех перечисленных факторов, которое вызывает наибольший отклик у потенциальных продавцов. Вот некоторые фразы, которые можно вставлять в текст своих объявлениях, доказавшие свою эффективность на практике:

«Желательно скорейшее оформление.»

«Ищу продавца, готового на гибкие условия.»

«Прекрасные рекомендации.»

«Семья предлагает 5 тысяч долларов наличными продавцу, готовому продать в рассрочку.»

«Быстрое оформление.»

«Привлекательная цена.»

«Желаете продать?»

«Без комиссионных.»

Возможно, недорогое объявление вроде нижеследующего вызовет отклик:

«Молодая пара ищет свой первый дом.

Хорошая цена за ваш дом, в обмен на гибкость в условиях.

Только непосредственные владельцы. Тел.: 555-1234.»

Источник 7. Судебные и налоговые инстанции

Где более всего информации о потенциальных продавцах, имеющих веские причины торопиться с продажей своей недвижимости? Ответ: в местном суде. Если вы бываете в здании местного суда только для уплаты штрафа за стоянку в неполюженном месте, рекомендую специально посетить его во время, скажем, вашего обеда и убедиться лично, что это настоящий кладезь нужной вам информации. Поинтересуйтесь в справочном столе, где вам получить информацию нижеследующего свойства:

1. Владельцы местной недвижимости, проживающие за границей.
2. Банкротства.
3. Распродажа имущества, арестованного за неуплату налога.
4. Объявления о дефолтах.
5. Продажа недвижимости, в отношении которой прежним владельцам отказано в выкупе.
6. Разводы.
7. Принудительная продажа с торгов.
8. Удержание имущества до уплаты налога.

Каждая из перечисленных ситуаций способна стать веской причиной, побуждающей человека избавиться от своей недвижимости. Рассмотрим категорию владельцев, проживающих за пределами страны или штата. Им принадлежит определенный процент собственности в вашем районе. Обратитесь в налоговый орган на предмет информации о недвижимости, налоговые уведомления по которым отправляются к собственникам, проживающим вдали.

Почему такие владельцы могут относиться к категории интересующих нас уступчивых продавцов? По трем причинам: 1) у них могут быть проблемы с тем, как распорядиться своим имуществом на расстоянии; 2) они могут не знать обстановку на местном рынке недвижимости так же хорошо, как местные собственники жилья, и потому их

может устраивать цена ниже рыночной; 3) вполне возможно, что они не испытывают особой эмоциональной привязанности к рассматриваемой собственности. Они более эмоционально отстранены. В отличие от владельцев, живущих на рассматриваемой площади и испытывающих нужду в наличных для приобретения себе другого жилья, проживающие вдалеке владельцы, возможно, не нуждаются в наличной оплате и пойдут на большие уступки.

Можно предложить восьмишаговый процесс в ходе использования любого из источников уступчивых продавцов:

1. Выберите проблемную ситуацию того или иного типа (разводы, уведомления о дефолте и т.п.).
2. Узнайте имя и адрес продавца.
3. Подготовьте стандартное письмо, подобное предлагаемому ниже.

Уважаемый(ая) г-н/г-жа _____!

Мне стало известно, что Вы, возможно, подумываете о продаже своей недвижимости уже в скором времени. Перед тем как обращаться в агентство недвижимости, прошу Вас связаться со мной по телефону. Я частное лицо, желающее предложить Вам выгодные условия по приобретению Вашей недвижимости. Это сэкономило бы Вам тысячи долларов комиссионных. Даже если Вы уже заявили о намерении продать свой дом, обратившись в агентство, обращаю Ваше внимание, что я серьезный покупатель, который гарантирует скорый срок оформления в случае, если цена и условия сделки устроят обе стороны. Если вас заинтересовало мое предложение, прошу позвонить по телефону 555-1212. Если меня не окажется дома, оставьте, пожалуйста, сообщение на автоответчике, и я немедленно Вам перезвоню.

*С уважением,
/Ваше имя/*

P.S. Я подготовлю письменную оферту по приобретению Вашей недвижимости в течение 48 часов после Вашего звонка.

4. Заканчивайте письмо.
5. Поставьте свою подпись под письмом и отправьте по почте.
6. Ждите ответа.
7. Определите рейтинг заинтересовавшей вас недвижимости с помощью анкеты BargainFinder.
8. Отправьте новое письмо с тем же текстом другому адресату согласно списку.

Скажем, вы отправите 100 писем в месяц — это будет стоить вам некоторого времени на поиски и примерно 50 долларов почтовых расходов. Как много ответов вы рассчитываете получить? Конечно же, не более двух-трех на сотню. Пять, если повезет. Как много ответов «то, что нужно» вам необходимо? Один.

Предадимся пессимизму на мгновение. Предположим, что у вас ушел целый год на поиски чрезвычайно выгодной сделки, и вы тратили 50 долларов каждый месяц на почтовые расходы. Каждый месяц вы отправляли 100 писем по адресам, взятым из упомянутых источников «мотивированных» продавцов (разводы, уведомления о дефолте и т.п.). По истечении года вы отправили 12000 писем. На какое количество ответов вы можете рассчитывать? На мой взгляд, около 20-ти в худшем случае и около 50-ти в самом лучшем. Какова вероятность, что один из объектов недвижимости, привлечший ваше внимание, принадлежит продавцу, который пойдет на уступки, способные обеспечить вам заключение выгодной сделки? Это игра, в которой количество приобретенных «билетов» решает все. Но это несравнимо лучше, чем играть в лотерею.

Источник 8. Клубы инвесторов, ассоциации домовладельцев, группы по интересам

Во всех крупных городах имеются клубы, ассоциации, неформальные организации людей, заинтересованных в инвестировании в недвижимость. Поискав в Интернете, я нашел десятки перечней. Например, National Apartment

Association предлагает адреса и телефоны своих филиалов на своем сайте по адресу: www.naahq.org.affiliates.html.

Прекрасным журналом, содержащим информацию о клубах инвесторов и группах по интересам, является Creative Real Estate Magazine. Это ежемесячное издание, публикуемое А.Д. Кесслером, одним из организаторов просветительного движения в сфере творческого инвестирования в недвижимость. Пробный номер журнала можно заказать, отправив 6 долларов по адресу: Creative Real Estate Magazine, Box L, Rancho Santa Fe, CA 92130.

Общение и сетевое сотрудничество с инвесторами, мыслящими аналогичными категориями, позволит вам набраться новых идей, освоить новые методы, узнать о перспективных объектах инвестирования и натолкнуться на выгодные сделки. Нужна-то всего одна.

Источник 9. Лица других профессий

По роду профессии некоторые лица осведомлены о проблемах своих клиентов еще до того, как сведения о них вносятся в регистры общедоступной информации. Это, например, поверенные в делах (бракоразводные дела, наследство и т.п.), налоговые консультанты, бухгалтеры, компании-распорядители недвижимости, банки и кредитно-финансовые учреждения и т.д. Если вам знаком этот круг, дайте знать, что вы инвестор, желающий приобрести недвижимость. У них как раз может оказаться клиент, который изъявил желание поскорее продать свою собственность. Всего-то и требуется один.

Отбирая кандидатов из всех девяти источников «мотивированных» продавцов, можно наткнуться не на один вариант, способный привести вас к по-настоящему выгодной сделке. Но что делать дальше, после того, как вы нашли подходящего кандидата? Как узнать, что предлагаемая им собственность стоит затраченных усилий? Вы, возможно, слышали, что при подборе подходящей для покупки недвижимости важно учитывать три вещи: местоположение, местоположение и местоположение. Шутки в сторону, важно проанализировать пять аспектов:

1. Насколько мотивирован, или уступчив, продавец.
2. Местоположение.
3. Финансирование — включая оплату наличными и оплату в длительную рассрочку.
4. Физическое состояние недвижимости.
5. Цена.

Благоприятное сочетание всех перечисленных аспектов формирует то, что называют выгодной сделкой. Я разработал простую рейтинговую систему, позволяющую достаточно объективно выбирать недвижимость для выгодной покупки. Каждому из пяти перечисленных аспектов присваивается оценка от 1 до 3 баллов, где 1 соответствует оценке «неудовлетворительно», а 3 — оценке «отлично». Если недвижимость набирает в сумме менее 12 баллов, вопрос о ее приобретении немедленно снимается, и поиск продолжается. См. оценочную таблицу 8.1 и анкету BargainFinder (табл. 8.2).

Предположим, что вы нашли дом, владелец которого живет совершенно в другом месте. У него отчаянное положение, и он желает продать дом как можно скорее. Вы звоните ему и задаете вопросы по каждому из пяти аспектов анализа недвижимости на пригодность. Скажем, по аспекту уступчивости продавца недвижимость тянет на 3 балла, на 2 балла — по местоположению, на 3 балла — по способу финансирования (поскольку продавец не требует оплаты наличными и согласен продать в рассрочку, став держателем закладной), на 1 балл — по состоянию (дом в никудышном состоянии), на 2 балла — по цене, обеспечивая общий счет в 11 баллов. Помните, недвижимость должна набрать не менее 12 баллов, чтобы у вас возник подлинный интерес в ее приобретении. Проведенный рейтинг подскажет вам, по каким вопросам следует провести дополнительные переговоры. В нашем примере вам либо надо попросить снизить цену, либо уговорить продавца провести ремонт дома перед тем, как вам его продать.

ТАБЛИЦА 8.1. Пять аспектов анализа

ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ АСПЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

	«Низкая»	«Средняя»	«Превосходная»
1. Насколько мотивирован и уступчив продавец	1 балл Не идет на уступки в отношении цены или условий. «Или берите, или поищите в другом месте». Не нуждается в срочной продаже. Не проявляет озабоченности вовсе. Уверен в себе.	2 балла Может пойти на незначительные уступки в отношении цены. Нуждается в наличных для покупки нового дома. Нуждается в наличных для оплаты счетов и т.п. Может согласиться на держание второй закладной на малую сумму, но в целом с подозрением относится к необычным сделкам.	3 балла Нуждается в наличных на срочные дела, например, на оплату долгов и т.п. Или не нуждается в наличных вовсе; озобочен проблемами: налоги, неумение распорядиться недвижимостью, перевод в другое место, развод. Пенсионер, желающий сменить жилье, но не нуждающийся остро в наличных. Уступчив в отношении цены и условий.
2. Местоположение	0 баллов Владельцу нечем гордиться. Мусор на улице перед домом. Высокая преступность в районе. Торговые точки поблизости отсутствуют. Деградирующий район. Заброшенные или заколоченные дома. Вблизи крупных транспортных магистралей, промышленных зон. Вдали от цивилизованной жизни, отсутствие налаженного общения.	2 балла Чистый район со старыми постройками. Вблизи торговых центров, церквей, учебных заведений и т.п. Досуг жильцов со средним достатком, из рабочего класса. Быстроразвивающийся район с модернизированными домами. Более-менее привлекательные районы в старом городе.	3 балла Легкий доступ к торговым центрам и районам деловой активности. Пригородные районы для среднего класса. На тихих улицах. Идеальный вариант — в тупиках улиц. Недвижимость по соседству одной ценовой категории. Много зелени и красивый ландшафт. Альтернатива — район домов ультрасовременной постройки. Если центр города, то районы для высшего класса.
3. Финансирование	1 балл Более 15 процентов наличной оплаты. Продавцу нужны наличные и в размере, максимально близком к величине выкупленной собственности. Или недвижимость обещает не приносить доходов ближайшие два года. Или обещают быть отсроченные крупные выплаты менее чем через три года от даты сделки. Рассматривайте только в случае превосходной цены.	2 балла Требуется финансирование через кредитно-финансовое учреждение с наличной оплатой в размере до 15%. Подразумевается проверка кредитоспособности. Надежный залог под часть авансового платежа (высокий процент, высокие месячные выплаты). Продавец согласен на выплату в рассрочку небольших сумм. Крупные выплаты — менее чем через 5 лет.	3 балла Наличный аванс менее 5%. Продавец согласен на выплату в рассрочку почти всей суммы на более выгодных, чем предлагает банк, условиях. Отсрочка крупных выплат на не менее чем 7 лет. Положительное saldo в течение первого года после сделки. Сделка по контракту, без проверки кредитоспособности.
4. Цена	1 балл На 10% и выше процентов разумной рыночной цены. Рассматривайте только в случае превосходных условий финансирования.	2 балла В пределах $\pm 5\%$ от рыночной цены.	3 балла На 10% и более ниже рыночной цены.

Продолжение табл. 8.1

ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ АСПЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

	«Низкая»	«Средняя»	«Превосходная»
5. Физическое состояние	1 балл Рассматривайте только в случае превосходной цены. Требует крупного косметического ремонта и внесения структурных изменений. По меньшей мере 10% стоимости сделки будет немедленно потрачено на превращение недвижимости в пригодную для сдачи. Произведенный ремонт не повлияет значительно на арендную плату, поскольку изначально недвижимость рассчитана на малообеспеченных жильцов. Ремонт не обеспечит удорожания недвижимости на более чем 10% от стоимости сделки. Обычно речь идет о недвижимости с плохим местоположением. В случае хорошего местоположения, ремонт, ввиду высокой цены, также не приводит к удорожанию недвижимости, а лишь делает ее пригодной для сдачи. Обычно рассматривается как требующая довольно крупной наличной оплаты (хотя бы на ремонт) и без особых перспектив на удорожание.	2 балла Речь идет, в первую очередь, о модернизированной недвижимости. Косметический ремонт может потребоваться, но не немедленно. Стоимость ремонта не превысит 5% суммы сделки. Улучшения косметического свойства немедленно приводят к удорожанию недвижимости и делают ее более привлекательной для потенциальных жильцов и будущих покупателей. Структурных доработок почти не требуется (если вовсе нужны), лишь малярные работы, обустройство приусадебной земли и проч. недорогой ремонт. Данный тип недвижимости не следует покупать, если покупатель не имеет времени или возможностей для организации ремонтных работ. Такая недвижимость может наиболее подходить для извлечения краткосрочной прибыли. Худший дом в хорошем районе.	3 балла Новая недвижимость или старая, но недавно модернизированная. Без видимых проблем, чистота, порядок внутри и снаружи. Ухоженный приусадебный участок. Заменена электропроводка и канализация. Может быть домом, в котором был произведен капитальный ремонт и от которого владелец желает избавиться по устраивающей вас цене. Ремонт не требуется, недвижимость готова для вселения жильцов. Хорошая недвижимость, не обещающая проблем в будущем.
<p>Оцените недвижимость, присваивая ей баллы по каждому из перечисленных факторов.</p> <p>Если сомневаетесь, какой балл присвоить, всегда выбирайте нижний из двух возможных.</p> <p>Сложите полученные баллы.</p> <p>Нижний приемлемый суммарный балл составляет 9, максимальный — 15.</p> <p>Неопытные покупатели склонны выбирать недвижимость, набравшую в сумме 9, 10 или 11 баллов.</p> <p>Опытные покупатели берут недвижимость, набравшую сумму баллов 12, 13, 14 или 15.</p>			
СУММА БАЛЛОВ:			

ТАБЛИЦА 8.2. Анкета оценки недвижимости BargainFinder, составленная Робертом Алленом

Анкета оценки недвижимости • Комментарии по ходу инспектирования

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Имя _____ владелец агент Кв футов _____ Возраст _____
 Адрес _____ Спальни _____ Ванная/душ _____
 Город, штат, индекс _____ Навес для авто Гараж _____
 Район _____ Нет Кирпич Каркас _____

Почему продаете? _____
 Планы на случай, если продать не удастся: _____
 Предложения? _____ Как долго на рынке? _____

Стоимость _____
 Цена _____
 (-) Ссуды _____
 (-) Выкупленная собственность _____
 Наличный аванс _____
 Баланс _____

ИНФОРМАЦИЯ ПО АРЕНДЕ

Сумма аренды _____
 (-) Выплаты по ссуде _____
 (-) 1/12 налоги _____
 (-) 1/12 страхование _____
 (-) Хоз. Расходы _____
 (-) Разное _____
 (-) Наличное saldo — положительное или отрицательное _____

Какая цена и условия устроили бы вас наилучшим образом, имея в виду максимально скорую сделку? _____

Ссуда	Сумма	%	Платежи	Срок	Держатель	Простой договор	Крупн. платежи
1-ая						до/нет	до/нет сумма
2-ая						до/нет	до/нет сумма

ИСТОЧНИКИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТРЕБУЕМОГО АВАНСА

10 возможностей

Продавцы
Покупатели
Realtors™
Распродажа частей недвижимости
Арендодатели

Краткосрочные ссуды
Долгосрочные ссуды
Партнеры
Инвесторы
Опционы

ОБЩИЙ СЧЕТ: _____

ИТОГО: _____
 {Как мне извлечь прибыль из этой недвижимости?}

Продажа	Держание	Рефинансирование	Обмен
Возвело			
Можно ли продать в расчете на быструю прибыль?	Можно ли улучшить состояние недвижимости ради прибыли от продажи в отдаленной перспективе?	Какие выгоды можно ожидать от вложения денег в данную недвижимость?	Имеется ли достаточно выкупленной собственности, чтобы рассчитывать на выгодный обмен?

Комментарии

МЕСТО ПЛОЩАДИ
2 03
СОСТОЯНИЕ
ЦЕНА
ФИНАНСИРОВАНИЕ
УСТУПЧИВОСТЬ

Есть четыре правила, которым необходимо следовать, используя рассматриваемую рейтинговую систему:

Проанализируйте все на бумаге, прежде чем отправляться осматривать недвижимость. Никогда не отправляйтесь для осмотра объекта возможной покупки без проведения необходимого рейтинга, подтверждающего, что недвижимость обладает потенциалом для предмета выгодной сделки. У вас нет возможности тратить время на «незаинтересованных» продавцов и консервативных агентов по продаже недвижимости.

Не следует «влюбляться» в приобретаемую недвижимость. Помните о том, что вы собираетесь продать данную недвижимость рано или поздно. Смотрите на дело сугубо практически.

Не бойтесь задавать продавцам вопросы относительно их недвижимости. Даже если вопросы могут показаться не деликатными. Например, спросите у продавца: «Извините, конечно, за нескромный вопрос, но как вы планируете поступить с вырученными от сделки средствами?» Иными словами, что он собирается сделать с полученным за проданный дом деньгами? Вам, творчески мыслящему инвестору, нацеленному на решение проблем других людей с выгодой для себя, было бы полезно получить ответ на этот вопрос.

Помните о том, что сторона, первая назвавшая конкретную сумму, проигрывает. Задавая продавцу вопросу по телефону, старайтесь не называть конкретных сумм. Всегда ожидайте, пока продавец сам не сообщит вам ожидаемую им сумму. Это одно в состоянии сэкономить вам тысячи долларов.

Если недвижимость получила достаточно высокую оценку согласно вашему рейтингу, проведенному на основе телефонных переговоров, вы можете приступить к непосредственному осмотру ее на месте. Осматривая недвижимость, следует проверять все факты, сообщенные вам по телефону, удостоверяться во всем собственными глазами. Вы убеждаетесь, что район таков, каким его описывали. Вы еще раз спрашиваете про цену. Вы собствен-

Посетите www.multiplestreamsofincome.com, чтобы скопировать готовую для печати анкету. Ключевое слово: BargainFinder.

ными глазами убеждаетесь в физическом состоянии недвижимости, еще раз уточняете вопросы финансирования, убеждаетесь в готовности продавца идти на ваши условия. Одно дело присвоить баллы недвижимости на основании рассказа о ней по телефону, другое — непосредственно осмотреть ее.

Кстати, я неизменно рекомендую, перед тем как приобрести что-либо, поискать в «Желтых страницах» авторитетную компанию по оценке недвижимости и попросить ее подготовить вам подробный отчет по интересующей вас недвижимости. Они примут во внимание состояние канализации, электропроводки, крыши, фундамента, а равно и многие другие детали, которые вы, скорее всего, упустите из виду. Это стоит той пары сотен долларов, которые вам потребуется выложить за эту услугу. Но всегда пытайтесь сделать это частью расходов, которые по договору понесет продавец. Можно не дожидаться проведения данной инспекции до начала переговоров, однако следует сделать ее частью ваших условий, указав, например, что до проведения подобной инспекции за счет продавца подписание договора с вашей стороны не представляется возможным. Если в ходе инспекции обнаружится масса неучтенных недостатков, вы сможете вовремя отказаться от своего предложения.

Если после осмотра недвижимости она по-прежнему набирает хорошие баллы согласно рейтингу Bargain-Finder, переходите к следующему этапу.

Стадия 2. Финансирование: как финансировать выгодное приобретение недвижимости

Как договариваться о наиболее выгодном для вас способе финансирования при приобретении недвижимости? На самом деле, процесс переговоров уже начался с вашего первого обращения к продавцу и не прекращается, пока недвижимость не перейдет в вашу собственность. Процесс достижения договоренности состоит из трех основных этапов:

Сбор информации.

Установление доверительных отношений.

Решение проблем.

Позвольте мне назвать три слова, вполне характеризующие человека, мастерски владеющего искусством переговоров: доброжелательный, справедливый, гибкий.

Большинство людей считают, что в бизнесе все как раз наоборот, что переговоры — это вроде битвы, в которой один человек выигрывает, а другой проигрывает. Они уверены, что путем подавления точки зрения другого человека вы обеспечиваете себе стратегическое преимущество, когда все должно быть «либо по-моему, либо это грабеж». Такая позиция может оказываться выигрышной время от времени, но доброжелательная, справедливая и гибкая позиция выигрывает всегда. Даже если продавец исходит из традиционных взглядов на переговоры, пребывая агрессивным и жестким в условиях, вы оставайтесь любезным, готовым к уступкам, отстаивающим справедливую середину.

Следующая история, возможно, послужит хорошим пояснением к только что сказанному.

Басня Эзопа

Возник спор между Северным Ветром и Солнцем по поводу того, кто из них сильнее. Наконец, они решили испытать свои силы на одиноком путнике, так чтобы в ходе испытания каждый попробовал заставить его снять свою накидку. Северный Ветер попробовал первым; и вот, собрав все силы, обрушился ураганом на путника и рвал с него накидку, пытаясь совсем сорвать. Но чем сильнее дул Северный Ветер, тем крепче хватался за накидку человек и закутывался в нее, защищаясь от ветра. Настала очередь попробовать Солнцу. Сначала оно чуть пригрело, так что путник расстегнул свою накидку, позволив ей свободно висеть у него на плечах. Солнце затем начало греть в полную силу, и человек, пройдя несколько шагов, был только рад совсем снять с себя накидку и продолжить свой путь одетым более легко.

Мягкое уговаривание лучше, чем применение силы. Вот вам золотое правило ведения переговоров: чем выше ставка, тем больше сопротивление другой стороны. Скорейший способ уменьшить сопротивление — это добиться взаимопонимания. После этого (и только после этого!) можно пускать в ход прочие средства воздействия. Друзья помогают друзьям добиваться цели. Враги — никогда. Если хотите продвинуться в достижении цели, будьте другом. Ваша позиция: в выигрыше должны остаться все. Каждая сторона должна чувствовать, что сделка принесла ей справедливую долю выгоды.

Пять самых эффективных способов в составе метода «без наличного аванса»

Когда моя книга «Без наличного аванса», бестселлер, как говорят, номер один по операциям с недвижимостью, впервые увидела свет, очень немногие верили, что можно приобретать собственность с малой или нулевой наличной оплатой. Мне пришлось доказать свою правоту, в связи с чем я сделал свое известное заявление, которое опубликовала Los Angeles Times:

«Пошлите меня в любой город. Отберите у меня бумажник. Дайте мне 100 долларов на жизнь.

И в течение 72 часов я куплю прекрасную недвижимость, не истратив ни пенни собственных денег».

В обществе корреспондента LA Times в течение 57 часов я приобрел семь объектов недвижимости на общую сумму 722715 долларов. И у меня в кармане еще оставалось 20 долларов. Заголовок в следующем номере звучал так: «Покупка дома без наличной оплаты: амбициозный инвестор принимает вызов Times — и выходит победителем». Да, метод работает. На последующих страницах я познакомлю вас с пятью из 50-ти эффективных способов творческого финансирования сделок с недвижимостью.

Собственно, творческое финансирование придумал не я. Между 1483 и 1492 годами Христофора Колумба неоднократно отправляли восвояси несколько состоятельных вельмож и чиновников высокого ранга, к которым он об-

рашался по вопросу финансирования его морского путешествия на запад, приведшего впоследствии к открытию Нового света. Испанские король Фердинанд и королева Изабелла благоволили, наконец, стать его финансовыми партнерами. Сама Америка была открыта в результате сделки без наличной оплаты!

Как я говорил ранее, «без наличной оплаты» вовсе не означает, что наличных денег не потребуется. Это означает, что потребуются не ваши наличные. Кроме того, есть пути приобретать недвижимость, совсем не привлекая наличных средств. Я

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Не думаю,
что стану жениться повторно.
Я просто найду женщину,
которая мне не нравится,
и куплю ей дом.*

ЛЬЮИС ГРИЗАРД

хочу, чтобы вы осознавали: существуют варианты заключения сделок, отличные от тех, которых придерживаются банки и консервативные агентства по продаже недвижимости. Не каждый из нижеследующих способов применим в каждом конкретном случае. Они сродни нотам на рояле: какое произведение к месту, те ноты вы и выбираете.

Прежде всего давайте разберемся в категориях, коими оперирует разум творческого инвестора в недвижимость. Когда я гляжу на недвижимость, выставленную на продажу, то вижу иные вещи, нежели большинство покупателей. Я ишу, в чем имеется свобода движения, люфт, если желаете. Некоторые из участников драмы, разыгрываемой вокруг любой сделки с недвижимостью, могут стать кусочками требуемой мозаики:

Вы и ваши активы.

Владелец недвижимости, его нужды и цели.

Недвижимость сама по себе.

Будущий покупатель.

Текущие и будущие арендаторы.

Агент по продаже недвижимости.

Текущие держатели закладной.

Будущие заимодавцы под закладную.

Текущие и будущие партнеры.

Текущие и будущие инвесторы.

Осматривая недвижимость, я задаю сам себе вопросы: «В чем данная сделка обеспечивает необходимую мне гибкость?» «Кто из участников этой драмы имеет стимул, чтобы помочь мне с заключением этой сделки?» «Кто из участников мог бы пожелать одолжить мне денег или какие-либо другие активы, чтобы помочь мне решить проблему продавца?»

Способ 1. «Совершенно безбумажный способ»

Многие продавцы владеют уже стопроцентно выкупленной недвижимостью и предпочитают сами выступать в роли банка. Продавая свою собственность в рассрочку, они зарабатывают более высокие проценты, нежели предложил бы банк под солидный залог. Очевидно, такие «частные» заимодавцы гораздо более уступчивы, нежели обычные финансовые учреждения, требующие отчета о финансовом состоянии, стабильного месячного дохода и полной кредитоспособности. Когда продавец отдает свою недвижимость под оплату в рассрочку, я называю это *безбумажным способом финансирования*. Никаких наличных не требуется. Покупатель начинает делать месячные выплаты, а продавец начинает получать, помимо основной оплаты, также и проценты, в точности как банк. Как часто случается заключить сделку такого рода? Весьма редко. Таких одна на сотню. Здесь нужно немного везения, немного нахальства и, конечно, быстрые ноги. Но такого рода сделки все же случаются. История, которую вы сейчас прочтете, случилась недавно. Она иллюстрирует, как некоторые продавцы готовы продавать свою недвижимость совершенно без какой-либо наличной оплаты и... и даже оплатить услуги агентства и расходы по формальному заключению сделки.

Привет, Боб!

Перед тем как вступить в ряды твоих учеников по технике приобретения недвижимости, я пребывал девять месяцев без работы и почти без доллара на существование. Я был вынужден наняться (терпеть не могу этого слова) на работу вдали от места, где

прежде жил. Мы переехали и «устроились». Вскоре нам стало ясно, что район, в котором мы оказались, отличается дороговизной, нам не по карману, поэтому мы уже смирились с мыслью, что нам никогда не стать владельцами собственного жилья (по крайней мере, в этом районе). Затем мы начали на практике применять принципы, которым ты нас учил, и немного спустя наткнулись на «хрестоматийную» сделку.

Дом, о котором идет речь, пробыл на рынке менее двух недель, прежде чем я наткнулся на него в списках «Сайберхоумс». Мы немедленно съездили на машине на место, хорошенько осмотрели недвижимость со стороны, а затем сразу же позвонили агенту, ответственному за составление перечней недвижимости на продажу. Мы знали, что это была «горящая» недвижимость. Агента, какой требовался, не оказалось на месте, поэтому я переговорил с агентом по заказам, которая пустилась объяснять мне, что она работает лишь с потенциальными покупателями, что нам необходимо прийти к ним в офис для того, чтобы пройти квалификационную процедуру, что она не может показывать недвижимость людям просто с улицы... Короче, я ПОВЕСИЛ ТРУБКУ и сразу перезвонил другому агенту, с которым к тому времени завязал некоторое знакомство (по иронии, он оказался из той же конторы). Через пару часов нам уже показывали дом. Среди всех других, что мы с женой осматривали, этот понравился ей особенно. Хотя ей хотелось «идеального» дома, такого, в который можно въехать, даже не помышляя о каком-то ремонте, она дала добро почти не задумываясь — хотя дом требовал небольшого ремонта. Мы всю ночь решали и утром составили **оферту**.

За дом просили 10,49 тысяч долларов (на 10 тысяч ниже рыночной цены).

Новая кровля, новые ковровые покрытия, отремонтированная ванная комната. Владельцем дома являлась местная церковь.

Участок составлял 3/5 акра (у большинства домов в этом районе участок составляет ¼ акра).

Вместе с домом отдавалась плита и посудомоечная машина

Мы предложили полную цену в размере 10,49 тысячи долларов, настаивая, однако, что владелец возьмет на себя расходы по заключению сделки в полном объеме: это 5,6 тысячи долларов. Никаких наличных. Продавцы согласились. Никаких уточнений, никаких встречных предложений. Заключение сделки заняло 5 недель. Осматривая дом перед самым подписанием, мы обратили внимание на 4 дополнительных предмета обихода; новый холодильник и «буржуйка» были почему-то не вывезены, как остались висеть и все занавески на окнах. Мы уже до этого договорились о доставке нам масла в радиаторы, но, к нашему удивлению, радиаторы оказались полными, хотя изначально были наполнены лишь на четверть, и этот расход был за наш счет. В конторе, во время заключения сделки, мы напомнили продавцам обо всех этих оставшихся в доме вещах, на что они ответили «Счастливого Рождества!». Затем агент вручил НАМ чек на сумму 1,4 тысячи долларов — возврат залога по заключении сделки!

Мы въехали в дом через 4 дня, в день после Рождества. Жена и я ничего не подарили друг другу на Рождество, и наш сын получил меньше, чем ожидал; но все равно это было самое счастливое Рождество в нашей жизни.

Спасибо тебе, Боб! С наилучшими пожеланиями,
Эйден В. Куртис.

Я недавно прочел, что средняя семья экономит в течение трех лет, чтобы купить свой первый дом. Сберегая 250 долларов в месяц, три года потребуются, чтобы собрать всего 10 тысяч. В рассказанной только что истории семья, предпочтя творческий путь традиционному, сумела въехать в дом, принеся им автоматическую прибыль в размере 10 тысяч долларов плюс дополнительные 1,4 тысячи долларов наличными в качестве бонуса¹ по заключении сделки. Ко времени, когда средняя семья приобретет свой первый дом по прошествии трех лет, «творческая» семья приобретет свою вторую или третью

¹ 1) Дополнительное вознаграждение, 2) дополнительная скидка. — Прим. ред.

недвижимость, обеспечив себе суммарную прибыль в размере 100 тысяч долларов.¹ Чувствуете разницу?

Одной из основных причин, по которым продавцы не желают связываться в сделки без наличной оплаты, является страх. Они желают гарантий, что покупатель будет делать выплаты, как обещал. Если последний остановит платежи, собственность продавца оказывается под угрозой. Продавца могут заставить вернуть себе проданный дом, который окажется в худшем состоянии, чем был, со всеми вытекающими последствиями. Для вас, как творческого инвестора, задача состоит в том, чтобы умирить тревоги продавца и решить вопросы его экономической безопасности таким способом, который не требовал бы от вас наличной оплаты. Можно предложить как минимум три:

1. *Бланкетный залог*². Если продавец возражает насчет сделки с малой наличной оплатой, то, возможно, исходя из соображения, что вам, не вложившему никаких собственных средств в финансирование сделки, вроде как нечего терять. В этом случае постарайтесь развеять эти сомнения, убедив продавца, что вы понесете некие потери, если впоследствии объявите дефолт по сделке. Предложите продавцу вариант бланкетного залога, который включает помимо недвижимости, приобретаемой вами, также дополнительное залоговое обеспечение. Возможно, вы обладаете выкупленной собственностью в составе другой заложенной недвижимости, или владеете комнатой в каком-нибудь горнолыжном комплексе, или даже являетесь владельцем хорошего автомобиля.

Добейтесь, чтобы продавец согласился впоследствии вернуть вам все, предоставленное в качестве дополнительного обеспечения, из суммарного залогового обеспечения, при соблюдении вами неких оговоренных усло-

¹ Если желаете ознакомиться со специальным материалом под названием *How to Save \$100,000 on Your Next Home* («Как сэкономить 100 тысяч долларов на своей очередной недвижимости»), посетите www.multiplestreamsofincome.com и щелкните на ссылке: Save \$100,000. Или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700. Вам понравится.

² Залог в виде ряда объектов недвижимости. — Прим. ред.

вий. Например, своевременная и в полном объеме плата в течение 12 месяцев или результаты новой оценки, показавшей наличие значительной доли выкупленной собственности в составе недвижимости, или финансирование вами в полной мере оговоренного объема ремонтных работ.

Нередко, предлагая бланкетный залог, вы добиваетесь, что продавец укрепляется в своем доверии к вам в достаточной мере, чтобы принять ваше «творческое» предложение.

2. *Оформление страхования жизни с указанием продавца в качестве получателя страховки.* Предложите продавцу, что вы приобретете полис страхования жизни на страховую сумму, равную вашему долгу. Этот жест покажет продавцу, что вы стремитесь развеять все его сомнения. Стоить это вам будет пустяки, зато продавец проникнется к вам доверием.

3. *Выписывание бумаги.* Иногда продавцы опасаются, что, если вы не будете делать выплат банку, их могут заставить забрать свою недвижимость обратно. А этого они хотят меньше всего. В этом случае вместо бланкетного залога (т.е. залога в виде ряда объектов недвижимости) предложите продавцу в качестве залога лишь свою собственную недвижимость, не включая недвижимость, которую они вам продают. Продавец может предпочесть обеспечение в виде вашей выкупленной собственности. Например, предположим, что у вас есть дом стоимостью 200 тысяч долларов, ссуда по которому составляет 160 тысяч. Разница, являющаяся вашей неотъемлемой собственностью, может служить залоговым обеспечением в счет оплаты недвижимости, которую вы приобретаете. Я называю этот способ «выписыванием бумаги», поскольку вы составляете закладную на выкупленную собственность в составе другой недвижимости.

После того как вы развеяли страхи продавца относительно безопасности сделки, но ему по-прежнему не импонирует идея сделки без наличной оплаты, сыграйте на человеческой жадности. Способ, связанный с этим,

предусматривает, что вы повышаете свою цену, но требуете уступок в условиях.

Всегда начинайте переговоры с низкой цены, но будьте готовы повысить ее, если продавец согласен в связи с этим смягчить свои условия. Вот, например, что вы могли бы предложить:

«Мистер Продавец, давайте я покажу вам, насколько выгодно было бы для вас принять мое предложение. Вашей собственности в этом доме на 10 тысяч долларов. Если бы я дал вам 10 тысяч в качестве наличной оплаты, куда бы вы их вложили? Скорее всего, положили бы в банк под 5 % годовых или ниже, правда? Вместо 10 тысяч долларов наличными я дам вам вексель на сумму 11 тысяч против вашей доли в этой недвижимости с доходностью 10 % годовых. Это значит, что вы немедленно заработаете 1 тысячу долларов. Вам потребовалось бы продержаться свои деньги в банке два года, чтобы получить такой доход. Плюс к тому я буду платить вам 10 % годовых по векселю, это на целых 5 % выше, чем предложит вам любой банк».

«Просветившись» таким образом, продавцы обычно смотрят на творческие сделки несколько по-другому.

Способ 2. Аренда/опцион

Я собираюсь рассказать вам, как приобрести почти вдвое больше недвижимости за половину стоимости. Звучит неплохо?

С чего мы начинаем? Открываем газету и, читая в разделе «Дома в аренду», ищем следующие ключи: «аренда с перспективой покупки», «лизинг¹ к купле», «опцион к купле», «арендный опцион». Что вам нужно — это «попавший в ситуацию» продавец, который приобрел себе дополнительную недвижимость и теперь в затруднении,

¹ Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества. Договор лизинга характеризуется определенными условиями использования арендованного имущества; лизингополучатель обычно принимает на себя обязанности, связанные с правами собственности, осуществляет текущее техническое обслуживание и т. д. Договоры лизинга имеют множество разновидностей. — Прим. ред.

распоряжаясь двумя домами и платя за оба. Говоря, что «желает сдать дом на условиях опциона», продавец заявляет, что ему нужны не наличные... а просто добросовестный арендатор, который пожелал бы со временем приобрести эту недвижимость. А это вы и есть. Давайте разберем пример.

Это дом стоимостью 100 тысяч долларов, ссуда — 60 тысяч, платежи по возврату которой составляют 600 долларов в месяц. Продавец дает объявление в газету, ища кого-нибудь, кто снял бы в аренду этот дом и помог, таким образом, продавцу с выплатами по ссуде. Почему вас это может устроить? По трем причинам: 1) это сделка без наличной оплаты; 2) платежи ниже, чем при обычной покупке в рассрочку; 3) у вас есть возможность договориться на сегодняшнюю цену дома, надеясь, однако, что цена возрастет быстрее, чем закончится срок опциона.

Есть три вопроса, по которым стоит провести переговоры с продавцом, чтобы сделка стала еще более привлекательной для вас:

1. Постарайтесь договориться с продавцом об условиях опциона, беря за основу текущую стоимость недвижимости. Если продавец желает продать опцион, исходя из возросшей стоимости дома в будущем, тогда для вас это будет просто аренда. Это не годится, вам нужна *выгодная* сделка.

2. Всегда запрашивайте предельно долгий срок опциона — два года минимум, три — лучше, пять — маловероятно, что согласятся, но попросить стоит.

3. Оговорите условие, что ваша месячная арендная плата будет кредитована в счет последующего приобретения. «Не кредитуете ли вы 100 долларов из моей месячной аренды в покрытие будущего приобретения, если я буду идеальным жильцом, регулярно вносящим плату, без каких-либо проблем для вас?»

Пример с арендой/опционом. Предположим, продавец в нашем предыдущем примере согласился на 800 долларов месячной аренды и фиксировал для вас цену приобретения в размере 110 тысяч долларов сроком на три года, а также

согласился кредитовать 100 долларов из вашей месячной аренды на покрытие покупки дома. Вы ждете три года, радуясь низкому размеру платежей; одновременно проводите мелкий ремонт в доме, отчего недвижимость приобретает прекрасный вид; после чего вы оцениваете ее заново. В результате дом оценили в 125 тысяч долларов. Цена покупки дома, на которую вы пока вправе рассчитывать, равняется 110 тысячам долларов минус сумма из 100-долларовых кредитованных выплат, о которых вы договорились вначале и которые за три года составят в сумме 3600 долларов. Вычтите эту сумму из 110 тысяч, и цена покупки для вас станет равной 106400 долларов. Это значит, что вы за три года приобрели свободную от залога собственность в составе этой недвижимости в размере 125 тысяч минус 106400 долларов, или 18600 долларов. Недурно для арендатора.

Теперь у вас два варианта действий: приобрести собственность или перепродать ее с выгодой для себя. В случае приобретения вы получаете ссуду в размере, скажем, 112 тысяч долларов — и этого достаточно, чтобы удовлетворить продавца и понести расходы по заключению сделки, после чего вы владелец дома. Если же ваша цель не в том, чтобы стать домовладельцем, вы размещаете объявление в газете с намерением продать этот дом не позже чем за полгода до срока истечения действия опциона, находите традиционного покупателя, сбываете ему недвижимость за 125 тысяч долларов и кладете в карман 18 тысяч прибыли наличными.

Теперь о том, как это выглядит в реальной жизни.

Одна из моих слушательниц наткнулась на уникальный дом в Палм-Спрингс, Калифорния, прежде принадлежавший национальной знаменитости. Предлагался двухлетний арендный опцион с ценой продажи 400 тысяч долларов, платежи составляли 2 тысячи в месяц. Покупатель (моя слушательница) договорилась на 500-долларовый кредит из месячной платы на покрытие будущей покупки. Она начала сдавать дом отдыхающим на условиях поне-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Идея, которая поначалу не кажется абсурдной. Безнадежна.

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

дельной оплаты, и, поскольку суммарный месячный доход от сдачи превышал 2 тысячи, сальдо доходов/расходов было сугубо положительным. По прошествии двух лет ей удалось продать дом за 425 тысяч долларов. После вычитания 12 тысяч выплат на покрытие покупки дом в итоге обошелся ей в 388 тысяч долларов. Прибыль составила 37 тысяч долларов, не считая прибыли от сдачи в аренду.

Неплохо для сделки без наличной оплаты!

Способ 3. «Что угодно, только не наличные»

Нередко продавцы готовы к тому, чтобы им компенсировали их выкупленную долю в стоимости продаваемой недвижимости чем угодно, представляющим ценность, если не наличными.

Один слушатель моих семинаров использовал в качестве оплаты «наличными» мотоцикл. Другой оплатил продавцу услуги поверенного. Несчасть примеров тому, что вы можете предложить взамен полной или частичной оплаты наличными. Мои ученики с успехом предлагали в разное время следующее:

- столярные услуги;
- права наследования;
- личную, необеспеченную расписку;
- кабину на горнолыжном курорте;
- автомобиль.

Однажды в Колорадо-Спрингс, когда я беседовал с группой слушателей, ко мне подошел человек с бородой. Он рассказал мне, что купил экземпляр «Без наличной оплаты» в букинистическом магазине на следующий день после того, как его уволили с работы на радиостанции. Идея увлекла его, и он начал применять методы, изложенные в книге, на практике. Его первым приобретением стал двухквартирный дом, продававшийся весьма уступчивым продавцом — офицером, которого переводили в соседний штат. Как известно, голь на выдумку хитра, и вот наш покупатель, человек без работы и наличных средств, предложил продавцу перевезти его самого и его

движимое имущество на новое место в обмен на оплату наличными. Он попросил у друга в долг кредитную карточку, взял напрокат фургон, загрузил в него мебель и пожитки продавца и отвез все это вместе с продавцом в город, где тот стал проходить дальнейшую службу. Кстати, это был первый из 17 объектов, которые он приобрел в течение последующих 12 месяцев.

Короче, годится что угодно и что угодно, только не наличные.

Способ 4. «Разделяй и властвуй»

Иной раз у вас нет в распоряжении достаточной суммы для оплаты наличными, однако, пользуясь малоизвестными приемами, вы в состоянии собрать в достаточном количестве кредитных активов и наличных, чтобы заключить сделку.

Например, вы порылись в базах данных и наткнулись на двухквартирный дом, выставленный на продажу. Предлагаемая цена составляет 210 тысяч долларов, но в графе комментариев указано, что продавец готов к продаже в рассрочку и просит сравнительно небольшой наличный аванс. Продавец в целом уступчивый. Вы также узнали, что одна половина дома снята в аренду за 1 тысячу долларов в месяц; арендаторы внесли залоговый задаток в размере 1 тысячи. Вы желаете занять под жилье другую половину дома.

Общая сумма ссуд под дом составляет 175—150 тысяч долларов по первой закладной и 25 тысяч по второй от предыдущего хозяина. Выясняется также, что брокер по недвижимости — друг продавца и берет с него всего 3% комиссионных. Продавец хочет избавиться от недвижимости, но желает убраться восвояси с 10 тысяч долларов в кармане, прекрасно понимая, что красная цена дому — 210 тысяч долларов. Если вы сможете раздобыть 10 тысяч, то получите возможность приобрести дом по цене на 25 тысяч долларов ниже рыночной. У вас пока нет 10 тысяч и в помине. Посмотрим, можно ли что-нибудь придумать.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Я замечательная домовладелица. Всякий раз, как я оставляю мужчину, его дом переходит в мое владение.

3.3. ГАБОР

Разделяй и властвуй — идея № 1: арендная плата и залоговый задаток по аренде.

Как часть приобретения вы получите кредит на залоговый задаток в размере 1 тысячи, внесенный текущим жильцом. Во многих штатах и округах покупатель имеет законное право использовать сумму задатка в качестве кредитованного актива на покрытие авансового платежа. Этим вы снизите сумму наличных, требуемых для заключения сделки, на 1 тысячу долларов. Когда жилец выедет, вам надо будет вернуть ему сумму задатка. Но к тому времени вы уже найдете нового жильца с новым залоговым задатком.

Если заключение сделки придется к сроку внесения очередной арендной платы, вы можете взять с жильца приготовленные для оплаты аренды 1 тысячу долларов и присовокупить их к наличным, собираемым вами для уплаты аванса. И так, 1 тысяча залогового задатка и 1 тысяча долларов арендной платы превращает вашу проблему размером в 10 тысяч в проблему уже размером 8 тысяч долларов.

Разделяй и властвуй — идея № 2: примите на себя финансовые обязательства продавца.

Одним из главных финансовых обязательств продавца к моменту заключения сделки является уплата комиссионных брокеру по недвижимости, — обычно составляющих 6 процентов от суммы сделки. В нашем случае продавцу потребуется уплатить 3 % комиссионных, поскольку он в приятельских отношениях с риэлтором, иными словами, 3 % от 185 тысяч — 5500 долларов. Узнав об этом, вы спрашиваете у риэлтора, не согласится ли она принять вексель на 6500 долларов вместо комиссионных наличными в размере 5500 долларов. Она соглашается принять 2 тысячи наличными и 3500 долларов в форме векселя. М-м-м... это лучше, чем ничего. Вы только что освободили себя от бремени в размере 3500 долларов наличными. Таким образом, используя арендную плату и залоговый задаток текущего жильца, а также взяв на себя оплату комиссион-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Банкир — это человек, который дает вам займы свой зонтик, когда светит солнце, и требует его назад, как только начинается дождь.

МАРК ТВЕН

ных риэлтору, вы низвели проблему величиной 10 тысяч долларов до уровня 4500. Но в запасе есть кое-что еще.

Вы выясняете, что одна из главных причин, по которым продавец решил продать свой дом, это давние долги, от которых он желает избавиться, — скажем, счет на сумму 2 тысячи долларов, предъявленный одной больницей за какую-то срочную операцию. Вы спрашиваете у продавца, очень деликатно, не соизволит ли он разрешить вам принять на себя его долги в счет покрытия части аванса. Продавец отвечает на это, что ему нужны гарантии, что он раз и навсегда будет избавлен от долгового обязательства. Вы связываетесь с больницей и, объяснив в чем дело, просите их освободить г-на такого-то или г-жу такую-то от оплаты счета и подтвердить это письменно. Затем договариваетесь с больницей о форме расчета, которая более всего вам подходит. Таким образом, проблема с долгом оказывается разрешенной, а от вас ныне требуется меньше наличных. Вы ведь только что сократили свой дефицит наличных на 2 тысячи долларов. Осталось еще 2500 долларов.

Разделяй и властвуй — идея № 3: кредитная карточка.

Если у вас есть прочный кредит, используйте авансирование со своей кредитной карточки на умеренную сумму. Разумеется, это слегка отяготит ваше финансовое положение, но если недвижимость, приобретаемая вами, обещает принести действительно хорошую прибыль, вы ведь не позволите каким-то мелочам помешать вам в получении ее. И так, вы снимаете 1 тысячу долларов со своей кредитной карточки, используя услугу авансирования. Вам остается раздобыть где-нибудь еще 1500 долларов.

Разделяй и властвуй — идея № 4: персональный кредит в банке.

Вы могли бы побеседовать с управляющим отделения вашего банка и попросить небольшую ссуду, которая могла бы вам с уплатой аванса при покупке недвижимости. Вы аргументируете тем, что вот уже несколько лет вы являетесь хорошим клиентом и обещаете вернуть деньги в кратчайшие сроки. Давайте предположим, что банкир ответит «нет». Это немедленно подсказывает вам идею поискать себе другого банкира, а заодно и другой банк.

Но на сей раз, *перед тем* как открывать счет в новом банке, объясните управляющему, в чем ваша долгосрочная цель — построить такие отношения с банком, чтобы иметь возможность время от времени брать достаточно крупные кредиты, позволяющие реализовывать краткосроч-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Жизнь — единственная игра, в которой цель заключается в том, чтобы изучить ее правила.

ЭШЛИ БРИЛЬЕНТ

ные проекты в сфере торговли недвижимостью. Найдите банкира, у которого такая позиция встретит понимание. После чего начинайте строить названные долгосрочные деловые отношения.

Разделяй и властвуй — идея № 5:

распродажа переходящего к вам движимого имущества.

Вам известно, что в квартире в незанятой половине дома имеется рабочий холодильник, диван, кровати и микроволновая печь. В гараже, пристроенном к дому, стоит старый мотоцикл, который продавец отдает в нагрузку, потому что он не работает. С разрешения продавца вы проводите распродажу в гараже и выручаете дополнительные 750 долларов. Кстати, другой способ заработать денег на нужды, подобные вашим в текущем примере, состоит в том, чтобы распродать части недвижимости, которую вы приобретаете. Я однажды купил дом на деньги, которые получил, продав соседу небольшую постройку, стоящую на краю участка. Один мой приятель купил многоквартирный дом, распродав перешедший к нему по воле продавца антиквариат из всех меблированных квартир в доме.

Заработав 750 долларов в результате «гаражной распродажи», вы все еще нуждаетесь в такой же сумме — 750 долларов.

Разделяй и властвуй — идея № 6: добейтесь скидок у текущего частного залогодержателя.

Вы уже к этому времени знаете, что вторая закладная в размере 25 тысяч долларов на данный дом находится в руках частного залогодателя. Вы связываетесь с ним и предлагаете ему 15 тысяч долларов наличными в обмен на интересующую вас закладную в размере 25 тысяч. Это в порядке вещей, что держатель закладной соглашается на

существенную скидку при расчете наличными. Он соглашается, но где вам взять требуемую сумму? Вы обращаетесь в небольшую финансовую компанию и заключаете с ними договор на второй залог недвижимости против ссуды наличными в размере 18 тысяч долларов. Полученная ссуда обеспечивает расчет по закладной на 25 тысяч долларов со скидкой, о чем вы прежде договорились с частным залогодателем. Даже после оплаты всех формальностей, связанных с заключением сделки, у вас остается еще 1500 долларов, чтобы уплатить полностью аванс.

Итак, подведем итоги.

Залоговый задаток по аренде, кредит:	1 тыс. долл.
Арендная плата за месяц, наличные:	1 тыс. долл.
Комиссионные риэлтору, кредит:	3500 тыс. долл.
Принятие на себя долговых обязательств перед больницей, кредит:	2 тыс. долл.
Кредитная карточка, наличные:	1 тыс. долл.
Взятие персональной ссуды в банке, наличные:	0
Распродажа в гараже, наличные:	750 долл.
Остаток от использования ссуды по второму залогу, наличные:	1500 долл.
Всего кредитов и наличных:	+10750 долл.
Требуется на предоплату:	-10 тыс. долл.
Остаток на оплату формальностей, связанных с заключением сделки:	750 долл.

Сделка заключена, и все счастливы.

Прежний держатель второго залога получает 15 тысяч долларов наличными. Он счастлив.

Новый держатель второго залога одолжил 18 тысяч долларов, под залог недвижимости стоимостью в 210 тысяч. Он счастлив.

Риэлтор заключает сделку, получив 2 тысячи долларов наличными и вексель на 3500 долларов. Она счастлива.

Арендаторы продолжают жить, где жили. Они счастливы.

Компания, увеличившая ваш долг по кредитной карточке, получит прибыль в размере 18%. Она счастлива.

Продавец выходит из офиса, где была заключена сделка, с каким-то количеством наличных в кармане — небольшим, но достаточным, чтобы закрыть эту страницу в жизни и продолжить свой жизненный путь.

Вы выходите на улицу, став владельцем двухквартирного дома стоимостью 210 тысяч долларов с суммой залога всего 168 тысяч — при этом у вас свободной от залога недвижимой собственности на сумму 42 тысячи долларов за вычетом долговых обязательств перед больницей, риэлтором и долга по кредитной карточке.

Способ 5. Средства других людей

Вы слышали, наверное, о ДДЛ — *деньгах других людей*. Но я предпочитаю расширить эту концепцию до СДЛ — *средства других людей*.

Скажите себе прямо сейчас: «Если у меня этого нет, у кого-то есть». У вас нет наличных, кредита или даже работы. У кого-то они есть — и они могли бы пожелать одолжить вам их на определенных условиях. Например, предположим, кто-либо обращается к вам со следующим предложением:

Я нашел прекрасную недвижимость стоимостью, по меньшей мере, 100 тысяч долларов. Я могу купить ее за 80 тысяч, выложив наличных на сумму всего 5 тысяч долларов. Но времени у меня на заключение сделки — 72 часа. У меня небольшие затруднения с наличными... словом, мне нужен партнер. Не согласились бы вы стать моим партнером за половину прибыли? Я сделаю все сам, как надо; распоряжусь недвижимостью, оплачу, если надо, ремонт, чтобы привести ее в товарный вид. Я возьму на себя все хлопоты по сделке. Я имею все основания надеяться, что мне удастся в течение полугода извлечь из этой недвижимости на 20 тысяч долларов прибыли.

Вы получите назад свои 5 тысяч плюс 50 %, или 10 тысяч долларов. Для вас это 200 % дохода на вложенные средства за полгода. Не заинтересованы?

Показалось ли вам такое предложение? Так же как привлекло оно вас, так же показалось бы и человеку, которому вы предложили бы подобное партнерство. Люди обожают делать деньги. Если вы сумеете показать, как им это удастся с вашей помощью, у вас никогда не будет недостатка в людях, готовых одолжить вам то, что вам нужно. Предположим, они ответили бы: «У меня нет 5 тысяч наличными». Тогда вы говорите: «Не можете ли вы раздобыть их где-нибудь? Каким образом? Взяв кредит по страховке жизни, сняв с кредитной карточки, сняв на время с вашего пенсионного счета, взяв ссуду у своего банкира, позаимствовав у супруги — как угодно». Неважно, откуда возьмутся требуемые наличные — лишь бы в течение 72-х часов.

Иногда вам не нужны наличные. Иногда вам просто нужен кто-нибудь, чья кредитоспособность позволяет претендовать на долгосрочную ссуду. Я купил свой первый многоквартирный дом тоже без оплаты наличными. Однако покупка потребовала оформления первой закладной под ссуду. Поскольку я не мог претендовать на крупную ссуду, я попросил своего партнера оформить ссуду на себя — в обмен на половину будущей прибыли. От него потребовалась только подпись и финансовая декларация. И все! И он стал владельцем 50 % замечательной недвижимости. Видите теперь: если нет у вас, у кого-нибудь найдется. Самое главное убедить этого человека одолжить вам то, что вам нужно.

В каждом штате, провинции или государстве свои правила относительно взятия денег взаймы у потенциальных инвесторов. Вам обязательно следует проконсультироваться с местным юристом, чтобы убедиться: ваша деятельность по изысканию средств на покрытие своих сделок не противоречит законодательству. Если вы этого не сделаете, можете оказаться в серьезном положении — вплоть до перспективы лишения свободы. Хорошей следует признать и привычку привлекать опытного юриста для подготовки и нотариального заверения партнерских соглашений, которые могут вам понадобиться.

Однако во многих случаях партнерство является хорошим выходом и приносит много выгоды обеим сторонам. Например, один из моих прежних слушателей, проживавший в пригороде Сан-Франциско, получил звонок от своего риэлтора, подходящего к делу творчески, в нашем понимании. По всем признакам игра стоила свеч. Несколько месяцев до того менеджеру одной из корпораций, проживавшему в районе Залива, предложили перейти на работу в другой штат. В связи с этим возникла необходимость продать дом. Поскольку перевод стал полной неожиданностью, компания предложила купить у него дом, который оценивался в 322 тысячи долларов. Компания выложила полную сумму, а сам дом передала холдинговой компании, поручив подготовить его к продаже. Прошло полгода, но, ввиду из рук вон плохого маркетинга, дом оставался непроданным. Корпорация приняла решение сбывать дом «любой» ценой.

Мой слушатель предложил цену 242 тысячи долларов наличными, корпорация при этом должна была уплатить 5 тысяч за оформление сделки и расходы по получению ссуды покупателем. Компания соглашалась на цену в 245 тысяч долларов, при этом также бралась заплатить означенные 5 тысяч. Было произведено профессиональное инспектирование недвижимости, и последняя найдена в безукоризненном состоянии.

Теперь предстояло получить ссуду и раздобыть денег на крупный наличный аванс. Наши покупатели могли претендовать как минимум на 90 % требуемой ссуды, но 25 тысяч долларов на аванс оставались серьезной проблемой. Им удалось заимствовать в сумме 15 тысяч из собственного пенсионного фонда, но 10-ти тысяч все же не хватало. Настало время искать партнера. К счастью, один родственник согласился одолжить 10 тысяч долларов.

Итак, запомните: если у вас нет, у кого-нибудь другого есть. Большинство начинающих инвесторов на первых порах берут займы, сколько им требуется. Не робейте. Разве ваша мечта не поможет вам убедить других людей?

Имеется в буквальном смысле десятки мощных способов приобретения недвижимости «без наличной оплаты» — гораздо больше, чем я в состоянии поделиться с

вами в данной книге. Посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamsofincome.com и щелкните на ссылке: Nothing Down (Без наличной оплаты). Или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700, и я вышлю вам отдельный документ, в котором изложено еще несколько самых любимых моих способов.

Стадия 3. Возделывание: как извлекать прибыль

Для закрепления повторим основные стадии преуспевания в сфере торговли недвижимостью:

- поиск сделок;
- финансирование сделок;
- возделывание сделок.

Замечание по поводу *возделывания*. Под этим словом я понимаю умение получать искомую прибыль. Творческое финансирование не преследует цель превращать плохие сделки в хорошие, — но хорошие в прекрасные. Если сделка никудышная — т.е. потенциал прибыльности невелик, — не связывайтесь, даже если от вас не требуют наличной оплаты.

Однажды ко мне обратился человек и с воодушевлением поведал, что кто-то из его знакомых приобрел два года назад дом стоимостью 150 тысяч долларов «без единого цента наличного аванса». Он решил, что это меня восхитит. Тогда я задал ему несколько вопросов, в порядке проверки на прочность:

В. Каков его текущий расход и приход?

О. Платежи — 1400 долларов. Доход от аренды — 1 тысяча. Расход — 400 долларов в месяц. Около 10-ти тысяч за два года.

В. Возросла ли стоимость недвижимости?

О. Нет. Он переплатил, когда покупал ее. Дом стоил меньше, чем он заплатил за него.

В. Где же прибыль от сделки?

О. Прибыли нет. И никогда не было. Дом вообще не стоило покупать.

Выходит, тому человеку следовало задать самому себе эти вопросы *до того*, как он решился заключать сделку. Перед тем как делать приобретение, следует иметь четкое представление, как вы собираетесь извлечь прибыль. Есть два основных пути:

1. *Приобретение и держание.* Входит ли в ваши намерения приобрести недвижимость и стать домовладельцем с вытекающими из этого выгодами?

2. *Перепродажа.* Входит ли в ваши намерения приобрести недвижимость по цене ниже рыночной, и перепродать ее в скором времени с целью извлечения прибыли?

Говоря о приобретении и держании, мы имеем в виду прибыль от разницы доходов и расходов, происходящих от эксплуатации недвижимости. Прибыль от перепродажи является результатом возникшей с течением временем пропорции между спросом и предложением на одну и ту же недвижимость. Я всегда рекомендовал своим слушателям, чтобы они делали и то и другое: по крайней мере, раз в год приобретали недвижимость на долгосрочную перспективу и раз в год недвижимость, предназначенную для скорой перепродажи. В главе 9 мы обсудим технику выгодной перепродажи более подробно.

Каждая из этих двух инвестиционных стратегий требует различных навыков и умений:

Стратегия	Основное умение
Приобретение и держание.	Навыки распоряжения недвижимостью — нахождение хороших арендаторов на долгий срок.
Перепродажа.	Умение торговать и навыки маркетинга — скорая продажа.

В главе 9 я поделюсь с вами способами извлекать крупную прибыль из сделок с недвижимостью.

За последние 20 лет я научил технике приобретения недвижимости «без наличной оплаты» сотни тысяч людей, многие из которых добились неслыханного успеха. Ниже предлагаю вашему вниманию лишь некоторые из писем моих учеников:

Здравствуйте, Роберт!

Прежде всего позвольте представиться. Меня зовут Берни Уорби. Я уверена, что мое имя вам почти ничего не говорит, но в прошлом году, именно благодаря вам, мне удалось очень хорошая сделка с недвижимостью.

В июне прошлого года я записалась на ваши курсы и узнала много нового, усвоив эффективные методы осуществления операций с недвижимостью. В октябре я заключила сделку, прибыль от которой многократно покрыла то, что я заплатила за ваши курсы. Дело обстояло так.

Продавалась квартира по цене 79 тысяч долларов, по которой я составила оферту. Все как полагается, но нам с моим агентом не удалось и близко сойтись с продавцом на подходящем варианте. Но затем она, мой агент, будучи также моим партнером, в том числе и потому, что вместе со мной посещала ваши курсы, встретила с продавцом напрямую, не подключая его брокера. Она узнала, что он был готов продать еще две квартиры, но пока не выставил их. Выяснилось также, что он хотел 300 тысяч долларов за все. Мы посмотрели квартиры, а затем продавец, его брокер, мой агент и я встретились и обсудили предлагаемую недвижимость. Вечером того же дня я сходила к агенту в офис, прикинула перспективный расход/приход, высчитала выгодную для себя цену и на основании этого составила оферту. Я предлагала: 240 тысяч как свою цену, 10% предоплата, 10% продавцу от второго залога и ссуда в размере как минимум 80% от первого залога; я очень надеялась, что не занизила цену — как бы не обидеть продавца. На следующий день, ознакомившись с моим предложением, продавец назвал цену 245, с которой я поспешила согласиться. Самое замечательное случилось позднее, когда оценка определила стоимость в размере 283 тысячи, и банк взял за основу при расчете размера ссуды результаты оценки, а не величину контракта. Посему по оформлению сделки продавец получил свои 10%, банк предоставил мне 90% от первого залога под 8,14% годовых, и мне досталась сумма общей месячной арендной платы и залоговых задатков. Сделка получилась в чистом виде «без наличной оплаты», и теперь все три квартиры обеспечивают мне стабильную прибыль.

Большое вам спасибо за то, что все это случилось со мной. Мой агент также благодарит вас. Благодаря приобретенным на ваших курсах знаниям, она получила очень хорошие комиссионные по данной сделке.

Миллион благодарностей,
Берни Уорби.

Здравствуйте, Боб!

Когда моему мужу Кенбобу был 21 год, он купил дом по соседству со своими родителями, не вполне отдавая себе отчет в своих действиях при покупке. Недвижимость продавалась, поэтому он решил взглянуть на нее. Агент сказал ему, что может договориться с продавцом о прямой продаже в рассрочку, так что дом обошелся мужу на 1 тысячу долларов дешевле. Несколько лет спустя он узнал, что у тогдашнего продавца было еще 11 других домов, которые она продала бы без наличной оплаты. Поэтому теперь мы всегда спрашиваем у продавца: «Может, у вас есть еще недвижимость на продажу?»

Мы познакомились 11 лет спустя. Мы решили с самого начала, что займемся совместно каким-нибудь бизнесом. Я по профессии пекарь, он столяр. Мы посмотрели было на предлагаемые на продажу пекарни, но в конце концов решили, что это все равно, что купить себе работу. После этого мы стали подумывать о торговле недвижимостью. Дом, который он когда-то купил, представлялся хорошей кандидатурой для начала. Я «книгоголик» и начала читать все, что могла найти по данному предмету. Разумеется, я прочла и вашу книгу. Я сказала себе: «Я тоже так смогу». Поэтому мы стали пристальней смотреть на предлагаемую недвижимость и изучать цены на рынке. А потом мы узнали о том, что вы проводите учебные семинары. Жили мы тогда в основном за счет случайных заработков, но жили экономно и накопили кое-какие сбережения. Мы наскребли требуемую сумму (по-моему, 3800 долларов), и Кенбоб записался в слушатели, я же довольствовалась тем, что узнавала от него. Ваш курс послужил прекрасным стимулом и поистине побудительным толчком!! Мы купили свою первую недвижимость спустя всего 2 месяца. В начале 1999 года, когда я составляла

очередной финансовый отчет (8,5 лет после нашего первого приобретения) для налоговой инспекции, я подсчитала, что суммарная стоимость недвижимости, которой мы владели, перевалила за 1 млн. долларов!

10 лет назад мы снимали квартиру, 9 лет назад купили собственный дом и 5 месяцев спустя приобрели свою первую недвижимость под сдачу. Мы, конечно, продавали кое-что время от времени, но все равно сейчас у нас почти 100 единиц недвижимости под сдачу!

Очевидно, мы заработали приличные деньги на том памятном вложении капитала в размере 3800 долларов. Наилучшая наша сделка имела место в прошлом году, когда мы в полной мере использовали один из ваших практических советов. Мы научились всегда подписываться с припиской «и/или назначенные лица» на всех бумагах, связанных со сделкой. В прошлом году мы подобным образом подписали сделку на сумму 25 тысяч долларов. Мы тут же перепродали приобретенную недвижимость другому инвестору за 35 тысяч. Практически мы затратили всего 5 часов на все про все и положили в карман 10 тысяч долларов.

Спасибо за то, что были и остаетесь нашим главным вдохновителем.

Кенбоб и Джил Ли Уайтинг

Боб!

Здравствуйте! Меня зовут Тодд Баллентайн. У меня чувство, будто я хорошо вас знаю, так хорошо я изучил ваши книги. Мы, кстати, разговаривали недолго по телефону в 1980 году. Я позвонил вам как-то вечером после того, как узнал о ваших достижениях (я был тогда еще студентом), и хотел совета, следовало бы мне покупать дома в совместной собственности или целиком частные. Вы сказали, что годится и то и другое, а также что вскоре выходит книга, в которой вы изложили практические знания по этому вопросу. Потом я женился, начал работать в «Банк-оф-Америка» и однажды увидел вашу книгу в книжном магазине. Я прочел ее от корки до корки прямо в магазине, во время обеденных перерывов. (Извиняюсь, я не мог позволить себе приобрести ее. Однако позднее купил по экземпляру книг

«Без наличной оплаты» и «Создание богатства», а затем, наверное, еще штук 10-15 для родственников и друзей). Так или иначе, я уже многие годы использую вашу науку — первый свой дом купил в Конкорде, Калифорния, в 1981 году (в не самое лучшее время в смысле цен), а на следующий год, используя фотокопию контракта на арендный опцион из «Создания богатства», купил дом у соседа, уплатив ему 1 тысячу долларов наличными, сняв их в порядке аванса со своей карточки Visa. Вы советовали просить кредит в счет покрытия будущей покупки из месячной платы, и я попросил 100% кредита с каждой платы... и они согласились! Я продал дом через два года путем двойного условного депонирования и заработал на этом 47 тысяч долларов. Я не имел возможности отблагодарить вас. Поэтому примите мое большое «спасибо» сейчас!

Я затем купил франшизу «Сабуэй» (4 всего, на самом деле), потом совершенно разочаровался и сбил по контракту. Покупатель меня подвел, обанкротился, и мне пришлось еще целый год разбираться с возникшими проблемами. Как бы то ни было, теперь я в Орегоне и чувствую себя прекрасно, приобретая недвижимость с малой или нулевой наличной оплатой. Имея за плечами фактическое банкротство и связанные с ним проблемы с кредитом, пребывая большей частью без работы с тех пор, как обосновался здесь, я тем не менее сумел приобрести 22 квартиры и комнаты (в 9-ти зданиях), все за менее чем 400 долларов наличными и большей частью на условиях возврата наличных по исполнению контракта (моим лучшим достижением считаю чек на 3 тысячи, возвращенный мне по совершении сделки, а также переданную мне часть недвижимости, свободную от залога, стоимостью 35 тысяч долларов.). Буду рад предоставить подробную информацию по своим сделкам, если вас это интересует. С воодушевлением ожидаю позвонить вам по прямой линии во время вашей завтрашней телефонной конференции «Множественные источники дохода». Надеюсь встретиться с вами лично когда-нибудь в будущем.

С уважением,
Тодд Баллентайн
Розбург, Орегон

*Секрет преуспевания в жизни состоит в том,
чтобы человек был готов воспользоваться возможностью,
когда таковая перед ним откроется.*

БЕНДЖАМИН ДИЗРАЭЛИ

ВАШ ПЯТЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Отказ в выкупе недвижимости и перепродажа недвижимости: возможности извлечь прибыль

В главе 8 мы узнали, как *находить, финансировать и возделывать* сделки с недвижимостью. Я потратил много времени, уча вас принципам творческого финансирования, но не провел разделительной черты между источником номер 4 и источником номер 5. Источник прибыли номер 4 — это *приобретение и держание* недвижимости. В настоящей главе я расскажу вам об источнике номер 5: *приобретение и перепродажа*. Основное различие между этими двумя источниками прибыли состоит в сроках: долгосрочная прибыль, с одной стороны, и краткосрочная, с другой.

Перед тем как приступить к рассказу о краткосрочных *флипах* (транзакциях по скорой перепродаже недвижимости), я хотел бы обратить ваше внимание на потенциал стратегии, состоящей в приобретении и долгосрочном держании недвижимости (источник номер 4). Это очень похоже на стратегию Уоррена Баффета на фондовой бирже.

Когда вы владеете недвижимостью в течение долгого времени, вас со временем начинают интересовать любые более-менее серьезные движения цен на рынке. Так, с 1980 года, когда была впервые опубликована моя книга «Без наличного аванса», рынок недвижимости пережил

массу подъемов и спадов. В такие времена инвесторы в недвижимость склонны совершать те же ошибки, что и инвесторы на фондовой бирже. Они покупают, когда спрос велик, и продают, когда спроса нет. И вот тогда-то некоторые из них имеют наглость заявлять следующее: «Я попробовал недвижимость. Для меня это не годится». Нельзя заработать, покупая в пору спроса и продавая в пору его отсутствия. Взяв в качестве примера рынок скота, покупать надо, когда овец навязывают вам, а продавать, когда овец спрашивают.

Утверждение, которое я сделал в упомянутой книге, остается справедливым и поныне.

*«Не выжидайте, покупая недвижимость.
Покупайте недвижимость и выжидайте».*

В 1982 году 24-летний Том Пейнтер посетил один из моих семинаров. Вот как описывает он последующие события в своей жизни:

Будучи студентом колледжа в 1982 году, я не имел никаких финансовых ресурсов, чтобы инвестировать в недвижимость. Движимый лишь мечтой и молодым задором, я все же решился на это. Мне потребовался год, прежде чем я нашел недвижимость, которую сумел приобрести с минимальной наличной оплатой.

Я поместил объявления в газету и наконец получил звонок от владельца четырехквартирного дома. Это был господин уже в летах, который устал от хлопот, связанных с управлением недвижимостью. Стоимость недвижимости составляла примерно 75 тысяч долларов. Он приобрел ее много лет ранее, и она была на тот момент им полностью выкуплена.

Мы сошлись на 60 тысячах долларов, при этом я обязался предоставить 5 тысяч в качестве наличного аванса. Взамен того, чтобы действовать через банк, продавец согласился на прямую продажу в рассрочку на 15 лет с 10% годовых. Таким образом, я обязался платить непосредственно ему 591,03 доллара в месяц.

Мы заключили сделку первого числа месяца. По условиям сделки на мой кредит начислялся залоговый задаток по аренде (800 долларов), а также месячная арендная плата (тоже 800 долларов). Поскольку до внесения первой платы в покрытие основной ссуды оставалось еще 30 дней, я смог

использовать указанные задаток и арендную плату на покрытие оговоренного аванса. Таким образом, реально я заплатил наличными всего примерно 3400 долларов.

Пятнадцать лет спустя, после всех подъемов и спадов на рынке недвижимости, мне удалось полностью выкупить дом. Сегодня он — моя безраздельная собственность, и стоимость его оценивается в 180000 долларов. Что еще лучше, он приносит мне по меньшей мере 1600 долларов наличными каждый месяц.

Та же стратегия, только добавьте нулей...

В 1997 году я попал в схожую ситуацию. Продавец приобрел свой многоквартирный комплекс 10-ю годами ранее и имел от него неплохой доход. Он, однако, устал от хлопот. Недвижимость состояла в сумме из семи зданий, общей стоимостью 1800000 долларов.

Мы сошлись на цене 1 650 000 долларов, без наличной оплаты. Продавца устроила цена, меня устраивали условия. После заключения сделки мы сделали требуемый ремонт и увеличили арендную плату.

Если все пойдет хорошо, через 22 года недвижимость станет безраздельно нашей.

Меня спрашивали, к чему мне хлопоты с недвижимостью под сдачу. Ответ прост. У меня большое «потому»: моему сыну 10 лет, и у него аутизм. Возможно, вы видели фильм «Человек дождя» с Томом Крузом и Дастином Хоффманом в главных ролях. Дастин Хоффман играет человека, страдающего аутизмом.

Моему сыну потребуется финансовая помощь на протяжении всей жизни. В 1993 году, будучи в возрасте 34 лет, я пережил инфаркт. Это заставило меня о многом призадуматься. Мой сын переживет меня лет на 30-40. Вот я и пытаюсь сделать так, чтобы моя семья была обеспечена на долгие годы, если что-то случится со мной.

Если у вас в жизни будет большое «потому», вы придумаете и «как».

Я с гордостью отмечаю тот факт, что Том пришел работать ко мне в середине 1980-х годов и в течение пяти лет, благодаря характеру и упорству, стал президентом и полноправным партнером в Challenge Systems, Inc., нашей консалтинговой компании. На сегодняшний день среди источников доходов Тома многие из тех, о которых рассказывается в настоящей книге. Стратегия долгосроч-

ного держания недвижимости (источник номер 4) прекрасно для него себя оправдала.

Но стратегия более краткого держания имеет свои преимущества.

Что обеспечивает прибыль от краткосрочного держания недвижимости?

Недвижимость является неликвидной собственностью. Иными словами, ее нельзя продать очень быстро. Ценные бумаги в противовес недвижимости являются ликвидными фондами. Если в данную минуту вы купили акции, то в состоянии перепродать их уже 30 секунд спустя. Поскольку недвижимость требует времени для продажи, умные инвесторы в недвижимость идут на риск, обусловленный этим, но ухитряются извлекать при этом сравнительно высокую прибыль.

Мы знаем, что со временем недвижимость вырастает в цене и ее можно впоследствии перепродать с прибылью для себя. Пока суд да дело, мы оказываемся вынужденными делать ежемесячные выплаты, разрешать проблемы с жильцами, улучшать физическое состояние недвижимости и находить решение мириаду других проблем. Другими словами, мы зарабатываем деньги тем, что решаем проблемы. И чем больше проблем удастся нам решить, тем на большую прибыль мы в итоге можем рассчитывать.

В главе 8 мы познакомились с 20-ю проблемами, каждая из которых может побудить человека к тому, чтобы продать свою недвижимость. Чем более отчаиваются люди, запутавшись в своих проблемах, тем скорее желают покончить с продажей и, соответственно, тем уступчивей становятся. Единственный способ обеспечить недвижимости быструю продажу — это сделать одно из двух: понизить цену или согласиться на такие привлекательные для инвестора условия финансирования, как низкий наличный аванс. Как истинного охотника за выгодными покупками, вас интересует оптовая цена или оптовые

условия, а лучше и то и другое. Если таковых не предвидится, не покупайте.

В сфере недвижимости больше всего выгодных сделок кроется среди имущества, по которому готовится или объявлен дефолт.

Возможность 1. Дефолты по недвижимости

Почему бы людям отказываться от своей прекрасной недвижимости? Зачем идти на риск снижения собственного рейтинга кредитоспособности? Зачем доводить дело до того, что человека выставляют из собственного дома?

Какова бы ни была причина, согласно Mortgage Bankers Association, по более чем 400 тысяч домам был объявлен дефолт лишь в прошлом году... Это более 33500 объектов недвижимости в месяц в одной Северной Америке. Как много из недвижимости вам нужно было бы купить, чтобы получить прибыль, равную или превышающую вашу годовую зарплату?

Всего одну.

Одна хорошая недвижимость, приобретенная и проданная вами, могла бы обеспечить вам прекрасное существование в течение целого года! Более того, если вы достаточно настойчивы, вы в состоянии, я уверен, найти хотя бы одну недвижимость, способную изменить ваше финансовое положение на всю жизнь. Но вы, вероятно, еще не готовы поверить в это. Посему давайте умерим пыл и положим, что в течение последующих пяти лет настойчивого поиска вы найдете хотя бы одну недвижимость, которую сможете приобрести по цене, на 20 процентов ниже рыночной. Как по-вашему, реалистична ли такая перспектива?

Даже если сфера недвижимости не привлекает вас, было бы логично для вас усвоить хотя бы базовые принципы, чтобы быть в состоянии приобрести себе дом для жилья с существенной скидкой. Если желаете получить в бесплатное пользование документ под названием «Как сэ-

кономить 100 тысяч долларов на приобретении дома», отправляйтесь на www.multiplestreamsofincome.com, выберите ключевую фразу: Save 100K (сэкономить 100 тысяч), или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Охота за выгодными сделками среди недвижимости, по которой объявлен дефолт

Один из наиболее плодотворных способов поиска недвижимости, приобрести которую удастся по оптовой цене, состоит в том, чтобы искать покупку среди недвижимости, по которой готовится или объявлен дефолт. Когда домовладельцы оказываются не в состоянии возратить залоговую ссуду и прекращают делать месячные выплаты, возврат по ссуде на заложенную недвижимость в какой-то момент становится просроченным. Каждый заимодавец имеет свои собственные правила, согласно которым решает вопросы с просроченным возвратом ссуды.

Обычно все начинается с весьма любезного письма, в котором клиента просят привести в порядок выплаты по долгу. Затем следует серия писем все более настойчивого, а затем и откровенно угрожающего характера, венчаемые формальным объявлением дефолта. В зависимости от места вашего проживания, расстояние во времени между объявлением дефолта и проведением дефолтных торгов может быть от 90 до 365 дней. Возможен также период возобновления права выкупа после дефолтных торгов. Вообще говоря, в большинстве штатов процесс применения дефолта занимает 90 дней, и период возвращения клиенту права на выкуп не предоставляется вовсе. Таким образом, после прекращения возвратных выплат по ссуде под ипотечный залог¹ (мортгейдж) большинство домовладельцев от лишения прав на свой дом отделяет всего 90 дней.

Имеется четыре важные фазы в процессе применения дефолта:

¹ 1) Залог земли, недвижимости; 2) в США это и залог ценных бумаг в качестве ссуды. — Прим. ред.

- ✓ Период до проведения торгов по дефолту: до того, как заимодавец подает бумаги на дефолт в суд.
- ✓ Период до проведения торгов по дефолту: после того, как заимодавец подал иск на объявление дефолта.
- ✓ Период проведения торгов по дефолту.
- ✓ Период после проведения торгов по дефолту.

До торгов по дефолту:

делу по объявлению дефолта не дан пока законный ход
У каждой фазы есть преимущества и недостатки. Например, наименьшей конкуренции следует ожидать в ситуации, когда банк еще не известил судебные инстанции об объявлении дефолта в отношении недвижимости клиента. По сути, единственными лицами в этом случае, которым известно о просрочке платежей по возвращению ссуды, являются заимодавец и домовладелец. К сожалению как того, так и другого, весьма трудно найти лицу стороннему. Пожалуй, единственный способ «засветить» их — это с помощью объявлений, помещаемых вами в газетах, или с помощью круга знакомств.

До торгов по дефолту:

объявление дефолта стало фактом

После того как уведомление о дефолте было передано в суд, оно попадает в разряд общественно доступной информации. Имеется несколько компаний, специализирующихся на подобного рода информации, готовых продать ее всем, кто пожелает за нее заплатить. Вообще говоря, продавцы становятся все более уступчивыми по мере того, как приближается дата дефолта. Однако в этом случае приходится считаться с конкуренцией со стороны других потенциальных покупателей.

Во время торгов по дефолту

Если дела с недвижимостью дошли до торгов по дефолту, у вас остается только одно: выкупить ее у залогодержателя за цену, которую сможете выторговать. Таким образом, чтобы участвовать в торгах по дефолту, обычно требуется немалое количество наличных. При этом, если вы

выиграете торги, у вас будет в распоряжении очень много времени, чтобы полностью заплатить за недвижимость. Я рекомендую вам бывать в здании суда, выяснять дату очередных торгов по дефолту и приходить на торги в

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Никто бы не запомнил притчу
про милосердного самаритянина,
если бы тот отличился
лишь добрыми намерениями.
Но он был к тому же
состоятельным человеком.*

МАРГАРЕТ ТЭТЧЕР

качестве наблюдателя. Вы сможете найти информацию об объектах недвижимости, продажа которых назначена на этот день и по которым был объявлен дефолт по тем или иным причинам. Из недвижимости, оставшейся непроданной, большинство, как правило, является практически полностью невыкуплен-

ной (ссуда по ним равняется или даже превышает ее стоимость), поэтому на нее не находится охотников, и залогодержатели вынуждены забирать ее обратно. Лишь малая часть продаваемой таким образом недвижимости заслуживает вашего участия в аукционе. Временами, правда, встречаются исключительные случаи. Иногда вы вступаете в аукционный спор с другим инвестором. Один из моих слушателей взялся как-то поспорить с опытным инвестором в подобном аукционе. Победила молодость. Но сразу после торгов опытный инвестор подошел к нашему молодому человеку и предложил ему 2 тысячи долларов прямо на месте за право на рассматриваемую недвижимость. Молодой человек согласился, заработав, таким образом, 2 тысячи за 15 минут работы. Я не рекомендую вам участвовать в торгах по дефолту, однако считаю полезным для вас посещать их и наблюдать за происходящим.

Период после торгов по дефолту

Коль скоро держатель залочной объявил дефолт по залогу, его позиция в отношении рассматриваемой недвижимости становится нередко более чем уступчивой. У него теперь проблема, и он ищет путей избавиться от нее... во многом он теперь попадает в категорию небезызвестных вам «нам-не-нужно-с». Его порой можно убедить при благоприятном стечении прочих обстоятельств, продать вам

недвижимость по цене ниже залоговой суммы. Например, предположим, что заимодавец объявил дефолт по дому стоимостью 100 тысяч долларов, величина ссуды по которому составляла 95 тысяч. Если продать дом с аукциона не удалось, заимодавец забирает его обратно. Во многих случаях он примет к рассмотрению предложение с ценой ниже 95 тысяч и будет готов пойти на убытки, лишь бы избавиться от «зависшей» собственности.

Недвижимость можно покупать на всех фазах, как до, так и после даты дефолта. Позвольте предложить вам несколько примеров из реальной жизни. (Ряд денежных сумм, фигурирующих в примерах, являются округленными ради простоты.)

Пример 1: Период до торгов/ до официального объявления дефолта

Один из моих учеников, по имени Джим, проживающий во Флориде, наткнулся на превосходную недвижимость, нанося визиты в кредитно-финансовые организации и интересуясь, нет ли у них в настоящий момент просроченных платежей по ссудам. Наконец он нашел небольшую подобную организацию, у которой были проблемы с возвратом по ссуде. Речь шла о небольшой сети магазинов в деловом районе. Представители заимодавца пытались возбудить дело по дефолту против должника, однако не смогли его найти. Джиму было сказано, что, если он сумеет найти этого человека, ему, Джиму, возможно, пойдут навстречу в деле приобретения этой собственности, если представится такая возможность. Величина ссуды составляла примерно 375 тысяч долларов на недвижимость стоимостью 750 тысяч. Долг по платежам составлял на тот момент примерно 25 тысяч долларов.

Джим предпринял розыски и в конце концов обнаружил должника на Каймановых островах. Того уже практически не интересовала судьба его недвижимости. Джим заинтересовался, что потребовалось бы от него, чтобы заполучить права на выкупленную долю в составе рассматриваемой недвижимости. «Продавец» ответил, что

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

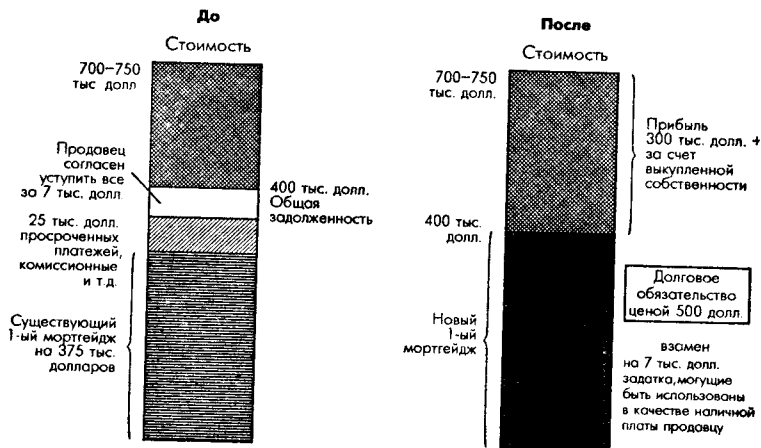
*В результате
экономического исследования
обычно выясняется,
что наилучшим временем
покупать что-либо
является прошлый год.*

МАРТИ АЛЛЕН

Таким образом у Джима появилась возможность приобрести выкупленную долю недвижимости на сумму 350 тысяч долларов всего за 7 тысяч наличными. Он опять обратился к заимодавцу, который согласился присовокупить величину просроченного платежа (25 тысяч) к сумме исходной ссуды (375 тысяч долларов) и выдать Джиму новую ссуду в размере 400 тысяч. Таким образом, с банком все обошлось как нельзя лучше.

Но оплата наличными в размере 7 тысяч долларов представляла собой проблему. У Джима таких денег не было. Выручило его именно понятие о творческом подходе к финансированию. Имелась масса способов изыскать требуемую сумму, но Джим нашел совершенно оригинальное решение. В ходе анализа приобретаемой не-

его устроило бы что угодно — скажем, 7 тысяч долларов наличными. Джим пообещал, что все необходимые бумаги будут на Каймановых островах уже на следующий день и что по подписании их продавцом он отправит деньги на счет, который тот укажет. (См. схему 9.1.)

**СХЕМА 9.1. Сделка во Флориде**

движимости он обнаружил, что компания электроснабжения получила в свое время и в настоящее время задаток на 7 тысяч долларов, служащий залогом на случай прекращения оплаты за электричество. Он обратился в компанию с вопросом, не понизят ли они величину задатка, высвободив часть удерживаемой суммы. Компания ответила, что готова вернуть всю сумму в обмен на долговое обязательство на эту сумму. Что такое долговое обязательство? Это своего рода страховой полис. Этот документ позволяет компании электроснабжения взыскать в законном порядке сумму долга с клиента в случае, если он перестанет оплачивать услуги электроснабжения. Сколько такая бумага стоит? В данном случае, она стоила меньше 500-ти долларов.

К моменту заключения сделки имело место следующее. Джим приобрел долговое обязательство за 500 долларов. Это удовлетворило компанию электроснабжения, которая вернула 7 тысяч долларов наличными. Эти деньги Джим намеревался переслать на счет продавца. Последний к этому моменту подписал бумаги на продажу его недвижимости и ожидал получения 7 тысяч долларов. Когда вся сумма прибыла на Кайманы, Джим получил бумаги и заключил сделку. Это сделало его владельцем превосходной недвижимости, при этом вся выкупленная доля немедленно перешла к нему в качестве прибыли. Он продал эту недвижимость месяц спустя, получив прибыль в размере 150 тысяч долларов наличными.

Это пример приобретения недвижимости в период до уведомления о дефолте.

Пример 2. Период до торгов/после официального объявления дефолта

Одной из моих лучших выпускниц была женщина из окрестностей Лос-Анджелеса. Когда мы последний раз общались, они с мужем с успехом приобретали от четырех до пяти объектов недвижимости в год, специализируясь на недвижимости, чьи владельцы получили отказ в

выкупе залога (дефолт). Одной из самых выгодных сделок был дом с дефицитом возврата по ссуде размером примерно в 17 тысяч долларов. Проведя дополнительное расследование, она выяснила, что дом располагался по соседству с недвижимостью в ценовой категории от 150 тысяч до 200 тысяч долларов. Таким образом, заинтересовавшая ее недвижимость обладала огромным потенциалом для извлечения прибыли в результате перепродажи (благодаря высокой доле выкупленной стоимости в суммарной стоимости дома). Она осмотрела дом и нашла его в плачевном состоянии. (Может быть, поэтому соседи не обращали на него внимания.) В доме жили три подростка, чьи родители недавно умерли. Когда она нанесла им визит, ребята показали ей гору невскрытых писем из банка, с которыми они не знали что делать. А это были уведомления о задолженности по возврату ссуды. Она сказала ребятам, что до объявления дефолта осталось всего несколько дней. Быть может, было уже поздно что-либо предпринимать. Необходимо было действовать незамедлительно. Благодаря тому, что своим отношением внушила им доверие, ребята попросили ее выступать от их имени, и она приняла меры, которые позволили остановить процедуру дефолта. Она затем договорилась на достаточную сумму денег, чтобы осуществить полную реновацию¹ дома. (Некоторые стены были с дырами, часть окон было разбито, на лужайке перед домом кто-то безобразно наследил мотоциклетными колесами, словом, фронт ремонтных работ был обширным.) Она подключила детей к ремонтным работам, и несколько месяцев спустя недвижимость была продана, а прибыль в размере 100 тысяч долларов поделена между подро-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Есть три рода людей:
те, которые умеют считать,
и те, которые не умеют.*

¹ В экономике — процесс замещения выбывающих в результате морального и физического износа производственных основных фондов новыми. — *Прим. ред.*

тками и инвестором-«доброй самаритянкой». Без нее детей, без сомнения, вышвырнули бы на улицу ни с чем.

Всякий раз, когда я думаю об этой женщине, мне приходит на ум, что инвесторы в недвижимость могут не только разрешать проблемы, но и быть избавителями от напастей.

Пример 3. Приобретение недвижимости на торгах по дефолту

Несколько лет назад я проводил в Балтиморе семинар на тему дефолтов в недвижимости. В штате Мэриленд аукцион в таких случаях проводится прямо на месте расположения недвижимости, являющейся предметом торгов (в противоположность аукционов в здании или у здания суда в других штатах). Мы решили всем классом посетить реальные торги и понаблюдать за происходящим. Мы прибыли ко времени открытия аукциона в двух битком набитых микроавтобусах. Помимо нас, на месте уже были аукционист и один-единственный покупатель, некий мистер Роккайнд. Последний с явной неприязнью воспринял прибытие новых лиц, поскольку поначалу решил, что мы тоже примем участие в торгах. У него отлегло на сердце, когда мы объяснили, что приехали сугубо в качестве наблюдателей. Он, естественно, приобрел здание по стартовой цене, и, как выяснилось, с большой для себя выгодой. Весь аукцион продолжался не более пяти минут.

После того как торги состоялись, мы засыпали инвестора вопросами. Подобрав к нему ключик, мы выяснили, что он крупнейший владелец жилых домов во всем штате Мэриленд, имея за душой более 3 тысяч односемейных домов. В течение 25-ти лет он приобретал недвижимость на подобных торгах и аккумулировал за это время огромную собственность. Многие из его домов были полностью выкуплены и обеспечивали ему стабильный высокий доход. К нашей радости, он согласился посетить наш дом и пробыл на нем несколько часов, делаясь с нами своим опытом и бесценными знаниями. Его опыт являл собой прекрасную иллюстрацию резуль-

татов применения одной-единственной прибыльной стратегии в течение долгого времени. Как говорится, лучше не придумаешь.

Пример 4. Приобретение недвижимости после торгов по дефолту

Один из моих слушателей, Джон Берли, работал одно время финансовым консультантом в пригороде Сан-Франциско. Уже после прохождения моего учебного курса, в начале 1990-х годов, он переехал в Феникс. Он начал покупать недвижимость, используя уникальную стратегию. При этом, приобретая каждую недвижимость, он немедленно ее перепродавал.

Одна из его типичных сделок выглядела следующим образом. После неудачного аукциона Джон приобрел дом, оцениваемый в 80 тысяч долларов, у государственной организации Veterans Administration (VA) за 60 тысяч с очень малой наличной платой. Он затем поместил объявление в газету, предлагая продать дом за 80 тысяч долларов с наличной оплатой в размере всего 900 долларов. Объявление привлекло много желающих. Прибыль Джона имела место в виде платежей на возврат величины запахивающего залога, как показано на схеме 9.2.

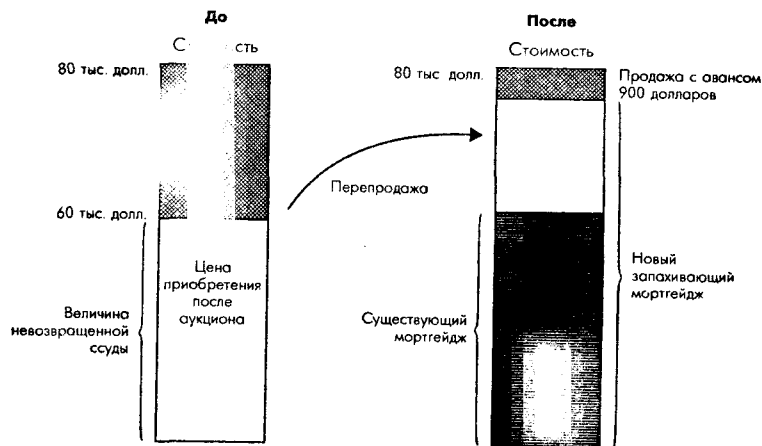


СХЕМА 9.2. Сделка в Фениксе

Кому-то может показаться, что его прибыль была не столь уж велика, однако это лишь до тех пор, пока мы не оговоримся, что Джон таким образом покупал и перепродавал от четырех до пяти домов в *месяц!* На то время, как я последний раз беседовал с ним, он приобрел и перепродал более 800 домов, и все таким же манером. В каждом случае он получал в качестве прибыли разницу между величиной запахивающего залога и залога, имевшего место при покупке, в виде ежемесячных платежей. Он аккумулировал миллионы долларов в выкупленной доле приобретенной им недвижимости и обеспечил себе поток наличных в размере десятков тысяч долларов ежемесячно. Следует признать, что на это ушли годы упорных усилий, однако вы не можете не согласиться, что это прекрасный способ обеспечить себе резидуальный доход.

А вот пример Боба Шумахера из штата Джорджия:

Я специализируюсь на недвижимости, по которой объявлен дефолт, и налоговыми сертификатами. Я узнал о доме, который находится в Мэконне, штат Джорджия, побывав на торгах у здания окружного суда. В 1994 году дом был продан за 108 тысяч долларов. После неудачного аукциона я провел переговоры со ссудодателем в июне 1999 года на приобретение его за 91 тысячу. Одним из моих условий при этом было, что ссудодатель оплатит большую часть расходов по оформлению. После того как я потрачу около 8 тысяч на малярные и другие ремонтные работы, ожидаю, что дом будет оценен в 120 тысяч долларов, а то и больше. Используя средства, полученные по кредитной линии для домовладельцев, на покрытие наличного аванса я, таким образом, приобрел эту недвижимость, не понеся никаких личных расходов.

Одна хорошая сделка способна обеспечить вас на всю жизнь

Одна из моих слушательниц из Чикаго, Кандис, узнала об исключительно выгодной недвижимости от подруги, встретившись с ней в церкви. Она немедленно отправилась на место и увидела заново отремонтированный старой постройки многоквартирный дом в превосходном состоянии. Она начала выяснять перспективы сделки, с

того, что позвонила по телефону, прочтя его на щите «Продается». Эта недвижимость продавалась как часть активов потерпевшего финансовый крах местного банка, предоставлявшего сберегательные и ссудные услуги населению. После крупной ссуды на реновацию здания подрядчик оказался не в состоянии вернуть ее. Недвижимость перешла банку. Затем отдал концы и банк. Правительственному учреждению было поручено ликвидировать оставшуюся после банкротства недвижимость. Была проведена тщательная оценка, в результате которой стоимость дома оценили в 950 тысяч долларов (хотя Кандис чувствовала, что оценка занижена). Она немедленно предложила 550 тысяч наличными в течение 30 дней. Кроме того, 10 тысяч задатка и никаких дополнительных условий, помимо права провести инспекцию дома перед самым оформлением. Предложение было принято без долгих раздумий.

Имея в запасе всего 30 дней, Кандис поспешила договориться с банкиром об осмотре им недвижимости. Благодаря хорошим отношениям, наладившимся между ними, банкир согласился предоставить ей ссуду в размере 650 тысяч долларов под залог дома, взяв за основу оценку в 950 тысяч. На схеме 9.3 видно, как все происходило.

По заключении сделки Кандис получила чек на сумму 100 тысяч долларов. Недвижимость имела в своем составе выкупленной собственности в размере не менее 300 тысяч, а затем начала приносить

прекрасный и стабильный доход. Только представьте себе! «Деньги обратно» по заключению сделки. Значительная выкупленная доля. Высокий доход от аренды. Нужно ли что-нибудь еще? Во время нашей встречи в Чикаго Кандис сказала, что, по-видимому, эта сделка обеспечит ей благосостояние до конца жизни.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Именно так, прямо сейчас,
когда вы читаете эти строки,
все в мире движется к тому,
чтобы вознести вас
на вершину счастья,
обеспечить вам
крепкое здоровье и успех
на всю жизнь,
и вы ничего, совсем ничего
не можете с этим поделать.*

СТИВ БЕРМАН

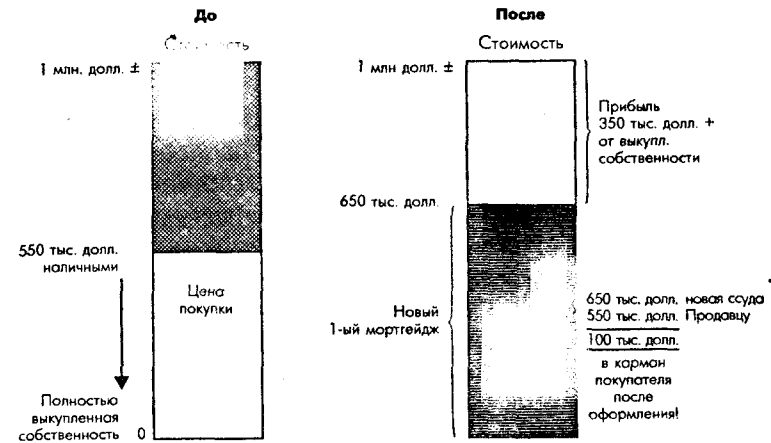


СХЕМА 9.3. Сделка в Чикаго

(Одна хорошая сделка способна обеспечить вас на всю жизнь)

Я часто говорил своим слушателям, что, следуя подобным стратегиям в течение, скажем, пятилетнего срока, они также рано или поздно наткнутся на недвижимость, которая в одиночку обеспечит им благосостояние на всю оставшуюся жизнь. Это может случиться на второй год или пятый... но рано или поздно подобная «единственная в жизни» возможность представится. Вам просто необходимо быть постоянно готовыми воспользоваться случаем, как только он подвернется. Я почти уверен, что рано или поздно вас ждет успех. (Если желаете получить бесплатную информацию о самых последних методах извлечения прибыли из недвижимости, по которой объявлен дефолт, посетите www.multiplestreamsofincome.com, ключевое слово Foreclosures, или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.)

Возможность 2.

Перепродажа до приобретения

В главе 7, посвященной приобретению и продаже опционов на фондовой бирже, я привел в качестве примера случай, когда одногодичный опцион на землю в оказавшемся очень перспективным районе обеспечил мне прекрасную

прибыль. Приобретая названный опцион, я подписал специальный договор, который имел юридическую силу для обеих сторон.

Когда бы вы ни приобретали недвижимость по фиксированной цене X на срок Y дней, от вас требуется подписать похожий (юридически обязательный!) документ. Он называется *предложением о приобретении*. По сути своей, предложение о приобретении являет собой **не что иное, как краткосрочный опцион**. Это документ, в законном порядке обязывающий продавца продать свою собственность вам в течение оговоренного промежутка времени. Например, вы предлагаете приобрести дом стоимостью 100 тысяч долларов с тем условием, что заключение сделки должно состояться не более чем через 60 дней. В этом случае вы имеете дело с 60-дневным опционом на эту недвижимость с пороговой ценой 100 тысяч долларов. Что если кто-нибудь свяжется с вами в течение этих 60 дней, до того как вы станете владельцем недвижимости... и предложит вам 110 тысяч долларов за уступку ваших прав? Могли бы вы продать свои права этому новому покупателю и положить в карман 10 тысяч? Ответ: *возможно*. (Разумеется, по всем подобным вопросам следует своевременно консультироваться с компетентным юристом.)

Теоретически (я подчеркиваю, теоретически) вы имеете возможность передать за плату свои права на сделку другому лицу, который сможет затем ее заключить, действуя вместо вас. Чтобы упрочить законность такой передачи, когда бы вам ни приходилось составлять предложение о приобретении недвижимости, я рекомендую, чтобы вы всегда сопровождали свое имя в документе такой припиской: «и/или назначенные лица».

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Два самых красивых слова
в английском языке:
«Чек прилагается».*

ДОРОТИ ПАРКЕР

Например, когда я приобретаю недвижимость на свое имя, я указываю его следующим образом: «Роберт Дж. Аллен и/или назначенные лица». Это позволяет мне «передать» контракт тому лицу, которое пожелает приоб-

рести его у меня. Итак, подписываясь под любым подобным договором, вам следует всегда к своему имени добавлять волшебную фразу: «и/или назначенные лица». Это обеспечивает вам одновременно право или самому приобрести недвижимость, и/или назначить лицо для исполнения контракта с вашей стороны. Памятуя об этом, рассмотрим ряд реальных ситуаций, в которых удалось получить хорошую прибыль путем «передачи» недвижимости другим покупателям за определенную плату.

Пример 1.

7 тысяч долларов за короткий срок

Предметом моей первой сделки подобного рода явился 12-квартирный дом. Владельцы подумывали продать эту прекрасную недвижимость по цене, которая, как я знал, была гораздо ниже рыночной. К сожалению, продавцы требовали значительную оплату наличными, которых у меня не было. В таких обстоятельствах другой вполне мог бы отчаяться и убедить себя, что иногда выгодные сделки оказываются не по зубам. Вместо этого я немедленно составил предложение о приобретении и предложил продавцам того, чего они и ждали — наличные, с семинедельным сроком на заключение сделки. В качестве задатка я вручил им чек на сумму 500 долларов. Однако, чтобы хотя бы отчасти себя обезопасить, я также включил следующую фразу в свое предложение: «Данное предложение остается в силе при условии отсутствия возражений со стороны моего партнера на момент или до момента заключения сделки».

Используя фразу «при условии отсутствия возражений», я обеспечил себе путь к отступлению в том случае, если партнеру не понравилась бы сделка. (Кто мой партнер? Жена, брат, кто угодно, кого я назову таковым.)

Давайте теперь проанализируем ситуацию. Продавец предоставил мне право на фиксированную цену при покупке его недвижимости. Я заплатил ему 500 долларов за это право. Если я не заключу сделку, своих 500

долларов я более не увижу. Но, благодаря тому, что я включил фразу «при условии отсутствия возражений со стороны моего партнера», то на самом деле полностью устранил риск потерять даже задаток. Иными словами, я закрепил за собой право на приобретение недвижимости по фиксированной цене на срок семь недель абсолютно без какого-либо риска!

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Самый короткий
и лучший путь к тому,
чтобы заработать состояние. —
ясно показать людям,
что это в их интересах.*

ЖАН ДЕ ЛЯ БРУЙЕР

Я немедленно начал опрашивать своих друзей и знакомых, пытаясь найти кого-нибудь с наличными, кто пожелал бы приобрести чрезвычайно выгодную недвижимость. В конце концов я нашел заинтересованного инвестора и объяснил ему, в какой ситуации оказался: нашел выгоднейшую недвижимость, но не имел наличных средств, чтобы заключить сделку. Если бы он, предложил я, согласился одолжить мне требуемую сумму наличными, я бы передал ему права на недвижимость сразу после оформления сделки. Семь недель спустя сделка была заключена с помощью наличных, предоставленных мне другом-инвестором, и в рамках того же договора я передал ему права на приобретенную недвижимость, за что он заплатил мне 7 тысяч долларов в качестве наградных.

Итак, я заработал 7 тысяч за семь недель, благодаря тому, что обладал необходимым присутствием духа, чтобы сделать предложение о приобретении недвижимости, которая была мне не по карману. В итоге остались довольны все. Продавцы получили столько наличных, сколько хотели. Мой друг приобрел чрезвычайно выгодную недвижимость. Я получил высокое вознаграждение за то, что помог другим.

Поскольку это была первая моя сделка подобного рода, я тогда еще не знал, что, если бы я включил в свое предложение волшебную фразу «и/или назначенные лица», мне не надо было бы вовсе доводить дело до промежуточной сделки. Я бы мог попросту продать права,

закрепленные в документе, третьему лицу, и, таким образом, мой друг мог бы приобрести эту недвижимость, действуя вместо меня, но от своего имени.

Пример 2.

Дом на лыжном курорте

Один из моих учеников однажды использовал рассматриваемый способ и извлек в результате огромную прибыль. Он с женой проводил отпуск на известном лыжном курорте в Колорадо. Чтобы превратить хотя бы часть понесенных расходов в налоговые вычеты, он потратил несколько часов на чтение перечней недвижимости на продажу и в результате наткнулся, как я называю, на «худшую недвижимость в хорошем районе». Предлагаемая цена составляла 1 250 000 долларов, в то время как дома по соседству относились к ценовой категории от 2-х до 5-ти миллионов. Мой ученик уже было решил приобрести эту недвижимость для себя. Он предложил 800 тысяч долларов наличными. Продавец назвал цену 900 тысяч. Ударили по рукам, и, насколько я помню, в качестве срока заключения сделки значились 60 дней.

В течение этих 60 дней мой ученик известил риэлтора, что, возможно, предпочтет перепродать рассматриваемую недвижимость другому лицу до истечения оговоренного срока. Вскоре он получил предложение на сумму 1 150 000 долларов, т.е. на целые 250 тысяч выше оговоренной контрактом цены.

Поскольку он использовал приписку «и/или назначенные лица», то он смог передать права на контракт новому покупателю и при этом получить самое высокое вознаграждение. Обратите внимание вот на что: мой ученик никогда не приобретал эту недвижимость, ему не пришлось брать ссуду, позволять банку проверять свою кредитоспособность, указывать размеры своего дохода или тратить собственные наличные на сделку. Он просто передал права на приобретение недвижимости третьему лицу. Он получил приличный доход, не обременяя себя хлопотами, связанными с приобретением в собственность. Таково преимущество рассматриваемого способа извлечения прибыли из недвижимости.

Пример 3. Объявления в газете

Еще один из моих учеников помещает объявления в газету, ища выгодные сделки. Он обещает быстрое оформление и разумную цену. Звонков поступает немного, но те, что поступают, как правило, с лихвой окупают понесенные расходы. Однажды ему позвонила престарелая супружеская пара, которая владела полностью выкупленным домом. Продавцы предлагали цену в 150 тысяч долларов и наличный аванс в размере 15 тысяч. Они были не против продажи в рассрочку под 8 % годовых на первый залог в размере 135 тысяч. Основные черты сделки обозначены на схеме 9.4.

Осмотрев недвижимость и наведя справки, мой ученик выяснил, что реальная стоимость дома была 180 тысяч. Налицо была выгодная сделка. Он согласился на все условия продавцов, за одним исключением... Он попросил отсрочку платежей на полгода с момента оформления сделки. Продавцы согласились, предложение о приобретении было подписано, с датой оформления через шесть недель.

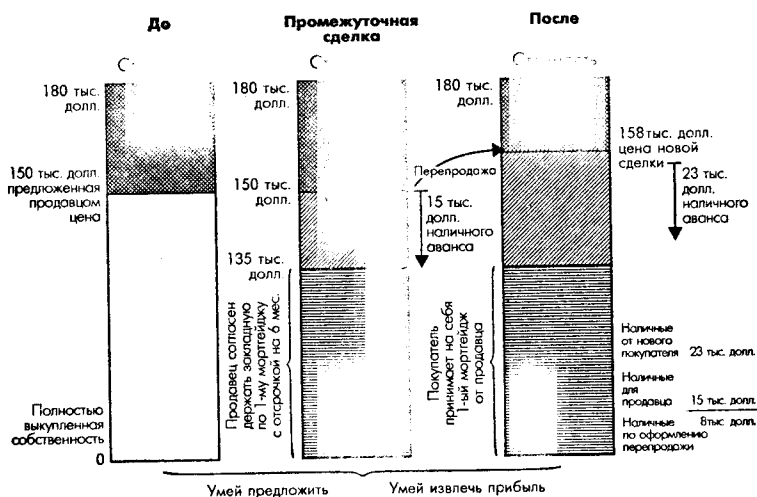


СХЕМА 9.4. Сделка в Сакраменто

Заключив данный договор, мой ученик немедленно поместил объявление в газету примерно следующего содержания:

- ✓ Требуется продать в течение недели!
- ✓ 20 тысяч долларов ниже рыночной!
- ✓ 0% в течение 6-ти месяцев!
- ✓ Необеспеченный заем подходящему покупателю.
- ✓ Спешите! Это не надолго.
- ✓ Дом стоимостью 158 тысяч долларов в хорошем районе.

Как видите, приемов для почти мгновенной перепродажи недвижимости поистине несчетно. В данном случае мой ученик нашел покупателя за пару дней. Новый покупатель согласился внести 23 тысячи долларов в качестве наличного аванса, из которых 15 тысяч были вручены исходным продавцам, а 8 тысяч оставлены себе моим учеником в качестве награды за труды.

Выиграли все. Продавцы получили 15 тысяч долларов, а затем и платежи по новому первому залого. Новый покупатель приобрел недвижимость по цене, существенно ниже рыночной на прекрасных условиях. Мой ученик за короткое время заработал 8 тысяч долларов.

Перепродаете ли вы недвижимость ради наличных (как в только что рассмотренном случае) или ради возврата запахивающей ссуды (как делал инвестор в Фениксе), подобные операции с недвижимостью могут являться одним из хороших способов извлекать существенную прибыль и создавать дополнительные ручейки дохода.

В следующей главе я познакомлю вас с очередным способом зарабатывания денег.

*Если не пытаться сделать нечто за пределами того,
чем вы овладели в совершенстве,
вам никогда не вырасти над собой.*

РОНАЛЬД Е. ОСБОРН

ВАШ ШЕСТОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Большая прибыль от оплаты налогов гругих людей

**ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ
В АМЕРИКЕ!**

**Инвесторы зарабатывают от 18 до 50% прибыли
под гарантии правительства!**

Если бы вы увидели такой заголовок в Wall Street Journal, вы вероятно, не поверили бы собственным глазам. Вы решили бы, наверное, что она скорее к месту в National Enquirer. Должен вас заверить, что это не утка. В данной главе вы познакомитесь со способом удвоить свои деньги в течение трех лет... затем вновь удвоить их в последующие три и так далее. В течение стольких лет, сколько пожелаете.

Вы вскоре познакомитесь с совершенно новым способом увеличивать свое благосостояние, и таким простым способом, что вы поразитесь. Время от времени на горизонте появляются инвестиционные программы, которые настолько замечательны по природе, что я спешу поделиться знаниями о них со своими друзьями. Я называю эти уникальные программы «денежными машинами».

Чтобы иметь право называться денежной машиной, инвестиционная программа должна обладать четырьмя главными свойствами. Во-первых, не требовать значительных вложений. Во-вторых, принципы извлечения прибыли, лежащие в основе программы, должны быть

предельно простыми, чтобы быть под силу человеку любых умственных способностей. В-третьих, участие в ней должно во многом напоминать азартную игру, но... с минимальным для «игрока» риском. Но, главное, она должна по-настоящему работать — позволять людям зарабатывать деньги самым что ни на есть законным путем.

Мой хороший друг Тед Томас позвонил мне совсем недавно и рассказал как раз о такой «денежной машине» — способе зарабатывать высокопроцентную прибыль с малым риском. Обычно, когда слышишь нечто подобное, внутренний голос спешит выразить недоверие: «Рассказывай!» Но я знаю Теда много лет и доверяю его мнению. И когда он мне рассказал во всех подробностях... Ладно, вместо того, чтобы заниматься пересказом, я позволю Теду лично рассказать вам, как рассказывал он мне: с энтузиазмом и прочее. Пусть, однако, занимательность его рассказа не затмевает для вас главного: серьезную возможность законным образом зарабатывать деньги. Даю ему слово.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*За деньги, быть может,
счастье не купишь,
но, по крайней мере,
они позволяют поискать его
в более перспективном месте.*

Здравствуйте, меня зовут Тед Томас. Я открыл то, что, без сомнения, является самым малоизвестным способом инвестирования во всей Америке: возможностью для любого человека обеспечить себе дополнительный источник дохода, характеризующийся малым риском и приносящий прибыль 24 часа в сутки. Этим способом нажили себе состояние сотни и сотни людей, ничем не отличающихся от вас. И вместе с тем способ этот остается практически неизвестным никому, кроме горстки самых преуспевающих инвесторов. Сказано, что богатые люди практически ничем не отличаются от нас с вами. Единственное отличие — они знают, как растить свое богатство. Обогатившись знаниями, которые я вскоре передам вам, вы также войдете в число тех, «кто знает».

Речь идет об инвестировании с почти нулевым риском, приносящим до 50% прибыли... при этом настолько простом и безопасном, что остается удивляться, почему

этим давно не занялись все, кому не лень... почему кого-либо после этого вообще может заинтересовать крайне капризный фондовый рынок... или почему кто-либо станет в здравом уме после этого вкладывать и толику своих денег в депозитные сертификаты¹, взаимные фонды и вообще во что угодно иное?

Но я немного забегаю вперед. Я прошу прощения: меня настолько восторгает этот исключительно плодотворный способ инвестирования, что я порой склонен сразу приступать к деталям, даже как следует не представившись.

Как я уже сказал, зовут меня Тед Томас. Как и многие другие крупные инвесторы, в начале восьмидесятых я имел массу средств, вложенных в недвижимость. Себе на погибель. Я потерял миллионы... Бесконечные счета, выплаты по ссудам — знакомая картина.

Если правда, что беда помогает выковать характер, — тогда у меня больше характера, чем вы можете у меня заподозрить. Короче говоря, я потерял практически целое состояние, но затем вернул все назад, используя многие из способов, с которыми вы знакомитесь, читая настоящую книгу. Но особенно помогло мне то, о чем я поведаю вам на протяжении последующих нескольких страниц.

Вернуть состояние помог урок горького опыта

Я знаю, что это такое: начать строить финансовый достаток заново, с нуля, возвращая себе утраченное состояние. Вы могли бы сказать, мол, я обладаю тем, что называют «перспективой». Ныне я знаю, например, что почти все способы инвестирования выглядят потрясаю-

¹ Обратный или необоротный денежный документ, выпускаемый кредитными учреждениями против депонированных в них денежных средств с определенным сроком действия, фактически является письменным свидетельством о депонировании денежных сумм, удостоверяющим право владельца на получение по истечении срока суммы депозита и установленных процентов по нему. — Прим. ред.

щими, когда условия на рынке складываются благополучно, но я также знаю, как легко все можно потерять, как легко может «сгореть» заработанная таким трудом прибыль. То, чем я собираюсь поделиться с вами, в свете этого выглядит по-настоящему благодарным способом инвестирования.

Так что же это за таинственный способ инвестирования? Называется он *сертификатом залогового права*¹ в обеспечение уплаты налогов². Запомните это название.

Как такие сертификаты действуют? В сотнях округов на территории Соединенных Штатов местные органы государственной власти находятся в ситуации, когда неуплаченная сумма налога на недвижимость составляет миллионы долларов; должниками при этом являются домовладельцы, которые не желают или не в состоянии уплатить налог.

Чтобы иметь возможность финансировать работу таких государственных служб, как полиция, пожарные, больницы, социальное обеспечение и т.д., правительство на местах выпускает и продает сертификаты залогового права на недвижимость, по которому просрочена уплата налога. Сертификат обеспечен недвижимостью, к которой относится.

Вы вовсе не приобретаете саму недвижимость — на деле вы покупаете залоговое право, которым обладает правительство, на ту или иную «проштрафившуюся» недвижимость. В некотором смысле это в точности право, коим обладает держатель ипотечной закладной. Когда вы покупаете сертификат залогового права, вы платите какую-то часть суммы налога на недвижимость за другого человека. Лучшее для вас в этом то, что правительство предоставляет вам права на все деньги, связанные с рассматриваемым налогом, включая высокий процент, начисляемый в качестве пени. Чтобы побудить налого-

¹ Право, в силу которого кредитор (залогодержатель) в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства имеет преимущественное право на удостоверение. — Прим. ред.

² Англ. tax lien certificate. — Прим. пер.

плательщиков своевременно платить положенные налоги, правительство начисляет «штрафные», чрезвычайно высокие проценты на возврат, права на получение которых передается тому, кто приобрел сертификат залогового права, — то есть вам.

Таким образом, правительство штата или округа обращается к нам, гражданам, и говорит что-то в таком роде:

У нас в штате тысячи домовладельцев, которые имеют задолженности по выплате налогов на недвижимость. Но нам эти деньги нужны уже сейчас. Поэтому, если вы покроете эту задолженность наличными деньгами, мы наложим на домовладельца пеню. Когда он через некоторое время заплатит налоги, мы получим с него сумму налога плюс пеню за просрочку и отдадим все это вам, инвесторы. Именно так. Мы отправим вам чек, который покрывает сумму вложенных вами денег, а вдобавок и величину взысканной со штрафника пени. Если же домовладелец не заплатит налоги, мы разрешим вам забрать его недвижимость, которая позволит вам вернуть затраченные вами доллары. Таким образом мы получаем налоговые поступления прямо сейчас. Вам же придется лишь некоторое время подождать и тем или иным образом получить выигрыш. Если налоги уплачены так и не будут, вы получите недвижимость. Если же налоги будут уплачены, вы получите свои деньги обратно, а также существенную сумму пени.

Существенного размера пени. Это фраза из категории тех, которыми банки любят пугать нас. Но в данном случае *вы сами являетесь банком*. И именно *вы* взимаете с должника существенного размера пеню за просроченную уплату налога!

Например, в некоторых округах Флориды пеня составляет 18 %. В Техасе она равняется 25 %, даже если домовладелец опоздал с оплатой всего на неделю! В Мичигане пеня составляет всего 15 %, в течение, правда, лишь первого года. Начиная со второго, она уже составляет ни больше ни меньше 50 процентов! Все это звучит, конечно, очень заманчиво, но есть несколько «но».

Первое «но». Не в каждом штате существует такая практика. В настоящее время примерно в 30 штатах пущены в оборот сертификаты залогового права. В осталь-

ных они не выпускаются вовсе, поэтому простор для деятельности несколько ограничен. (Поскольку число штатов, использующих данную систему, постоянно растет, посетите www.multiplestreamsofincome.com или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700, и я отправлю вам по электронной почте текущий перечень штатов, участвующих в рассматриваемой программе. Ключевое слово: TLC.)

Следующее «но». В штатах, где предлагаются сертификаты залогового права, каждый округ проводит свои собственные аукционы по их продаже. Когда имеется около 1500 различных округов, проводящих аукционы независимо друг от друга, при этом каждый по своим слегка отличающимся правилам, возможно, придется немного потрудиться, чтобы проанализировать всю информацию о них. Но это одновременно отпугивает некоторых ваших потенциальных конкурентов... и может, таким образом, быть вам даже на руку.

Третье «но». Дайте-ка подумать, что за оно. М-м-м. По-моему, никаких больше «но». Итак, от вас требуется просто явиться на аукцион и делать свои ставки в споре с такими же инвесторами, как и вы, пытаясь приобрести право заплатить чужие налоги. Иногда на аукцион является очень мало людей, и сертификаты, что называется, «идут с протянутой рукой». На недавнем аукционе в Чикаго тысячи сертификатов остались нераспроданными! На других аукционах участие принимают сотни людей. (Можете быть уверенными, что среди них найдутся представители вашего банка!)

Вы называете свою цену за сертификат, который вас интересует, покупаете его, после чего ждете. Правительство соберет деньги с проштрафившегося домовладельца и отправит вам чек. И вы в результате заработаете, как я уже говорил, 10, 20, 30 или даже более процентов на свои деньги.

«Но не может же все быть так просто!» — возразите вы. Да в том то и дело, что может!

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Могут предложить вам формулу успеха из шести слов: «Продумывай все досконально, делай все досконально».

ЭДДИ РИККЕНБЭКЕР

Гарантированные государством ценные бумаги с доходностью 16, 18, 25, 50 процентов

Для инвесторов, ищущих безопасного вложения денег, данные государственные сертификаты являются перво-статейной инвестицией — наилучшим способом повысить свое благосостояние. Только представьте себе: вы будете получать высокопроцентный доход от самого государства — ведь сертификаты залогового права в смысле защищенности ничем не хуже, чем государственные облигации или казначейские векселя. Вы вложили свои деньги, и, когда правительство соберет просроченные налоги, оно отправит вам гарантированный государством чек, возвращающий вам ваши деньги да в придачу высокие проценты.

Самое замечательное то, что рассматриваемые сертификаты, выпускаемые под гарантии государства, надежны, как банковский сейф. Вам не нужно более обречь себя на неприлично низкий доход от депозитных (сберегательных) сертификатов (также известных в народе как «сертификаты обесценения»), выпускаемых банками и аналогичными учреждениями. Брокеров и банкиров, продающих депозитные сертификаты и сходные ценные бумаги в качестве объектов долгосрочных инвестиций, следовало бы, по моему мнению, давно вымазать дегтем и вывалить в перьях. Почему? Да потому, что вы можете получать доход в четыре, а то и в шесть раз больший от сертификатов залогового права. Вложив деньги в депозитный сертификат доходностью 6 %, вы удвоите вложенные деньги лишь через 12 лет! Мало того, в течение этого времени вас будут постоянно терроризировать налогами, а инфляция будет съедать ваши кровные.

Вы можете приобрести сертификаты залогового права на любую сумму, от 10-ти до свыше миллиона долларов. И высокие проценты доходности сертификатов гарантируются законами штата. Они не повышаются и не понижаются, как на фондовой бирже, — а равно не являются

прихотью банкиров, которые устанавливают процентные ставки в своем банке.

Если вы предпочитаете вкладывать деньги сразу в несколько объектов инвестирования, вы имеете

возможность приобретать сертификаты на разную недвижимость в пределах штата или даже в нескольких штатах. Кроме того, поскольку имеются прекрасно обеспеченные сертификаты на сумму свыше 10 тысяч долларов, налицо возможность быстро инвестировать значительные денежные суммы путем приобретения всего двух-трех сертификатов. Короче говоря, вы в состоянии зарабатывать огромную прибыль на инвестициях как малого, так и крупного размера!

Именно это выгодным образом отличает сертификаты залогового права. Неважно, потратили ли вы десятки тысяч своих денег или гораздо меньше. Это самый демократичный способ инвестирования: богатеет любой, вне зависимости от того, откуда он, или как много средств вложил. Я постоянно получаю письма от бывших своих учеников. Познакомьтесь с некоторыми удивительными историями финансового успеха:

Мэри Поттер из Форт-Майерс, Флорида, приобрела сертификат на 1957 долларов. Величина ее дохода составила 17 %!

Супружеская пара из Корал-Гейблс приобрела сертификаты штата Майами на сумму 5 тысяч долларов, и доходность инвестиции составила 18 %.

Крейг Толкингтон из Талсы, Оклахома, продал участок площадью 5 акров за 20 тысяч долларов. За соответствующий сертификат он заплатил 300 долларов. Затем он продал 10-акровый участок, за сертификат по которому заплатил 17 долларов на аукционе, соседу за 4 тысячи! Это заработок в размере 23 700 долларов за два месяца без каких-либо усилий.

Эти люди ничем не отличаются от вас — просто ныне они радуются, получая доход от самого плодотворного способа инвестирования всех времен! И поверьте мне, если им это удалось, то удастся и вам.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

С деньгами в кармане ты умен. Красив и даже поешь хорошо.

ЕВРЕЙСКАЯ ПОСЛОВИЦА

Лучше всего то, что вы можете просчитать на бумаге

Как и с другими важными решениями в жизни, вы и здесь в состоянии прежде прикинуть на бумаге, пойдет ли все как надо. Все, что связано с приобретением подобных сертификатов, будь то залогового права или сертификата-купчей на недвижимость за неуплату налогов, можно заранее оценить свои перспективы перед собственно приобретением. Это означает, что вы можете выяснить номинальную стоимость и ожидаемую аукционную цену (5 центов на доллар, к примеру). Семь раз отмеряя перед тем, как резать, вы имеете возможность просчитать свой доход. Вы участвуете в аукционе, заранее все рассчитав и не оставляя ни единого шанса непредвиденным обстоятельствам. Именно это делает данный способ инвестирования таким нерискованным: вам можно не бояться сюрпризов. В чистом виде гарантированный высокий доход в размере 16, 18 или даже 25 %, без малейшего риска! Более того, вы имеете возможность приобретать сертификаты залогового права по почте, еще до проведения аукциона.

Не совершайте непростительных ошибок со своих кровных долларов!

Буквально на днях мой друг Дэйв положил 2 тысячи долларов на свой индивидуальный пенсионный счет — в результате чего банк будет платить ему умопомрачительные 3,75 %. Есть чему радоваться! Если он продержит эти деньги 20 лет и не притронется к ним, его 2 тысячи вырастут в огромную сумму 4219 долларов. Надолго ли хватит будущему пенсионеру?

Он мог бы получать в 25 раз больший доход, чем предложил бы ему какой угодно банк!

Если бы Дэйв инвестировал свои деньги в сертификаты залогового права штата Аризона и вкладывал бы их заново всякий раз после того, как правительство возвращало

бы ему их с процентами, все у него сложилось бы совсем по-другому. В Аризоне такой сертификат имеет доходность 16 %. По истечении 20 лет 2 тысячи долларов, вложенные изначально Дэйвом, превратились бы в сумму, превышающую 35 тысяч! Умелые инвесторы, приобретающие сертификаты на аукционах в Айове, получают 24 % дохода на вложенные доллары. В этом случае 2 тысячи Дэйва превратились бы в 120 тысяч, и это по прошествии всего 20 лет, при этом если бы Дэйв не вкладывал ни на цент больше, чем те же 2 тысячи долларов. Согласно моим расчетам, это в 25 раз больше, чем обеспечило бы Дэйву держание денег в банке.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Банкир — это человек, который берет с вас высокие проценты за то, что вы берете займы чьи-то деньги.

Сертификаты залогового права с доходностью 24 % в особенности имеет смысл приобретать на заработки, по которым возможна отсрочка налогообложения. Инвестиция в размере 10 тысяч долларов сегодня, предполагая, что ее рост будет сопровождаться отсрочкой уплаты налогов, превратилась бы в сумму, превышающую 1 миллион, всего за 21 год.

Замечательно еще и то, что для этого не требуется ни опыта, ни каких-либо специальных знаний! Это настолько просто, что по силам любому, даже если вы прежде ни разу в жизни не инвестировали денег. Вы, возможно, зададите мне вопрос: есть ли все же какой-никакой риск? Рад, что вы спросили. На мой взгляд, самый большой риск состоит в следующем. Домовладелец рассчитывается с вами слишком рано, и вам приходится через более короткий срок повторно инвестировать свои деньги. При таких процентных ставках вы живете надеждой, чтобы налоги никогда не были уплачены!

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Препятствия — это те страшные вещи, которые видишь, когда отводишь глаза от своей цели.

ХАННА МОР

Согласно чиновникам, с которыми я беседовал, 97 % всех сертификатов гасятся в течение двух лет. А что же остальные 3 процента? Они — ваш счастливый билет к «американской мечте»: прекрасный

дом, приобретенный за величину налогов на него и брокерских комиссионных!

В Соединенных Штатах Америки насчитывается 3300 округов. Примерно в половине округов продаются сертификаты залогового права. В остальных штатах продают *право на купчую* на недвижимость, по которой просрочена уплата налогов. Соответственно, некоторые штаты, называемые «залоговыми штатами», продают бумагу, напоминающую по своим свойствам закладную. Другие штаты, называемые «купчими штатами», продают право на владение недвижимостью. Они передают права на недвижимость конкретного владельца тому, кто больше заплатит на аукционе. Одной возможностью прибыли в этом случае являются наличные проценты. Другой возможностью является шанс приобрести недвижимость за центы на доллар.

В большинстве штатов, однако, если домовладельцы не платят налоги, они уступают вам права на свою ответственность. Что ж, поздравляем! Вы только что выиграли в лотерею! Согласно законодательству большинства штатов, вы в этом случае становитесь владельцем недвижимости, свободной от залоговых обязательств любого рода. Вместе с тем, законы слегка различаются, и в некоторых штатах не допускается продажа недвижимости с аукциона, пока не погашены соответствующие сертификаты залогового права.

Недвижимость, по которой просрочена уплата налогов, является, как правило, в той или иной мере заложенной. В целях защиты этих залогов, когда тянуть больше некуда, держателей закладной вынуждают оплачивать просроченные налоги... и, разумеется, высокую пеню. Посему это редкий случай, когда вам удастся стать владельцем недвижимости в результате приобретения сертификата залогового права. Но это все же случается время от времени. В связи с этим следите за тем, чтобы инвестируемая вами сумма не превышала стоимости самой недвижимости. Возможно, рассматриваемое здание расположено у места хранения токсичных отходов. Поэтому всегда необходимо проявлять разумную осторожность.

Стать владельцем дома или продать его в результате инвестиции в размере нескольких центов на доллар

На протяжении истории многие из подлинно великих состояний были нажиты в результате операций с недвижимостью. В свете этого сертификаты залогового права представляются попросту идеальным вариантом. Вас не волнует, как ведет себя рынок недвижимости, переживает ли он подъем или спад, подсакивают ли цены или стремительно падают вниз. Вы приобрели прекрасную недвижимость за ничтожную долю его истинной стоимости — всего за величину просроченных налогов. За сколько бы вам ни удалось продать его, вся выручка — ваша чистая прибыль!

Это беспроигрышная ситуация, и вы — получатель всех возможных выгод: 16, 18, 25—50 % дохода на вложенные деньги; возможность удвоить свои деньги за половину срока; владение недвижимостью (для собственного использования или для перепродажи) всего за центы на доллар!

Вот что сделал один человек. Техасец Марк Новак приобрел односемейный дом, оцениваемый в 75 тысяч долларов, всего за 16 тысяч и сумму просроченных налогов, составлявшую 17 тысяч. Это покупка из расчета 60 центов на доллар!

Решения, изменившие жизнь

Вот вам стопроцентно правдивая история.

Дэнни Смит из Колумбуса, штат Огайо, занимался тем, что приобретал недвижимость на аукционах купчих. Огайо — «купчий» штат, и, таким образом, окружное правительство передает права на собственность лицу, предложившую самую высокую цену на аукционе. (В «залоговых» штатах аукционер продает право на залоговую стоимость недвижимости, предоставляя тем самым право по-

купателю получить сумму просроченного налога после его уплаты в казну, а равно причитающийся штрафной процент. Если домовладелец не погасит сертификат, держатель последнего имеет право объявить дефолт по рассматриваемой недвижимости и за гроши стать в итоге ее владельцем.)

Дэнни Смит приобрел массу недвижимости на подобных аукционах. На сегодня наличная прибыль Дэнни составляла более 10 тысяч долларов в месяц от приобретенных им купчих в оплату просроченных налогов!

Он покупает недвижимость за центы на доллар и зарабатывает тысячи долларов, сдавая свои дома в аренду. Типичным примером является дом, который он приобрел в Деморест Роуд, в округе Франклин, штат Огайо, который ему продали всего за 2727 долларов. Казначейство округа оценило дом в 67 тысяч. В результате Дэнни заплатил лишь 5 центов на доллар. Он потратил на операцию не более восьми часов, что можно приравнять к зарплатку в размере 8 тысяч долларов в час.

«Я приобрела сертификат залогового права в штате Аризона за 278 долларов и продала затем за 8450».

Джойс Бек, Аламида, штат Калифорния

«Тед, мои друзья удивились, когда я перевел в наличные свои депозитные сертификаты, но их шок сменился завистью, когда они узнали о моих доходах с моего первого сертификата-купчей. Я приобрел его всего за 264 доллара 62 цента. Позднее я продал соответствующую жилую постройку за 4900 долларов».

Ли Линбергер

«Вся поисковая работа занимает у меня не более шести секунд, они (окружные власти) держат мои сертификаты в своей картотеке и просто отправляют мне чек. Все, что мне приходится делать, это набрать пару слов на своем компьютере и получить деньги по чеку».

Луиза Вуд, Шугарлоф-Шорс, штат Флорида

Мистер Х получает 27 процентов наличной прибыли...

Человек, пожелавший остаться неизвестным, приобрел сертификатов залогового права на сумму более 3-х миллионов в трех штатах. Зарегистрированный консультант по инвестициям, этот таинственный человек регулярно приобретает сертификаты на аукционах. Он приобрел 1484 сертификата, и теперь оказывает услуги другим в деле приобретения, держания сертификатов и распоряжения ими.

Его умение эффективно распоряжаться сертификатами, доказанное опытом ряда лет, и систематическое отслеживание приобретений и случаев возврата права на выкуп впечатляют. Он получает 22 % прибыли с сертификатов стоимостью ниже 500 долларов и 27 % прибыли с сертификатов стоимостью от 501 до 1,5 тысячи долларов. Преуспевающие люди аналогичным образом наживают себе состояние уже многие годы. Теперь ваша очередь!

Рон Хиббард из Колумбуса, Огайо, приобрел односемейный дом, оцениваемый в 55000 долларов. Цена приобретения для него составляла 5 центов на доллар — 2163 доллара!

Крейг Толкингтон из Талсы, штат Оклахома, приобрел сертификат залогового права всего за 44 доллара 99 центов и перепродал соответствующую недвижимость за 3500 долларов. На озере Эрроухед в Талсе он приобрел домик отдыха за 298 долларов и затем продал за 5 тысяч.

Рон Стар из Окленда, штат Калифорния, превратил 65595 долларов в 262349 долларов, приобретя на аукционе четыре акра земли в коммерческом районе. Удивительно, но конкурента на аукционе у него не было ни одного!

В округе Навайо, Аризона, Джон Бек приобрел участок земли площадью 40 акров всего за 550 долларов. По мнению налогового чиновника, стоимость земли на момент после аукциона составляла 18600. Брокеры по недвижимости оценили землю в 22500. Предыдущий владелец заплатил за нее 20 тысяч долларов.

А что скажут профессионалы?

Когда я всерьез заинтересовался инвестированием в сертификаты залогового права, то объездил всю страну, посещая десятки аукционов в разных штатах. (Кстати сказать,

все расходы по этим путешествиям я отнес к своим вычетам по налогам.) Меня поразило то, что при столь обильном предложении спрос, как показалось мне, оказался более чем скромным. Я опросил многих специалистов, вовлеченных в процесс продажи населению рассматриваемых сертификатов. Вот некоторые из их комментариев:

«Назначение подобных аукционов состоит в том, чтобы дать возможность малому инвестору вкладывать деньги. Считаю, что у нас в округе должны найтись люди, готовые вложить какие-нибудь 2 тысячи долларов в сертификаты залогового права».

Дороти Вогт, казначей,
округ Арапахо, штат Колорадо

«Человек с 200-ми долларами в кармане может стать инвестором».

Дэйв Браунинг,
заместитель казначея

«Согласно законам штата, округа сами назначают процентные ставки. Здесь, в округе Принс-Джорджес, доходность сертификатов залогового права составляет 20 %. В Балтиморе она составляет уже 24 %.

Нам разрешено самим устанавливать процентные ставки, чтобы привлечь как можно больше людей на аукционы.

Портер Венн, глава казначейства,
округ Принс-Джорджес, штат Мериленд

«Это безопасный способ инвестирования, иначе правительство не разрешало бы использовать на эти цели пенсионные фонды населения. Имеется ли у вас 5 тысяч долларов или 100 тысяч, которые вы могли бы инвестировать, — в настоящее время нет места, куда вы могли бы вложить их и рассчитывать при этом на гарантированный доход в размере 14 % от вложенной суммы. Это, возможно, самый великий и самый малоизвестный способ инвестирования в Америке».

Дэйв Уэлтон, аукционер,
Литлтон, Колорадо

Подытожим основные преимущества вкладывания денег в сертификаты залогового права, которых на деле гораздо больше:

Инвестирование в размере любой, самой малой суммы.

Успех, невзирая на состояние вашего кредита.

Пассивный доход, способный поспорить по величине с доходами Уоррена Баффета — богатейшего в мире инвестора.

Сознание, что ваши деньги столь же надежно защищены, как и родное правительство.

Обладание, по крайней мере, 3-мя шансами из 100 на то, чтобы приобрести недвижимость за центы на доллар.

Возможность вычитать расходы на поездки к местам аукционов из облагаемой подоходным налогом суммы.

Упомянув о поездках, я надеюсь, что мы встретимся на одном из аукционов по продаже сертификатов залогового права когда-нибудь в будущем. Если желаете стать моим спутником во время моей очередной поездки на какой-нибудь по-настоящему хороший аукцион, посетите www.multiplestreamsofincome.com, ключевая фраза: Ted Thomas (Тед Томас), или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Удачного вам вложения капитала!

*Я предпочел бы 1 % усилий 100 человек
100 % собственных усилий.*

ДЖ. ПОЛ ГЕТТИ

ВАШ СЕДЬМОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Сетевой маркетинг: совершенная генежная машина

Добро пожаловать на гору Маркетинг. С ее высоты мы обозрим четыре мощных потока дохода, достойных человека двадцать первого столетия. Трудно представить четыре более перспективных бизнеса в третьем тысячелетии, нежели *сетевой маркетинг, информационный маркетинг, интернетный маркетинг и лицензирование*. Все они являются результатом настоящей революции в практике маркетинга, которая уже изменила или еще изменит лицо мирового бизнеса на веки вечные. Каждая из них окажет влияние и на вашу жизнь, причем самым коренным образом. По этой причине вам следует как можно скорее окунуться в каждое из этих мощных течений, ощутить различия в их динамике, на собственном опыте убедиться в наличии уникальных возможностей извлечения прибыли в каждом из них.

Давайте начнем с сетевого маркетинга (также известного как многоуровневый маркетинг, или МУМ); с деятельности *интрапренера*, независимого распространителя, представляющего интересы компании, которая для реализации своих товаров или услуг использует методы, отличные от традиционной торговли.

Сетевой маркетинг. Два слова, вызывающие неоднозначное отношение у большинства людей. Вам это или

нравится или вы терпеть этого не можете. Но что же это все-таки такое, и как к этому следовало бы относиться?

Бывало ли у вас так, что, посмотрев замечательный фильм или посетив отличный ресторан, вы порекомендовали их своим друзьям? Это называется *изустной рекламой*. Бизнесу очень по душе изустная реклама, потому что она гораздо эффективнее, чем другие виды рекламы, вроде раскрутки и маркетинга, на которые они к тому же тратят огромные деньги. Сетевой маркетинг предоставляет бизнесу возможность в полной мере использовать силу изустной рекламы.

Рассмотрим гипотетический пример. Предположим, вы порекомендовали один хороший ресторан (давайте назовем его «У Боба») своей сестре. Они с мужем заказывают столик. В то время как они ужинают, официант спрашивает, откуда они узнали про этот ресторан. Они отвечают, что посоветовал им его такой-то и такой-то, имея в виду вас. Как бы вам понравилось, если бы владелец ресторана прислал вам благодарственное письмо и купон на бесплатный ужин в знак признательности за то, что вы порекомендовали его ресторан? Уверен, что вам бы это очень понравилось. Владелец ресторана также подчеркивает в своем письме, что, благодаря вашей рекомендации, ресторан приобрел постоянного посетителя. Данный клиент был приобретен рестораном не благодаря рекламному объявлению в «Желтых страницах» или рекламе на радио или в газетах. В связи с этим владелец желает вознаградить вас за этого нового клиента, ведь вы, быть может, сами того не ведая, оказали ресторану услугу в виде изустной рекламы. Отныне всякий раз, как ваша сестра посетит его ресторан в будущем, он будет отправлять вам чек на сумму, равную 10 % стоимости заказанных блюд, в знак признательности за добрую услугу. Время от времени (разумеется, не очень часто) вы получаете чек на небольшую сумму. Вас это настолько впечатляет, что вы начинаете

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Вы всегда будете тяготеть
к тому, что тайне любите
более всего. Люди достигают
не того, что им хочется,
а того, чем они являются.*

ДЖЕЙМС АЛЛЕН

рекомендовать всем своим знакомым ресторан «У Боба». Результатом этого становится растущее число купонов на бесплатный ужин и чеков на сумму упомянутых 10 %. Вы получаете уже несколько чеков в месяц. Спустя несколько лет вы помогли ресторану заполучить массу постоянных клиентов, и это обусловило поток дополнительных долларов в ваш карман. Это было бы здорово, не так ли?

Такова общая идея, лежащая в основе сетевого маркетинга, как это ныне называют. Я предпочитаю термин «межличностный маркетинг», поскольку в этом виде маркетинга изустная реклама реализует свою силу в процессе межличностного общения. Бизнес в наши дни тратит до 50 % цены своих товаров на рекламу и маркетинг. Вместо того чтобы платить «рекламные» доллары преуспевающим газетам, журналам и телеканалам, ряд не столь уж крупных компаний решили делиться этими деньгами со своими лучшими клиентами. Всякий раз, как кто-нибудь из таких клиентов уговаривает третье лицо приобрести товар данной компании, ему отправляется чек — своего рода плата за рекомендацию.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Деньги — это не все,
но прямо сейчас —
это единственное, что,
как мне кажется, я хотел бы
более всего остального.*

Одним из самых впечатляющих примеров успеха в сетевом маркетинге является Amazon.com. Вскоре после того, как появился этот впоследствии неслыханно успешный Интернет-сайт, ребят, создавших его, озарила блестящая идея. Почему бы не платить

гонорар за рекомендацию любому лицу, бывающему в Интернете, которое рекомендует другим сайт Amazon.com? Они организовали специальную «филиальную программу», посредством которой заинтересовали миллионы владельцев сайтов в Интернет размещать на своих страницах ссылки к сайту Amazon.com. Если лицо, путешествующее по Интернету, попадает на «филиальный» сайт, затем, после щелчка на ссылке, посещает Amazon.com и в итоге приобретает у них какой-нибудь товар, тогда компания Amazon платит вознаграждение в размере 3–7 % стоимости проданного товара своему филиалу. В результате

вокруг сайта Amazon.com образовались десятки тысяч спутников-микрочастьников, заинтересованных в успехе «материнского» сайта. Такая стратегия маркетинговой политики компании стала одной из основных причин головокружительного успеха Amazon.com. Теперь такая модель — частое явление в Интернете. Даже мой собственный сайт www.multiplestreamsofincome.com оснащен системой формирования филиалов. Сетевой, или межличностный, маркетинг работает! Время его расцвета наступило. И заниматься им стало по-настоящему выгодным делом.

Хотя, когда я впервые услышал о сетевом маркетинге, мне так не показалось. Стыдно сказать, но, когда мне впервые о нем рассказали, я отбросил идею как вздорную. Вот как это случилось...

Потрясающая сила рычага

Все началось с лучшей подруги моей жены, по имени Колетта Ван Рейзен. Только что закончился ее бракоразводный процесс, она осталась одна с пятью детьми, адвокат предъявил огромный счет, денег на жизнь почти не осталось. Ей нужна была работа, и я взял ее к себе. Спустя пару месяцев она пришла ко мне за советом.

«Боб, — сказала она, — я беседовала с братом насчет компании, на которую он в последнее время работает. Он мне пытался объяснить, как я могла бы заработать дополнительные деньги. Мне кажется, он меня убедил».

«Что за компания?»

«Компания, продающая питательные добавки через сеть распространителей».

Ну разумеется, стоило лишь ей это сказать... Мой разум стал разом глух ко всем доводам, и я воскликнул: «Даже не думай!» Однако, несмотря на мое резко отрицательное мнение, она поступила по-своему. Сказала, что ей кажется, будто «у нее получится». И в самом деле, через несколько недель она заработала свой первый чек на 100 долларов. Затем ее недельный заработок повысился с

500 до 600 долларов. Затем ее недельный заработок составил уже 1 тысячу. Разумеется, я по-прежнему считал ее полоумной, но, тем не менее, временами стал задумываться: «Как это ей удается?» Затем она сообщила мне, что увольняется из моей компании, сопроводив свой уход словами: «Боб, чек, который я получила за прошлую неделю, был на 2 тысячи долларов».

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Непродолжительная беседа
за столом с мудрым человеком
стоит месяца общения
с книгами.*

КИТАЙСКАЯ ПОСЛОВИЦА

На сей раз мое удивление переросло в изумление. Я сказал: «2 тысячи долларов в неделю! Как тебе удалось?»
«Я же тебе сколько раз говорила, Боб, что это дело стоящее». Я возразил: «Может, оно стоящее для тебя, но я не могу представить себя в роли продавца, обивающего пороги с питательными добавками в сумке. Динь-динь, вот пилюли как раз для вас!»

На что она ответила: «Все совершенно не так. На самом деле я просто рассказываю людям, как эта продукция изменила мою жизнь. Люди заинтересовываются и начинают думать, не попробовать ли и им. Они звонят по бесплатному номеру и заказывают то, что им нравится, и компания сама доставляет им заказ. Я никому ничего не продаю в традиционном смысле. Все делает компания, а я получаю чек».

Она продолжила: «И вот что самое замечательное. Продукция этой компании по-настоящему качественна. Людям настолько она нравится, что они начинают заказывать ее каждый месяц. И всякий раз, как они размещают заказ, я получаю чек. Но и это еще не все. Эти же самые люди просто не могут не поделиться с кем-нибудь еще о том, насколько лучше они стали себя чувствовать после того, как стали пользоваться продукцией моей компании. И когда их рассказ приводит к возникновению новых клиентов, я также получаю небольшую прибыль от возникшей новой ветки в сети. И так далее. И так далее. Теперь несколько тысяч людей, рассеянные по всему миру, покупают эту продукцию, — люди, которых я и в

глаза не видела, — и вот каждый понедельник я получаю тысячи долларов премии, как результат моих собственных усилий и усилий еще нескольких сотен других людей».

Теперь я был по-настоящему заинтригован. Я знал о силе рычага из своего опыта в сфере недвижимости, когда малой суммы денег было достаточно, чтобы обеспечить вам контроль над недвижимостью огромной стоимости. Но то, что я услышал от нее, показалось мне еще более эффективным. В качестве рычага, нужного ей, чтобы «поднять» свое благосостояние, она использовала усилия многих других людей. Поскольку все эти люди рассеяны по всему земному шару, она получает прибыль 24 часа в сутки — даже когда спит.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*За упорную работу
воздается в будущем.
За лень воздают сейчас.*

В одной из предыдущих глав я привел цитату Дэвида Джорджа:

*Богатство — это когда большие результаты
обходятся малыми усилиями.*

*Бедность — это когда самые большие усилия
ведут к незначительным результатам.*

Это идеальное описание того, что получалось у Колетты — малые усилия, огромные результаты. Заработок 2 тысячи долларов в неделю соответствует примерно 100 тысяч долларов в год. Лишь малый процент семей в Соединенных Штатах Америки зарабатывают такие деньги. Обычно на достижение дохода такой величины уходят десятилетия упорного труда при условии полной занятости. Коlette же это удалось менее чем за 18 месяцев. И доход при этом продолжает возрастать: 3 тысячи в неделю, 4 тысячи в неделю, 5 тысяч долларов в неделю. Что еще более впечатляет — доход сплошь резидальный, побочный.

«Боб, заверяю тебя, эта компания — не то, что ты думаешь!» Однажды Коlette оставила нам видеокассету, и мы с женой сели ее смотреть. Я никогда не забуду

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я никогда не был бедным,
хоть и бывал совсем без денег.
Бедность — это мировоззрение.
Безденежье же —
временное состояние.*

МАЙК ТОДД

пережитого мною. Я смотрел, и моя интуиция вдруг зашептала мне: «Это то, что надо!»

Переживали ли вы когда-либо предчувствие, наитие? Это когда одна половина вашего существа уверена, что идея перед вами самая что ни на есть стоящая, хотя другая продолжает относиться к ней скептически? Не знаю, как вы, но я обычно прислушиваюсь к своей интуиции. По наитию приступил я к инвестированию в недвижимость в 1970-х годах, перед самым началом памятного бума. Помните те времена? Я нажил состояние. Другое предчувствие подсказало мне оставить карьеру консультанта по инвестициям и сесть за написание моей первой книги «Без наличного аванса». Шансы начинающего автора добиться публикации своей книги равны 1 к 10 000. Как мог я знать, что «Без наличного аванса» станет бестселлером номер один в списках New York Times? Моя вторая книга, «Создание богатства», также стала бестселлером номер один. Затем та же интуиция побудила меня создать несколько компаний, специализирующихся на проведении учебных семинаров... За последующие 15 лет их валовой доход перевалил за сто миллионов.

Как видите, моя интуиция обычно дает верный совет. И тогда, когда я просматривал ту видеокассету, она вновь подала голос: «Это то, что надо!»

Колетта позвонила на следующее утро и спросила: «Как вам понравился фильм?» Несмотря на интуицию и прочее, я ответил: «Извини, Колетта, боюсь, меня это не интересует».

Надо отдать ей должное. Мой отрицательный ответ не остановил ее. Она пригласила мою жену на обед, и они между собой решили обойтись без меня. Я настолько уперся в своем предубеждении, что не пожелал даже подписать заявление на регистрацию. Но уже вскоре чеки начали поступать, в точности, как предсказывала Колетта.

Сегодня, несколько лет спустя, очень, очень большая сумма автоматически заносится на личный банковский счет моей жены каждую пятницу, но ссылок на мое имя поступающие чеки не содержат. Это деньги, которые целиком заработала моя жена. Мистер Скептик, видите ли,

не пожелал иметь ничего общего со всем этим! В результате чек получает она и лишь изредка делится со мной деньгами, полученным из этого удивительного источника доходов.

На последующих страницах я собираюсь рассказать вам, как вы могли бы добиться, чтобы ваше собственное имя фигурировало на чеке, подобному тем, которые моя жена получает каждую неделю. Но это при условии, что вы менее страдаете предубеждениями, нежели когда-то я.

Сбитый с толку ложной информацией

Почему, вы думаете, я пошел наперекор собственной интуиции? Возможно потому, что до этого слышал немало нелестного о сетевом маркетинге... и, не проверив прежде все на собственном опыте, сделал умозаключение, оказавшиеся в корне неверными.

Первая моя ошибка состояла в том, что я принял компанию, о которой говорила Колетта, за компании 1960-х и 1970-х годов, занимавшиеся многоуровневым сбытом. В этой ранней и ныне безнадежно древней версии сетевого маркетинга распространители набивали свои гаражи и сараи товарами, подлежащими сбыту, и затем пытались всучить их друзьям и родственникам. Чтобы привлечь новых продавцов, их материально заинтересовывали приглашать всех своих знакомых на особые вечерние презентации, призванные вселять в души новобранцев коммерческий энтузиазм. Что и говорить, лишь малое число людей по-настоящему заработало на таком бизнесе, все же остальные бросили все в полнейшем разочаровании, не имея представления, что делать с полным гаражом товаров, которые они не были в состоянии сбыть. Немало людей с тех пор относятся с неприятием к сетевому маркетингу вообще. Колетта заверила меня, что эта новая компания ничем похужим не занималась.

И В ШУТКУ И ВСЕ БЕЗ

*Финансовые проблемы
большинства людей
на самом деле очень просты —
у них просто нет денег.*

Примерно в то же время я услышал о книге прежнего редактора журнала «Успех» Ричарда По. Называлась она «Третья волна: новая эра в сетевом маркетинге». Вот что он написал:

... «Третья волна» ... началась более 50 лет назад, когда Карл Ренборг изобрел сетевой маркетинг — систему ведения бизнеса, разработанную таким образом, чтобы каждый человек мог без труда стать предпринимателем. Дни грубоватых приемов сетевого маркетинга длились около 40 лет, ознаменовав собой формационный период, который я называю «первой волной». «Вторая волна» относится к 80-м годам, когда персональный компьютер сделал возможным практически любому начать собственную компанию, превратив свой подвал в офис. Возникли компании сетевого маркетинга нового типа. Однако сетевой маркетинг «второй волны» по-прежнему более подходил тем, кто менее в нем нуждался, — предпринимателям агрессивным, умеющим продавать в традиционном смысле слова. Лишь сетевой маркетинг «третьей волны», который ныне выходит на сцену, предлагает, наконец, массам реалистичную перспективу финансового преуспевания. Вооруженный новыми системами и технологиями, сетевой маркетинг «третьей волны» позволяет самым что ни на есть средним людям — а не только прожженным коммерсантам — пожинать плоды честного предпринимательства, избегая при этом многих трудностей, связанных с формальной организацией бизнеса.

Очевидно, Колетта наткнулась как раз на одну из таких компаний «третьей волны».

Не без влияния впечатляющих данных, приведенных в упомянутой книге, я, скрепя сердце, разрешил Коlette с женой представить рассматриваемую идею на одном из своих семинаров. Я оставался по-прежнему весьма скептически настроенным, но уже спустя пару недель некоторые из слушателей начали звонить мне, чтобы выразить свою благодарность, как они выражались, «за науку».

Я был поражен. Видите ли, я никогда не принимал пищевых добавок. Мне всегда казалось, что здоровье у меня хорошее и что ничего сверх обычного питания мне не нужно. Лишь позднее я узнал, что здоровье каждого из нас подвержено постоянной опасности и каждому из нас

следует обогащать питательный состав своей повседневной пищи.

Возвращаясь к вопросу зарабатывания денег посредством сетевого маркетинга, мои семинарские слушатели звонили мне и говорили:

«Боб, это лучший из способов заработать денег из всех, которые вы рекомендуете».

«Я заработал тысячу долларов за прошедшую неделю».

«Я пробовал сетевой маркетинг в прошлом, но *этом* гораздо проще».

И я невольно начал задумываться: «Гм! Может, в самом деле в этом что-то есть?»

По-настоящему проняло меня, когда я увидел по телевизору человека с параличом всех четырех конечностей, передвигающегося в инвалидной коляске, который заработал свой первый чек на сумму 1 тысяча долларов, занимаясь сетевым маркетингом. Мне подумалось тогда, что если удалось *ему*, то удастся любому. После этого я решил уделять больше внимания жениному бизнесу в сфере питательных добавок, чтобы придать ему статус семейного и включить в состав других ручейков дохода нашей семьи.

Я занимался разного рода бизнесом в своей жизни и могу с уверенностью утверждать, что сетевой маркетинг стал одним из самых благодарных занятий, которым я когда-либо посвящал свое время. У нас нет накладных расходов. Нет долгов. Мы обеспечиваем себе стабильный доход, совершенно обходясь без наемного труда. У нас нет даже секретаря. И это по-настоящему «портативный» бизнес, имея в виду то, что я могу заниматься им дома, будучи в халате... по телефону из своей машины... или даже через почтовый ящик, отдыхая на Таити. Риска практически нет. И доход наш является резидуальным, т.е. побочным.

Когда люди ныне спрашивают меня, занимаюсь ли я сетевым маркетингом, я отвечаю с воодушевлением: «Конечно!».

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Трудности не могут сломить меня. Никакое препятствие не устоит перед непреклонной решимостью.

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

Не знаю, каково было вам с теми компаниями, с которыми вы были связаны, когда занимались сетевым маркетингом, но мое впечатление было и остается *потрясающим!* Как только прибыль начинает поступать, ощущение такое, будто вы открыли нефтяное месторождение у себя на заднем дворе. Словно невидимый насос качает деньги в ваш карман. Оглядываясь назад, я ныне удивляюсь, как такая блестящая идея оставалась вне поля моего зрения на протяжении стольких лет. И мне грустно оттого, что точно такие же предубеждения, свойственные когда-то мне, останавливают ныне многих других умных, способных и достойных людей.

Займите нейтральную позицию

Давайте предположим, что вы не настолько скептически, насколько скептически поначалу был я. Предположим, вы поверили мне на слово и, по крайней мере, заняли нейтральную позицию, раздумывая над тем, как обогатить свою жизнь дополнительным источником дохода. Давайте рассмотрим три самых первых вопроса, которые люди задают по поводу сетевого маркетинга:

Вопрос 1. Законно ли все это?

Вопрос 2. Почему я должен предпочесть этот вид бизнеса обычной франшизе?

Вопрос 3. Что от меня потребуется, чтобы этот мой бизнес был успешным?

Вопрос 1: законна ли эта деятельность?

Честно сказать, это был также один из *моих* первых вопросов. Я не хотел бы, чтобы я сам лично и мои читатели в результате моих «наущений» оказались вовлеченными

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Специалист — это человек, допустивший все ошибки, которые только можно допустить в какой-либо узкой области.

НИЛЬС БОР

в какую-нибудь финансовую пирамиду. Я посвятил немало времени изучению информации о бизнесе этого рода и выяснил, что объем продаж на сегодняшний день составляет десятки миллиардов долларов и во всем

мире насчитывается более 10 миллионов распространителей в системе сетевого маркетинга. Итак, это не только совершенно законный бизнес, но и признаваемый ныне как чрезвычайно перспективный и обещающий значительный рост в будущем. Идея сетевого маркетинга привлекла внимание многих компаний из числа Fortune 500¹, включая Colgate-Palmolive, Gillette, Avon, Coca-Cola и MCI. Совсем недавно AT&T², всемирный телекоммуникационный гигант, также начал предлагать услуги международной связи, используя возможности сетевого маркетинга.

Помните ли вы времена, когда Япония имела репутацию страны, производящей низкокачественные товары? Когда я был ребенком, вещь с клеймом «Сделано в Японии» являлась обычно дешевым, низкопробным «ломом» — «подколкой», а не вещью. Сегодня восприятие японских товаров диаметрально противоположное — только самые качественные товары³ бывают произведены в Японии. Аналогичный сдвиг в восприятии происходит и в отношении к сетевому маркетингу. Все больше людей открывают для себя, что по-настоящему качественные товары по умеренной же цене ныне распространяются посредством сетевого маркетинга. Если бы это было не так, думаете, AT&T стала бы даже помышлять об этом?

Если AT&T готова рисковать своей репутацией, участвуя в сетевом маркетинге, тогда готов и я. Точно так же готовы и многие, очень многие умные, талантливые и преуспевающие люди: врачи, преподаватели, астронавты, менеджеры

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Нынешний
миллиард долларов —
не то, что бывало.*

**НЕЛЬСОН
БАНКЕР ХАНТ**

¹ Перечень 500 крупнейших акционерных промышленных корпораций США, публикуемый американским журналом *Fortune*. «Промышленная корпорация» определяется как корпорация, по меньшей мере 50% валового дохода которой обеспечивается производством товаров или добычей полезных ископаемых. — *Прим. пер.*

² Крупнейшая телекоммуникационная корпорация США. — *Прим. пер.*

корпораций из списка Fortune 500, известные актеры, авторы бестселлеров, профессионалы в сфере здравоохранения, профессора, спортивные тренеры, спортсмены-олимпийцы, мировые рекордсмены, мануальные терапевты, медсестры, ученые, банкиры, юрисконсульты наравне с десятками тысяч других людей любой другой профессии, уже ступивших на стезю сетевого маркетинга. Многие из нас, кто ранее на дух не воспринимал сетевой маркетинг, ныне отдают свои сердца компаниям «третьей волны», все более набирающих силу на международном рынке.

Время подходящее

Время сейчас самое подходящее для бурного развития данного вида бизнеса. Факторы, благоприятствующие этому, в основном следующие: массированное сокращение штатов и разукрупнение компаний, ставшее тенденцией с начала 1990-х годов, а равно взрывное развитие бизнеса на дому на протяжении всего прошлого десятилетия. Более 77 миллионов человек, появившихся на свет в период последнего бума рождаемости, ищут всевозможных путей повысить свой достаток перед лицом приближающегося пенсионного возраста.

Вопрос 2: почему я должен предпочесть этот вид бизнеса обычной франшизе?

Ваша задача при создании ручейков дохода, проистекающих с горы Маркетинг, состоит прежде всего в том, чтобы выбрать такую компанию, товары которой, реализуемые посредством сетевого маркетинга, наиболее импонируют вам. Предположим, вас интересует такая сфера, как здоровое питание. Вам нравится идея зарабатывать деньги, помогая людям обрести и обеспечивать себе здоровье.

Вы обращаете внимание на материал в журнале «Предприниматель», в котором перечисляются лучшие на сегодняшний день франшизы пищевой индустрии. Всего за 58,5 тысячи долларов вы можете стать во главе предприятия, пользующегося поддержкой компании мирового уровня, которая использует проверенные временем прин-

ципы осуществления хозяйственной деятельности. Ваши шансы на успех велики. Вместе с тем можно назвать и целый ряд недостатков. От вас потребуются принять на себя имущественную ответственность, поставив свою подпись под франшизой, нанять и обучить работников, внедрить систему товарного учета, приобрести оборудование, снять в аренду или построить склад и т.д. После достаточно короткого, хотя и трудного подготовительного периода вы, впрочем, сможете начать полноценный бизнес и быть сам себе начальник. Идея чертовски заманчивая... если у вас есть требуемые 58 500 долларов. Может, вам заложить дом?

В том же журнале вы видите другое объявление, помещенное компанией, которая реализует качественные пищевые добавки посредством сетевого маркетинга. Вы наводите справки, узнаете все необходимое о компании, о людях, с которыми вам предстоит работать. Вы узнаете, что менее чем за 1 тысячу долларов (обычно гораздо меньше) вы можете стать дистрибьютором¹ и начать получать прибыль по прошествии уже нескольких дней.

Возможно, самое большое преимущество состоит в том, что у вас появляется возможность обеспечить себе резидуальный доход... точнее сказать, многие ручейки резидуального дохода от растущей группы дистрибьюторов, работающих, так сказать, под вашим началом. Вполне вероятным является такой результат ваших занятий сетевым маркетингом, что уже через несколько лет вы сможете спокойно выйти на пенсию, обеспечив себе высокий, постоянный доход, для поддержания которого от вас потребуются лишь минимум усилий. У вас не будет забот, связанных с учетом товарной массы, ведением бухгалтерской отчетности и осуществлением контроля над работой подчиненных. Но кое-какие недостатки можно назвать и тут. Вы будете работать, используя в качестве офиса собственный дом, в связи с чем от вас потребуются умение

¹ Здесь: физическое лицо, распространяющее и рекламирующее продукцию какой-либо компании, а также привлекающее к работе новых сотрудников. — Прим. ред.

мобилизовать самого себя, а равно самодисциплина. Вам может стать одиноко временами. Но это ничего... Вы всегда можете занять себя подсчетом того, сколько вы сэкономили, не отдав свой дом в залог под крупный заем.

Франшиза

Высокая плата за франшизу

Аренда офиса/помещения под магазин

Наем, обучение персонала, управление

Складирование и учет товарной массы

Организация поставок и/или доставка товаров

Жесткий график работы, привязанный к обычным часам розничной торговли

Линейный доход (ваше присутствие обязательно)

Высокие накладные расходы

Когда я сравниваю свой доход от занятий сетевым маркетингом с доходами, что получал от всех компаний, которыми я владел и руководил последние 20 лет, первый выходит бесспорным победителем. Я владел ресторанами, магазинами одежды, фабрикой шоколадных изделий, многоквартирными домами, офисными зданиями, компаниями, издательствами бизнес-бюллетеней, курьерским, мультимедийным и софтверным бизнесом. Я вкладывал деньги в театральные постановки на Бродвее. Я даже одно время являлся совладельцем профессиональной баскетбольной команды Utah Jazz. Сетевой маркетинг лучше всего этого. Мои накладные расходы микроскопичны по сравнению с теми, что я имел, когда руководил

Сетевой маркетинг «третьей волны»

Низкий взнос за регистрацию в качестве дистрибьютора
Работа на дому

Привлечение, обучение других дистрибьюторов
Небольшой объем работы по учету товаров

Компания доставляет товары непосредственно потребителям

Гибкий график работы

Потенциал для возникновения резидуального дохода

Низкие накладные расходы

компанией с 250 сотрудниками. Сама мысль вернуться назад к тому, чтобы руководить массой подчиненных, вызывает ныне у меня отвращение. Мне более не нужно платить кому-либо зарплату, пособия, налоги в фонд социального страхования, премии, налоги в счет здравоохранения, в пенсионный фонд. Для бывшего нанимателя, каким являюсь я, подобная перемена напоминает чудо.

СТОИМОСТИ 25 САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ФРАНШИЗ

	Базовая (в долларах)	Полная (в долларах)
AAMCO Transmissions	151 тыс.	166 тыс.
Baskin-Robbins Ice Cream	78 тыс.	447 тыс.
Blockbuster Video	245 тыс.	823 тыс.
Budget Rent a Car	166 тыс.	449 тыс.
Dairy Queen	181 тыс.	585 тыс.
Denny's Restaurant	392 тыс.	711 тыс.
Dunkin' Donuts	46 тыс.	287 тыс.
GNC (General Nutrition Center)	112 тыс.	197 тыс.
Gold's Gym	434 тыс.	1,8 млн.
Great Earth Vitamins	92 тыс.	111 тыс.
Jenny Craig Weight Loss	159 тыс.	314 тыс.
Jiffy Lube	174 тыс.	194 тыс.
Kentucky Fried Chicken	1 млн.	1,7 млн.
Kwik Copy	216 тыс.	357 тыс.
Mail Boxes Etc.	115 тыс.	178 тыс.
Manhattan Bagels	150 тыс.	337 тыс.
McDonald's	413 тыс.	1,3 млн.
Mrs. Fields Cookies	45 тыс.	412 тыс.
One Hour Martinizing Dry Cleaners	180 тыс.	260 тыс.
Rent a Wreck	15 тыс.	207 тыс.
Stanley Steemer Carpet Cleaner	80 тыс.	340 тыс.
Subway Sandwich	61 тыс.	170 тыс.
SuperCuts	90 тыс.	164 тыс.
Terminix Termite Pest Control	42 тыс.	75 тыс.
The Athletes Foot	175 тыс.	325 тыс.

Источник: журнал Entrepreneur, январь 1999

«Но, — скажете вы, — я не хочу, чтобы все закончилось гаражом, полным никому ненужных товаров». Мне тоже этого бы не захотелось. Честно говоря, подобная проблема имела место довольно часто в прежние времена, с компаниями «первой» или «второй волны», которые

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Неудовлетворенность —
необходимое условие
для развития человека.*

ТОМАС ЭДИСОН

использовали весьма агрессивные методы с целью побудить новоиспеченного дистрибьютора приобрести товар на тысячи долларов, что являлось, по сути, условием начала работы.

Именно в этом компании сетевого маркетинга «третьей волны» коренным образом отличаются от прежних. Навсегда остались в прошлом времена, когда дистрибьюторы должны были складировать товары в своих гаражах и сараях, доставлять их затем своим клиентам, выполнять массу бумажной работы, упаковывать и отправлять товар по почте живущим в отдалении клиентам. Ныне вся эта рутинная работа входит в обязанности компании, на которую вы работаете. Все, что требуется от вас, это находить клиентов, выполнять минимальный объем бумажной работы, отвечать на вопросы и предоставлять некий минимум тренинга новым дистрибьюторам. Если можете справиться с этим минимумом работы, вы — в деле.

Но, скажете вы, этак любой должен был бы быть давно «в деле». Этак на всех клиентов не хватит! Не будьте наивными. В одной Северной Америке проживает 300 миллионов человек, из которых менее 10 процентов когда-либо занимались сетевым маркетингом. Сюда добавьте сотни миллионов, даже миллиарды людей в других странах мира. Хотя сетевой маркетинг был изобретен в Америке, он получил большее развитие и более популярен, скажем, в Японии, а в быстроразвивающихся странах Восточной и Юго-Восточной Азии переживает ныне настоящий бум.

Но вот что по-настоящему замечательно в сетевом маркетинге, вы будете принимать самое непосредственное участие в вербовке, «ведении» и обучении лишь

первых одного-двух десятков дистрибьюторов, которые войдут в вашу «первичную» организацию... но затем все начнет развиваться как бы само по себе, без вашего непосредственного участия. Эти привлеченные вами лично в организацию люди начнут вербовать других, которые в свою очередь других... пока инициированное вами движение не достигнет других районов страны, а затем и других стран. Продолжи вы вербовать новых людей, и ваша организация уже вскоре будет состоять из сотен и даже тысяч людей из разных странах мира, которые будут приобретать товары вашей компании — людей, которых вы никогда не встречали, которых никогда не встретите, но которые, тем не менее, помогают со временем обеспечить вам прекрасный резидуальный доход в размере сотен тысяч долларов в месяц. Вот это я называю «принципом рычага». Это удивительно, просто удивительно.

Вопрос 3: что от меня потребуется, чтобы этот мой бизнес был успешным?

Прежде всего, позвольте рассказать вам, что от вас *не* потребуется.

Вы не будете доставлять товары потребителям (возможно, лишь образцы, но это не тяжелая ноша). Если вам не терпится начать разносить товар по соседям, друзьям или вообще, как коробейник, от двери к двери, тогда вас ждет жестокое разочарование. Компании сетевого маркетинга «третьей волны» не работают таким образом. Что вам надо будет делать? Ваше дело — рассказывать людям о том, как эта продукция улучшила качество вашей жизни, а им, после совсем несложной регистрации, остается заказать ее непосредственно у компании по бесплатному для вызывающего абонента телефонному номеру. Компания берет на себя все хлопоты по доставке заказа на дом.

Вам не потребуется посещать частые и скучные вечерние собрания по будням. Если вам не терпится начать жертвовать два или три вечера в неделю на скучные собрания, вам опять-таки не повезло. Что вам надо будет делать вместо этого? Вы будете просто предлагать людям, проявившим интерес, прослушать презентационную аудио-

кассету или просмотреть рекламный видеофильм, и эти мощные средства убеждения сделают за вас всю работу.

Вам не придется собственно продавать. Если вам нравится работа продавца, если нравится торговаться с людьми, тоже умеющими торговаться, если процесс заключения торговой сделки таит в себе для вас источник высокого морального удовлетворения, — тогда, простите, я пришел к вам с плохой новостью. Вам было бы лучше в таком случае с одной из почти вымерших ныне компаний сетевого маркетинга, которые требовали от вас найти от 50 до 100 покупателей, чтобы вы заработали какие-нибудь приличные деньги. А со многими из новых компаний «третьей волны» вам нужно всего пару новых клиентов в месяц, чтобы начать к преуспевать. На планете Земля проживает 5 миллиардов человек. Как считаете, под силу ли вам найти двух человек в месяц, которые были бы заинтересованы в дополнительном заработке?

А вот как вам, скорее всего, придется поначалу. Вы предложите какому-нибудь своему знакомому прослушать аудиокассету, который спустя некоторое время вернет вам ее и скажет: «Мне понравилось. Расскажите мне об этом поподробнее». Вы организуете встречу за обедом между вашим кандидатом, вами и вашим спонсором¹. Ваша троица встречается в ресторане в назначенное время. Ваш кандидат слушает, пока спонсор подробно ему все излагает. Вы просто наблюдаете за происходящим.

(Это ваша учеба без отрыва от производства.) Кандидат подписывает регистрационный лист и отправляется домой заказывать продукцию. Вы получаете чек.

Как вам кажется, не слишком много труда? Именно следуя такой модели, Колетта сыграла роль спонсора по отношению к моей жене (на примере нашей семьи). Сначала она дала нам просмотреть

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Официант — человек, который уверен, что деньги берут начало на подносах.

¹ В сетевом маркетинге: человек, привлечший в организацию нового дистрибьютора и помогающий ему на первых порах, в частности, в деле привлечения новых дистрибьюторов. — *Прим. перев.*

видеокассету. Моя жена сказала: «Расскажи поподробнее». Колетта ответила: «Давай пообедаем вместе». И моя жена сказала: «Если моего толстокожего мужа это не интересует, обойдемся без него». Так они и поступили.

Используя такую схему, Колетта зарабатывает больше денег за один обеденный час, чем большинство людей за месяц. И ей платят вновь и вновь за одни и те же приложенные ею однажды усилия. Ну не здорово ли было бы получать оплату вновь и вновь за работу, которую вы сделали, сидя за столом в ресторане шесть месяцев назад?

А если вы не можете выкроить время на подобные «деловые» обеды? Ничего страшного. Делайте это по телефону. Это на самом деле быстрее и дешевле. Не забудьте позаботиться, чтобы и ваш спонсор участвовал в разговоре (трехсторонний телефонный разговор, в котором участвуете вы, ваш спонсор и ваш кандидат). Пока спонсор проводит устную презентацию, вы «наблюдаете» (учитесь на рабочем месте). Ваш кандидат присоединяется к вашей команде, заказывает несколько наименований продукции — и вы обеспечили себе маленький ручеек дохода.

Кажется по-прежнему сложным? Вы слушаете. Ваш спонсор рассказывает. Люди заказывают продукцию. Вы получаете чеки.

Тратя на телефонные переговоры всего несколько часов в неделю, вы в состоянии обеспечить себе солидный резидуальный доход. Согласились бы вы тратить пару часов своего свободного времени каждую неделю на разговоры по телефону, если бы знали, что в результате сможете зарабатывать 2 или 3 тысячи долларов в неделю в виде побочного дохода, года, скажем, через два-три?

Вы сумасшедший?

Когда я начинаю объяснять, как все это просто, некоторые смотрят на меня, словно у меня не все дома. Тогда я предлагаю ответить на такие вопросы:

«Имеется ли у вас несколько источников доходов?»
(Обычно отвечают — «нет».)

«Платят ли вам помногу раз за каждый отработанный вами час?» (Снова «нет».)

«Является ли ваш почасовой заработок потенциально бесконечным?» (По-прежнему «нет».)

«Поступает ли к вам доход 24 часа в сутки вне зависимости от того, делаете вы что-нибудь или нет?» («Нет».)

«Продолжают ли потоки вашего дохода течь и после вашей смерти?» («Нет».)

«Можете ли вы повысить свой доход в любое время, когда пожелаете?» («Нет».)

«Если бы ваш основной источник дохода иссяк, смогли бы вы прожить целый год без такового?» (Нет.)

Тогда я говорю: «Благодаря сетевому маркетингу, я могу ответить «да» на любой из этих вопросов». И я начинаю сомневаться, у кого из нас двоих не все дома.

Мое определение сумасшедшего. Сумасшедший, *суц.* Тот, кто работает за гроши на работе(-ах), которую(-ые) терпеть не может, на протяжении 50 лет. Умирает в бедности.

Мое определение умного. Умный, *суц.* Тот, кто работает с высокой отдачей, затрачивая минимум времени. Уходит на покой, имея в своем распоряжении множество источников дохода.

Вот уже несколько лет мы с женой обеспечиваем себе стабильные потоки резидуального дохода, благодаря сетевому маркетингу. И, по-моему, это умный способ распорядиться своим временем. Это достойно человека с интеллектом. Это работает! Как вы уже догадались, я более не настроен скептически. Иногда меня так восхищает случившееся с нами, что я не могу заснуть. Не количество денег, зарабатываемых нами, причина этому, — нет, но все те хорошие перемены в нашей жизни, которые последовали, рост самосознания, который я наблюдаю в себе. Это здорово. Да, здорово!

Конечно, есть в моем восприятии собственного опыта и толика неудовлетворенности. Мучительное сознание. Я

вижу, как пребывают в вечной борьбе люди, пытаюсь встать на ноги в финансовом отношении. Я также вижу людей, у которых не в порядке здоровье. Я знаю многих людей, которые считают, что жизнь не удалась. И я хочу сказать им всем: «Я знаю средство, которое поможет вам!» Но то ли потому, что они сами пробовали когда-то методы сетевого маркетинга, которые им не помогли; то ли потому, что знают кого-то, кто пробовал и потерпел неудачу, их разум глух к моим словам. Я не могу винить их. Ведь в точности так же когда-то глух к голосу интуиции был и мой разум. И все же я очень хотел бы иметь силу убеждения, способную пробить оборону скептически настроенного разума и побудить людей посмотреть на вещи трезво. Ведь им, скорее всего, понравится то, что они сумеют, Бог даст, разглядеть.

Порой вам нужен кто-нибудь, кто может указать дорогу

Большинство людей живут, совершенно упуская из виду невероятные возможности, существующие вокруг них. Я вспоминаю историю, случившуюся в начале двадцатого столетия. Женщина копила много лет, чтобы эмигрировать в Америку, и наконец собрала достаточно денег, чтобы купить билет на океанский лайнер. Поскольку сбережений у нее было мало, она проводила большую часть времени в каюте, рационально расходуя еду, которую взяла с собой в дорогу. Когда до места прибытия оставался один день, она решила потратиться на ресторан. Она явилась на последний а-ля-фуршет и, приготовившись к самому худшему, робко спросила у метрдотеля, во сколько ей обойдется ужин. «Но, мадам, разве вы не знаете? Питание включено в стоимость билета. Вы можете брать, сколько пожелаете, это все бесплатно».

В жизни такое наблюдается сплошь и рядом. Надо ли кому-нибудь прожить целую жизнь, чтобы к концу ее на собственном опыте убедиться, что, научи вас кто-нибудь в свое время, вы могли бы добиться всего, чего только пожелали бы. Без значительных усилий, сверх тех, что вы

расходуete ныне, вы могли бы, как та женщина, порадоваться открывшейся возможности и воспользоваться ею в полной мере. *Однако хватит с вас уговоров. Давайте начнем действовать.*

Я расскажу вам, как обеспечить неограниченный во времени доход от занятий сетевым маркетингом.

Сначала плохая новость. Подсчитано, что примерно 90% людей, начинающих заниматься сетевым маркетингом, терпят неудачу. И вот почему.

Подавляющее большинство тех, кто приступает к этому новому для себя делу, не обладают должной приверженностью. Поскольку сделанные ими начальные ставки невысоки (рекламный набор дистрибьютора за 50 долларов и продукции на пару сотен долларов), их ничто не удерживает бросить свое занятие в любое время. (Пропустив потратив на себя приобретенные товары, они выходят из игры.) Многие просто пасуют перед трудностями любого свойства. Как говорится, легко нажитое легко потерять.

Поскольку условия подключения к сети просты, в сетевой маркетинг подаются в основном люди, заинтересованные в быстром заработке. Такие люди воспринимают сетевой маркетинг как игру наподобие лотереи. Покупая дешёво билет, и, даже если выигрывать не выпадет, невелика беда. Есть люди, которые меняют компании как перчатки, — им даже дали особое название¹.

По собственному опыту знаю, если отделить зерна от плевел, тогда тот, кто воспринимает сетевой маркетинг как серьёзный бизнес, входит в число самых ответственных, целеустремлённых и в иных отношениях замечательных людей из когда-либо мне встречавшихся.

Вместе с тем наблюдается также немало тех, кто, хотя и работает упорно, занимаясь сетевым маркетингом, не добивается по какой-то причине должных результатов.

¹ MLM junkies — амер. неодобр., словосочетание, состоящее из MLM = МУМ (многоуровневый маркетинг) и junkies = торговцы наркотиками. — Прим пер.

После пяти лет пристального изучения этого бизнеса я вполне уяснил, что в этом деле работает, а что нет. Точно так же, как я поступил в отношении к операциям с недвижимостью, я выделил три основных принципа, на которых следует строить свою деятельность, занимаясь сетевым маркетингом. Следуя следующим трем базовым принципам, вы также, без сомнения, добьётесь успеха:

Принцип 1. Умейте подобрать компанию.

Принцип 2. Умейте пользоваться маркетинговой системой.

Принцип 3. Умейте работать с людьми.

Принцип 1. Умейте подобрать компанию

Насчитывается от 200 до 300 легитимных, пришедших на рынок с серьёзными намерениями и жизнеспособных компаний, распространяющих свои товары и услуги при помощи сетевого маркетинга и предлагающих все, от игрушек до средств для ухода за кожей; от международных телефонных до финансовых услуг; от пищевых продуктов до юридических консультаций. Выбирая себе подходящую компанию, следует руководствоваться тремя основными критериями¹:

1. Предлагаемые компанией товары и услуги.
2. Компенсационный план: как вам платят за работу.
3. Компания и ее руководство.

¹ Я имею возможность обсудить данные критерии в этой книге лишь поверхностно. Подробную информацию о том, как подбирать подходящую компанию, занимающуюся сетевым маркетингом, можно найти в книге Дарена Фолтера «Как выбрать себе компанию, занявшись сетевым маркетингом». Это прекрасная книга. Автор даёт исчерпывающий обзор деятельности свыше 200 компаний и подробный анализ 50 самых крупных. Если посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamsofincome.com, то узнаете, как получить бесплатный экземпляр (ключевая фраза: Free Falter Book /бесплатная книга Фолтера/), или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Выбор товаров и услуг, которыми вы будете заниматься

Выбирайте продукцию, к которой у вас особое отношение, как если бы вам приходилось решать, что является главным для вас в жизни. Если вы занимаетесь именно таким товаром, тогда вам будет проще вести о нем разговор с другими людьми... Проще рекламировать нечто, что является, по сути, вашим хобби, не просто предметом обихода. Лично я выбрал для себя продукцию, предназначенную для тех, кто заботится о своем здоровье. Что бы ни было объектом вашей особой симпатии, товары ли здравоохранения, косметика или ювелирные изделия, — скорее всего, найдется компания, занимающаяся, посредством сетевого маркетинга, сбытом продукции такого рода.

Важнейшим соображением при выборе подходящей для вас компании является тип продукции, предлагаемой ею. Под типом я понимаю частоту использования этой продукции в повседневной жизни. Для использования какой частоты предназначена та или иная продукция: ежедневного, еженедельного, ежемесячного или нечастого? Вам следует ориентироваться на продукцию с высокой частотой использования. Почему? Потому что такую продукцию чаще заказывают, скажем, в течение месяца. Высокая частота заказов означает для вас стабильный оборот. В связи с этим, и это очень важно, ваш бизнес сможет расширяться за счет относительно меньшего числа клиентов. Если же продукция предназначена для нечастого использования, и заказы соответственно будут менее частыми. Это значит, что от вас потребуются приложить усилия к привлечению новых клиентов, чтобы общее количество ежемесячных заказов обеспечивало вам достойное вознаграждение.

Рост любого бизнеса зависит от притока новых клиентов и поддержания на требуемом уровне числа заказов от существующих клиентов. Если существующие клиенты будут заказывать повторно продукцию нечасто, тогда ос-

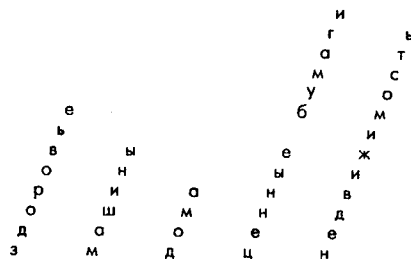
новным резервом для роста вашего бизнеса будет привлечение как можно большего числа новых клиентов. Любой человек от коммерции скажет вам, что привлечение новых клиентов является самым сложным и дорогостоящим способом увеличения оборотов в бизнесе. С другой стороны, когда существующий контингент постоянных клиентов заказывает продукцию повторно достаточно часто, вы оказываетесь в состоянии прочно встать на ноги в своем бизнесе.

Чтобы доход ваш стал по-настоящему резидуальным, поступающим к вам практически помимо вашей воли, вы отдадите предпочтение товарам, которые по своей природе предполагают потребление на частой основе, а это значит — более частые повторные заказы. Это одна из причин, почему мне нравятся продукты здорового питания. Люди потребляют их ежедневно и заказывают каждый месяц, дабы пополнить запасы. Мне также нравятся продукты здорового питания, поскольку люди, употребляющие их в пищу, уже в скором времени начинают замечать признаки улучшения здоровья — что является едва ли не самым главным в жизни.

Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, предлагаю вам взглянуть древнюю арабскую формулу богатства, как показано на схеме 11.1. В этой формуле 1 обозначает здоровье, а нули — все остальное в вашей жизни, как-то: машины, дома, акции, драгоценности, заводы и т.д. Как можно видеть, если вы отнимете 1 в начале формулы (т.е. здоровье), тогда все остальное представится вам в виде простого набора нулей, которые в сумме, как ни крути, просто нуль!

1,000,000,000,000

Решая по поводу продукции, которой будете заниматься и которую, стало быть, рекомендовать людям, старайтесь выбрать такую, которая больше походит на «1», нежели на «0». Это соответствует одному из элементов «формулы денежного дерева», с которой вы познакомились в главе 3: *Важное для всех всякий день.*



1 000 000 000 000

СХЕМА 11.1. Древняя формула богатства**Выбор подходящего компенсационного плана**

Насчитывается пять-шесть различных и конкурирующих между собой финансовых схем, посредством которых компании сетевого маркетинга вознаграждают своих дистрибьюторов/распространителей. Это такие, как «откол», «одноуровневый», «матрица», «два вверх», «бинарный», а также множество гибридных схем и схем-комбинаций. Вы еще не запутались?

Поспешу вас успокоить. Свыше 75 % всех компаний в сетевом маркетинге используют схемы «откол» или «лестницу», чьей популярности добились такие гиганты, как Amway, Shaklee и Nu Skin. На мой взгляд, представляемый ими сетевой маркетинг уже морально устарел. С недавних пор эти более старые компенсационные схемы начали сдавать позиции перед новыми более динамичными и простыми схемами, такими как «одноуровневая» и «бинарная», используемыми ныне восходящими звездами вроде FreeLife и USANA. Компании старого типа испытывают трудности с переходом на более совершенные компенсационные схемы, поскольку огромная армия их дистрибьюторов оказалась накрепко завязла в системе, построенной на принципе «одиночной оплаты».

Самым важным соображением при выборе схемы оплаты является для вас количество человек, которое тре-

буется дистрибьютору со средними способностями привлечь в организацию и этим самым обеспечить себе доход. Перед тем как предпочесть одну компанию другой, вам следует найти ответ на следующий вопрос:

Сколько человек необходимо мне привлечь в организацию дистрибьюторов, чтобы зарабатывать 500 долларов в месяц в виде дополнительного дохода?

Чем ниже их число, тем лучше. Если человеку средних способностей вполне по силам обеспечить себе стабильный и приличный доход, вам это удастся по определению.

Выбор компании по признаку «порядочности» и по качеству менеджмента

Как и в любой сфере экономики, большинство компаний, строящих свою деятельность на принципах сетевого маркетинга, терпят крах в течение первых пяти лет. Поэтому вам необходимо проявлять осмотрительность, стараясь выбрать компанию, которая, скорее всего, выдержит испытание временем. Самый простой способ не ошибиться в выборе — это выбирать лишь среди компаний, которые по официальным данным демонстрировали рост оборотов и прибыли на протяжении более пяти лет. Это чрезвычайно сузит ваш круг поиска.

Дополнительным плюсом поиска среди компаний, открыто публикующих отчеты о своей хозяйственной деятельности, является возможность изучить финансовую отчетность вроде квартальных отчетов о прибыли. В общем, вас интересует компания, хорошо себя зарекомендовавшая, платежеспособная, с долгом малым или нулевым, с числом дистрибьюторов, обеспечивающим ей стабильный рост, а также такая, которая просуществовала на рынке достаточно долго, чтобы избавиться от свойственных начинающему бизнесу недостатков.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Человеку предназначено быть «не ниже своего самого низкого желания и не выше своей самой смелой мечты».

ДЖЕЙМС АЛЛЕН

Справьтесь в местном бюро добросовестного бизнеса, не поступали ли жалобы на рассматриваемую компанию либо от потребителей штата, либо от потребителей в масштабах всей страны. Это может послужить индикатором того, умеет ли компания держаться подальше от неприятностей. Если имеете основания предполагать некие возможные проблемы с компанией, интересующей вас, справьтесь в инстанциях юстиции, не имеется ли юридических препятствий для законной деятельности компании в пределах вашего штата.

Если посчитаете нужным, можете даже нанести визит в штаб-квартиру компании, что позволит взглянуть ей, так сказать, «в лицо». Поскольку от жизнеспособности конкретной компании будет зависеть ваш долгосрочный доход, можете для пушей уверенности переговорить с представителями ее высшего менеджмента.

Коль скоро выбрали продукт по вкусу, компанию и компенсационную схему, вы готовы начать свой бизнес.

Принцип 2. Умейте пользоваться маркетинговой системой

Под «маркетинговой системой» я понимаю способы, посредством которых вы привлекаете своих клиентов. В традиционном сетевом маркетинге большинство людей принимали следующий порядок действий:

Составляют список не менее чем из 100 фамилий, включая в него всех своих знакомых.

Встречаясь лично или связываясь по телефону, пытаются продать товар лицам, включенным в список.

Казалось бы, замечательная формула! Простая. Не стоящая больших затрат. Легко повторяемая. Однако 90 процентов людей, следующих ей, терпят неудачу!

Почему? Потому что шансы найти по-настоящему стоящего клиента в средней группе из 100 человек чрезвычайно низки. Возможно, только 1 или 2 % имеют

практический интерес к предлагаемой вами продукции *прямо в данный момент* — и 5 %, если вам повезет. Сам Зиг Зиглар¹ был не в состоянии найти более 5 «хороших» клиентов в такой группе. Девяносто пять человек из ста заведомо не купили бы у него предлагаемый товар. Это 95 % отказа, а ведь он — лучший в мире специалист по искусству продавать! Чего же следует ожидать, когда наш начинающий, необученный еще дистрибьютор начинает звонить по такому списку? Массовый отказ, в результате которого полный провал!

Совсем необязательно, что продукция плоха, или имело место неудачное стечение обстоятельств, или даже что начинающий дистрибьютор не умеет продавать. Объясняется все тем, что вероятность обрести двух постоянных клиентов из любого перечня из 100 человек очень мала. Но начинающие дистрибьюторы не знают об этом. Питая иллюзии о стремительном успехе, они звонят всем, кого знают. Уже после нескольких звонков им начинает *казаться*, что вообще *никому* не интересно то, что они предлагают. Поскольку люди, которым они звонят, являются в первую очередь знакомыми или друзьями, отказ воспринимается ими чуть ли не как *личная обида*. Им становится горько. И поэтому они бросают это занятие. Все казалось таким простым, когда они записывались в дистрибьюторы. Но в реальной жизни найти первых двух своих постоянных клиентов оказывается сложнее, чем им поначалу представлялось.

Но вот вам и хорошая новость. В то время как начинающий чувствует себя неудачником с 5 % успеха, любая фирма, продающая товары по почте, скажет вам, что 5 % позитивного отклика — это чудесно! Это тот уровень, на котором зарабатывают состояния. Та же фирма, заполучив 1–2 клиентов из ста возможных, впадает в экстаз!

Например, предположим, я хочу найти спрос на двухдневный семинар на тему сетевого маркетинга. Стои-

¹ Зиг Зиглар — известный в США автор, авторитет в области теории и практики высокоэффективной коммерции. — *Прим. пер.*

мость участия — 295. Я составляю письмо для рассылки по почте, покупаю перечень из 20 тысяч перспективных адресатов. Стоимость подготовки почтовой рассылки, списка адресатов и почтовые расходы составляют в сумме около 15 тысяч долларов. Если процент успеха равен 1 — это значит, что 200 человек ответят положительно на мое приглашение, — я в восторге. Я ожидаю 59 тысяч долларов ($\$295 \times 200$) дохода. После вычета всех расходов прибыль все равно существенная.

Фундаментальный принцип, лежащий в основе успешного сетевого маркетинга:

Если вам удастся обрести одного-двух клиентов на каждые 100 контактов, состояние вам обеспечено.

Колетта, моя бывшая секретарша, пригласила 44 человека на свою первую встречу. Пришло четверо, двое из которых вскоре ушли. Но те двое, которые остались, проявили живой интерес и подключились к сети. От первых двух людей народились другие... потом еще. Ныне доход Колетты превышает 1 миллион долларов в год.

Как вам найти двух таких подходящих людей? Проблема в том, что большинство людей не очень умеют продавать... Более того, они терпеть не могут продавать. Но на самом деле они не могут терпеть не сам акт продажи, а отказ, вероятность которого всегда присутствует.

Чтобы добиться успеха в сетевом маркетинге, вам нужна система, которая бы:

- чрезвычайно уменьшала вероятность отказа;
- позволяла производить автоматический отбор из каждой сотни человек пяти наиболее заинтересованных;
- побуждала этих пятерых кандидатов позвонить вам по телефону и сообщить вам о своей заинтересованности;
- исподволь подводила двух наиболее заинтересованных к мысли о необходимости «купиться» и тем самым обеспечивала вам сделку;

Даже если вы ненавидите продавать, а люди *попросили бы вас* продать им какой-нибудь товар, стали бы вы отказывать им в просьбе? Не думаю. Позвольте показать вам,

как побудить людей позвонить вам и, по сути, упрашивать вас продать им что-нибудь. Чтобы добиться этого, вам необходимо взять старую идею о том, как следует *продавать*, и повернуть ее на 180 градусов, дабы получить идею *маркетинга*. Вот какая произойдет метаморфоза:

Традиционная модель сетевой торговли

К клиенту:

Вы звоните людям и пытаетесь продать им товары.

Отказ

во множественном числе:

Вы делаете 10 звонков и получаете в ответ 9 отказов против одного позитивного отклика.

Тип «продажа»:

Вы пытаетесь убедить их, что ваш товар — наилучший на рынке.

Современная модель сетевого маркетинга

От клиента:

Они звонят нам и высказывают пожелание приобрести что-нибудь.

Отказов нет:

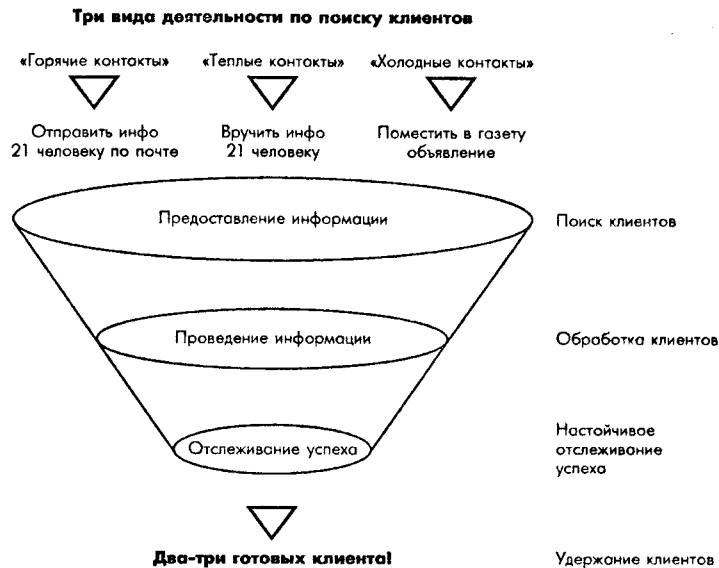
Отвечает лишь один перспективный клиент. Девять равнодушных не отвечают вовсе. Прекрасно. Нам все равно не хотелось бы тратить на них время. Кому нужно лишний раз услышать от кого-нибудь отказ?

Тип «собеседование»:

Мы проводим с ними «собеседование» на предмет определения, подойдут ли для них наш товар или услуги. Мы решаем, желаем ли мы включить их в нашу команду... а не наоборот.

Иными словами, мы не продаем, мы проводим маркетинг. И мы имеем дело только с теми, кто «поднимает руку».

Ладно, хватит теории. Позвольте показать вам, как данная система работает. Изучите диаграмму в виде воронки на схеме 11.2. Затем я познакомлю вас с системой, которая позволяет наполнять эту воронку перспективными клиентами.

**СХЕМА 11.2. Воронка маркетинга**

Предположим, что сегодня обычный понедельник, первый день месяца. Вы выбрали себе компанию по вкусу, и ваш дистрибьюторский набор только что прибыл, включая в себя несколько наименований продукции компании и некоторые маркетинговые материалы (кассеты, брошюры и т.п.). Предположим также, что ваша цель состоит в том, чтобы заработать ваш первый чек в течение 21–30 дней с момента, как вы приступили к делу.

Повторим еще раз, о доходе какого рода мы ведем речь. Если все, что вам нужно, это заработать дополнительные деньги, вы всегда могли бы обратиться к сфере наемного труда и найти почасовую работу (10 долларов в час и 20 часов в неделю обеспечат вам скорые 200 долларов). Из этого, разумеется, вам придется вычесть неизбежные расходы: налоги, бензин, страховку и затраты на социальную защиту ребенка, если без них не обойтись. К этому добавьте моральные расходы, связанные с почасовой работой: надо постоянно быть прилично одетым,

простаивать в автомобильных пробках по дороге на работу и с работы, иметь дело с ворчливым начальником, терпеть правила поведения, принятые в офисе, жертвовать своей свободой. Когда вы все это суммируете и вычтете из суммы заработка, боюсь, что останется не много. И при этом все, что ждет вас впереди, это очередная неделя после только что прошедшей — серая неделя после серой недели, и так без конца.

Доход, получать который я хочу вас научить, представляет собой невысыхающий ручей; такой, что будет течь, возможно, до конца ваших дней. Большинство людей, что борются за место под солнцем в мире наемного труда, с трудом могут представить себе доход подобного рода, беспрестанно вносящий вклад в их финансовое благополучие. Но мы в мире сетевого маркетинга видим это происходящим с нами каждый Божий день. И наилучшей стороной пребывания в этом мире является сам образ жизни.

Для меня лично речь идет не о деньгах. Для меня важнее стиль жизни и работы, который я обрел. Например, времени добираться с постели до своего офиса мне требуется всего 26 секунд (я знаю, потому что специально замерял). Это экономит мне час в день на дорогу на работу и с работы. Это лишний час, который я могу посвятить своей семье. Это нечто, на что вполне можно повесить ценник. Когда ходите в начальниках или простых служащих, вам необходимо одеваться сообразно вашему статусу. Для меня моя одежда — спортивный костюм. Я даже редко бреюсь раньше полудня. Когда общаются со мной по телефону (а по телефону я в основном и занимаюсь бизнесом), люди представления не имеют, во что я одет и выбрито ли мое лицо. И мне это нравится. В моем домашнем офисе нет правил, который я должен соблюдать из уважения к своим сотрудникам, как в обычной конторе. И еще одна замечательная деталь. В отличие от мира наемного труда, здесь нет практического предела сумме дохода, который вы могли бы зарабатывать посредством сетевого маркетинга. Риска — на цент, потенциала роста — на доллар. Замечательная комбинация.

21-дневное испытание

Какой стиль жизни вы хотели бы обрести и какую цену были бы не против заплатить за него? Надо быть особым человеком, способным заглянуть в перспективу, чтобы отказаться от тягостей обычной жизни и сказать: «Я больше не хочу так жить», а затем предпринять какие-нибудь шаги, дабы обрести новое качество жизни. Даже если вы в настоящий момент зарабатываете неплохие деньги, это, может быть, не так уж и здорово, если при этом ваш образ жизни вас не устраивает.

Предлагаю план, состоящий из семи шагов. Назовем его «21-дневным испытанием».

Шаг 1. Ответьте на свои нужды минимум пять, а в среднем — 10 часов в неделю

Это примерно один час в день. Большинство людей сочтет это трудным, поскольку времени и так не хватает. Успокойтесь, я научу вас, как обеспечить себе доход, урывая минуту здесь, мгновение там. Вас удивит, как, умело распределяя свое время и должным образом расставляя приоритеты, можно обеспечить непрерывный рост дополнительного дохода. Есть ли у вас желание добиться этого?

Шаг 2. Довольствуйтесь малым

Да, именно так. Можно слышать хвастливые обещания, что кто-то поможет вам зарабатывать огромные суммы денег... 100 тысяч долларов в год — всего за три недели! Это попросту нереально. Посему давайте умерим свои аппетиты. Настраивайтесь на несколько сотен или пару тысяч долларов в месяц. Когда чеки начнут поступать и вы докажете самому себе, что, принимая во внимание ваши личные качества, личное время и прочие обстоятельства, вы способны на большее, только тогда вам можно будет решать, гнаться ли за действительно большими долларами.

Шаг 3. Составьте перечень энергичных, жаждущих заработать людей, включив в него 21 человека

Двадцать одного. Не больше, не меньше. Выбирайте среди людей, которые, как вам известно, могли бы быть заинтересованы в дополнительном источнике дохода. Повто-

рять: не включайте в перечень кого-либо, если вы не уверены в том, заинтересован он или она в дополнительном заработке. Я называю этих людей *горячими контактами*, поскольку это люди, которых вы хорошо знаете, — друзья, коллеги, родственники, люди из общества, в которое вы вхожи. Вам предстоит отправить им пакет с информацией, вполне ненавязчивой; предназначение пакета — найти одного человека, одного из двадцати одного, который заинтересовался бы предложением. Повторяю, нужен всего *один* человек из всех, включенных в перечень.

Вступив в ряды дистрибьюторов избранной вами компании, попросите своего спонсора помочь вам составить набор из лучших рекламных материалов компании,¹ как то: аудио- или видеокассет, рекламных проспектов, презентационных брошюр. Прекрасные средства работы для начинающего дистрибьютора можно заказать в компании под названием Sound Concepts. Ссылки на нее можно найти на сайте www.successfulpeople.com. Ваша задача на данном шаге составить 42 набора из указанных материалов. Согласно составленному вами списку из 21-го лица, подготовьте почтовые отправления, упаковав все материалы, указав адреса получателя, наклеив марки и все надежно запечатав. Пока не отправляйте.

Шаг 4. Подготовьте 21 набор рекламных материалов для раздачи

Чуть ли не каждый день вы встречаете новых людей или имеете возможность познакомиться с кем-то; видите людей, с которыми вы лично не знакомы, но которые вполне могли бы быть заинтересованы в дополнительном заработке. Я называю таких людей *теплыми контактами*, имея в виду то, что их нельзя назвать совсем незнакомы-

¹ Для своей собственной команды я составил специальный набор для начинающего дистрибьютора, состоящий из 42 аудиокассет, 21 специального конверта и 21 тщательно продуманного письма, оформленного в виде коробки с ручкой, представляя собой как бы «бизнес в коробке». Называется он «21 день к свободе».

ми для вас людьми. Вскоре я научу вас, как можно очень ненавязчиво вручить заготовленные вами заранее двадцать одну кассету 21 человеку в течение последующих 21-го дня. Цель ваших действий — найти одного человека из двадцати одного, который мог бы быть заинтересован.

Шаг 5. Время действовать.

Опустите 21 пакет в почтовый ящик

После того как вы отправили материалы своим «горячим контактам», переносите центр внимания на то, чтобы давать послушать по одной кассете одному человеку в день. Это должно войти в привычку. Одна кассета в день должна быть вручена кому-нибудь, чего бы это ни стоило. Как думаете, справитесь с такой задачей? На протяжении 21 дня, без перерывов?

Расскажу вам, как в этом преуспеть. Обратите внимание, как много людей пересекают вашу жизнь ежедневно. В закусочной, где вы обедаете; в магазине, где вы покупаете продукты; в тренажерном зале, где вы поддерживаете свою спортивную форму; в парке, где вы прогуливаетесь; на работе, помимо ваших непосредственных коллег. Возможностей масса. Ваша задача предложить прослушать кассету одному заинтересованному человеку в день. Откуда вам знать, что он «заинтересованный»? Заведя разговор, спросите у него: «Подумывали ли вы когда-нибудь заняться чем-нибудь, что обеспечило бы вам дополнительный доход?»

Если он ответит «да», тогда скажите: «Я, вы знаете, тоже. Честно говоря, я уже приступил к практическому осуществлению своего намерения. В течение 21-го дня я собираюсь распространять по одной кассете в день, что помогло бы мне найти кого-нибудь, кто заинтересован в дополнительных источниках дохода. У меня есть очень интересная кассета, которую я хотел бы дать вам послушать... Не желаете ли?»

Запишите его имя, телефонный номер и договоритесь о том, что перезвоните в назначенное время, а перед тем как раскланяться, добавьте следующее: «Заинтересует вас это или нет, не суть важно. Я просто ищу человека, кото-

рый хотел бы значительно улучшить свое благосостояние. Моя цель состоит в том, чтобы помочь этому человеку начать зарабатывать деньги в течение первых же 30 дней. Когда я вам перезвоню, я не собираюсь вас уговаривать стать этим человеком... Если то, что вы услышите на кассете, не убедит вас, значит, это не для вас. Я позвоню лишь для того, чтобы узнать ваше мнение. Просто скажите мне честно, что вы на этот счет думаете, понравилось вам или нет... Я не обижусь, если вам не понравится. Обидите вы меня только в том случае, если не скажете ничего. Когда я позвоню, скажите мне просто: «Это интересно, давайте попробуем», — или: — «Вы знаете, кажется, мне это не подходит».

Шаг 6. Отслеживание успеха

Это самый важный шаг. Это момент истины, после которого либо провал, либо победа. Вы не вправе рассчитывать на то, что люди начнут совать вам деньги, просто потому, что вы послали кому-то по почте рекламные материалы и *раздали* кассеты. Мы все очень заняты в наше время. Большинству из нас требуется многократно что-либо объяснить, прежде чем идея будет вполне нами воспринята. Вот вам основные правила того, как следует отслеживать развитие успеха.

Опустив информацию в почтовый ящик, адресовав ее 21 «горячему контакту», позвоните им в тот же день, скажите, что отправили им пакет с интересной информацией, так что пусть ожидают его прибытия со дня на день. Это послужит залогом того, что, когда они получают незнакомый пакет, они не выбросят его вон. Спросите также, можно ли будет перезвонить им после того, как они ознакомятся с предложенными материалами, чтобы узнать их мнение. Если на момент, как вы позвонили, никого не окажется дома, оставьте сообщение на автоответчике.

Некоторым людям не по душе общаться со своими «горячими контактами». Почему? Возможно, они уже когда-либо в прошлом обращались к тем же самым людям по поводу других аналогичных дел, и тогда у них ничего не вышло. Короче, им неловко обращаться к

ним вновь. По этой причине отправка материалов почтой представляет собой наиболее подходящий способ. Если их не заинтересует ваше предложение, они попросту промолчат. Если они заинтересуются, то ответят. Пусть они принимают решение, не вы. По собственному опыту знаю, что в *любой* группе из 100 человек *всегда* найдется некоторое количество тех, кто откликнется на предложенную возможность заработать — пусть из чистого любопытства. Кроме того, с тех пор как вы последний раз вступали в контакт с людьми из «горячего» списка, кто-нибудь из них к настоящему времени мог уже решить, что *нуждается* в чем-то вроде того, что вы как раз и предлагаете. Ваше письмо может показаться ему ниспосланным самой судьбой. Не хотелось бы разве вам подвернуться как раз кстати, будто в ответ на чьи-либо молитвы?

К окончанию 21-дневного срока вы будете общаться в общей сложности с 42 человеками. Вот какой вопрос вы могли бы им задать: «Скажите мне, что вы думаете по этому поводу?» Дайте им возможность высказаться. Не пытайтесь ничего объяснять, просто слушайте. Слушайте так, будто вы наниматель, и выслушиваете человека, которого подумываете принять на работу. Вас интересует самый подходящий человек на это место. Если бы вы не наняли конкретное лицо на работу в компанию, быть может, с ним не стоит иметь дело и в новом вашем бизнесе? Я хотел бы, чтобы вы общались с каждым из означенных 42 человек попеременно до тех пор, пока не получите «да», «может быть» или «нет» от каждого из них. Возможно, придется позвонить каждому несколько раз. В помощь вам я разработал примерную рабочую форму, позволяющую вести учет результатов, достигнутых в ходе каждого контакта (см. схему 11.3). Специалисты по маркетингу с давних пор указывают на следующий факт: 80 процентов сделок заключаются после пятого звонка. Почему так? Да буквально никто не занимается культивированием результатов, посредством последующих контактов! Только тому, кто упорен, достается золото.

Три основных типа потенциальных клиентов

«Горячие контакты»



«Теплые контакты»



«Холодные контакты»



Цель: приступить к стадии отслеживания успеха в отношении к 21-му человеку как можно скорее

Имя, фамилия	1-й контакт	2-й контакт	3-й контакт	4-й контакт	5-й контакт
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					

СХЕМА 11.3. Отслеживание успеха

Повторяю, речь идет о том, чтобы найти двух человек и затем помочь им найти еще по два. Как полагаете, по силам ли вам такое? Позвольте научить вас, как значительно повысить свои шансы на *скорое* нахождение этой вожаделенной двойцы.

Шаг 7. Повысить вероятность того, что один человек из двадцати одного скажет «да»

1. *Трехсторонний телефонный разговор.* Я настоятельно рекомендую, чтобы вы просили своего спонсора — лицо, которое привлекло вас в организацию и курирует вас, — быть с вами во время первого вашего звонка — не только ради моральной поддержки, но и с целью придать веса вашим словам. (В сетевом маркетинге мы называем это «трехсторонним звонком».) Привлекайте своего спонсора

и при осуществлении последующих контактов. Поверьте мне, это существенно повысит процент успеха. Нечто магическое происходит, когда вы со спонсором работаете сообща.

2. *Если возможно, встречайтесь с кандидатами для очной беседы.* Еще лучше, устраивайте личную встречу между собой и самыми обещающими кандидатами. Допустим, пригласите их на обед за ваш счет. Если удастся, пригласите их на собрание, организуемое компанией для дистрибьюторов, где они смогут в неформальной обстановке пообщаться с другими кандидатами.

3. *Привлекайте высокие технологии для решения задач вербовки.* Вы можете придать вес своим словам, посоветовав кандидатам посетить сайты вашей компании, позвонить по горячим линиям, принять участие в еженедельных или ежедневных телефонных конференциях и т.п. Если желаете лично удостовериться, насколько эффективен такой путь, позвоните по горячей линии 1-801235-0600 или посетите сайт по адресу: www.successfulpeople.com.

Итак, в течение первых 21-го дня вы будете распространять рекламные материалы 42 человекам. Цель всего этого — найти двух энергичных, по-настоящему заинтересованных людей. Назовем их Боб и Сьюзан. Когда Боб и Сьюзан станут членами вашей команды и приобретут ряд наименований продукции компании для личного пользования, вы, скорее всего, заработаете свой первый чек. Сумма, значащаяся на нем, не покажется вам, вероятно, очень большой, но не следует забывать, что это лишь начало ручейка дохода, способного со временем превратиться в приличную реку.

В последующие 21 день вам предстоит работать с вашими первыми двумя подопечными с целью помочь им, в свою очередь, найти *своих* первых двух клиентов, используя ту же 21-дневную систему.

Предположим, им это удалось. Таким образом, на второй месяц вашего бизнеса в вашей команде будет насчитываться шесть человек, не считая вас. Всякий раз, когда любой из вашей команды приобретает продукцию компа-

нии, вы получаете небольшое вознаграждение. На протяжении последующих недель вы продолжаете работать с Бобом и Сьюзан, помогая им в оказании помощи уже для их подопечных в поиске еще двух человек на каждого. К концу третьего месяца ваша команда уже будет состоять из 14 человек. Боб и Сьюзан под вами, четыре человека под ними и восемь человек под последними ($2 + 4 + 8 = 14$).

На третий месяц, если все идет согласно плану, каждый член вашей команды приобретает продукцию компании, и получаемые вами суммы становятся все значительней и значительней... наконец, крупными настолько, чтобы обратить на себя ваше внимание. И Боб, и Сьюзан также могли к этому времени уже привыкнуть к поступающим на их имя незначительным пока суммам. А также многие люди, находящиеся согласно иерархии сети под ними, также могли к настоящему моменту получить свои первые чеки. Люди, расположенные выше по иерархии в вашей команде, начинают осознавать, что, просто следуя плану, приобретая замечательную продукцию компании ежедневно и найдя какое-нибудь число людей, готовых потреблять эту же продукцию, каждый в составе команды будет получать доход.

К этому времени у вас, скорее всего, будет накоплен достаточный опыт, чтобы превратить его в поучительную и занимательную историю для других. При встрече, скажем, со своими знакомыми, вы сможете сказать с полной уверенностью, что ваш бизнес, отнимающий у вас ничтожное количество времени и являющийся по-настоящему домашним, состоялся. Ваш энтузиазм будет заразителен.

В идеальном случае спустя шесть месяцев команда могла бы состоять из более чем 100 человек, при этом спонсором вы выступали бы лишь в отношении к горстке из них. Остальных привлекли в вашу команду и помогли состояться другие. К этому времени вы ощутите подлинную силу рычага, используемого сетевым маркетингом. Позднее вообще произойдет нечто чудесное, когда люди, находящиеся под вами, начнут привлекать клиентов из других регионов страны, а затем из других стран мира. Инициированное вами движение будет распространяться

по всей планете, и ручейки дохода — течь к вам со всех уголков земли. И вам при этом даже не надо выходить из дома!

Объявления в газете

Когда вы почувствуете, что готовы придать ускорение своему бизнесу, я рекомендую вам привлекать новых дистрибьюторов путем размещения в газетах недорогих объявлений. Это наиболее интересный, хотя и наименее эффективный способ из всех рассмотренных. Из каждых пятидесяти потенциальных кандидатур, загруженных вами в вашу воронкообразную денежную машину, на выходе окажется один, от силы два. Этим людям трудно «разогреть», и «остывают» они очень быстро. Но как бы то ни было, они важная часть системы.

Самый быстрый и дешевый способ заставить свой телефон зазвонить, это поместить в газету недорогое объявление. Ваша задача, получив контактную информацию, перезвонить потенциальному кандидату. Не следует колебаться и минуты — в конце концов, это совершенно незнакомые вам люди. Если откажут, что из того? Тот факт, что вероятность успеха с подобными «холодными контактами» низка, служит лишним напоминанием, что речь идет об игре больших чисел. Кто-то согласится стать членом вашей команды, кто-то нет. Что с того? Следующий! Памятуя о том, что в куче песка может оказаться пусть немного, но чистого золота, объявления следует размещать регулярно.

Вот вам ряд советов:

1. *Выделяйте на эти цели строго ограниченные средства.* Не тратьте больше 100 долларов в месяц на это.
2. *Не размещайте одно объявление более чем неделю подряд.* Лично я считаю, что оптимальным сроком размещения одного объявления являются три-пять дней. Хотя вы можете рассчитывать на большой успех, если ваше объявление будет размещено на более длительный срок, делайте ставку на короткий срок. Ваша задача для начала выяснить, объявления какой форму-

лировки и в какой газете приводят к наилучшим результатам. Почаще меняйте текст своих объявлений. Пробуйте различный формат и разный основной текст. Пробуйте печатать заголовок жирным шрифтом. Помещайте свои объявления в раздел «Возможность заработка». Ведите учет того, какое количество звонков сгенерировало то или иное ваше объявление в той или иной газете. В конце концов, вы определите комбинацию, являющуюся наиболее плодотворной.

3. *Помещайте свои объявления в самой дешевой газете.* В каждом городе насчитываются десятки недорогих ежедневных и еженедельных газет. Одни распространяются по подписке, другие живут за счет рекламы и раздаются бесплатно на заправках и в магазинах ширпотреба. Начните с самой дешевой газеты. Это не потому, что контакты будут лучше (вовсе нет), просто это хороший и дешевый способ обрести навык. Качество откликнувшихся кандидатов обычно соответствует качеству газеты — чем дешевле газета, тем ниже качество кандидатов. Но пока мы лишь тренируемся и обретаем опыт.

Не помещайте свои объявления в журналы или газеты, которые читает вся страна, пока вы не обрели необходимый навык. Будьте поначалу бизнесменом местного масштаба. С людьми из одного с вами географического региона проще завязать контакт. Доведя свою маркетинговую систему до совершенства на местном уровне, можете понемногу расширять свои горизонты. В одних Соединенных Штатах Америки насчитывается свыше 7000 газет.

Предлагаю пример объявления, которое доказало на практике свою эффективность:

Совершенный бизнес на дому — в свободное время!
2 часа/день обеспечат вам финансовую свободу.
Круглосуточное инфо на а/ответ. 800-668-7262.

Если желаете ознакомиться с целым рядом объявлений, хорошо себя зарекомендовавших в прошлом, включая несколько самых недавних фаворитов, позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Примерный текст трехминутного сообщения, подлежащий записи на круглосуточный автоответчик

Спасибо, что позвонили. Хотели бы вы обеспечить себе дополнительный источник дохода? Мы с партнером ищем единомышленников, которые искренне желали бы обрести финансовую свободу. Вы случайно не из этой категории людей? А сейчас позвольте мне сказать пару слов о себе и о том, почему я и мой партнер подыскиваем людей для участия в совершенно новой финансовой программе.

Меня зовут Роберт Аллен. Я автор двух бестселлеров — книги по финансовому менеджменту, — а именно «Без наличного аванса» и «Создание богатства», опубликованные издательством Simon and Shuster. Обе книги возглавили список супербестселлеров New York Times. Кроме того, я автор популярнейшей аудиопрограммы, которая называется «Множественные источники дохода: как обеспечить себе рост благосостояния». На протяжении последних 20-ти лет я помогал таким же, как вы, людям, достигать финансового успеха, и многие из нынешних миллионеров объясняют свой успех тем, что воспользовались секретами, которыми я ими поделился. Ныне наступила ваша очередь.

Я хотел бы послать вам по почте бесплатную информацию о новейшем способе обеспечивать себе доход, который нравится мне более всего, чем я когда-либо занимался. Он прост, эффективен и, самое главное, он действительно дает результаты. Я и мой партнер хотели бы показать вам, как вы могли бы начать зарабатывать дополнительные деньги почти незамедлительно. Кроме того, и это, возможно, заинтересует вас, что я и мой партнер научим вас этому совершенно бесплатно. Мы, однако, желали бы работать только с теми немногими, кто готов приступить к действию немедленно.

Ну как? Вы готовы к этому? Что говорит ваш гороскоп по поводу финансовых начинаний в этом году? Хотелось бы вам обрести реальную финансовую свободу? Если вы тот, с кем нам хотелось бы сотрудничать, тогда участие в нашей программе способно коренным образом изменить вашу жизнь. Я проконсультируюсь со своим партнером на предмет того, чтобы выслать вам дополнительную информацию. Речь идет о подготовленном мною материале, содержащем секреты финансового успеха, лучшие из мной когда-либо освоенных. Я знаю, что этот материал не оставит вас равнодушными. Но я хотел бы предуп-

редить, что готов выслать эту информацию лишь лицам, способным ответить «да» на следующие три вопроса.

Вопрос первый. Нашли бы вы возможность тратить от пяти до десяти часов в неделю, работая со мной и моей командой в рамках революционной финансовой программы, если бы были уверены, что способны справиться с ролью, которая вам будет предложена? Если вы ответили утвердительно, продолжим. Кстати, вам прекрасно известно, чтобы начать с нуля собственный бизнес — порой требуются многие тысячи долларов. То, что предлагаем вам мы, можно начать, располагая лишь парой сотен долларов. Разумеется, успех мы гарантируем стопроцентный.

Вопрос второй. Достаточно ли важно для вас ваше финансовое будущее, чтобы вы сочли возможным для себя сделать упомянутую незначительную по размерам инвестицию, будучи при этом в совершенно полной уверенности, что это действительно приведет вас к финансовой свободе? Если вы снова ответили утвердительно, тогда продолжим.

Вопрос третий. По шкале от 1 до 10, где 1 означает: «Я позвонил просто из праздного любопытства», а 10: «Я крайне заинтересован и готов приступить немедленно», как бы вы оценили уровень вашей заинтересованности на настоящий момент?

Если уровень вашего интереса оценивается вами в пять и ниже баллов, можете сейчас же повесить трубку. Если считаете, что ваш интерес соответствует 6, 7 или 8 баллам, просим вас назвать ваше имя, почтовый адрес и номер телефона после длинного сигнала в конце этого сообщения, чтобы мы смогли отправить вам упомянутую интересную информацию. Предупреждаю, если вы не укажете свой номер телефона, информация предоставлена не будет. Если уровень вашей заинтересованности высок, а именно оценен вами в 9 или 10 баллов, тогда просьба указать это вместе с вашим именем, адресом и номером телефона, и мы отправим вам информацию как приоритетному адресату. Все, о чем мы вас просим, это изучить ее в течение 24 часов после получения. После этого, если не возражаете, давайте поговорим более предметно.

Кстати, как вам нравится быть всего на расстоянии одного телефонного звонка от всего, чего бы вы ни пожелали? Пожалуйста, представьтесь и оставьте свой номер телефона после сигнала.

Наилучшим вариантом объявления следует считать такую, который содержит указание на записанное вами на автоответчик сообщение, которое может прослушать любой, причем круглые сутки. Благодаря этому «контакт» в состоянии составить представление о том, что вы можете предложить, и это абсолютно ни к чему его не обязывает. В сочетании с бесплатным для него телефонным номером такое объявление породит гораздо большее число звонков, нежели объявление, с обычным телефонным номером, дающее понять, что общаться придется с живым человеком. Текст вашего сообщения, продолжительностью три минуты, не более, должен быть составлен с тем расчетом, чтобы максимально заинтересовать «контакт» и побудить его оставить свое имя и телефон, но одновременно быть совершенно недвусмысленным, дабы отвести праздных любопытствующих. Текст сообщения, предлагаемый здесь в качестве примера, хорошо послужил мне в моей собственной практике.

Принцип 3. Умейте работать с людьми

Ранее я говорил вам, что успех будет зависеть от соблюдения вами трех базовых принципов: 1) правильный выбор компании; 2) правильное использование маркетинговой системы; 3) правильное руководство людьми. Настало время поговорить о третьем принципе.

Каждый из источников дохода, обсуждаемый в данной книге, делает ставку на различные аспекты бизнеса в отношении к различным же сферам экономики. Говоря об инвестировании в ценные бумаги, я имею в виду в первую очередь умение оперировать числами. Говоря о доходе от недвижимости, я делаю упор на умение оперировать недвижимой собственностью. Доход от использования Интернета зависит от умения оперировать технологическими достижениями. Инфопрениер получает доход, оперируя системами передачи информации. В сетевом маркетинге для достижения успеха самое главное — уметь работать с людьми и воспитывать лидеров.

По мере того как ваша команда будет расти, перед вами встанет целый ряд новых задач. Подлинный секрет создания резидуального дохода от сетевого маркетинга состоит в том, чтобы воспитать лидеров среди лиц, находящихся под вами в иерархии сети, чтобы они, движимые собственными интересами, имели стимул развивать свой бизнес, помогая одновременно вам развивать свой. Чтобы воспитать лидеров в своей команде, вам потребуется сконцентрировать внимание на трех вещах: обучении, поддержке и поощрении. Воронка получения лидеров из «сырья» представлена на схеме 11.4. В настоящий момент предлагаемая диаграмма, быть может, малопонятна вам, но, когда у вас под началом будет большая организация, как у меня, вы очень скоро поймете, насколько важна каждая ее часть для создания энергичной и долгоживущей команды. Позволю себе в связи с этим дать вам ряд советов:

1. *Проводите еженедельную учебу с лидерами.* Подобные совещания-семинары можно проводить по телефону, используя недорогую аппаратуру для телефонных конференций. Лично я провожу таковые каждый понедельник в позднее послеобеденное время. Подобные совещания помогают обеспечить необходимый рабочий тонус на всю последующую неделю.

2. *Проводите еженедельную учебу со всеми новыми членами вашей команды.* Вас удивит, насколько эффективна 30-минутная еженедельная телефонная конференция с членами вашей команды в деле поддержания энтузиазма и обучения новых членов критически важным навыкам. Счет за услуги международной телефонной связи — единственный вид издержек на проведение такой учебы. Таким способом я в состоянии обучать сотни людей одновременно, с телефонного аппарата из любой точки земного шара. Я дал даже собственное название этому методу обучения.¹ Я проводил учебные сессии в форме телефонных конференций из Сингапура, Сиднея, Окленда, Лондона, Винни-

¹ PowerTrain — от англ. power = сила, мощь и train = обучать, т.е. «мощное обучение». — *Прим. пер.*

пега, Торонто, Чикаго, а однажды даже с борта рыболовной шхуны в Гомере, штат Аляска.

3. *Проводите еженедельные телеконференции для помощи вашей команде в деле привлечения новых дистрибьюторов.* В течение первых нескольких недель начинающие дистрибьюторы чувствуют себя неуверенно, и рекламируя продукцию, и агитируя людей к вступлению в состав команды. По этой причине я провожу еженедельную телефонную конференцию — 30 минут живого общения — в ходе которой обсуждаю предлагаемую нами продукцию и возможности дополнительного заработка перед теми, кто вступает в наши ряды, с дистрибьюторами-новичками и приглашенными ими гостями. Этим я преследую одновременно две цели: 1) обучаю новичков тому, как следует проводить подобные презентации; 2) даю возможность приглашенным гостям выслушать презентацию из уст наиболее опытного и квалифицированного человека из всех членов команды. Эффективность такого подхода чрезвычайно высока.

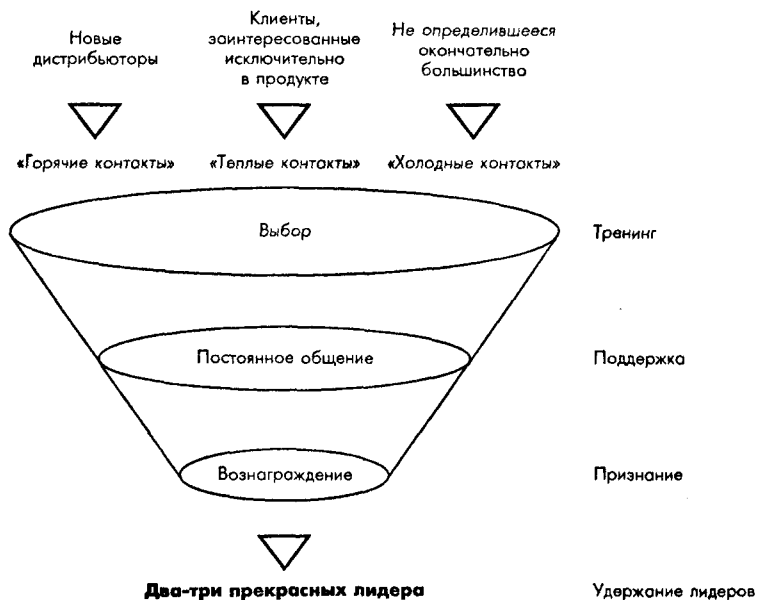


СХЕМА 11.4. Воронка лидеров

Если вы дочитали до этого места, но ваши сомнения по-прежнему не рассеялись (как и у меня поначалу), тогда можете подождать с окончательным решением еще какое-то время. У меня для вас припасено два сюрприза. Первый я спрятал на своем сайте по адресу www.multiplestreamsofincome.com (ключевая фраза: Still skeptical /по-прежнему скептическое отношение/). Если и это не поможет вам посмотреть на сетевой маркетинг с иных, более прогрессивных позиций, тогда, быть может, последний сюрприз преуспеш в этом. В главе 14 сокрыта идея, касающаяся маркетинга, которую я приберег специально для тех, кто по-прежнему скептически относится к перспективе начать собственный бизнес в сфере сетевого маркетинга.

Остальных же приглашаю сходу приступить к чтению следующей главы.

*В настоящий момент
вы на расстоянии одного газетного объявления до состояния.*

РОБЕРТ АЛЛЕН

ВАШ ВОСЬМОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Инфопренерство. Как посредством крошечного газетного объявления заработать состояние

В главах 8 и 9 я рассказывал об огромном потенциале для заработка в операциях с *недвижимой* собственностью. Должен сказать, что еще более значительные деньги сокрыты в *интеллектуальной* собственности. При этом их можно зарабатывать быстрее и обеспечить себя источниками дохода на всю жизнь.

Вы скажете: «А сколько будет денег?». А я отвечу: «Прихватите тачку».

В этой главе я расскажу вам о том, что считаю сферой деятельности, таящей в себе невероятные возможности для зарабатывания денег в новом тысячелетии: *информационный маркетинг*. Предприниматель, или, как мы определили, антрепренер, чьим основным товаром является информация, называется «инфопренером». И информация, надо признать, являет собой особо ходкий товар.

Интеллектуальная собственность — подлинное богатство в новом тысячелетии. В качестве доказательства упомяну одно-единственное имя — Вильям Гейтс III. Богатейший человек на земле. *Infopreneur extraordinaire*¹. Больше нечего добавить.

¹ Инфопренер необычайных достоинств (фр.). — *Прим. перев.*

Информационный маркетинг

Пусть вас не смущает слово *интеллектуальная собственность*. Вам не надо быть семи пядей во лбу или иметь очень высокий коэффициент интеллекта для того, чтобы прекрасно заниматься полноценным информационным бизнесом. Более того, информация, которой вам предстоит найти сбыт, занимаясь инфомаркетингом, вовсе не обязательно должна быть вашей собственной. Позвольте привести вам два показательных примера.

Пример 1. Деньги за дырку от булика!

Синди Кэшмен использовала старую идею, немного ее переделала и заработала состояние. Она ныне живет в огромном особняке на берегу озера в Техасе. Она заработала больше 1 миллиона, найдя сбыт своей книге, которую сама же и опубликовала, — именно так, без издателя. Вы, возможно видели эту книгу: «Все, что мужчины знают о женщинах» автор д-р Ричард Гаррисон (это ее псевдоним). Но вот что самое невероятное: *книга Синди сплошь состоит из чистых страниц!* Ни единого слова не напечатано ни на одной из 96 страниц этой книжки в бумажном переплете! И тем не менее среди женщин спрос был бешеный; бывали случаи, брали сразу по 100 экземпляров, друзьям и родственникам в подарок. Синди заработала достаточно, чтобы полностью удалиться от дел. Она может более не работать до конца жизни.

Это правдивая история. Я приглашал Синди выступить на нескольких своих практических семинарах по информационному маркетингу. В настоящее время Синди дома, в Техасе, работает над видео-версией своей книги-бестселлера... такой же «чистой», говорят.

Пример 2. Благодаря ошибке секретаря — 1 миллион долларов!

Стен Миллер обожал собирать цитаты знаменитых людей. Он увлекся этим видом коллекционирования в возрасте 16 лет, и его увлечение продолжилось и после того,

как он женился. Однажды перед Рождеством он и его жена Шерон решили, что хорошо оформленное собрание цитат и анекдотов стало бы хорошим рождественским подарком. Стен отправился к печатнику и спросил, сколько стоило бы напечатать и переплести 100 экземпляров такого рода издания. Секретарь сказала, что выгоднее было бы напечатать 1000 экземпляров. Она сказала, что это обойдется в 1 тысячу долларов за 1 тысячу экземпляров. Ему показалось, что это хорошая цена, и он, не долго думая, заказал 1000 экземпляров.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*От одного я свободен более,
чем любой миллионер.
От денег.*

К его удивлению, когда пришел счет, на нем значилось 10 тысяч вместо 1 тысячи долларов! Секретарь изначально ошиблась, опустив *один ноль!*

Стен и Шерон это крайне расстроило. Будучи в состоянии, близком к отчаянию, Стен взял несколько экземпляров и отнес их в книжный магазин местного университета, но там сказали, что сколько-нибудь значительный тираж этого издания их не интересует. Однако менеджер согласился взять несколько экземпляров «на реализацию». Когда Стен опять пришел неделю спустя, книги были все распроданы... к немалому всеобщему удивлению. Книгу расхватывали, как мороженое в жаркую погоду, и ныне продано свыше миллиона экземпляров в разных изданиях. Это случилось более 25 лет назад, однако чеки продолжают поступать. Глупая ошибка секретарши принесла человеку доход, превышающий 1 миллион долларов! Кстати, название книги было «Специально для мормонов». В нынешнем виде книга представляет собой шесть томов высказываний, анекдотов и мудрых мыслей, призванных вдохновлять и согревать сердца.

Я говорил Стену много раз, что в его идее по-прежнему сокрыты миллионы долларов. Он мог бы взять те же цитаты и анекдоты и предложить их в новой упаковке другим категориям людей. Как насчет «Специально для протестантов», «Специально для католиков» или «Специально для неверующих»?

Не кажется ли идея вам знакомой? Два моих друга, Джек Кенфилд и Марк Виктор Хансен, придали ей размах в своей невероятно популярной серии «Куриный бульон для души». Каждая книга представляет собой собрание 101-й задушевной истории, рассказанных разными людьми и предоставленных авторам в качестве безвозмездного вклада.¹ Джеку и Марку не пришлось добавлять от себя ни единого слова, и тем не менее, будучи истинными инфопренерами, они обеспечили себе пожизненный поток дохода. В настоящее время в продаже имеются десятки различных книг из серии «Куриный бульон»: «Куриный бульон для тех, кто любит домашних животных», «Куриный бульон для подростковой души» и т.д., помимо десятков других, ныне готовящихся к выходу в свет. Авторы поставили перед собой цель достигнуть суммарного тиража в размере 1-го миллиарда и предполагают реализовать его в возможно большем числе стран. Зная их очень хорошо, я не сомневаюсь, что им удастся задуманное.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Вселенная полна удивительных
вещей, дожидающихся,
пока наш разум созреет,
чтобы их постичь.*

ЭДЕН ФИЛЛПОТС

Превратите свои знания/увлечение/хобби в пожизненный поток дохода

Чтобы выгодно реализовать свою идею, возможно, следует поторопиться, поскольку кто-нибудь воспользуется ею быстрее вас. Действительно, любой, наткнувшийся на хорошую идею, проявив достаточную расторопность, упорство и энергию, способен обеспечить себе пожизненный доход, продавая информацию, относящуюся к обозначенной идее.

¹ Я тоже предоставил историю для серии «Куриный бульон-2», которую поместил на своем сайте www.robertallen.com. Введите фразу для поиска: Chicken Soup (Куриный бульон).

Книга внутри нас:**у каждого найдется, по крайней мере, одна**

Я придерживаюсь твердого убеждения, что каждый — включая вас — имеет внутри себя достаточно интересного, чтобы хватило хотя бы на одну книгу. *Прямо сейчас* у вас в голове найдется информации и опыта достаточно, чтобы обратить их в пожизненный источник дохода. Надлежащим образом все организовав, ваша книга могла бы стать краеугольным камнем вашей собственной информационной империи. Информационной империи? Ну ладно... хотя бы обеспечить доход, достаточный для удовлетворения нужд ваших и вашей семьи.

Пример 3. Магазин одной книги

Будучи уже на восьмом десятке, Уолтер Свенн написал книгу о своем детстве в Аризоне, где он рос вместе со своим братом Генри. Он озаглавил книгу «Я и Генри». (Бывают же удачны заглавия!) Но ни один издатели не пожелал опубликовать ее. Тогда он напечатал ее на собственные средства. Но магазины отказались брать ее. Нимало этим не смутившись, он снял в аренду маленькое помещение по соседству с крупным книжным магазином и открыл собственную книжную лавку. Но это была уникальная книжная лавка. Из продаваемых в ней книг значилось одно-единственное название. Он назвал свою лавку «Магазином одной книги». Единственной книгой, которую можно было здесь купить, являлась «Я и Генри».

Идиотская идея? Ошибаетесь. Он продал тысячи экземпляров людям из многих стран и заработал тысячи же долларов, все благодаря своей идее. Его дела пошли так хорошо, что его даже пригласили на телепередачу «Поздним вечером с Дэвидом Леттерманом».

Успех, который снискала его первая книга, вдохновил его на написание еще одной. Назвал он ее «Я и мама». Для нее был выделен отдельный «торговый зал» внутри «магазина одной книги». Зал получил название «Магазин другой книги».

Если Уолтеру это удалось, почему не удалось бы вам? История вашей жизни и приобретенные вами знания имеют определенную рыночную стоимость при условии оригинальной презентации. Более того, их рыночная стоимость может быть достаточной, чтобы обеспечить вас материально на всю оставшуюся жизнь.

Обратите историю вашей жизни в деньги, даже если в жизни вы были распоследний неудачник

Почти все книги, снискавшие успех, посвящены истории каких-либо неудач. Автор рассказывает читателям, что прежде имел излишний вес, не имел средств к существованию, был настоящим «гадким утенком», страдал от одиночества, имел пристрастие к наркотикам или даже побывал в состоянии клинической смерти, — и как, посредством чуда, силы воли или обретенного знания, мы все в состоянии избавиться от того или иного несчастья и подняться к вершинам успеха. Позвольте привести вам ряд впечатляющих примеров:

Автор	Название книги	Тема
Тони Роббинс	«Неограниченные возможности»	Успех
Сюзан Поутер	«Остановите безумие!»	Диета
Джон Бредшоу	«Привязанный к дому»	Самооценка
Бетти Дж. Иди	«Объятая светом»	Опыт пребывания в состоянии, близком к смерти

Этот перечень можно продолжать и продолжать. Каждый из этих инфопредпренеров использовал историю того, как восстал из пепла неудач (или даже вырвался из лап смерти), и создал, если не информационную империю, то, по крайней мере, мощный поток дохода. Многие из них ныне пишут книги, организуют семинары, издают

бюллетени, аудио- и видеопрограммы, выступают с лекциями перед массовой аудиторией, дают советы людям, став консультантами, и выступают на телевидении. Они извлекли целое состояние из истории своего превращения из неудачников в преуспевающих людей.

У вас никогда не возникал вопрос, каким образом известным на всю страну участникам и участницам диетических программ удалось сбросить вес и более не набирать его? Как им это удалось? Подумайте! Если бы кто-нибудь предложил вам 500 тысяч долларов за то, чтобы вы сбросили 22 кг и более не набирали, — то, как полагаете, не нашли бы вы силы и стимулы добиться этого?

Теперь давайте доведем эту мысль до логического завершения. Что если бы кто-нибудь предложил вам 10 миллионов долларов в обмен на то, что вы измените свою жизнь коренным образом? Сколько, в денежном выражении, вам потребовалось бы, чтобы найти в себе необходимые стимулы, дабы преодолеть неурядицы в отношениях с другими людьми, обрести хорошую спортивную форму или стать на путь финансового процветания? Что если бы вы вдруг решили, что вам под силу предстать героем истории «до и после»?

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Все, что произошло с вами в жизни, хорошее и плохое, все имеет потребительскую стоимость.

То, каковы вы есть сейчас, суть ваша фотография «до того». Чем хуже вы выглядите на ней, тем лучше будете выглядеть на фотографии, изображающей вас «после того». Коль скоро вы найдете в себе стимулы исправить

свое положение, вы также сможете продать за хорошую цену обретенное вами ноу-хау.

Пример 4. Избыточный вес, депрессии, алкоголизм — безотказная формула успеха

Приведу пример Сюзан Поутер, блондинки со стрижкой под «ежик», приобретшей известность в начале 1990-х годов, после опубликования ее бестселлера «Остановите безумие!» Вот какую рекламную аннотацию можно прочесть на обложке ее книги:

Сюзан рассказывает, как депрессия довела ее до «жировой комы», когда ее вес достиг почти 120 кг, и как ей удалось отказаться от «безумия», навязываемого индустрией диет и здоровья, разработав собственную программу достижения нормального веса и хорошего самочувствия.

Таким образом, пережитые ею неприятности вместо того, чтобы сломить ей дух, на деле сослужили ей хорошую службу. Они стали семенем, из которого взросло дерево ее успеха. Впоследствии она использовала ту же формулу, когда в 1997 году произвела на свет очередной бестселлер: «Трезвая... и остаюсь таковой: недостающее звено в излечении алкоголизма». Вот что говорит аннотация на последней странице обложки этой книги:

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Если книга о жизненных неудачах не находит спроса, удача это или нет?

С той же выдающейся целеустремленностью, с какой автор постигала причины своего ожирения и нашла, наконец, путь к излечению, она приступила к поиску ответов на вопросы по поводу собственного алкоголизма. Сюзан Поутер впервые рассказывает историю своих исканий. То, что обнаружила она, является недостающим звеном в лечении алкоголизма. Поутер разработала программу, которая позволила излечиться ей самой и поможет миллионм других.

Вы заметили ту же формулу перехода от беды к благополучию, что и в предыдущей книге? Возможно, все, что вам нужно, чтобы начать коренным образом менять свою жизнь уже сейчас, — это осознать, что люди, возможно, будут не против заплатить хорошие деньги за информацию о том, как вам это удастся.

Взглянем еще на одного «эксперта» по успеху в жизни — Тони Роббинса. Согласно Тони, он начинал как полный неудачник, проживая в квартирке, убогость обстановки в которой характеризовал хотя бы тот факт, что он был вынужден мыть посуду в ванне (это его фотокарточка «до того, как это случилось с ним»). Затем он открыл для себя целую науку личного

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Главная причина неуспеха и неудовлетворенности от жизни кроется в том, что мы меняем то, что ценим превыше всего на свете, на то, в чем нуждаемся лишь в данный момент.

совершенствования — нейро-лингвистическое программирование, и начал применять ее идеи в отношении к самому себе. Вскоре он сумел преодолеть нищету и убожество своей жизни, обрел подлинную уверенность в своих силах и достиг жизненного успеха (это его фотокарточка «после»). Он начал зарабатывать на своих идеях посредством организации обретшего популярность практического семинара под названием «Как обратить страх в силу», участников которого, в частности, учили ходить по раскаленным углям. (Я сам однажды принимал участие и действительно ходил по раскаленным углям, это было в 1986 году. Сильная вещь.) Затем пришел черед его в высшей степени успешной книги «Неограниченные возможности». Затем последовала информационно-коммерческая программа под тем же названием, созданная в сотрудничестве с «Гути/Ренкер», в результате которой были распроданы миллионы аудиокассет. Ныне он консультирует президентов, спортсменов-золотых медалистов и директоров корпораций.

Вам вовсе не обязательно стремиться к успеху аналогичного размаха. Мне часто встречаются инфопренеры гораздо меньшего масштаба. На одном из семинаров во Флориде, например, женщина рассказала мне, как заработала сотни тысяч долларов, найдя спрос на собственную книгу, опубликованную на свои же средства, среди национальных корпораций здорового питания. Книга называется «Я излечила свой артрит. То же под силу и вам», автор: Мардж Гаррисон.

Если у нее это получилось, почему не попробовать и вам? Все в вашей жизни имеет свою ценность: и неудачи, и успехи. Все они — части одного уравнения. Самая ничем не выдающаяся идея, протолкнутая на рынок средствами умелого маркетинга, способна обеспечить вам пожизненный доход. А если повезет, вы способны заработать на ней миллионы долларов. Итак, подумайте, что бы вы могли *этакое* предпринять, чтобы изменить свою жизнь, а после расскажете нам, как у вас это получилось.

Пример 5. От состояния вас отделяет, быть может, одно-единственное газетное объявление

В 1974 году я окончил университет с дипломом магистра делового администрирования. Пусть вас это не впечатляет. Я входил в число той трети выпускников, благодаря которой две другие трети выглядели лучшими двумя третями. Это было время значительного экономического спада, и работу найти было трудно. Я послал свои данные в 30 крупнейших компаний Америки: General Foods, General Electric, General Motors (в общем, всем «генералам», какие только пришли в голову). В ответ я получил 30 отказов. У меня кончались деньги. У меня не было перспективы работы. Я был в отчаянии. (Подсказка: Моя фотокарточка «до».)

Я приобрел живой интерес к инвестициям в недвижимость с тех пор, как прочел книгу Никерсона, ставшей классикой: «Как я превратил тысячу долларов в один миллион, занимаясь вложением средств в недвижимость в свободное от работы время». Вместо того чтобы идти куда-нибудь на твердое жалование (мне, впрочем, никто его и не предлагал), я попросил местного дельца в сфере недвижимости, чье состояние измерялось в то время многими миллионами, взять меня под крыло и научить основам этой науки. Я не был тогда женат. Мои финансовые запросы были минимальными. Я был готов на любую работу, лишь бы набраться опыта. Он предложил мне зарабатывать комиссионные, продавая так называемую рекреационную недвижимость (так, например, землю на юге штата Юта, проку от которой было разве что в том, что без нее развалился бы земной шар). Работая у него, я нашел и приобрел свою первую недвижимость: небольшой двухквартирный дом в Прово, штат Юта. Задаток в размере 1500 долларов, который потребовали от меня, разорил меня окончательно. После этого были как весьма успешные приобретения, так и несколько откровенно неудачных сделок. Через несколько лет я стал владельцем собственности примерно на миллион долларов.

Я решил поделиться опытом кое с кем из своих партнеров, и они признали, что моя наука помогла им добиться более высокой прибыли. Я подумал тогда, не заинтересует ли вообще любого человека мое ноу-хау, и поместил в газету небольшое объявление. В нем я предлагал людям научить их, «как приобретать недвижимость с малым личным задатком или вообще без такового». На следующий день телефон у меня звонил не переставая. В течение последующих недель я зарабатывал до 10 тысяч долларов в день, занимаясь информационным бизнесом. А спустя месяц-два мой заработок достиг *шестизначной суммы в месяц*. Это надо было видеть!

Затем я подписал лицензионное соглашение с компанией, занимающейся учебными семинарами, на использование моего имени и идей. Согласно этому соглашению компания бралась обучать людей навыкам использования моей системы и платила мне роялти¹ за каждого слушателя. Время было самое благоприятное. В течение года чеки, посредством которых мне платили гонорар, выросли до величины 25—50 тысяч долларов в неделю! Это продолжалось на протяжении шести лет! Этот побочный доход дал мне возможность выкроить время написание и затем раскрутку двух своих бестселлеров. Когда в 1985 году лицензионное соглашение перестало действовать, и роялти, соответственно, перестали выплачивать, я запустил собственный бизнес в сфере тренинга заинтересованных лиц, что принесло моей компании 100 миллионов дохода за *ту же*, заметьте, *информацию* и во многом от *тех же самых людей!*

Сама концепция инвестирования в недвижимость, которую я использовал, стара как мир. Я лишь пересмотрел совсем устаревшие приемы и подал все в новой упаковке и под эгидой простой, но очаровывавшей умы идеи: «без наличного аванса». И вот результат:

¹ Периодические отчисления продавцу (лицензиару) за право пользования предметом лицензионного соглашения. — *Прим. ред.*

2,5 миллионов книг приобретено по цене 20 долл.	50 млн. долл.
100 тыс. слушателей семинаров, стоимость курса 500 долл.	50 млн. долл.
20 тыс. выпускников курсов дипломированных преподавателей, стоимость курса 5 тыс. долл.	100 млн. долл.
	<u>200 млн. долл.</u>

Разумеется, это валовая выручка, не чистая прибыль, но все равно можно сказать, что пустяшная идея была продана за 200 миллионов долларов! И это не учитывая дополнительные миллионы от продажи аудиокассет, бюллетеней и другой учебной продукции. Добавьте сюда кальки с «Без наличного аванса», сделанные Дейвом Дель Дотто, Томми Ву, Карлтон Шитс и еще десятком информационных воришек, и вырученная сумма станет еще солиднее.

Я подсчитал, что до конца моих дней свыше 1 миллиарда долларов будет вынута из золотоносной жилы под названием «приобретение недвижимости без наличного аванса». Таким образом, исходная идея была на миллиард долларов!

В настоящей главе я раскрою перед вами карты и расскажу, как я это сделал. Наткнувшись однажды на месторождение руды, вы имеете возможность разрабатывать ее до конца жизни, что делаю и я. Я хочу научить вас кратчайшему пути к зарабатыванию хороших денег в информационном бизнесе. Я надеюсь помочь вам избежать многих ошибок, которые я допустил на пути к успеху. Это позволит вам сэкономить сотни тысяч долларов и избежать многих лет потраченных впустую усилий.

Как я попытался проиллюстрировать в изложенных выше примерах, существует, по крайней мере, 12 способов, посредством которых вы можете получать прибыль, занимаясь информационным бизнесом. Общие сведения о каждом сведены в таблицу 12.1.

Лучший бизнес в мире: продажа информации

Подумайте обо всех преимуществах информационного бизнеса перед любым другим бизнесом:

Неограниченный рынок сбыта в масштабах всей планеты.

Легко осуществимый поиск необходимой информации.

Легкость создания информационных продуктов.

Легкость проверки на достоверность и низкие сопутствующие затраты.

Несложный производственный процесс, легкость учета и правки, низкие сопутствующие затраты.

Низкие начальные затраты.

Высокая воспринимаемая ценность качественной информационной продукции.

Высокий процент с розничной продажи.

Мобильность (можно передавать информацию из любой точки земного шара, посредством почты, включая электронную и телефон).

Защита авторских прав.

Престижная, всеми уважаемая профессия («я пишу книги»).

Моральное удовлетворение (вклад в информационное достояние будущих поколений).

ТАБЛИЦА 12.1. Возможности стать инфопредпринимателем

УВЛЕЧЕНИЕ	
<p>Есть ли у вас увлечение/хобби/интересы/талант в какой-либо области (У/Х/И/Т)? (История, деньги, домашние животные, коммерция и т.п.)</p> <p>Укажите какие: _____</p>	<p>Много ли людей имеют аналогичные увлечение/хобби/интересы/талант?</p> <p>Как другие инфопредприниматели удовлетворяют потребности ваших потенциальных клиентов в соответствующей информации?</p> <p>Каков ваш УКЛ (уникальный коммерческий лозунг)?</p> <p>Как вы собираетесь обеспечить скорое достижение выгод, которые обещаете людям?</p>

Продолжение табл. 12.1

УВЛЕЧЕНИЕ	
<p>Хотелось бы вам в более полной мере предаться какому-либо увлечению/хобби, развить в себе какой-либо дремлющий пока интерес/талант?</p> <p>Укажите какие: _____</p>	<p>Где вы могли бы получить дополнительные знания или навыки по своим У/Х/И/Т?</p> <p>Сколько времени вам потребуется, чтобы ваши У/Х/И/Т приобрели новое качество?</p> <p>Занимаясь развитием своих У/Х/И/Т, держите в голове вопросы из п.1.</p>
<p>Знаете ли вы кого-нибудь с увлечением/хобби/интересами/талантом в какой-либо области?</p> <p>Укажите поименно: _____</p>	<p>Готовы ли они поделиться своими знаниями с вами или другими?</p> <p>Можно ли найти сбыт их У/Х/И/Т?</p> <p>Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с их У/Х/И/Т?</p> <p>Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их У/Х/И/Т?</p>
<p>В состоянии ли вы найти кого-либо с увлечением/хобби/интересами/талантом в какой-либо области?</p> <p>Если вам это удалось, укажите поименно: _____</p>	<p>Готовы ли они поделиться своими знаниями с вами или другими?</p> <p>Можно ли найти сбыт их У/Х/И/Т?</p> <p>Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с их У/Х/И/Т?</p> <p>Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их У/Х/И/Т?</p>
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ	
<p>Имеются ли у вас специальные знания/опыт/навыки (З/О/Н)? (Умение управлять людьми, бухгалтерия, преподавание, диетология и т.п.)</p> <p>Укажите какие: _____</p>	<p>Много ли людей имеют аналогичные специальные знания/опыт/навыки?</p> <p>Как другие инфопредприниматели удовлетворяют потребности ваших потенциальных клиентов в соответствующей информации?</p> <p>Каков ваш УКЛ (уникальный коммерческий лозунг)?</p> <p>Как вы собираетесь обеспечить скорое достижение выгод, которые обещаете людям?</p>
<p>Желали бы вы приобрести специальные знания, опыт или навыки?</p> <p>Укажите какие: _____</p>	<p>Где вы могли бы приобрести эти специальные знания, опыт или навыки?</p> <p>Сколько времени вам потребуется, чтобы их приобрести?</p> <p>Приобретая эти специальные знания, опыт или навыки, держите в голове вопросы из предыдущих пунктов.</p>

Продолжение табл. 12.1

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ	
Знаете ли вы кого-нибудь со специальными знаниями, опытом или навыками? Укажите поименно: _____	Готовы ли они поделиться своими З/О/Н с вами или другими? Можно ли найти сбыт их З/О/Н? Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с их З/О/Н? Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их З/О/Н?
В состоянии ли вы найти кого-либо со специальными знаниями, опытом или навыками? Если вам это удалось, укажите поименно: _____	Готовы ли они поделиться своими З/О/Н с вами или другими? Можно ли найти сбыт их З/О/Н? Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с их З/О/Н? Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их З/О/Н?
ИСТОРИЯ ЖИЗНИ	
Можете ли вы рассказать собственную историю перехода от неуспеха к успеху? (Потеря веса, преодоление страха, избавление от вредной привычки и т.п.) _____	Какие люди извлекли бы пользу из вашего опыта? Как другие инфопренеры удовлетворяют потребности этих людей в соответствующей информации? Каков ваш УКЛ (уникальный коммерческий лозунг)? Как вы собираетесь обеспечить скорое достижение выгод, которые обещаете людям?
Хотели бы вы написать оригинальную историю перехода от неудач к успеху? Укажите какую: _____	Как вам приобрести необходимый опыт? Сколько времени вам на это требуется? Ориентируйтесь на предыдущие вопросы, обретая необходимый опыт.
Знаете ли вы кого-нибудь, кто мог бы рассказать оригинальную историю своего успеха? Укажите поименно: _____	Готовы ли они поделиться своим опытом с вами или другими? Можно ли найти сбыт их истории успеха? Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с выработанной ими системой достижения успеха? Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их системе?

Продолжение табл. 12.1

ИСТОРИЯ ЖИЗНИ	
В состоянии ли вы найти кого-либо с оригинальной историей перехода от неуспеха к успеху? Если вам это удалось, укажите поименно: _____	Готовы ли они поделиться своим опытом с вами или другими? Можно ли найти сбыт их истории успеха? Имеется ли готовый инфопродукт товарного вида, связанный с выработанной ими системой достижения успеха? Можете ли вы приобрести права на маркетинг в отношении к их системе?

Я не могу себе представить более благодарной карьеры, чем та, которая связана с производством информационной продукции. Я каждый год получаю письма от счастливых, удовлетворенных собственными достижениями в жизни клиентов, которые выражают благодарность за науку, которая позволила им улучшить свою жизнь. Мне порой хочется ущипнуть себя, чтобы убедиться, что это не сон. Например, пока я писал эти самые строки, что вы сейчас читаете, то сделал паузу, чтобы проверить электронную почту. Прилагают точную копию сообщения, которое только что получил (включая грамматические ошибки):

Здравствуйте, Боб: Я пытался найти вас некоторое время.

Позвольте представить себя. Меня зовут Пол Т. Хайн.

Я был одним из слушателей на вашем тренинге по зарабатыванию денег в 1990 году. Причина, почему я пишу вас, та, что я хочу написать книгу о моем успехе.

Я добился своей цели, получив 1 миллион чистой прибыли за десять лет. Поскольку мой английский слабоват, я хочу, чтобы вы помогли мне или я даже работал вместе с вами над этой книгой. Мне кажется, она заслуживает, чтобы ее написать. Я — вьетнамский беженец, у которого не было образования и английского, когда я приехал в эту страну в 1979 году. Пожалуйста, напишите, что вы об этом думаете. Мне бы очень хотелось получить от вас какой-нибудь ответ. Храни вас Бог.

Как вы думаете, платят ли мне за то, что я помогаю людям добиться таких успехов?

Люди готовы платить специалисту за консультацию

Все начинается с определения того, в чем человек по-настоящему специалист. Что знаете или умеете вы, чего не знаем или не умеем мы, остальные? Знаете ли вы кого-нибудь, кто обладает информацией, которую мы сочли бы интересной? Вам не нужно тратить годы на то, чтобы обрести звание мастера в какой-либо области. Вам достаточно найти специалиста, который не нашел пока сбыта своим знаниям и умениям, и отнести его (или ее) идею на рынок.

Например, предположим, вы пришли в церковь на собрание, организованное для родителей, поскольку у вас проблемы со своими детьми, у которых ныне трудный возраст. Вы обнаруживаете, что комната набита битком. Вы осознаете, что вы не одиноки... что сотни других родителей испытывают те же трудности. Вас неожиданно осеняет: Ага! Вот вам и рынок с высоким спросом. Вы слушаете выступающего и замечаете, что его лекция построена в строгом соответствии с требованиями информационного века... Здесь много юмора, доходчивости, простоты. Вам обещают скорый результат и легкость в освоении и практическом применении предлагаемых подходов. Вы приходите домой, пробуете ряд подсказанных вам приемов на своих акселератах, и вот, пожалуйста, они уже с огоньком наводят порядок в своих комнатах, причем с видимой скоростью. М-м-м-м!

«Что-то есть во всем этом», — приходите к выводу вы. Вы звоните руководителю семинара для родителей и узнаете, что этот человек уделяет своему занятию часть своего свободного времени из простого желания помочь людям. Он не имеет представления о таких вещах, как маркетинг, «упаковка», и «раскрутка». Вы спрашиваете его, не позволил бы он вам найти сбыт его идеям? Это значило бы для него доход в размере нескольких тысяч долларов. Он дает свое согласие, и вы с ним заключаете договор. Затем вы помещаете

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Отец сыну:

«Получи работу. Поработай. Накопи денег. Вскоре у тебя их будет достаточно, чтобы перестать работать».

Сын: «Но, папа, я ведь и так не работаю».

людей, в которой вы император.

простое объявление в газету, чтобы проверить, можно ли ожидать хорошей рыбалки... убедиться в том, что кому-нибудь нужно то, что вы собираетесь предложить. Ваше объявление находит живой отклик. Вы приходите к выводу, что рыбалка «обещает быть». Следующим этапом является производство информационной продукции — аудио- или видеокассет, книг, семинаров, — после чего начинается ваш маркетинговый блицкриг. Зарабатываете вы, зарабатывает человек с идеями, с которым у вас договор, и, главное, возникла новая информационная империя, в которой вы император.

Как это стало возможным? Вы распознали блестящую идею. Вы приобрели права на ее реализацию. Вы организовали команду, которая помогла вам провести маркетинговую кампанию, и в итоге каждый из вас положил немало денег на свой счет в банке. Большинство специалистов в той или иной сфере не имеют понятия о том, как придать товарный вид своим знаниям и умениям, облечь в красивую упаковку свои идеи и реализовать их на рынке. Тысячи таких специалистов ожидают, чтобы им помогли. Вы могли бы стать одним из тех, кто оказал бы им помощь.

Давайте разберемся в механизме подобного бизнеса. Помните принцип 80/20? Напомню, он гласит, что 20 процентов доводимых вами до конца дел обеспечивают вам 80 процентов результатов. Преуспевающий инфопрентер должен владеть тремя важнейшими навыками:

1. *Поиск рынка сбыта:* нахождение стаи голодной рыбы.
2. *Использование приманки:* приготовление непреодолимо привлекательной приманки.
3. *Обеспечение долгосрочного сбыта:* создание долгосрочной клиентской базы.

Какой бы ни была информация, которую вы предлагаете, но, если никому до нее нет дела, ваш бизнес обречен на смерть еще до рождения. Вас должно занимать лишь то из сферы информации, что отвечает потребностям крупной и способной к дальнейшему росту группы заинтересованных людей.

Необходимо, чтобы этих людей можно было легко найти; необходимо, чтобы у них была насущная потребность в вашей информации и/или проблема, которую ваша информация помогла бы им решить;

необходимо, чтобы эти люди проявляли ярко выраженный интерес к предлагаемой вами информации;

необходимо, чтобы у них имелись средства на приобретение вашей информации;

необходимо, чтобы они были готовы потратить свои средства на приобретение вашей информации;

необходим благоприятствующий экономический климат.

Смотрите на свой рынок сбыта как на стаю рыбы. Достаточно ли рыбы в водоеме, называемом вашим рынком сбыта? Растет ли или уменьшается стая, на которую вы нацелились? В состоянии ли вы найти ее, и знаете ли вы предпочтения этой конкретной рыбы к той или иной пище? Действительно ли она голодна? Благоприятствует ли погода хорошей рыбалке? Можно ли найти приманку, которая вызовет у рыбы настоящий жор? Пожелает ли рыба подняться с тихих, спокойных глубин, чтобы драться за эту новую приманку? Сможете ли вы вообще что-нибудь поймать?

«Расшифровка кода»

После того как вы определились с информацией, которую предполагаете сбывать, и нашли свой рынок сбыта, можно приступить к «взлому» кода. Под расшифровкой кода я понимаю нахождение способа преподнести свою информацию таким образом, чтобы «рыба поднялась из глубин и начала жадно брать приманку».

К моменту, как этим занялся я, были написаны сотни книг на тему вложения капитала в недвижимость. Однако информация о том, как приобретать недвижимость с малым наличным авансом или вообще без него, оказалась прекрасной приманкой во времена благоприятных социально-экономических условий, сложившихся в обществе. Спрос на такую информацию проявляло большое число представителей поколения «бума рождаемости», которые

к концу 70-х годов достигли возраста, когда покупают себе дом в первый раз. Инфляция заставила цены на недвижимость подрасти, определяя растущую потребность приобретать дома без промедления, «пока не подорожало». Экономический климат благоприятствовал, рыба была голодна и готова брать. Информация же, которую я предлагал, была самого высокого качества.

Позднее ситуация изменилась: инфляция пошла на убыль, налоговая политика правительства лишила инвесторов стимулов, спад в экономике привел к снижению спроса на недвижимость и у моих клиентов — поколения «бума рождаемости» — проявились новые интересы. Это вовсе не значит, что информация об операциях с недвижимостью исчерпала свой потенциал приносить многомиллионную прибыль. В течение любого экономического цикла наступает время неутолимого голода на недвижимость.

Нахождение верной комбинации, позволяющей взломать шифр, т.е. найти по-настоящему голодную рыбу, а также — хорошую приманку, может оказаться непростым делом. Однако следует помнить о том, что, как и в отношении ко многому остальному, в плане человеческих потребностей и интересов нет ничего нового под солнцем. Тысячелетиями они остаются одними и теми же. Секс, деньги, самооценка, здоровье, вера в Бога, межличностные отношения, красота. Вы должны подступить к своей информацией к этим универсальным людским интересам и потребностям, предложив, иначе говоря, голодной рыбе вкусную приманку в хорошее для клева время. (См. схему 12.1.)



СХЕМА 12.1. Три навыка инфопредпренера

Пример 6. Блестящая идея, которая отправилась прямиком в уборную

Я знаю одного инфопренера, который затратил годы и несколько сотен тысяч долларов на создание продукта под названием «Классика в компактном виде». Он провёл массу времени, изучая лучшие книги, ставшие классикой, как художественные, так и специальные, и втиснул каждую в двухстраничный формат. Вместо того чтобы тратить недели на чтение оригинала, люди теперь получали возможность ознакомиться с основным содержанием книги, прочтя двухстраничный текст. Прекрасная идея. Но возникла одна проблема: никто не желал покупать. И масса денег была пущена на ветер.

Тогда кого-то посетила другая блестящая идея. Почему не придать новую упаковку упомянутым двухстраничным дайджестам, придумать новое название и предложить ее совершенно другой категории покупателей? Новое название? «Великая американская книга для уборной».

Идея оказалась успешной и, принеся уже миллионы долларов прибыли, продолжает выкачивать наличные из народонаселения. Кстати сказать, вы можете купить одну и ту же книгу как под тем, так и под другим названием. Если считаете себя человеком утонченного вкуса, вы заказываете «Классику в компактном виде». Если относите себя к разряду обычных, непритязательных людей, то покупаете «Книгу для уборной». Та же информация, но под другим названием. Догадываетесь, которая из двух продается по сравнению с другой, как 100 к 1? Но ни один из этих двух продуктов не обрел бы успех, если бы некий сообразительный человек не «взломал код».

Расшифровка, или «взлом», кода означает выяснение того, как подступиться к определенной рыбной стае неким оригинальным образом. Один из слушателей моих семинаров по инфопренерству рассказал мне, как ему тоже удалось однажды «взломать код» и обеспечить ошеломительный успех своему начавшему было

умирать бизнесу, сутью которого было организация семинаров на тему достижения успеха в жизни. Он обнаружил, после многих месяцев проб и ошибок, что людей, соглашавшихся стать слушателями на его семинарах, в основном побуждало к действию одно-единственное слово в тексте его объявлений. Как только ему удалось выявить это «могучее» слово, он придал ему ударение в своих последующих объявлениях. В результате на его семинары, ранее характеризующиеся почти пустой аудиторией, не было отбоя, и места распродавались на год вперед. Он взломал код. Он нашел приманку, до которой рыба была особенно охоча. Хотите знать, что это было за слово? Я гарантирую, что сами вы вовек не догадаетесь. Посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamssofincome.com, и я назову вам его (ключевая фраза: *Cracking the Code* /взлом кода/); или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

В каждой сфере бизнеса бывает своя «тема дня». Данная тема дня постепенно захватывает внимание всех, и производителей, и продавцов, и покупателей, пока спрос (в нашем понимании — *жор*) не достигает своей кульминации, после чего начинает идти на убыль. Пока этого не произошло (или спрос не оказался внезапно уничтожен силою некоего негативного фактора), практически любая информация, относящаяся к «теме дня», расхватывается легионом жадных до информации людей.

Пример у многих на памяти: *однодневные торги*. Эти два слова завоевали всю сферу инвестиций в 1990-х годах. На протяжении ряда лет любая книга по инвестициям, содержащая эти два слова в своем названии, становилась бестселлером. Ныне ажиотаж несколько приутих, однако самым ловким из инфопренеров еще достанет возможностей заработать состояние на этой золотоносной теме на протяжении многих будущих лет.

Если вам не удастся взломать код самостоятельно, тогда оглянитесь вокруг и, заметив, кто вытаскивает больше всего рыбы, забрасывайте крючок поблизости.

Пример 7. Замена одной цифры может решить, ждет вас успех или неудача.

Иногда код удается взломать путем незначительной правки. Около 30 лет назад вы, возможно, обращали внимание на крупноформатные объявления во многих ведущих газетах страны, рекламирующие книгу Джо Карбо «Способ для лентяев заработать состояние». Эта 156-страничная книга, изданная им самостоятельно, предлагалась по цене 10 долларов. Мне рассказывали, что первое полностраничное объявление, помещенное ради пробы, потерпело полное фиаско. Нулевой результат. Подумайте только, сколько стоит разместить в Los Angeles Times объявление, и в итоге ни получить не единого заказа! Джо Карбо, который уже в то время был блестящим специалистом по маркетингу, интуитивно понимал, что предлагаемые им идеи разберут в единый миг, сумеи лишь он подобрать ключ к замку. Он решил рискнуть и повторно поместил объявление, почти такое же, с незначительной лишь поправкой. Вместо прежнего «Как заработать 50 тысяч долларов в год, ничего не делая», на сей раз он написал так: «Как получить 20 тысяч долларов в год, ничего не делая». И сработало! Заказы потекли рекой. Одна незначительная поправка привела к одной из самых успешных маркетинговых кампаний всех времен. Год за годом удачно сформулированное объявление приносило Джо сотни тысяч долларов.

Каким образом маленькой поправке удалось так круто изменить ситуацию? Дело в том, что люди всерьез воспринимают только то, чему готовы верить. В те времена заработок в размере 5 тысяч долларов в год являлся весьма приличным. Заработок в десять раз выше — 50 тысяч в год — казался такой огромной суммой, что люди попросту не могли в это поверить. Поэтому никто и не откликнулся. Когда же он понизил обещаемую сумму до более правдоподобной в глазах обывателя, миллионы людей внезапно «прозрели» и ухватились за предлагаемую возможность. Название, которое вы присваиваете своей продукции; слова, которые выбираете, проводя маркетинг; обещаемые вами выгоды; то, в какой «упаковке» предлагается вами информация, — все оказывает влияние на успех вашего предприятия.

Пять кругов доходного информационного бизнеса: огромные возможности, открытые перед инфопренерами

Многие люди, в том числе и среди преуспевающих инфопренеров, по-прежнему в недостаточной степени отдают себе отчет, какие огромные возможности имеются для того, чтобы заработать приличные деньги, должным образом реализуя одну-единственную идею. Я попробую объяснить вам, что я имею в виду, представив вам то, что я называю пятью кругами успешного информационного бизнеса.

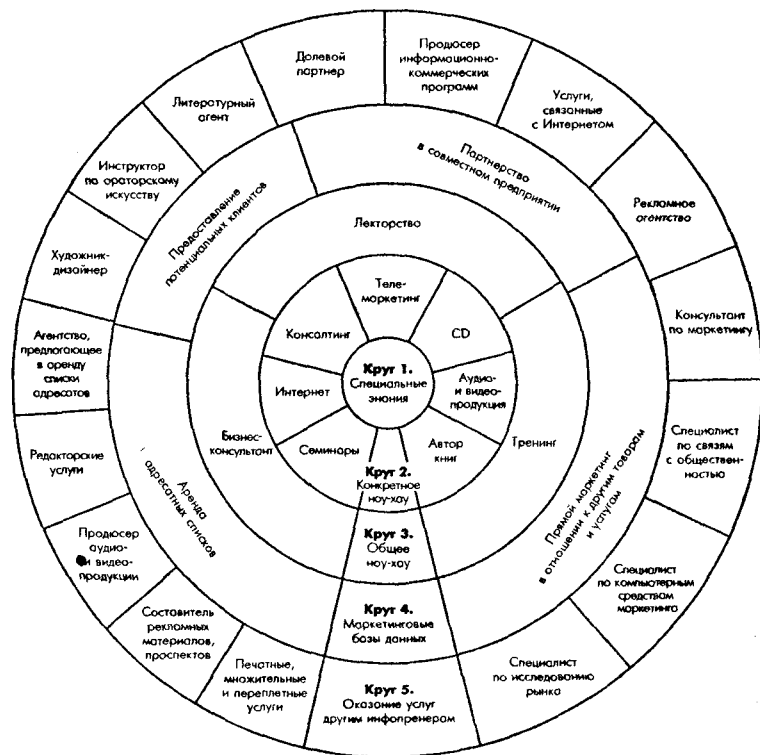


СХЕМА 12.2. Пять кругов информационного бизнеса

Представим себе весь информационный бизнес в виде пяти концентрических кругов. В центре мы расположим сердцевину информационного бизнеса, или круг первый (см. схему 12.2 и табл. 12.2).

Круг 1. Специальные знания

Вам нужно обладать некими специальными знаниями или умениями, которые представляют собой либо новейшую технологию, способную произвести революцию, либо нечто старое, но обретшее силу благодаря новейшей маркетинговой стратегии. Мои специальные знания касались недвижимости. Я добился больших успехов в применении моих знаний. Это сделало возможным то, что я смог учить этому других. Затем я расширил свои специальные знания, заинтересовавшись такими областями, как инфопредпринимательство, инвестирование, маркетинг, Интернет, — и это далеко не полный перечень. Как я говорил ранее, вам не обязательно становиться мастером в чем-либо самому. Но в этом случае вам придется арендовать, купить лицензию или иным образом приобрести некие специальные знания у кого-либо. Коль скоро вам удалось удачно сочетать информацию, с одной стороны, и ее носитель/упаковку/формат — с другой, вы можете считать, что подобрали ключ к коду. После этого вы можете переходить в следующий круг.

Круг 2. Предоставление ноу-хау другим людям

Сначала я зарабатывал деньги, инвестируя в недвижимость (круг 1). Затем я начал учить других тому, как преуспеть, инвестируя в недвижимость (круг 2). Имеется около 20 способов продавать информацию в пределах круга 2. Иными словами имеется 20 различных видов бизнеса с потенциалом заработка 100 тысяч долларов и выше в год, успех которых будет обеспечен при условии, что вам удастся взломать код.

ТАБЛИЦА 12.2. Пять кругов информационного бизнеса

Круг 1 Достижения успеха в сфере специальных знаний	Круг 2 Конкретное ноу-хау (Обучение других специальным знаниям)	Круг 3 Общее ноу-хау (Обучение других общим правилам достижения успеха)	Круг 4 Маркетинг с помощью базы данных о существующих клиентах	Круг 5 Оказание услуг другим инфопредпринимателям
Быть самому специалистом	Автор книг	Лектор по проблемам успеха/инструктор	Аренда адресатных списков	Печатные, множительные и переплетные услуги Дизайнер Интернет-страниц
Найти специалиста	«Настольный» издатель	Лидерство	Предоставление потенциальных клиентов	Составитель рекламных материалов, проспектов
Быть дистрибьютором	Организатор семинаров	Постановка целей	Партнерство в совместном предприятии	Продюсер аудиозаписей
Работать по лицензии	Лектор	Рациональное использование времени	Прямой маркетинг	Редакторские услуги
Работать по франшизе	Продажа информации по коммерческому телефонному номеру (900-xxxxxx)	Тренинг коммерческого персонала		Агентство, предлагающее в аренду списки адресатов
Быть совладельцем	Организация телефонных конференций	Создание коллектива/команды		Художник-дизайнер
	Издание инфобюллетеней	Стресс		Автор, пишущий книги для других
	Разработка и продажа компьютерных программ	Успех		Инструктор по публичным выступлениям
	Информация на CD-ROM	Мотивация		Литературный агент
	Информационно-рекламные акции/программы	Менеджмент		Долевой партнер
	Индивидуальный консалтинг	Бизнес-консультант		Продюсер информационно-коммерческих программ

Продолжение табл. 12.2

Круг 1 Достижения успеха в сфере специаль- ных знаний	Круг 2 Конкретное ноу-хау (Обуче- ние других специальным знаниям)	Круг 3 Общее ноу-хау (Обучение дру- гих общим пра- вилам достиже- ния успеха)	Круг 4 Маркетинг с помощью базы данных о существующих клиентах	Круг 5 Оказание услуг другим инфопренерам
	Лицензирование	Предпринима- тельство		Инструктор по информационно- му маркетингу
	Преподавание/ Инструктаж	Маркетинг		Тиражирование аудиопродукции
	Свободный автор	Реклама		Рекламное агентство
	Газетный обозреватель	Деловые стратегии		Специалист по связям с обществен- ностью
	Ведущий ток-шоу	Финансовый анализ		Рецензент
	Эксперт по средствам массовой информации	Компьютерные средства		Специалист по исследованию рынка
	Издатель журнала			Информацион- ный брокер
	Эксперт по Интернету			Специалист по компьютерным средствам маркетинга
	Разработчик компьютерных игр			Тиражирование видеопродукции
	Издатель календарей			Услуги web-мастера
	Рекламные продукты (тенниски и т.п.)			
	Продюсер аудиопрограмм			
	Продюсер видеопрограмм			

Круг 2. Виды бизнеса, относящиеся к продаже специальных знаний и сопутствующей информации

1. *Автор.* Продажа информации издателям.
2. *Владелец «настольного» издательства.* Издание собственной или чужой литературы.
3. *Руководитель семинаров.* Продажа информации в форме семинаров.
4. *Лектор.* Продажа информации с трибуны.
5. *Телекоммуникатор.* Продажа информации с использованием телефонных номеров, начинающихся на 900, и телеконференций.
6. *Издатель информационных бюллетеней.* Продажа информации в виде периодических изданий.
7. *Программист.* Продажа информации на гибких дисках и CD.
8. *Телевизионный продюсер.* Продажа информации в виде телевизионных информационно-коммерческих программ/шоу.
9. *Персональный консультант.* Продажа информации посредством работы с клиентом в индивидуальном порядке.
10. *Преподаватель.* Работа в сфере образования, в государственных или частных учебных заведениях.
11. *Свободный публицист.* Продажа информации периодическим журналам.
12. *Газетный обозреватель.* Продажа информации газетам.
13. *Эксперт по средствам массовой информации.* Предоставление информации тем, кто информирует других.
14. *Ведущий ток-шоу/тематических передач.* Работа ведущим или продюсером на телевидении или радио.
15. *Издатель журнала.* Представление информации в формате журнала.
16. *Разработчик компьютерных игр.* Продажа информации в виде компьютерных игр.
17. *Издатель календарей.* Продажа информации в виде календарей.
18. *Дизайнер.* Продажа информации на теннисках, керамических кружках, плакатах и т.п.

19. *Лицензиар*. Выдача лицензий на продажу ваших идей/информации.

20. *Экспертные услуги «он-лайн»*. Предоставление услуг через глобальную компьютерную сеть.

21. *Производитель аудио/видеопродукции*. Продажа информации на аудио- и видеокассетах.

Большинство преуспевающих инфопренеров на деле используют лишь малую толику возможностей, предоставляемых всеми перечисленными видами информационного бизнеса. Они теряют потенциальный заработок. Распространенным заблуждением инфопренеров является предположение, что клиенты желают получать информацию в одном-единственном формате. Я допустил эту ошибку в конце 1980-х годов, и это стоило мне миллионов долларов. Я придерживался ложного мнения, что лучшим способом передачи моим клиентам знаний об инвестициях в недвижимость является семинар. В связи с этим я не считал возможным продавать свои идеи на аудиокассетах, тем, кто желает изучать мой предмет, не выходя из дома. На рынке появились конкуренты (некоторые из моих бывших слушателей и сотрудников) и стали предлагать более удобный и дешевый способ получить ту же информацию. Эта ошибка стоила мне много... и я не хочу, чтобы вы допустили такую же.

Истина состоит в том, что человек, которому по настоящему нравится предлагаемая вами информация, будет не против приобрести ее в любом возможном формате. Это же ваш шанс обеспечить себе множественные источники дохода! Если им нравится написанная вами книга, понравится и сделанное на ее основе видео. Если понравилось видео, они созреют и до календаря. Им понравился календарь, и вы предлагаете им участвовать в семинаре. Если им понравилось, чему их научили на семинаре, работа с преподавателем в индивидуальном порядке понравится и подавно. Разумеется, не от всех потребителей вашей информации следует ожидать такого, но, у кого подлинный голод, те, как правило, ненасытны. Они хотят вас целиком. Приобретали ли вы когда-либо информацию у кого-либо более чем в одном формате? Я

это делаю постоянно. Мне нужно все, что мне могут по этому поводу предложить, — и нужно *немедленно!* Оценив как следует масштабность картины, которую я только что перед вами нарисовал, вам следует приложить усилия к тому, чтобы извлекать максимум прибыли из продаваемой вами идеи, использовав все многообразие форматов, в которых ее можно преподать. После этого вы сможете перейти на третий уровень, или попасть в третий круг информационного бизнеса.

Круг 3. Использование собственного жизненного опыта в деле обучения других общим составляющим успеха

Например, известный преподаватель по теории и практике коммерции Зиг Зиглар воспитал в себе навыки коммерсанта в бытность свою коммерческим агентом, когда, обивая пороги, продавал людям кухонную утварь. Поскольку, между нами говоря, действительно крупный рынок сбыта для своих особых познаний, накопленных в ходе работы, в лице «голодных до информации» продавцов сугубо кухонной утвари ему вряд ли удалось бы найти при всем желании, он стал экспертом *широкого профиля*, найдя себе применение в такой обширной сфере, как подготовка коммерческого персонала. После этого он написал свой бестселлер «Увидимся наверху». Итак, от узкой специализации он перешел к более широкой тематике и в итоге заработал миллионы долларов. Мери Лу Реттон завоевала ряд золотых медалей по спортивной гимнастике на Олимпиаде 1984 года. Не найдя крупного рынка сбыта для знаний и опыта, которые она могла предложить среди коллег по спорту, Мери ныне выступает перед верхним эшелоном корпоративного менеджмента с лекциями мотивационного плана на тему того, как работать на уровне, подобающем золотому медалисту. Она получает гонорар за выступления и, таким образом, обеспечила себе стабильный доход от деятельности, входящей в третий круг информационного бизнеса. Другие возможности, открывающиеся перед инфопренером в третьем круге, выглядят следующим образом:

Лектор-преподаватель**в области достижения успеха — общие вопросы**

Успех и мотивация

Лидерство

Постановка целей

Рациональное использование времени

Общие навыки коммерческого персонала

Менеджмент

Формирование рабочего коллектива/команды

Стресс

Бизнес-консультант — общие вопросы

Составляющие успешного бизнеса

Частное предпринимательство

Реклама

Маркетинг

Стратегии бизнеса

Финансовый анализ

Компьютерные приложения

Существуют тысячи преуспевающих инфопренеров третьего круга в одних Соединенных Штатах. В качестве примера назову Харви Маккея, автора бестселлера «Как купаться среди акул». Он нажил состояние, успешно занимаясь производством почтовых материалов в Миннесоте. Вы спросите, при чем здесь конверты, открытки и проч.? Ни при чем. Но он утверждает, что большой успех его, бизнеса дал ему моральное право учить людей общим принципам профессионального успеха в сфере коммерции, менеджмента, а также пользе позитивного отношения к окружающему миру. Он заработал миллионы, обратив свое конкретное деловое «ноу-хау» в «хау-ту»¹ общего плана.

¹ Англ. how-to — букв. «как что-то сделать/чего-то добиться». Имеет в виду информация, содержащая практические советы и инструкции по достижению тех или иных результатов. — Прим. пер.

Круг 4. Маркетинг чужой продукции, используя вашу базу данных

Приобретя растущую армию клиентов и сформировав соответствующую базу данных, вы можете предложить этим клиентам новую продукцию и услуги. Например, в мою базу данных входят клиенты, которые посещали мои семинары по недвижимости. Но в жизни эти же люди являются антрепренерами, желающими воспользоваться существующими возможностями нажить состояние. По этой причине многие из них приветствуют предлагаемые мною способы создания источников дополнительного дохода. Текущий список моих клиентов насчитывает более 250 000 активно работающих инвесторов и антрепренеров.

Предположим, вы запустили собственное информационное дело, и по прошествии ряда лет у вас сформировался банк данных, содержащий информацию о 10 000 ваших клиентов. Вот вам четыре способа извлечения прибыли из вашей базы данных о клиентах:

1. *Вы становитесь агентством, сдающим в аренду свою базу данных в качестве списка адресатов.* Вы можете сдать свою базу данных в аренду инфопренерам, занимающимся аналогичным бизнесом, но не конкурирующим с вашим, дабы помочь им найти сбыт своей продукции и услугам. Например, некто желает использовать ваш список адресатов, организовав семинар. Это лицо готово заплатить вам 10 центов за фамилию, взяв на пробу список из 1000 фамилий. Если результаты оказались удовлетворительными, ваш покупатель готов заплатить 25 центов за каждую фамилию из всего имеющегося у вас списка. Ваши клиенты, из которых составлен ваш список, даже не узнают, что вы в определенном смысле ответственны за то, что они получили приглашение на семинар. Им попросту придет по почте бумага, информирующая их о проведении такого-то семинара и предлагающая им подписаться на участие. Аренда списка адресатов позволит вам получить 2500 чистой прибыли без затрат времени и труда. При умелой постановке дела аренда базы данных спо-

собна приносить сотни тысяч прибыли. Не фамилии, а чистое золото! Вот почему так важно собирать и сохранять контактную информацию о каждом клиенте.

2. *Генератор клиентов для других инфопренеров.* Вы можете обеспечить себе еще более высокую прибыль, посылая рекомендательные письма своим клиентам с целью побудить их к приобретению продукции или услуг других инфопренеров. Поскольку инфопренер, которому вы оказываете эту услугу, скорее всего достигнет более высоких результатов, после того как вы отрекомендовали его продукцию своим клиентам в дополнение к тому, что предоставили свою базу данных, вы можете запросить более высокую плату — иной раз чуть ли не 1 доллар за фамилию. Это дополнительные 10 тысяч долларов чистой прибыли.

3. *Партнер в совместном предприятии.* Иногда вы можете претендовать на долю прибыли от продажи продукции или услуг, базировавшихся на вашей информации. В одном случае я разделил прибыль 50 на 50 с инфопренером, который «продал» семинар с использованием моей базы данных. Я явился на семинар и выступил с приветственным словом, в котором с самой лучшей стороны отрекомендовал организаторов. В данном примере полученная прибыль значительно превышала прибыль, обычную для простой аренды базы данных.

4. *Обычный маркетинг.* Если у вас наладились хорошие отношения с клиентами из вашей базы данных, вы могли бы использовать свой авторитет, чтобы побудить их приобрести продукцию иную, нежели та, что обычно предлагаете вы, возможно, даже совсем не относящуюся к вашей сфере деятельности. В этом случае вы могли бы приобрести означенную продукцию оптом, после чего продать в розницу, например, по почте, опять-таки задействовав свою базу данных. Если люди доверяют вам, они купят предлагаемое вами. Страшиться лишь потерять их доверие, продав им, например, негодный товар.

Круг 5. Оказание услуг инфопренерам, работающим в четырех остальных кругах

Иногда удается заработать больше денег путем продажи приманки другим «рыбакам», нежели собственной «рыбалкой». Некоторые инфопренеры не предлагают услуг рядовому потребителю. Они предпочитают продавать информацию другим инфопренерам. Например, разработчики интернетных страниц зарабатывают на том, что помогают предпринимателям зарабатывать деньги на рынке пользователей глобальной компьютерной сети.

Став преуспевающим инфопренером, вы заслужили тем самым право делиться своим опытом и знаниями с другими инфопренерами. Одним из самых выдающихся инфопренеров последних 20-ти лет является Тед Николас. Он ныне отошел от дел и живет в Швейцарии, но во времена его расцвета кое-кто из вас, быть может, видел размещенные им в ведущих американских журналах полностраничные объявления, предлагающие информацию о том, как создать собственную корпорацию менее чем за 50 долларов. Он продал сотни тысяч экземпляров своей книги по цене 75 долларов. Основываясь на собственном успешном опыте, Тед с большим успехом занялся другим бизнесом: учил других инфопренеров самостоятельно с успехом публиковать и сбывать их собственные книги. Он провел серию семинаров с платой за участие в размере 5 тысяч долларов, уча людей, как преуспевать в деле написания и самостоятельной публикации книг. Затем он получил дополнительную прибыль, продав аудиокассеты с записью того же семинара. Моим любимым информационным продуктом от Теда Николаса является твердая папка ценой 300 долларов, содержащая копии всех объявлений, которые он когда-либо помещал в газеты и журналы на протяжении своей долгой карьеры. И те, что срабатывали прекрасно, и те, которые оказались, что называется, «пальцем в небо», с комментариями по поводу тех и других. Повторюсь еще раз: любой опыт ценен для инфопренера — как успехи, так и неудачи.

Ниже перечисляются некоторые наиболее примечательные виды бизнеса, состоящего в оказании услуг инфопредпринимателям:

- Печатные, множительные и переплетные услуги
- Составитель рекламных материалов, проспектов
- Продюсер аудиозаписей
- Редакторские услуги
- Агентство, предлагающее в аренду списки адресатов
- Художник-дизайнер
- Автор, пишущий книги для других
- Инструктор по публичным выступлениям
- Литературный агент
- Долевой партнер
- Продюсер информационно-коммерческих программ
- Инструктор по информационному маркетингу
- Тиражирование видеопродукции
- Тиражирование аудиопродукции
- Рекламное агентство
- Специалист по связям с общественностью
- Рецензент
- Специалист по исследованию рынка
- Информационный брокер
- Специалист по компьютерным средствам маркетинга
- Дизайнер Интернет-страниц

Денежная машина информационного бизнеса: создание постоянной клиентской базы

Мы подошли к самому, возможно, главному вопросу в области информационного маркетинга: *денежной машине*.

Вверху этой воронкообразной системы находятся люди, которые берут вашу продукцию на пробу, не платя за это денег. Большинство этих людей просто любопытству-

ющие, но определенный процент этих людей может быть серьезно занят поиском быстрых ответов на интересующие их вопросы. Их позиция состоит в том, чтобы приобрести вашу информацию по самой низкой цене с целью просто проверить ее на качество. Предположим, они купили книгу. Вы можете быть уверены, что, если информация им понравится, какой-то процент купивших книгу пожелают расширенной информации. Возможно, им захочется приобрести аудиокассету или даже приобрести абонемент на семинар. И вновь среди этой категории ваших клиентов найдется определенный процент людей, которые пожелают стать членом вашего «клуба», получая все выгоды от высокопробного индивидуального обучения, коими являются в первую очередь уникальный опыт и бесценные практические навыки. Это ваши постоянные клиенты — ваши поклонники. Им нравится все, что вы делаете, и они ваши пожизненные фанаты. Стоит ли говорить, что это ваши самые ценные клиенты. (См. схему 12.3)

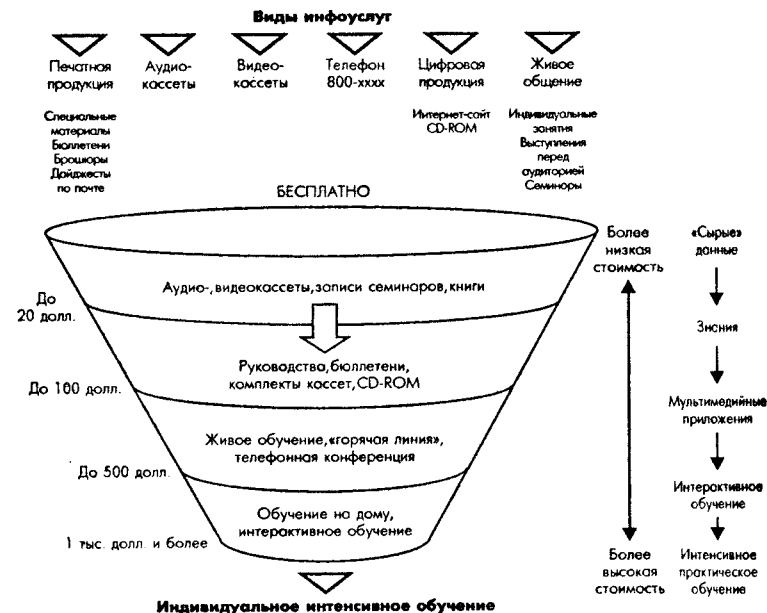


СХЕМА 12.3. Денежная машина инфопредпринимателя

Определение долгосрочной ценности клиента

Как определить ценность, которую имеет для вас клиент, попавший в воронку вашей денежной машины и пребывающий в ней долгое время? Том Питерс говорит, что курьеру агентства Federal Express, приходящему ежедневно к нему в офис, следовало бы всякий раз видеть на лбу у секретарши надпись «180 тысяч долларов», словно нанесенную штампом. У его маленькой фирмы, в которой 30 сотрудников, ежемесячный счет за курьерские услуги составляет в среднем 1500 долларов. Это 18 000 долларов в год. За десять лет набегает сумма 180 тысяч долларов, составляющая *долгосрочную ценность* его фирмы для курьерской службы. При этом стоит секретарше убедить хотя бы одного из клиентов фирмы начать пользоваться аналогичными услугами, ценность увеличится вдвое. Но для большинства самих курьеров ценность клиентов выражается лишь в сумме 13,95 доллара, которую те платят за оказываемую им сегодня услугу.

Ценность каждого из ваших клиентов измеряется суммой во многие тысячи долларов (если, конечно, вы проявите должную предусмотрительность), суммой, гораздо большей, нежели изначальные 20 долларов за книгу или 500 долларов за семинар, уплаченные ими словно взнос за право считаться вашими клиентами. Высшая ваша цель должна состоять в том, чтобы подогреть у клиентов верность и лояльность к вам на протяжении 10-ти и более лет. Предлагая им продукцию и услуги высшего качества, можно заставить клиентов остаться с вами навеки. Чем дольше они с вами, тем глубже проникают они в вашу воронку и тем больше прибыли вам это приносит.

Порой вы можете позволить себе потерять какие-то деньги на «входе», предложив человеку бесплатное участие в семинаре или иным образом предоставив бесплатную информацию с тем, чтобы заманить его в вашу денежную машину. После того как он туда попал, вы можете начать извлекать из него прибыль, предлагая услуги уже на платной основе. Итак, в начале воронки находятся продукция услуги минимальной стоимости, а в наиболее

узком конце, где, очевидно, менее всего клиентов, — продукция и услуги максимальной стоимости.

В таблице 12.3 приведена логическая последовательность, характеризующая путь клиентов через воронку, с указанием оказываемых им услуг и предоставляемой продукции. Увеличение стоимости показано в направлении слева направо, так что самые дорогие продукция и услуги указаны в крайней правой колонке. Внимательно изучите таблицу 12.3. Мне стоило нескольких миллионов долларов то, что я вовремя не постиг этой сути.

ТАБЛИЦА 12.3. Денежная машина инфопreneра в табличной форме

Денежная машина инфопreneра: Как построить с клиентами взаимовыгодные и продолжительные отношения					
	Бесплатно	До 20 долл.	До 100 долл.	До 500 долл.	1 тыс. долл. и более
Печатная продукция	Спец-материал	Спец-материал	Руководство	Курс обучения на дому	Интерактивная система обучения
	Бесплатный бюллетень	Книга	Бюллетень		
	Подписка на издание	Календарь			
	Публикация откликов	Постер ¹			
	Брошюра	Игра			
	Дайджест по почте	Тенниска, кружка и т.п.			
Аудио	Бесплатная кассета	Одиночная кассета	Комплект из шести кассет	Курс обучения на дому	Интерактивная система
		Комплект из двух кассет		Запись семинара	
Видео	Бесплатная кассета	Одиночная кассета	Комплект из трех кассет	Запись семинара	Интерактивная система
Телефон	800-xxxx живое общение	900-xxxx живое общение		«Горячая линия»	Телефонная конференция
	800-xxxx автоответчик	900-xxxx живое общение			

¹ Плакат, афиша (англ.). — Прим. пер.

Продолжение табл. 12.3

Денежная машина инфопредпринимателя: Как построить с клиентами взаимовыгодные и продолжительные отношения					
	Бесплатно	До 20 долл.	До 100 долл.	До 500 долл.	1 тыс. долл. и более
Цифровая продукция	Бесплатная дискета	Базы данных в онлайн-режиме	CD-ROM	Компьютерные приложения	Интерактивная система
			Книги на диске	Обучающие программы	
			DVD-видео		
Живое преподавание	Бесплатное интервью	Вечерний семинар	Однодневный семинар	Семинар на протяжении уик-энда	Интенсивное практическое обучение
	Бесплатное выступление			Индивидуальные консультации	
	Бесплатный семинар				
	Бесплатная консультация				

Многоуровневое извлечение прибыли: издательское дело в сравнении с инфопредпринимательством

Люди часто спрашивают у меня: «В чем разница между традиционным издателем и современным инфопредпринимателем?» Я отвечаю: «Издатели не знают, где собака зарыта». Они производят информационную продукцию, стоимость которой колеблется между 20 и 50 долларами, — книги, аудио-, видеопродукцию, — но они совершенно упускают из виду тот конец воронки, где более всего сконцентрировано прибыли: продукция для постоянных клиентов.

Представьте себе типичного издателя, пытающегося обеспечить себе прибыль. Он публикует книгу и продает 10 тысяч экземпляров. Хотя цена книги в магазине — 25 долларов, издатель получает лишь выручку от продажи по оптовой цене, т.е. примерно 50% от розничной. Располагая этой суммой, он должен заплатить автору гонорар (это то, что нравится мне!), за переплет, сотрудникам зарплату, независимому редактору за работу, арендодателю за аренду офиса, рекламному агентству за услуги, за-

тем за бумагу, расходные материалы и проч. — получив, в конце концов, прибыли всего в размере двух-трех долларов за экземпляр. Чистая прибыль в размере 2 доллара за экземпляр на тираж в 10 тысяч экземпляров составляет 20 тысяч долларов. Не так уж и много, учитывая хлопоты. Традиционный издатель публикует много наименований книг в год, теряет деньги на большей их части и надеется на то, что парочка будущих подлинных бестселлеров выручат его окончательно. На следующий год все в точности повторяется. Издательство — трудный бизнес. Вам туда не нужно.

Теперь перейдем к решению аналогичной проблемы с позиций инфопредпринимателя. Цель инфопредпринимателя состоит в том, чтобы продать информацию как можно в большем количестве форматов и как можно на большей глубине своей воронки с тем, чтобы выжать предельно большую прибыль из одной-единственной идеи.

Предположим, что вы начали с продажи 10 тысяч экземпляров своей книги, изданной собственными силами, и получили при этом столько же прибыли, сколько и наш традиционный издатель. После всех расходов на маркетинг и прочие накладные издержки наша прибыль составила всего пару долларов за каждый проданный экземпляр. Едва ли стоило столько трудиться. Но вы не издатель. Вы инфопредприниматель. Как вы вскоре убедитесь, что главная задача, стоящая перед инфопредпринимателем, состоит в том, чтобы записать фамилии и адресную информацию своих клиентов. Более того, основное назначение вашей книги лично для вас — заманить тех, кто прочтет ее, в свою воронку.

Памятуя об этом, вы рассылаете тщательно продуманное письмо всем 10 000 лицам, приобретшим вашу книгу, приглашая их на ваш двухдневный семинар. Плата за вход: 300 долларов.

После того как вы повторно обратились к ним, а также использовали другие приемы эффективного маркетинга,

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Если деньги вообще разговаривают, то мои только и делают, что заикаются.

около 10 % лиц, купивших вашу книгу, либо посетят ваш семинар, либо приобретут соответствующую аудио- или видеозапись. Это с 1000 человек по 300 долларов, или валовой доход в размере 300 тысяч. Расходы на маркетинг и почтовые услуги будут высоки, но в любом случае на прибыль порядка 100 тысяч долларов можно рассчитывать вполне.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Когда товар хороший,
большим специалистом
по маркетингу можно не быть.*

ЛИ ЯКОККА

Но и это не все. Среди этих 1000 человек от 5 до 10 % захотят записаться на ваш продвинутый, практический и интенсивный тренинг, стоимость которого может составлять от 2995 до 4995 долларов на человека. Это с 50—100 человек по 3—5 тысяч, или дополнительный доход 150—500 тысяч долларов. Большая часть этой суммы будет чистой прибылью, поскольку отель, который вы выберете для проведения своих занятий, предоставит вам помещение для занятий, скорее всего, совершенно бесплатно при условии, что большинство ваших слушателей останутся в этом же отеле.

Приплюсуйте к этому 100 тысяч долларов, полученные прежде за двухдневный семинар, и общая чистая прибыль инфопредпринимателя от продажи 10 тысяч книг окажется где-то между 250 и 600 тысяч долларов. Сравните это с прибылью нашего традиционного издателя, и вы немедленно поймете, где зарыта собака.

Все еще настроены скептически? Хорошо, допустим, что я был чрезмерно оптимистичен. Урежем нижний предел ожидаемой прибыли вдвое. Все равно остается 125 тысяч долларов. Проживете на такую сумму? И при этом мы не учли прибыль, которую можно было бы получить, продавая другую продукцию и услуги: обучающую компьютерную программу, индивидуальный тренинг а также другие книги и видео. Это вполне может добавить 50—100 тысяч долларов к «итогу».

Теперь вы понимаете, почему я не издатель. Поймите меня правильно, я очень люблю своего издателя. Мне приятно, что издательство получит хоть маленькую, но прибыль от каждой моей книги. Я очень надеюсь, что ему удастся распродать их миллионным тиражом. Но у меня

не лежит душа к простой продаже стопки, пусть и большой, экземпляров. Меня интересуют долгосрочные отношения, которые я строю со своими читателями. Постараюсь объяснить.

Как находить клиентов и поддерживать с ними долгосрочные отношения

Запомните то, что я усвоил от моего друга Марка Виктора Хансена:

«Единственная цель всякого бизнеса — находить клиентов и не терять их».

Залогом удержания клиентов в своей воронке являются долгосрочные отношения, установившиеся между вами. Клиенты, занесенные в вашу базу данных, — это не просто фамилии на экране компьютера. Это живые люди, потребности и интересы которых меняются с течением времени. Нельзя воспринимать их как живущих в некоем статичном мире, где ничего не происходит. Перед ними постоянно открываются, сменяя друг друга, сотни возможностей приобрести то, что им, быть может, придется по вкусу. Вам необходимо делать все, что в ваших силах, чтобы они оставались верными вам и чтобы не попадали в воронки ваших конкурентов, — если вы по-настоящему оценили весь масштаб прибыли, которую можно получить от долгосрочных клиентов.

Любой специалист по маркетингу скажет вам, что всего труднее и дороже обходится — это продавать «холодному» (т.е. новому), неподготовленному клиенту, который никогда прежде о вас не слышал и не пробовал вашей продукции. Проще же и дешевле всего — это продавать удовлетворенному клиенту. Посему, если хотите иметь не бизнес, а сплошную борьбу за выживание, чтобы каждый торговый шел с трудом и стоил вам денег, тогда играйте в старую, как мир игру: «найди нового клиента». Невозможно выжить в условиях современного рынка, если вы будете вынуждены постоянно искать новых покупателей. Что вам нужно, так это заботиться о тех, которых уже имеете — и сделать так, чтобы они без принуждения и с удовольствием рекомендовали вас своим друзьям.

Как быстро можно превратить идею в наличные деньги?

Давайте повторим три важнейших умения, которыми должен обладать инфопренер:

Находить «голодную рыбу»

Предлагать очень привлекательную приманку

Строить долгосрочные отношения с клиентами.

План действий по организации информационного бизнеса из семи шагов

Памятуя о перечисленных трех умениях, давайте рассмотрим план действий, состоящий из семи шагов, который позволит вам начать зарабатывать до 1 тысячи долларов в день в информационном бизнесе.

Шаг 1. Выберите тему, созвучную вашим собственным увлечениям/специальным знаниям и умениям

Если желаете преуспеть в информационном бизнесе на протяжении долгого времени, вам необходимо отдать предпочтение информации, являющейся предметом ваших собственных увлечений, и в отношении к которой у вас накоплен определенной багаж специальных знаний. Можно, конечно, продавать информацию, к которой вы сами равнодушны. Однако в этом случае вы должны быть, по меньшей мере, настоящим экспертом. И наоборот, можно продавать информацию, в вопросах которой вы не очень компетентны, но, как необходимое условие, вы должны иметь к ней определенную «страсть». Лучше всего, конечно, быть в отношении к продаваемой информации «страстным» экспертом.

Иногда конкретное увлечение/специальные знания не располагают к тому, чтобы вам удалось с их помощью заработать много денег. Предположим, ваше единственное страстное желание — это помогать бродягам, ночующим где придется. Пардон. Вам, вероятно, предстоит хорошо зарабатывать в следующей жизни. Если же вы хотите зарабатывать серьезные деньги уже сейчас, тогда вам не-

обходимо выбрать в качестве темы, которой будет посвящена ваша информация, экономически оправданную.

К счастью, имеются десятки подходящих тем, среди которых можно выбирать. Вот далеко не полный перечень:

- Потеря веса
- Здоровое питание
- Отношения между людьми
- Спорт
- Инвестиции (ценные бумаги, недвижимость, надомный бизнес, защита капитала)
- Бизнес (менеджмент, сбыт, маркетинг, реклама, работа с кадрами)
- Развитие личности
- Менеджмент и рациональное планирование времени
- Вредные привычки всех видов
- Хобби и коллекционирование
- Боевые искусства
- Ораторское искусство
- Языки
- Компьютеры
- Страхи и другие психофизические состояния
- Интернет
- Развлечения

Итак, ваша первейшая задача — решить, к чему лежит у вас душа или какая отрасль знания вам более близка, и выбранная вами тема при этом должна иметь высокие шансы на то, чтобы приносить прибыль, начни вы разрабатывать ее.

Шаг 2. Найдите самую голодную рыбу в озере

Есть два основных способа, посредством которых можно узнать, пожелают ли люди покупать информацию, в пользу которой вы сделали свой выбор:

1. *Позвонить брокеру адресатных списков.* Такие брокеры зарабатывают на жизнь, сдавая в аренду адресатные списки. Если вы скажете им, какой продукции или

услугам вы пытаетесь найти сбыт, они могут подсказать вам, какие из имеющихся у них списков наиболее целесообразно брать в аренду, чтобы провести маркетинг. Они выступают в качестве платных консультантов. Им платит за посредничество владелец адресатного списка, поэтому до того, как возьмете в аренду список, вы не понесете никаких расходов.

2. *Достаньте экземпляр «Обозрения стандартизированных данных и цен на услуги».*¹ Если вы никогда не слышали об этом издании, одно то, что я вам ныне его рекомендовал, стоит всей цены, которую вы заплатили за настоящую книгу. В большинстве крупных общественных библиотек вы обязательно найдете экземпляр «Обозрения стандартизированных данных и цен на услуги» (SDRS). В отдельном разделе в SDRS собраны данные обо всех деловых публикациях, журналах для потребителя, газетах, существующих адресатных списках и средствах массовой информации Северной Америки, а также многих стран мира. Это настоящий прииск бесценной информации, знай вы только, как находить «самородки». Если в ваши планы входит стать крупным дельцом, я настоятельно советую вам посетить сайт SDRS и посмотреть, что вы приобретете за 500 долларов, составляющие цену подписки. Вы найдете сайт по адресу www.srds.com.

Предположим, вы желаете поместить объявление в журнал, тематика которого отвечает выбранному вами полю деятельности. В разделе «Деловые публикации и журналы для потребителя» вы найдете названия всех публикаций, имеющих отношение к выбранной вами информационной нише, с указанием конкретных фамилий и телефонов для связи.

Предположим, вы желаете осуществить рассылку почтой писем людям, которые могут быть заинтересованы вашей информацией. В разделе «Прямой маркетинг» содер-жатся адресатные списки потенциальных потреби-

лей по тематике, с указанием общего числа фамилий в списке и контактных данных брокеров или владельцев.

Советуюсь с брокером или изучая разделы SRDS, вы пытаетесь обнаружить как можно более широкую аудиторию, состоящую из ваших потенциальных клиентов, готовых воспринять вашу информацию. Характеристики выбранного вами адресатного списка должны отвечать тому, что мы обсуждали ранее. Аудитория ваших клиентов должна представлять собой большую и способную к дальнейшему росту стаю рыбы, которая уже голодна, но которой еще предстоит испытать настоящий жор.

Если у вас имеются контактные данные о своих прежних клиентах, вам, возможно, лучше было бы прежде испробовать свою новую идею на них. Однако, если вы начинаете с нуля, вам предстоит либо построить собственную базу данных о потенциальных клиентах, либо взять в аренду готовый список адресатов. (В дополнение к привлечению новых и удержанию старых клиентов важнейшая забота у вас как у инфопрениера состоит в том, чтобы постоянно обновлять базу данных о клиентах.)

Шаг 3. Выясните, какую наживку ваша рыба «брала» с особым удовольствием

Есть два способа выяснить это:

1. *По косвенным данным.* Разузнайте, какую приманку с успехом использовали другие рыбаки.
2. *Непосредственно.* Поговорите с самой рыбой.

Обсудим для начала второй способ. Это называется *провести исследование рынка*. Чего же желают ваши потенциальные клиенты? Вы спрашивали у них, звонили им по телефону? Пытаетесь ли вы им продать то, что они действительно желают приобрести, а не то, что, как вам кажется, они желают? Спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте. Выясните, какая информация нужна им, как воздух, и в каком виде им хотелось бы ее получить.

Информация бывает разной степени «готовности». Вам необходимо выяснить, какой степени готовности информацию желали бы получить ваши клиенты.

¹ «Standard Rate and Data Survey».

Интересуют ли их «сырые» данные? (Например, количество дефолтов по недвижимости в Лос-Анджелесе или число машин на такой-то автомагистрали в час пик.)

Быть может, им нужна информация, готовая к употреблению? (Например, отчет об основных причинах злокачественных новообразований у женщин в возрасте после 50 лет и мерах, рекомендуемых для предупреждения рака.)

Нужно ли им глубокое, практически полезное, ноу-хау? (Например, проверенная на практике система воспитания детей здоровыми и счастливыми.)

Желают ли они, чтобы бы им помогли обрести какие-то практические навыки? (Например, программа интенсивного практического обучения навыкам умелого оратора.)

Или, быть может, их интересует индивидуальный консалтинг? (Например, консультации, оказываемые через компьютер в режиме «он-лайн», индивидуальные очные консультации для тех, кто желает выгодно вложить свои личные деньги в ценные бумаги.)

В каком объеме их интересует информация? Сколько они готовы заплатить за информацию? Чем более глубокой проработки предлагается информация, тем дороже соответствующий информационный продукт. Все это очень важные вопросы, и перед тем, как начинать свой бизнес, вам было бы полезно задать их людям ста.

Что касается подхода, использующего косвенные данные об интересах клиентов, то здесь важнейшим вопросом является следующий: *на какую наживку в основном ловилась ваша рыба?* В каком месте ловилась до сегодняшнего дня облюбованная вами стая рыбы, (у кого клиенты покупали информацию)? Кому из других инфопренеров удалось «взломать код»? Ваша цель — обнаружить крупнейших торговцев информацией вашей тематики. Кто из них наилучший? Очевидно, они знают, как добиваться успеха. Составьте перечень из трех наиболее преуспеваю-

щих инфопренеров, разрабатывающих вашу тему. Эти люди являются вашими главными конкурентами.

Позвоните каждому из трех главных своих конкурентов. Притворитесь очень перспективным клиентом. Попросите прислать вам проспекты и прочую литературу, представляющую их товар. Встретьтесь с лицами самого высокого ранга, кто ведает у них сбытом, и понаблюдайте за тем, как те предлагают вам свой товар. На какие кнопки они нажимают особо? Какие выгоды сулят? О каких качествах своей продукции или услуг, говоря попростому, хвастают? Соберите максимум информации. Купите у них что-нибудь. Разберите по винтикам. Что особенного в предлагаемом ими? Дело ли в оформлении? Заслуга ли это маркетинга? Выясните их сильные стороны. Прощупайте слабые. Разведайте, где они размещают рекламу и как набирают клиентов. Проследите за успехами других начинающих конкурентов, завоевывающих себе место на рынке, на котором прочно обосновались три ведущие компании. Как малым компаниям удастся выживать? Что они используют, отвоевывая клиентов у крупных фигур на рынке? Какую нишу стремятся занять? Хорошенько переварите информацию, которую вам удалось собрать по всем этим и другим вопросам.

Еще несколько слов о конкуренции. Иногда начинающие инфопренеры обольщаются якобы уникальной идеей и, наивные, спешат в бизнес. Вскоре обнаруживается, что кто-то уже разрабатывает эту же идею, — иногда под мало отличающейся вывеской, — и новички, разочарованные, теряют интерес к тому, что, возможно, обещало быть успешным предприятием.

Поймите, что рынок информации огромен и что с наступлением эры Интернета его границы расширяются со скоростью роста экспоненты. Вам не нужно предлагать свою информацию 10-ти миллионам человек. Вам достаточно завлечь 10 тысяч человек в свою воронку, и ваше будущее гарантировано! Если каждый из 10 тысяч клиентов будет отправ-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Написать книгу — это превратить самые большие свои неприятности в деньги.

ДЖ.П. ДОНЛЕВИ

лять вам в среднем 1 тысячу долларов в год, через десять лет сумма составит 10 миллионов! Когда вы прочтете главу 14 (где речь пойдет о глобальной компьютерной сети Интернет), то узнаете, насколько быстро вы могли бы при желании заполнить требуемых 10 тысяч клиентов.

Шаг 4. Создайте собственную неповторимую приманку

Спросите у всей своей стаи, что им не нравится в том, что предлагает ваш конкурент. Спросите, что они добавили бы к товару, предлагаемому вашим конкурентом, чтобы сделать этот товар идеальным. Спросите также, что они удалили бы лишнее, ненужное. Попросите описать вам конкретный продукт *в точности таким*, каким они хотели бы его видеть.

Проделав такую исследовательскую работу, вы пытаетесь затем обеспечить себе некое преимущество, являющееся залогом вашей конкурентоспособности, или, как называл это Джей Абрахам, разработать собственный *уникальный коммерческий лозунг* (УКЛ).

Возможно, лучшим УКЛ за последние пятьдесят лет следует считать лозунг «Домино Пицца»¹:

Свежая, горячая пицца с доставкой к вашему порогу за 30 минут или менее. — Гарантия.

На втором месте УКЛ Federal Express:

Когда вам крайне, совершенно необходимо, чтобы было доставлено на следующий день.

Люди оказались не против заплатить в 50 раз больше, чем за первоклассное почтовое отправление, и лишь за то, чтобы их почта доставлялась в три раза быстрее. Подумайте об этом!

УКЛ представляет собой особое обещание, которое вы даете своему клиенту. Что вы можете обещать своим клиентам, чего не обещают ваши конкуренты?

Когда я учил людей на семинарах по недвижимости, моим УКЛ было «Без наличного аванса». Комментировал я его следующим образом, тоже при этом давая обещание:

Пошлите меня в любой город. Отберите у меня бумажник. Дайте мне 100 долларов на жизнь. И в течение 72 часов я куплю прекрасную недвижимость, не истратив ни пенни собственных денег.

Сегодня мой УКЛ значительно шире:

Бесперывный поток чеков на ваше имя — за 21 день, начиная с сегодняшнего дня.

На наших занятиях мы учим людей тому, как обеспечивать себе сразу несколько потоков дохода и добиться этого в течение дней, а не месяцев, не лет.

Когда речь идет о формулировании собственного уникального лозунга (УКЛ), намек или прямое указание на гарантированный быстрый результат никогда не будут лишними. Помните о том, что люди ленивы. Если перед ними стоит выбор между легким и трудным, они выберут легкое *всякий раз!* Если им приходится выбирать между быстрым и медленным, они выберут быстрое *всякий раз.* Если предлагается выбор между простым и сложным, они выберут простое *всякий раз.*

Время — самая дефицитная вещь нового тысячелетия. Нам не нужно данных больше, чем уже есть. Мы уже без того перегружены информацией. Мы все давно пьяны от информации. Единственная информация, которая нам еще может быть нужна, такая, что не требует для своего усвоения много времени. Это и есть самое большое преимущество, которое вы можете себе обеспечить: *умение добиваться результатов простым и скорым способом.*

Вам следует прочесть ставшую классикой книгу: «Выбор позиции: битва за умы» (Positioning: The Battle for Your Mind), авторы Траут и Риес. Замечательная книга. Она научит вас тому, как добиться, чтобы ваш Давид (ваш информационный продукт) одолел Голиафа (информационный продукт ваших конкурентов).

Шаг 5. Испробуйте свою приманку

Как я говорил ранее, маркетинг — голова всему. Сформулировав свой УКЛ, вы должны приступить к тому, чтобы реклама вашего продукта побуждала людей *действовать!*

¹ Domino's Pizza.

В ваших рекламных объявлениях необходимо подчеркнуть выгоды *высшей категории*, обретаемые клиентом вместе с вашим продуктом. Чудесное исцеление от каких недугов обеспечивает клиенту предлагаемая вами информация? В своей книге д-р Джеффри Лэнт предлагает перечень выгод высшей категории¹:

Финансовая стабильность

Здоровье

Любовь

Безопасность

Спасение души

Самоуважение

Признание в обществе и среди ровесников

Независимость

Сексуальная удовлетворенность

Быть красивым(-ой)/желанным(-ой)/обаятельным(-ой)

Заголовок вашего объявления должен обещать выгоду высшей категории, а также, возможно, в иной форме — ваш конкурентоспособный лозунг. Основной текст вашего объявления должен содержать как можно больше других обещаемых вами выгод, и с предельно длинным толкованием. Особенности, черты вашего продукта играют поистине второстепенную роль в вашем объявлении.

Какова разница между *выгодами* и *особенностями*? Особенности описывают ваш продукт. Выгоды же — это то,

¹ Предлагаемый перечень взят из прекрасной книги д-ра Лэнта, посвященной информационному маркетингу: «Как зарабатывать гораздо больше миллиона: как пишут книги, содержащие практически полезную информацию, передают на них права, публикуют и продают». Рекламная аннотация утверждает недвусмысленно: «Это, что вам потребуется, если вы всерьез настроились зарабатывать большие деньги на книгах, больших и малых, информационных аудиокассетах и других материалах». Более 500 страниц беседы с серьезным инфопренером. Но книга не дешевая. Я предлагаю ее в своем книжном магазине по 5 долларов (www.multiplestreamsofincome.com, или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700).

что получают клиенты в процессе использования вашего продукта. Когда вы сводите разговор к обсуждению качеств вашего продукта, вы надеетесь получить деньги за его особенности. Когда же ведете речь о результатах, вы пытаетесь сбыть товар за те выгоды, которые он приносит.

Например, когда авиалиния желает продать вам билет на Гавайи, то описывают разве, на каком авиалайнере вас собираются туда доставить? Хвастаются ли они качеством питания на борту? Проявляя заботу о вашем комфорте, уверяют, что места для ног у вас будет вполне достаточно? Или же они показывают вам фотографии с пальмами, песком и солнцем? Пальмы — это выгоды отдыха — залога здоровья. Количество места для ног — это особенность средства передвижения, коим является авиалайнер.

Особенности мы воспринимаем головой. Выгоды же воспринимаются сердцем. Особенности — это из сферы логики. Выгоды — из сферы эмоций. В коммерческом деле эмоции имеют такие же шансы обеспечить сбыт в сравнении с логикой, как 10 к 1. Допустим, логика также играет важную роль в ходе торга, но лишь после того, как вы затронули нужные струны в душе вашего клиента.

Составьте объявление. Ваша приманка должна быть приведена к виду небольшого объявления, слов на 25 или того меньше. Начинаться оно должно жирной заглавной строкой, за которой следуют несколько строчек основного текста, набранных обычным шрифтом. Лучше всего предлагать бесплатную справочную информацию (указывать бесплатный телефонный номер). Вы собираетесь пока лишь попробовать на ошупь существующий интерес. Вы обеспечите себе более массовый отклик, если сделаете ссылку на записанное вами на круглосуточно работающем автоответчике сообщение, в качестве источника справочной информации о вас и о том, что вы предлагаете. Если желаете прослушать пример трехминутного сообщения, способного побудить человека попросить дополнительной информации, отправляйтесь на мой сайт и выберите ключевую фразу: Samples of 24-Hour recorded messages (примеры сообщений, записанных на круглосуточном автоответчике). Предлагаю пример объявления,

могущего считаться типичным и обеспечившего неплохие результаты:

Зарботок 1 тысяча долларов в день

Автор известных книг предлагает простой путь к неограниченному росту доходов, не выходя из дома. Круглосут. а/отв.
Беспл. тел: 800-97MONEY
www.multiplestreamssofincome.com

Поместите свое объявление. Используя то же «Обзорные стандартизированных данных и цен на услуги» (SRDS), выберите журнал, газету или иное издание, которые читают люди, составляющие ваш потенциальный рынок. Поместите объявление и ждите результатов. Люди, которые откликнулись, — это выборка той или иной репрезентативности в рамках вашего маркетингового теста на изучение спроса. Пообещайте предоставить им больше бесплатной информации при том условии, что они ответят на ваши тестовые вопросы. Используйте полученные от них ответы для того, чтобы улучшить текст своего объявления, а равно и идеи, относительно того, что вы собираетесь продавать.

Поэкспериментируйте с другими объявлениями, пока не обнаружится одно, на которое приходится втрое больше откликов, чем на любое другое. Есть вероятность, что данное объявление поможет вам «взломать код». Ваша задача состоит в том, чтобы составить наконец объявление, которое, требуя минимальных затрат, привлекало бы наибольшее число потенциальных клиентов. Все это тестирование осуществляется до создания собственно информационного продукта. То, что вы выясните в процессе тестирования, может потребовать изменений в содержании и оформлении информации, которую вы будете продавать. Не стоит предлагать клиентам шоколадное масло, если на самом деле им хочется меду. Выясните сначала, что им нужно, а уж после — предлагайте.

В главе 14 я расскажу вам, как проводить описанное выше изучение спроса без каких-либо затрат.

Шаг 6. Разверните маркетинговую кампанию со всем размахом

Найдя наживку, на которую рыба хорошо клюет, вы можете закинуть ее в сотни солидных изданий и тысячи газет по всему миру. Разные издания принесут разные плоды. Кроме того, вы можете затем приступить к объявлениям более крупного формата, вплоть до полностраничных. Но начинайте с малых. Если объявление малого формата не дало желаемых результатов, его более крупный вариант также может не сработать.

Например, все первые мои объявления были малого формата. Обходились мне они примерно в 25 долларов в день. Затем я дорос до небольшого рамочного объявления (размера примерно 3 на 5 дюймов), в котором поместилось и мое фото. Поместить одно такое в местной газете обошлось мне однажды, помнится, в сумму около 300 долларов. До сих пор помню, как я переживал по тому поводу, что потратил столько денег на одно-единственное объявление. Но результаты во много раз превзошли успехи обычных малоформатных объявлений. Затем я решил на четвертьстраничные объявления. Затем на полустраничные. И, наконец, на полностраничные, каждое из которых обходилось в тысячи долларов. Они побудили сотни людей к обучению на наших семинарах... и заодно попасть в нашу воронку. Вскоре эти сотни людей участвовали в моих уикэнд-семинарах, с платой за право быть слушателем в размере 395 и 495 долларов на одного. Но все началось с маленького, недорогого объявления в соответствующем разделе рекламного отдела газеты.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Будущее никогда просто так не случалось. Оно создавалось.

**УИЛЛ И ЭРИЭЛ ДЬЮРАНТ,
«УРОКИ ИСТОРИИ»**

Параллельно с «газетной» кампанией вам следует развернуть и «почтовую» кампанию. Почтовая рассылка — более дорогой способ, однако гораздо более эффективный, чем почти любой другой; благодаря его высокой избирательности вы чрезвычайно сужаете круг поиска потенциальных клиентов. За почтовой рассылкой следуют другие средства рекламы: 30 минут-

ная телевизионная информационно-коммерческая программа (я провел девять подобных программ за последние 20 лет, первая из которых была записана в начале 1980-х годов); 30-минутная радиопрограмма информационно-коммерческого толка (использованные столь успешно Уэйдом Куком для рекламы своих семинаров по инвестициям на фондовой бирже) и, разумеется, Интернет.

Шаг 7. Используйте другие версии (из круга 2) для своего лучшего продукта

Найдя удачайшее объявление для своего удачайшего же продукта и завершив свою маркетинговую кампанию, вы можете приступить к обдумыванию того, как найти сбыт своей информации в другой версии/формате. Вернувшись к пяти кругам информационного бизнеса, а именно к таблице 12.2, можно увидеть, что существует более 20-ти способов продажи информации в круге 2. Как ни покажется странным, различные версии вашей информации будут входить в разные ценовые категории и будут пользоваться спросом у разных категорий людей. Точно так же, как покупатели книг в твердом переплете отличаются от покупателей книг в мягкой обложке, покупатели CD-ROM дисков отличаются от покупателей аудиокассет. К счастью, некоторые из постоянных клиентов могут пожелать приобрести вашу информацию сразу в нескольких форматах — в одном для того, чтобы слушать в машине, в другом — на проигрывателе компакт-дисков, в третьем — для работы с информацией на компьютере, в четвертом — в качестве настольной книги, в пятом — на полку в личной библиотеке и так далее. Если клиенты любят вас и вашу информацию, им будет хотеться вас всего, без остатка.

В этой книге я не могу уделить места всему, что можно сказать об информационном маркетинге. На рассмотрение всех

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Автору книг из того, что ему приходится писать, более всего нравится собственная подпись на обратной стороне чека с гонораром.

БРЕНДЕН ФРЭНСИС

вопросов может не хватить и жизни. Но есть, конечно, и короткие пути. Приемы и хитрости, которые мы, профессионалы, усвоили на практике. Слова, способные удвоить объем продаж. Фразы, могущие заставить ваш телефон трезвонить весь день, буквально не смолкая. Стратегии, способные побудить людей упрашивать вас согласиться на деловое партнерство (как ни дико это может звучать для вас ныне). Есть к тому же знания, позволяющие избежать ошибок. После того как мы узнаем друг друга получше, у меня, я надеюсь, появится возможность поделиться этой информацией лично с вами.

Еще небольшой совет напоследок. На стене моего кабинета висит следующая надпись:

Я зарабатываю тем, что пишу.

Чем больше я пишу, тем больше зарабатываю.

Поэтому возьмитесь написать 1000 слов сегодня же!

Я подсчитал, что слово, написанное мною где бы то ни было... да хоть бы на этой странице... и донесенное затем до читателя, обеспечивает мне со временем доход в размере 20 долларов за каждое слово. Один. Два. Три. Четыре. Пять. (Только что сделал 100 баксов.) Когда я желаю заработать 1 тысячу долларов, то просто сажусь и заставляю себя написать 50 слов (500 слов приравниваются к 10 тысячам долларов и так далее).

Как мне удастся заработать столько денег на каждом слове, написанном мною? Когда мне удастся написать бестселлер, он попадает в тысячи книжных магазинов. Всякий раз, как продается экземпляр, я не только получаю хороший авторский процент (обычно примерно 4 доллара за экземпляр), но и одновременно завлекаю тех, кто купил мою книгу, в свою воронку. Их затем так впечатляют результаты, достигнутые ими, что они сообщают об этом многим другим людям, которые также покупают мою книгу и в свою очередь попадают в воронку. И так далее. Таким образом, слова, написанные мною, со временем приводят к тому, что кто-то с благодарностью шлет в мой адрес деньги, — по меньшей мере, 20 долларов за каждое, одно-единственное, слово.

Вы теперь понимаете, почему у меня не бывает периодов творческого застоя. Что вы! Когда бы мне ни пришлось решать, смотреть ли какое-нибудь шоу по телевизору или сесть за компьютер и написать свои ежедневные 1000 слов, компьютер всегда выигрывает.

Если бы вам сказали, что вы можете зарабатывать 20 долларов на каждом слове, написанном вами, не стало разве это достаточным для вас стимулом, чтобы сесть и написать 1000 слов прямо сейчас? Что же вы продолжаете читать? Садитесь и пишите!

(P.S.: Мой компьютер только что посчитал, сколько слов содержится в этой главе. Больше 11 000 слов. Так, посмотрим... 11 000 умножаем на 20... м-м-м-м... Это замечательно. Просто замечательно.)

*Хорошая книга для духа творческого,
что кровь для человека: чтимая превыше всего
и хранимая ради будущих, чтобы жить после живущих.*

**НАДПИСЬ НАД ВХОДОМ В ГЛАВНЫЙ ЧИТАЛЬНЫЙ ЗАЛ
НЬЮ-ЙОРКСКОЙ ПУБЛИЧНОЙ БИБЛИОТЕКИ**

ВАШ ДЕВЯТЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Лицензирование. Реализуем интеллектуальную собственность с невероятной скоростью

В главе 12 вы узнали об инфопренерах — людях, которые зарабатывают деньги, продавая интеллектуальную собственность. То, о чем я расскажу вам на последующих страницах, является собой самую мощную, но по-прежнему менее других понятую большинством людей форму интеллектуальной собственности. Я веду речь о *лицензировании*.

Лицензирование. Заслышав это слово, большинство людей смотрит на вас полными неведения глазами. Недвижимость — это они понимают. Сетевой маркетинг — слышали. А вот что такое лицензирование? Что ж, как только я раскрою вам глаза, обещаю, что вы будете замечать его присутствие повсеместно. Я должен особо поблагодарить моего хорошего друга Кена Керра за уроки, что он мне преподавал по теме лицензирования. Кен являлся в свое время директором по дизайну компании Диснея; в ведении его находились все тематические парки «Мир Уолта Диснея» во всем мире; он являлся одной из ключевых фигур в создании «EPCOT — Center»¹ и токийского Дисней-

¹ EPCOT — Center (Experimental Prototype Community of Tomorrow) — «Экспериментальный прототип общины будущего», один из основных тематических парков «Мир Уолта Диснея» близ г. Орlando в штате Флорида, США. В нем представлены будущие мировые технологии, разработанные с использованием новейших компьютерных моделей. — *Прим. пер.*

ленда. Кроме того, во многом благодаря ему стало возможным создание и успешное продвижение на рынке таких общеизвестных ныне имен, как Смёрфы, Мишки Гамми, Калифорнийские Танцующие Изюминки, Потрепаные Энн и Энди и многие другие. Являясь интеллектуальной собственностью, они принесли сотни миллионов долларов в составе доходов от лицензирования.

Лицензирование являет собой высшую форму экономического рычага. Это самый короткий путь между идеей в вашей голове и пожизненным потоком дохода, втекающим в ваш карман... Однако что же все-таки это такое?

История лицензирования

Все началось с того, что один человек решил выехать на успехе другого, и случилось это более 60 лет назад. Ныне объемы доходов от продажи лицензий составляют ежегодно десятки миллиардов долларов. Даже сию минуту у вас дома скорее всего найдется более десятка предметов, несущих на себе клеймо лицензии, обогатившей многие и многие компании и массу частных лиц. По большей части правом на лицензирование обладают лишь огромные, по-настоящему богатые организации, — это, как правило, не удел простых смертных, таких как вы да я. Но большинство таких организаций начинало с очень мало-го... Кто может сказать, что вы или я не могли бы добиться того же? Возможно, пришло время, чтобы и вы вступили в ряды тех, кто получает за это деньги, а не наоборот.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Если у вас прекрасная идея в голове, не свистите. Плохая примета.

Вернемся к истокам дела.

Шел 1928 год. Поезд «Нью-Йорк — Лос-Анджелес» вез Уолта Диснея с женой домой по завершении деловой встречи, в ходе которой они узнали, что потеряли права на их мультипликационного героя Кролика Освальда. Новость ошеломила их. По сути дела, с ними разорвали деловые отношения. Однако замеченная в купе мышь вдохновила Уолта на новое творение. Он хотел было назвать своего нового персонажа

Мортимер Маус, но жена настояла на своем. Так появился Микки Маус.

Вдохновленные новой идеей, Уолт с братом Роем организовали в помещении крошечного гаража, в бедном районе восточного Лос-Анджелеса, собственный бизнес, который со временем вырос в крупнейшую в мире компанию индустрии развлечений. Уолт и его брат Рой изначально мечтали снимать мультфильмы, но в наше время кинопроизводство не является самым главным источником доходов для компании Дисней.

Начало лицензированию положила чуть ли не случайность. Мысль, пришедшая, наконец, в голову. Один бизнесмен, решивший использовать ради собственной корысти феноменальный успех Микки Мауса, связался с братьями Дисней и попросил у них разрешения использовать изображение Микки при изготовлении партии из 10 тысяч школьных пеналов. Разрешение было дано, и этим положено начало современному понятию лицензирования. Отдел по лицензиям и торговым связям постепенно превратился в самое доходное подразделение компании Дисней. Поначалу доход был небольшой, но уже вскоре выдача лицензий обеспечивала прибыль не меньшую, чем иные источники дохода компании по мере того, как изображение Микки начало появляться и на поездах торговой марки Lionel, и на игральных картах Hallmark, и на изданиях Little Golden Books. Не прошло много времени, и братья Дисней поняли, что наткнулись на новый Клондайк. Почти не прилагая усилий и безо всякого для себя риска, они могли обеспечить себе огромные доходы. Уж рычаг так рычаг!

Братья Дисней предоставили тому бизнесмену право, или лицензию, нанести изображение их мультгероя, их интеллектуальную собственность, на одно из наименований продукции с целью повысить ее коммерческий потенциал. Бизнесмен проделал всю работу, включая организацию производства, проведение маркетинга и доставку товара потребителю. Он взял на себя весь риск, осуществил все финансовые операции и, в дополнение ко всему, заплатил Уолту Диснею некий процент за каждую про-

данную единицу товара, украшенного изображением Микки Мауса. Подумать только: ни тебе производства, ни инвестиций со стороны, ни возни с учетом товарной массы, ни затрат на организацию сбыта, ни зарплаты продавцам, ни расходов за доставку, ни работников, ни риска, ни вложений собственных средств. Может, лишь какая-то, и то скорее всего ничтожная, затрата времени и сил. И при этом вы выступаете в известной степени в роли гаранта качества продукции. На сегодняшний день суммарная стоимость товара, носящего на себе отметку Диснея, составляет миллиарды долларов... и все благодаря тогдашней, казалось бы, пустячной идее. Это применение рычага с максимальным выигрышем в силе.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Два правила Уоррена Баффета:

*Правило №1:
Берегите деньги.*

*Правило №2:
Никогда не забывайте
правило № 1.*

нежели тот, что в то время обычно шел на их изготовление. Началось все, естественно, с опытного образца, сшитого из плотной ткани. В качестве своего логотипа он взял такую картинку: доска для серфинга, за край которой выступают десять пальцев. Своей компании и фирменной марке он дал название Hang Ten¹. В течение многих лет компания росла, производя предметы экипировки для серфинга. Во времена своего расцвета компания Hang Ten имела тысячи работников на нескольких предприятиях, разбросанных по всей южной Калифорнии. Сегодня производственных предприятий у компании больше нет. Вся Hang Ten умещается теперь в одном здании и имеет сотрудников числом, ничтожно малым по сравнению с былыми временами. Может показаться, что дела попросту идут неважно. *Отнюдь!* В этом году Hang Ten получит свыше 300 миллионов долларов дохода в виде ли-

¹ Что-то вроде «покажи свои десять». — *Прим. пер.*

цензионных вознаграждений, поступающих со всего света. И лицензию на что они выдают? На использование этого глупого логотипа с десятью пальцами. Производители одежды во всем мире платят Hang Ten миллионы за миллионами просто за то, чтобы иметь право нанести логотип Hang Ten на майки и прочее снаряжение для серфинга. Сотрудников Hang Ten более не интересует производство самих плавок и проч. Они заняты в основном тем, что следят, как бы любители копировать чужие идеи не украли у них логотипы. И это все результат того, что Hang Ten занялась лицензированием.

Третий пример: в свое время полный компьютерный невежда по имени Билл Гейтс, со своим гадким утенком — компанией Microsoft — заплатил 50 тысяч долларов за эксклюзивные права на новую компьютерную программу под названием DOS — дисковую операционную систему для миникомпьютеров. Год был 1979-й. Как выяснилось позднее, это стало сделкой тысячелетия. Гейтс затем передал путем лицензирования частичные права на DOS компании IBM с тем, чтобы та использовала ее на своей первой минимашине, — положившей начало тому, что называется ныне персональным компьютером. Обратите внимание, что он *не продал* IBM операционную систему, но *выдал лицензию* на ее использование. Он также предоставил лицензию на DOS другим производителям, создававшим IBM-совместимые компьютеры. Этот простой, но очень умный ход привел к тому, что ныне рыночная стоимость Microsoft выше, чем у IBM, General Motors и большинства компаний из перечня Fortune 500. Поднявшись с нуля до миллиардов примерно за 10 лет, Билл Гейтс сегодня самый богатый человек на свете.

Если бы он продал изначально свою «идею» IBM, он бы получил кругленькую сумму наличными. Но Билла Гейтса интересовали не сиюминутные наличные, пусть даже в большом количестве... Что ему было нужно, это непрерывный *поток* дохода. Единственный путь к этому лежал через лицензирование. Ему не нужно конструировать самому все эти сложные компьютеры, которые работают на его софтвере. Он попросту продает права на уста-

новку принадлежащей ему по закону операционной системы на каждом сходящем с потока компьютере. А затем еще вынуждает всех этих бесчисленных владельцев компьютеров приобретать новые версии программного обеспечения. Неудивительно, что он самый богатый человек в мире. Умно. Очень умно.

Четвертый пример с некоторым изменением в сюжетной линии: в начале 90-х годов один изобретатель обратился в крупную корпорацию с идеей, заявив, что она может увеличить объемы сбыта ее продукции. Изобретатель просил всего несколько центов с каждой проданной единицы продукции, изготовленной с помощью его патента.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Тот, кто успевает,
получает устрицу.
Тот, кто опаздывает, —
скорлупу.*

ЭНДРЮ КАРНЕГИ

Последнее было уже из области нормальных деловых предложений. Однако корпорации идея изобретателя показалась бредовой, и она ее отвергла почти без разговоров. Его это не смутило, и со своей идеей, своей интеллектуальной собственностью, он

отправился к ближайшему конкуренту той несговорчивой корпорации. Потратив некоторое время на проверку технического решения изобретателя, заправила компании оценили перспективы, что сулило изобретение, и подписали с ним лицензионное соглашение. В обмен за его идею они обязались платить ему несколько центов за каждую проданную упаковку.

Каков результат? За первый же год корпорация увеличила объем продаж на 100 миллионов долларов. Изобретатель же с тех пор положил в карман несколько миллионов долларов. Практически пожизненный поток доходов.

Что же это была за идея, которая заработала столько денег как компании, так и изобретателю? Покупали вы когда-нибудь упаковку батареек? Замечали, что батарейки Duracell снабжены удобным в использовании устройством, позволяющим определять остаточный заряд, т.е. примерный оставшийся срок жизни батарейки? Duracell стала первой компанией, производящей батарейки, которая применила данную технологию. Это была идея

стоимостью в сотни миллионы долларов. Мне говорили, что человек, придумавший это устройство, тот же самый, что изобрел популярные в 60-е и 70-е годы «кольца настроения». Помните ли вы те пластмассовые кольца, что меняли цвет в зависимости от температуры тела? Несколько десятилетий спустя этот же человек использовал аналогичную термогенную технологию для того, чтобы обеспечить себе источник огромного дополнительного дохода.

Старая идея + новое применение + сила лицензирования = многочисленные потоки пожизненного дохода.

Применения, которые находят лицензирование

Что с того, если вы не Дисней или Гейтс? Быть может, у вас даже гаража нет, что был у первого. Какое тогда все это имеет к вам отношение? Подождите, давайте прежде разберем все по полочкам и дадим время общей концепции повариться у вас в мозгу. И Дисней, и Гейтс были в свое время людьми, ничем не примечательными. Почему, с такой точки зрения, на их месте не могли оказаться вы? Если подумать, я тоже когда-то звезд с неба не хватал. И это было не так уж давно. Примерно в то же время, как Гейтс начал возиться с компьютерами, я начал покупать недвижимость. Пару лет спустя я начал учить других людей тому, как покупать недвижимость без личного аванса. Семинары, проводимые мною (первый из которых — в тесном гостиничном номере в Прово, штат Юта), вскоре привлекли внимание моих много более преуспевающих конкурентов, промышленявших в крупных городах. За мной установили натуральное наблюдение. К тому времени я был для них явным конкурентом, молодым, но на подъеме, и им хотелось узнать, как мне удастся держаться на плаву.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Долги мои велики:
именя нет;
остальное я завещаю бедным.*

**ПОСЛЕДНИЕ СЛОВА
ФРАНСУА РАБЛЕ**

Затем один из конкурентов позвонил мне и предложил сделку, от которой я не мог отказаться: «Разрешите нам взять лицензию на ваше имя и идею. Позвольте нам самим находить сбыт вашим семинарам. Вам не потребуется даже присутствовать на них. Мы подготовим инструкторов. Когда дело пойдет, вам ничего другого, кроме того, что обращать чеки на сумму лицензионного вознаграждения в наличные, делать не придется». Разве вы лично не согласились бы на такое предложение? За последующие шесть лет, не прилагая со своей стороны почти ни времени, ни усилий, я получил от этой компании несколько миллионов долларов в виде лицензионных вознаграждений.

Я не отдавал себе, признаться, в то время отчета, но на деле я сделался лицензиаром, предоставившим права на использование моих идей в обмен на небольшое вознаграждение. И хотя добился неплохих результатов, вкладывая деньги в недвижимость, должен признать, что моя *интеллектуальная собственность* явилась подлинной золотоносной жилой.

Состояние прочили мне мои мысли, не поступки. На будущее желаю вам того же. Каждый день ваш мозг обрабатывает тысячи мыслей. Некоторые из них могут являться идеями, цена которым миллионы. Как много таких идей вам нужно? Благодатной идеей Диснея стал Микки Маус. У Гейтса таковой явилась DOS. Моей стала идея «без наличного аванса». Какова ваша идея? И как вам превратить ее, мысль эту, в поток наличных, наполняющих ваш карман, возвращенных на ниве лицензирования?

Прежде всего вам необходимо принять за основу то, что ваши мысли ничем не хуже мыслей, посещающих

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Никогда не сдавайтесь.
Никогда не сдавайтесь.
Никогда не сдавайтесь.*

ЭР УИНСТОН ЧЕРЧИЛЛЬ

ежеминутно людей вокруг вас. Твердо верьте, что в голове у вас где-то прячется мысль, большая мысль, которая ждет, чтобы ее нашли и претворили в действие. И вы должны верить в собственные силы по ее претворению.

Навсегда избавьтесь от мнения, что такие вещи случаются только с другими.

Дальнейший шаг состоит в том, чтобы прийти к новому качеству восприятия, — это когда вы в состоянии узреть возможности буквально повсеместно. И довольно скоро, пусть не в этот год, но в следующий, возможность заключить лицензионную сделку упадет вам прямо в ладонь, как когда-то упала в мою.

Интеллектуальная собственность защищается законодательством

Я не претендую на компетенцию юриста, и мое толкование может являться не совсем технически грамотным, но ~~я~~ хочу сообщить следующее. Все формы интеллектуальной собственности, такие как идеи, образы, названия, защищены законодательством о патенте, авторском праве, знаке обслуживания и торговом знаке.

Если вы стали обладателем авторского права, патента или торговой марки, тогда идея, защищаемая ими, является вашей неотъемлемой собственностью, и никто не вправе использовать ее без вашего на то разрешения. Чтобы другие могли использовать ваши идеи, вы имеете возможность выдать им разрешение, или выдать *лицензию*, в обмен на оговоренной величины вознаграждение, комиссионные или роялти.

В выдаче лицензии ничего сложного нет. Все начинается с простого соглашения между двумя лицами, которые заключают деловую сделку: «Я, Роберт Дж. Аллен, настоящим предоставляю право Джону Смитсу реализовывать товар XYZ в течение срока X, за что последний обязуется выплачивать лицензионное вознаграждение в размере X, на следующих условиях... и т.д.». Затем под зорким оком опытного юриста, который щедро снабдит текст юридическими терминами, лицензионное соглашение примет нужную форму.

Мы подошли к вопросу, каким бывает лицензирование.

Лицензии на использование имен знаменитостей

Люди, пользующиеся широкой известностью, или знаменитости, предоставляют право на использование их имени в рекламных, например, целях, в обмен на вознаграждение.

дение. Я однажды заплатил ведущему ток-шоу Гари Коллинзу 50 тысяч долларов, а также определенный процент от валового дохода за то, чтобы он провел одну из моих информационно-коммерческих программ. (Пятьдесят тысяч за один день работы! Знаменитости, правда, окупаются.) Гари понравился мне как настоящий профессионал своего дела и прекрасной души человек. Он покинул студию с отягощенным от денег карманом и перспективой иметь продолжительный дополнительный доход от моих продаж. Выиграли мы оба. Я приобрел доверие публики, а он сдал в аренду на день свой статус знаменитости, заручившись дополнительным источником дохода.

Всякий раз, когда вы видите знаменитость, рекламирующую товар, знайте, что каким-то образом в дело замешано лицензирование. И такое встречается сплошь и рядом. Вы услышите голоса знаменитых актеров почти в любом рекламном ролике на телевидении или радио. Вспомните также всех тех богатых и знаменитых, которые приложили руку к созданию продукции, носящей их имена — например, пиджаки Джонни Карсона, цветные галстуки Раша Лимбо, одеколоны Майкла Джордана. То, что носит имя знаменитости, продается. И имеются сотни знаменитых лиц, которые готовы за плату оказать вам помощь в успешном сбыте товаров.

Лицензии на использование типажей, созданных творческим воображением

Микки Маус, Пауэр-Рейнджеры, Мишки Гамми, Калифорнийские Танцующие Изюминки — хорошие примеры типажей, созданных гением художника.

Кен Керри, будучи много лет назад на ярмарке игрушек в Германии, обратил внимание на какие-то странные голубые фигурки. Он привез домой несколько образцов, от которых его дети пришли в полный восторг. Взяв с собой кое-кого из партнеров, он вновь отправился в Европу, и им наконец удалось выйти на создателя рассматриваемых типажей, найдя его в Бельгии. Была заключена сделка, которая предоставляла Кену Керри и его компании право лицензировать означенные типажы в Амери-

ке... остальное уже стало историей. Вы знаете их как Смерфов. Помимо как в мультфильмах, изображения Смерфов можно видеть на десятках различных категорий товара, производимого по лицензии. Перечень можно продолжать и продолжать: простыни, наволочки, судки для обеда, термосы, игрушки, пеналы, стирки, карандаши, ручки, тетради, тенниски, рубашки, шляпы, наклейки на бампер, календари, галстуки, пуговицы, фигурки, куклы, кружки, поздравительные открытки, комиксы...

Компания Кена Керра сама не произвела ни одного из перечисленных видов товара. Они просто в свою очередь выдали лицензию десяткам североамериканских компаний, которые пожелали использовать логотип Смерфов для увеличения собственных объемов продаж. Результатом стало, с одной стороны, увеличение объемов продаж на сотни миллионы долларов, а с другой — миллионы долларов в виде лицензионных вознаграждений.

Где находить подобные идеи? В каком месте вам ни пришлось бы оказаться, всегда будьте начеку. Кто знает, блестящая идея, быть может, где-нибудь за углом. И если вы наткнетесь на такую, что помешает вам приобрести коммерческие права на нее, причем в планетарном масштабе? Вас удивит, сколь много иностранцев, снискавших успех у себя в стране, желают войти в число преуспевающих людей международного ранга и ради этого готовы предоставить права на маркетинг в отношении к их интеллектуальной собственности. Смерфы имели успех в Европе на протяжении 20 лет, прежде чем стали популярны и в Америке. Кому-то просто нужно было увидеть перспективную идею и представить ее на американском рынке. Говоря о лицензиях на использование типажей, мне интересно, сколько Metropolitan Life Insurance Company¹ платит за права использовать мультгероя Снупи в

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Послал бы мне Господь
какой-нибудь ясный знак!
Вроде суммы в швейцарском
банке на мое имя.*

БУДИ АЛЛЕН

¹ Крупная американская страховая компания. — Прим. пер.

своей рекламе. Ее встретишь чуть ли не в любом журнале — «Get Met. It pays»¹. Да, могу поспорить, она платит круглую сумму.

Лицензии на использование информации

Я уже рассказывал, как хорошо заработал, предоставив лицензию на «семинары Роберта Аллена». Большинство тех, кто занимается производством информации любого рода, упускают миллионы долларов прибыли потому, что не знают, как превратить информацию, которой располагают, сразу в несколько прекрасно упакованных информационных продуктов, а затем найти им сбыт, пользуясь средствами маркетинга. Возьмите на вооружение то, что я рассказал в главе 12 о деятельности инфопредпринимателя, и приступите к лицензированию идей восходящих звезд среди авторов книг. Следите за списками бестселлеров и стремитесь опередить других. Станьте единственной планетой, вращающейся вокруг возникшей звезды.

Лицензии выдают производители одежды, как, например, фирма Nike, занимающаяся производством спортивной одежды.

Лицензии выдают звезды спорта, как, например, Майкл Джордан, Тайгер Вудс и Джек Никлаус.

Лицензии выдают изобретатели, как в случае с батарейками Duracell.

Доходы от лицензирования

Имеется четыре основных способа извлекать прибыль в сфере лицензирования.

Способ 1.

Начните с нуля с собственной перспективной идеей

Дисней создал Микки, так сказать, из воздуха. Сделайте то же: поймите на лету идею и заставьте ее работать на вас. Подобным образом два молодых парня, переоборудовав гараж в студию, в 1988 году переложили свои идеи

¹ «Имейте дело с «Мет». Она платит»

(свою интеллектуальную собственность) на бумагу в виде грубых черно-белых скетчей. К 1991 году идея претворилась в жизнь и принесла 400 миллионов прибыли в виде лицензионных вознаграждений со всего света. Идея, отнюдь не являющаяся чем-то высокоинтеллектуальным, называется «Юные черепашки — мутанты ниндзя». Слышали о таких? Ваш ребенок слышал наверняка.

Способ 2.

Используйте лицензирование в качестве источника дополнительного дохода для вашего основного бизнеса

Как мы видели в случае с логотипом Hang Ten, прикрепление фирменных знаков к изделиям производства может быть более выгодным делом, чем само их производство. Подобным образом лицензирование обеспечило огромный доход в дополнение к традиционным видам дохода во всех крупных видах спорта. Деньги в спорте ныне зарабатывают не только путем продажи билетов на спортивные мероприятия или прав на трансляцию их по телевидению, но и, кроме того, посредством выдачи лицензий на использование фирменных знаков и торговых названий на спортивной форме, продажи логотипов футбольных, бейсбольных, баскетбольных, хоккейных команд, а также от рекламирования спортивными знаменитостями фирменных изделий. Это целая индустрия с миллиардными оборотами. Спортивные команды не производят одежду или технические изделия сами. Они просто выдают лицензии, дающие право другим заниматься этим.

Возьмите Олимпийские игры. Олимпийский комитет не занимается производством, маркетингом или доставкой товаров, которые отмечены олимпийским логотипом. Он попросту выдает лицензию, которая разрешает производителям использовать защищенный авторским правом логотип, и получает за это комиссионные. Являясь независимым бизнесменом, вы могли бы приобрести права на использование олимпийского логотипа с целью увеличить коммерческий потенциал своего товара. Но предпочтительнее все же быть *лицензиаром*, нежели *лицензиатом*.

Способ 3.

Приобретите у кого-нибудь идею и заставьте ее работать на вас

Посмотрите на Билла Гейтса. На самом деле DOS являлась чужой разработкой, которую Гейтс приобрел за 50 тысяч долларов и на которой построил софтверную империю, сделавшую его самым богатым человеком на земле. Как видите, совсем необязательно, чтобы идея на миллион долларов, которой вы найдете применение, родилась в вашей собственной голове.

Способ 4.

Используйте лицензирование в качестве источника дополнительного дохода для чужого бизнеса

В каждой стране мира можно насчитать тысячи компаний, которые до сих пор пребывают в полном невежестве относительно возможностей лицензирования. Им может принести выгоду либо держание лицензии на продажу своих товаров в других странах (как в случае с европейским создателем Смерфов), либо приобрести лицензии на патентованные идею с тем, чтобы увеличить сбыт своей продукции (как в случае с Dugacell). Вы могли бы стать человеком, способным научить этому такие компании и обеспечить себе хороший поток дохода.

Подобный подход был использован одним инфопредпринимателем, который обратил дельную идею в миллионы долларов дохода как для себя, так и своего клиента. Рассказывают, этот человек прочел в журнале, что один нью-йоркский симфонический оркестр собирается организовать вечер музыки под названием «Мэрилин», посвященный жизни и творчестве знаменитой актрисы.

Его осенило. Не долго думая, он связался с одним фотографическим обществом, у которого, как он знал, имелась редкая коллекция фотографий Мэрилин Монро, приобрел коммерческие права на использование имени актрисы и стал держателем лицензии на производство изделий, предназначенных специально для продажи на означенном вечере музыки. Затем он связался с руководством оркестра и спросил, не согласятся ли они на прове-

дение выставки редких фотографий Мэрилин во время посвященного ей вечера музыки. Оркестр был, разумеется, счастлив согласиться. Специально организованная рекламная кампания привлекла других владельцев редких фотографий актрисы, которым было разрешено принять участие в акции. Кроме того, ряду коммерческих фирм было предложено подготовить товар специально для продажи во время проведения мероприятия: календари с фотографиями актрисы, шарфы, джемперы, тенниски, ручки и много других товаров широкого потребления — все из которых был созданы по лицензии организатора выставки. Была проделана большая работа по привлечению публики, в результате чего было продано товара на сумму в миллионы долларов; человек же, который это все придумал и организовал, получил огромный доход в виде лицензионных вознаграждений.

Как добиться всего этого?

Давайте рассмотрим план действий, состоящий из пяти шагов, который позволит посредством лицензий того или иного рода зарабатывать реальные деньги.

Шаг 1. Начинайте думать по типу мышления человека у шлагбаума, собирающего пошлину за проезд

Воспитывайте в себе стиль мышления по образу и подобию Билла Гейтса. Создается впечатление, что каждую минуту своей жизни, по крайней мере, в часы работы, он тратит на придумывание способов стать пунктом сбора дорожной пошлины, которую люди должны заплатить, чтобы двигаться дальше на своем пути к той или иной информации. Даже фамилия у него соответствующая.¹ Он действительно стал своеобразной заставой в мире персональных компьютеров. Применяя подобное же мышление, Гейтс в настоящее время приобретает в свою собственность огромную библиотеку фоторепродукций

¹ Одно из значений английского слова «гейтс» (Gates) — «застава» (например, у моста, проезд через который требует уплаты пошлины). — *Прим. пер.*

произведений искусства всего мира. Эти фотографии переводятся в цифровой формат, и люди за право их использовать будут вынуждены платить Биллу небольшое вознаграждение. Повторяю, он настоящая заставка, на которой взимают дорожный сбор. Он формирует стратегические альянсы с компаниями различного профиля всех стран мира. Он желает иметь право на долю во всем том, что только продается и покупается. Он хочет быть такой заставой. Вам и мне следует начинать мыслить хоть немного так, как он. Я был бы счастлив иметь хотя бы одну тысячную того, что имеет он. Вы тоже, правда?

Шаг 2. Почувствуйте себя магнатом лицензий

Возьмите за привычку усматривать хотя бы одну возможность в день в чем-либо, где можно было бы организовать торговлю лицензиями. Подмечайте перспективные тенденции на рынке и перспективных же действующих лиц. Наткнувшись на многообещающую идею, спросите у себя: «интересно, отдали бы они права на это, и не только в пределах страны?», «как бы это выглядело на майке?», «чего не хватает этому, чтобы сделать его подлежащим лицензии, — что позволит нам обоим заработать кучу денег?», «как бы им извлекать больше прибыли из своего очень перспективного бизнеса?», «понравилось бы это детям?», «как мог бы я помочь кому-нибудь приобрести известность, чтобы при этом мы оба заработали состояние?», «как мог бы я продать эту идею, и не только в пределах страны?».

Шаг 3. Посвящайте день библиотеке или книжным магазинам

Возможно, вы помните мое известное заявление, прозвучавшее довольно дерзко:

Пошлите меня в любой город.

Отберите у меня бумажник.

Дайте мне 100 долларов на жизнь.

И в течение 72-х часов я куплю прекрасную недвижимость, не истратив ни пенни собственных денег.

Газета LA Times поймала меня на слове и предложила выполнить на практике свое обещание. Сопровождаемый ее репортером, я купил семь домов за 57 часов. Я преподавал многим хороший урок.

Я предложил Кену Керру, безусловному авторитету в области лицензирования, справиться с похожей задачей: оказавшись в незнакомом городе, не имея знакомых и финансовых средств, заключить лицензионную сделку в течение 72 часов. Он принял вызов и рассказал, как стал бы действовать. Перед тем как поведать вам, как он решил эту задачу, позвольте спросить, как действовали бы вы в подобных обстоятельствах?

Вот что сделал бы он. Он бы прямиком направился в главную местную библиотеку и попросил библиотекаря показать ему патенты на микрофишах. Их имеются тысячи в любой крупной библиотеке; при этом чуть ли не каждый день новые микрофиши добавляются в архив. Затем он начал бы просматривать микрофиши, составляя для себя перечень тех изделий, идей или изобретений, которые обладают, на его взгляд, наибольшим потенциалом. Затем, записав телефоны и адреса (указанные на патентной форме) владельцев первых десяти (т.е. самых перспективных) патентов, он позвонил бы каждому из них. Кен знает по опыту, что 9 из 10 патентовладельцев не обзаводятся агентом по маркетингу или лицензированию и всегда с готовностью рассматривают предложения такого рода. Кен далее выбрал бы самый лучший вариант, договорился насчет лицензионных прав на территории всех стран мира и подписал бы соглашение.

Если отбор патентов не дал бы удовлетворительных результатов, Кен тогда просмотрел бы материалы по научно-техническим разработкам недавнего времени в той же библиотеке. Или недавние списки бестселлеров New York Times. Всегда бывают авторы и специалисты, которые не выжали из себя все, что стоит денег, и готовы пре-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Самый короткий путь к тому, чтобы справиться с множеством дел, — это выполнять одно дело за один раз.

СЭМЮЭЛ СМАЙЛС

доставить лицензионные права на информационные продукты, не упомянутые в соглашении с издателем. Если в библиотеке не окажется достаточно свежей информации, в любом книжном магазине можно в избытке найти пищи для дерзающего ума. Так или иначе, Кен считает, что 72 часа ему вполне хватило бы на решение упомянутой задачи.

В одном похожем случае Кен сумел приобрести права на почтовый маркетинг у одного известного автора. За короткое время он выплатил автору более полумиллиона в виде лицензионного вознаграждения. Обе стороны остались довольны.

Шаг 4. Найдите производителя или другого конечного лицензиата

Коль скоро Кен заключил бы лицензионные права на патент, он пролистал бы «Американский реестр производителей» (American Registry of Manufacturers), в котором перечисляются производители по специализации. В зависимости от того, о каком патенте идет речь, он связался бы с подходящими производителями и попытался заинтересовать их в лицензионном соглашении.

Например, предположим, что в его планы входило продать лицензию на специальный логотип, который хорошо смотрелся бы на бейсбольной шапочке. В «Реестре» перечисляются десятки производителей экипировки для бейсбола... у каждого при этом свои собственные налаженные каналы сбыта. Если идея ему понравится, производитель предоставит инвестиционный капитал, оборудование, выпуск и распространение, что означает мгновенный доступ к сотням точек розничной продажи.

Шаг 5. Испытайте благодать потока лицензионных вознаграждений

Конечно, все, что я рассказал выше, это чрезвычайно упрощенная трактовка весьма сложного вопроса. Моей целью было открыть вам глаза на эту возможность, помочь обрести новый взгляд на рассматриваемый вопрос, дать вам понять, что существует вероятность, что хотя бы единственный раз в жизни вам удастся извлечь реальную

прибыль из такого способа использования интеллектуальной собственности, как лицензирование. Если вы желаете познакомиться со специальным отчетом под названием «Некоторые секреты мира лицензий», подготовленным Кеном Керром, посетите мой сайт по адресу www.multiplestreamsofincome.com, и я отправлю вам его по электронной почте. Для поиска выберите ключевую фразу Ken Kerr.

Ниже предлагаются ответы на некоторые вопросы, которые у вас, возможно, уже появились в свете изложенного выше:

В. Какое наилучшее время приобретать лицензию на товар другого лица?

О. Когда это лицо не требует за лицензию бешеных денег. Дисней сегодня предлагает 500 тысяч долларов наличной предоплаты за ограниченную лицензию на Микки Мауса, добавляя к этому примерно 15 % от валовой оптовой выручки. Это одна из самых высоких цен на лицензию во всем мире. Если тенниска продается за 20 долларов, ее оптовая цена примерно 10 долларов. Дисней получает 15 % от 10 долларов оптовой продажи, т.е. 1,5 доллара за каждую проданную тенниску. Такова ситуация на сегодня. Но много лет назад бизнесмен, который первым приобрел подобную лицензию, возможно, не заплатил вперед ни доллара.

Лицензионные права на всю серию кукол Cabbage Patch Kids¹ были предложены Кену Керри вообще даром. Создатель кукол был в то время готов любой ценой протолкнуть кукол на рынок. Кен отказался от предложения, почти как все остальные, к кому обращался создатель кукол. Век живи — век учись. Через несколько лет Кену пришлось выложить 380 тысяч долларов за лишь небольшую часть полной лицензии на кукол Cabbage Patch.

Посему всегда надо быть начеку, высматривая восходящих звезд. Они обычно не вполне осознают цен-

¹ «Детки с капустной грядки» (англ.).

ности того, чем располагают, и бывают заинтересованы в любом дополнительном заработке. Во многих случаях лицензионные права могут быть приобретены почти что даром. Вознаграждение же, которые вы будете получать как лицензиар, может оказаться и 3 %, если вам не очень повезет, и все 10 %.

Тем не менее, вполне возможно зарабатывать неплохие деньги на дорогой, ходовой интеллектуальной собственности вроде Пауэр Рейнджерс или такой общеизвестной, как Murre¹, — при условии, что у вас есть на это наличные. Но вспомните формулу «денежного дерева»: буква «Н» означает «нуль наличными». Это неслучайно. Ваш риск должен быть минимальным. Где-то должна найтись хорошая, недорогая, а возможно, и бесплатная идея... ждущая, чтобы вы присвоили себе права на нее.

В. Какими другими способами существующий бизнес может извлекать дополнительную прибыль, лицензируя что-либо?

О. Возьмем почти невероятный случай с ведомством коронера² Лос-Анджелеса. Один ловкий лицензиар убедил это государственное ведомство приобрести права на лицензирование товаров широкого потребления — тенниски, джемперы, автомобильные наклейки и, в частности, мел, которым обводят контуры трупы на полу, и это далеко не полный перечень. Все эти товары приобретают большую популярность. Кто бы мог подумать, что такое мрачное правительственное учреждение могло быть превращено в настоящее предприятие, обеспечивающее дополнительный доход в казну?

Почему бы вам не воспользоваться такой идеей? Мало разве коронеров в мире? Поменяйте название, скопируйте идею, и результирующие потоки дохода

могут быть ваши. С копированием тоже ничего страшного нет — до тех пор, пока вы не преступили закон. В конце концов, сколько ресторанов предлагают гамбургеры!

Возьмем другой пример: торгово-промышленная палата Голливуда. Знали ли вы, что известный символ Голливуда на холме¹ защищен торговой маркой? Любой, кто желает поместить где бы то ни было изображение этого символа американской киноиндустрии, должен прежде испросить разрешение у торгово-промышленной палаты и заплатить вознаграждение. То же справедливо и в отношении экспонатов «Аллеи славы» в Голливуде. Могут поспорить, вы не знали об этом.

Наконец, рассмотрим пример физкультурных клубов Gold's Gym², что встретишь в любом крупном городе США. Насколько мне известно, практически любой гимнастический зал или физкультурный клуб может приобрести название Gold's Gym за почти символическую плату. Однако всякий авторизованный клуб Gold's Gym обязан продавать своим клиентам майки и прочие предметы экипировки для бодибилдинга, обеспечивая, таким образом, огромный доход лично мистеру Голду, опутавшего сеть, под названием Gold's Gym, всю страну.

В. Как насчет франшизы? Разве франшиза не своего рода лицензия?

О. Да, это так, но слишком много трудов, на мой взгляд. Продавая франшизу, вы предоставляете лицензию на свой преуспевающий бизнес в обмен на крупную плату, а также закрепляете за собой некий процент от валовой прибыли. Побочный доход? Да. Много работы, риска, управление, наемные работники? Так точно. Это ли денежное дерево? Нет. Надо искать более легкий путь.

¹ «Куклы» (англ).

² В США и некоторых других странах — должностное лицо, специальной функцией которого является расследование случаев насильственной или внезапной смерти. — Прим. пер.

¹ Надпись «HOLLYWOOD» буквами высотой 15,2 м на вершине холма Кахуэнга. — Прим. пер.

² Гимнастический зал Голда. — Прим. пер.

В. А что бывает, когда кто-нибудь не успевает защитить свою интеллектуальную собственность авторским правом, торговой маркой или патентом?

О. Знаете ли вы о том, что песня «Happy Birthday» не являлась объектом авторского права до тех самых пор, пока одна умная женщина не провела необходимую разведку и не обнаружила, что песня эта является достоянием народа, т.е. ничейной собственностью? Ей предоставили авторские права и теперь всякий раз, когда вы слышите эту песню, исполняемой в эфире, этой умной женщине выплачивается вознаграждение. Так, во всяком случае, утверждают.

Знаете ли вы о том, что в 60-х годах некоторые крупные американские автомобилестроительные концерны не удосужились зарегистрировать свои авторские права и торговые знаки в Европе? Это была ошибка, стоившая им многомиллионных убытков. Один предприимчивый студент колледжа узнал об этом упущении с их стороны и объездил все страны Европы, оформляя необходимые бумаги с целью прибрать к рукам права на торговые марки. Чтобы иметь возможность продавать свои автомобили в Европе, проявившие беспечность американские компании были вынуждены заплатить ему миллионы в виде лицензионных вознаграждений.

Что ж, вот вам и все лицензирование, в двух словах так сказать. Как я говорил ранее, многие из вас обречены на то, чтобы однажды одна золотonosная идея упала вам на голову. Будем надеяться, что вы сумеете претворить ее в жизнь, благо, время выдастся для этого самое благоприятное.

В делах людей прилив есть и отлив, в прилив мы добиваемся успеха, когда ж отлив настанет, лодка жизни по отменям несчастий волочится.

**У. ШЕКСПИР, «ЮЛИЙ ЦЕЗАРЬ»,
ДЕЙСТВИЕ IV, СЦЕНА III**

ВАШ ДЕСЯТЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК. Интернет. До состояния всего щелчок мышкой!

Интернет. Сколько раз вы слышали данное слово на этой неделе? По поводу чего всеобщий восторг? Надолго и всерьез Интернет или обречен кончить в один прекрасный день на кладбище высоких технологий?

Интернет пришел всерьез и надолго. И это не причуда компьютерных мальчишек. Это самая выдающаяся инновация в бизнесе за всю его историю. Я мог бы привести вам данные о том, сколько сотен миллионов человек входят в Интернет ежедневно и ежегодно, но все меняется так быстро, что к моменту чтения этих строк всякие цифры безнадежно устареют. Интернет — это не пятнышко на экране радара большого бизнеса. Интернет — это волна умопомрачительных размеров. И у вас выбор такой: либо сесть на эту волну, чтобы устремиться прямо к благосостоянию, либо отстать от жизни и довольствоваться малым.

Вы уже включились в сеть? Если нет, перестаньте читать и немедленно идите подключайтесь. Да, это настолько важно. Идите же. Я не хочу, чтобы вы отстали от жизни. Когда же вы вернетесь, я расскажу вам, как делать деньги из пресловутых последовательностей нулей и единиц.

Если вы уже пользуетесь доступом к Интернету, запустите немедленно свой компьютер. Мы собираемся прокатиться с ветерком по информационной супермагистрале.

Во-первых, давайте сравним средства традиционного маркетинга с тем, что предоставляет для маркетинга Интернет, и посмотрим, отчего разгорелся сыр-бор:

Традиционный маркетинг	Маркетинг с помощью Интернет
Обычная почта (медленно, дорого, ненадежно, много издержек)	Электронная почта (быстро, дешево, надежно, эффективно)
Высокие затраты на рассылку	Нулевые затраты на рассылку
Долгое время доставки	Мгновенная доставка
Рабочая неделя/рабочие часы	24/7/365, в любое время
Ограниченная география рынка	Весь мир
Ограниченная, уменьшающаяся клиентская база	Неограниченная, растущая клиентская база
Высокие накладные расходы	Почти нулевые накладные расходы
Реальное время, реальный контакт	Колоссальная экономия времени благодаря автоматизации, возможность виртуализации контакта
Клиенты среднего уровня	Состоятельные, умные клиенты высокого уровня
Отсроченный отклик	Мгновенный отклик
Формальная одежда/работа в офисе	Работа дома в халате
Массовый маркетинг	Конфиденциальный, индивидуальный маркетинг
Импульс/ожидание	Импульс/мгновенный результат

Старый, традиционный маркетинг	Новый, интересный, нетрадиционный маркетинг
Навязчивый маркетинг	Ненавязчивый маркетинг
Маркетинг единства формы	Интерактивный и мультимедийный маркетинг
Объявления требуют возобновления за счет новых затрат	Объявления, помещенные раз и навсегда, работают на вас столько, сколько вы пожелаете
Высокая цена успеха	Низкая цена успеха/равные возможности
Высокая цена неудачи	Низкая цена неудачи
Фиксированное место осуществления операций	С любого компьютера на земле
Необходимость быть сильным игроком с большими деньгами	Можно быть никем с малым или нулевым капиталом
Большие препятствия на пути к успеху	Отсутствие препятствий
Открытая постороннему глазу деятельность	Конфиденциальность отношений между покупателем и продавцом
Возможные предубеждения относительно вашего возраста, пола, состоятельности, внешнего вида, расы	О вас судят лишь по качеству ваших идей
Говоря современным языком — не круто	Круто!

Как я говорил в главе 4, маркетинг есть кислород для любого бизнеса. Без хорошего маркетинга вы в бизнесе долго не протянете. В обычной жизни маркетинг требует больших расходов, более того, одной из самых больших статей расхода. Посему, если допущена ошибка, она способна поставить под угрозу само дальнейшее существова-

ние вашего бизнеса. Интернет привел к коренному пересмотру взглядов на маркетинг. Во-первых, он существенно снизил саму стоимость любой маркетинговой кампании. Он делает возможным для вас находить новых клиентов за центы на тысячу долларов, в противовес сотням долларов на тысячу, как в традиционном маркетинге. Что более важно, Интернет позволяет вам повторно связываться с новыми клиентами и вести с ними диалог почти с нулевыми для себя затратами. Иными словами, преимущества налицо, и они ошеломительные.

Ввиду такого снижения расходов компании подключаются к Интернет пачками. По всей видимости, в новом тысячелетии обязательным атрибутом делового успеха станет обладание собственной страницей в Интернете. Но если вы желаете зарабатывать деньги в Интернете, обзавестись собственной страницей — лишь только начало. Это то же, что поставить рекламный щит в сердце невадской пустыни... Если никто его не видит, тогда будто бы его там и нет. Он никому не нужен.

Если три главных слова в сфере недвижимости — это *местоположение, местоположение, местоположение*, тогда в Интернете — это *трафик, трафик, трафик*. Ваша важнейшая задача состоит в том, чтобы направить трафик к своему сайту. Я повторяю: страница в Интернете сама по себе — ничто. А вот трафик — это все. Под трафиком я понимаю посещение вашего сайта другими людьми. Чем больше вам наносят визитов, тем выше отдача вашего сайта.

Предложу аналогию. До того, как Лас-Вегас стал «доходным местом», он представлял собой не более чем кучку зданий посреди пустыни. Нашлись люди, которые организовали игорный бизнес и сумели привлечь немного людей. Казино требовали все больше клиентов, поэтому пригласили специалистов по организации развлечений и привезли шикарных танцовщиц. Трафик увеличился. Наладили дешевое авиасообщение и недорогой общепит. Трафик увеличился еще больше. Когда здесь начали проводить боксерские первенства, люди устремились со всех концов земли. Трафик возрос еще. Построили крупный центр, предлагающий всевозможные услуги. Трафик пре-

вратился в сплошной поток. Затем устроили аттракционы для детей и организовали места семейного отдыха. Трафик претерпел бум. С ростом трафика все остальное в городе поднялось в цене... угловые здания на улицах, офисные площади, рестораны, точки розничной торговли. Газетные объявления, место на страницах журналов, рекламные щиты, эфирное время на радио и телевидении — все поднялось в цене. А если представить, что трафик пошел бы резко на убыль, здания стояли бы пустыми, магазины не имели покупателей, население снялось с места и подалось бы в другие края. Лас-Вегас превратился бы в город-призрак.

Ваш Интернет-сайт — что воображаемый город посреди пустыни. Если вы в состоянии привлечь внимание людей к нему — обеспечить трафик — и предоставить стимулы, чтобы они посещали ваш сайт вновь и вновь, тогда все, что вы разместили на нем, резко подскочит в цене. Считайте, что вы владелец всей недвижимости в своем «городе». Вы владелец всех коммерческих зданий, центров развлечений, супермаркетов, всех жилых домов. Вы владелец всех телеканалов, всех радиостанций, всех газет и всех рекламных щитов на каждом перекрестке. Без трафика — все это никому не нужно. А с трафиком вы можете сдавать в аренду все свое имущество за бешеные деньги! Вот насколько важен трафик.

Памятуя о главной цели — поддержании высокого трафика, давайте поговорим о том, как превратить Интернет в мощный инструмент маркетинга, денежную машину, которая не только обеспечивает устойчивый трафик к вашему сайту, но и побуждает людей, посещающих ваш сайт, оставлять свои деньги. Заинтригованы?

С этого места я собираюсь передать слово выдающемуся, на мой взгляд, эксперту по Интернету, Дарену Фолтеру. Я сам в свое время обратился к Дарену и его товарищам с просьбой научить меня тому, как создать свой собственный сайт — www.robertallen.com. Я считаю, что Дарен, как никто другой, подходит для роли вашего путевода по Интернету до конца настоящей главы... Дарен, тебе слово. Начинай.

Спасибо, Боб.

Меня зовут Дарен Фолтер, и я буду вашим инструктором по Интернету до конца этой главы. Интернет — не такая сложная штука, как может показаться на первый взгляд. Если бы меня попросили объяснить, в чем состоят функции Интернета, в самых простых выражениях, я бы сказал так: «Люди входят в Интернет ради информации, конкретной информации. Ваша первая задача состоит в том, чтобы найти тех, кто заинтересован в *вашей* информации и ищет ее, и побудить их посетить ваш сайт, на котором ее можно приобрести, — а затем снова и снова».

Как этого добиться? Роберт Аллен, или Боб, как он любит, чтобы его называли, большой специалист сводить идеи по поводу источников дохода к небольшому числу ключевым концепциям. Три ключа к успеху в мире Интернета образуют своими первыми буквами слово «САМ»:

- С Стратегия запуска сайта
- А Автоматизация всего
- М Маркетинг с целью увеличения трафика

Первый ключ к успеху в Интернете: стратегия запуска

Перед тем как вы сможете запустить свою денежную машину в Интернете, вам необходимо хорошенько продумать (выработать соответствующую стратегию), какие товары или услуги вы собираетесь продавать. Люди совершают несколько типичных ошибок, когда решают, какой товар или набор услуг рекламировать с помощью Интернет. Большинство из них при этом в конце концов выбирают товар или услуги, которые, вообще говоря, не следовало выбирать.

Давайте проведем небольшой тест. Представим, что вы прямо сейчас решаете, какой товар найдет сбыт с помощью Интернета. Какому товару вы собираетесь отдать предпочтение? В ниже предлагаемом перечне вариантов выбора отметьте подходящие. Хорошенько обдумайте ва-

рианты, потому что, если вы сделаете плохой выбор, ваши шансы на успех будут практически равны нулю.

Итак, принимая решение, какой товар или набор услуг предлагать на продажу в Интернете, я отдам предпочтение следующему:

1. _____ Маркетингу в Интернете (или *онлайновому* маркетингу) товаров, ныне продаваемых мной вне Интернета.
2. _____ Превращению моего хобби/увлечения в преуспевающий бизнес.
3. _____ Маркетингу товаров, которые сослужили хорошую службу мне и моей семье.
4. _____ Маркетингу товаров и услуг, способных принести пользу большому множеству людей.
5. _____ Маркетингу товаров и услуг, которые соответствуют по параметрам конкретной прибыльной нише в Интернете.
6. _____ Маркетингу товаров и услуг, являющихся признанными лидерами продаж в Интернет.
7. _____ Всему вышеуказанному.

Хотя ни один из вариантов не способен гарантировать вам стопроцентный успех, но если вы выбрали пункты 4, 5 или 6, — вы на правильном пути. Решите прежде всего, к чему лежит у вас душа. Если ваше увлечение соответствует требованиям хотя бы одной из упомянутых наилучших категорий, вы в состоянии предложить по-настоящему ходовой товар.

Переход от неинтернетной к интернетной форме торговли

Я разговаривал со многими людьми, которые пытались перевести успешный традиционный «неинтернетный» бизнес в онлайн-форму. Большинство из них просто создавали в Интернете каталог своих товаров и услуг и считали это достаточным, наивно надеясь, что вот-вот товар «начнут с руками отрывать». Большинство из них

ждало разочарование. Были также и такие, которые надеялись превратить свое хобби или базу профессиональных знаний в успешный онлайн-бизнес, не удосужившись при этом заранее провести исследование рынка, чтобы проверить, будет ли вообще то, что они предлагают, находить сбыт в Интернете.

Лично я никогда не стану сомневаться в том, что ваша идея имеет право на существование и на реализацию, хотя считаю, что довольно трудно загонять квадратного сечения штифт в круглое отверстие. Например, возьмите случай с одним преуспевающим хиропрактиком, который хотел разрекламировать свое дело с помощью Интернета. Не желая тратить тысячи долларов на рекламу на телевидении, радио, в газетах и «Желтых страницах», он решает найти себе клиентуру в Интернете. Не имея никакой стратегии действий, он тратит свой трехмесячный рекламный бюджет на создание замечательного, высокотехнологичного сайта «со всеми наворотами», в конечном итоге обнаруживая, что большинство из тех, кто заинтересовался его услугами, живет, оказывается, за пределами штата или вообще в другой стране мира!

Или возьмите пример любителя игры на волынке, чьим 20-летним хобби было собираться с другими этническими шотландцами из Сиэтла, чтобы поиграть на любимом инструменте. Он решает вложить свои сбережения в сайт, с которого собирается продавать волынки. И хотя, чтобы заработать денег размером со свою месячную зарплату, ему достаточно продать всего четыре волынки, он, как оказывается, не в состоянии найти покупателей, и дело, таким образом, не идет.

На каждый успешный eBay или Buy.com¹ приходится десятки тысяч примеров неудач вроде двух, приведенных выше. И, главное, всего этого можно было избежать! Моя задача в качестве вашего инструктора по Интернету состоит в том, чтобы помочь найти идею, которая с лег-

¹ В среде пользователей Интернета адрес «коммерческой» электронной почты и адрес «коммерческого» Интернет-сайта соответственно. — *Прим. пер.*

костью реализовала бы себя в Интернете, оставаясь при этом частью ценимого вами собственного профессионального багажа и объектом вашего увлечения. Например, если бы тот хиропрактик пришел ко мне *до того*, как приступил к созданию сайта, я, возможно, сумел бы помочь ему сэкономить массу денег, попросту подсказав, как поставить дело. Я бы предложил ему опубликовать в Интернете книгу, адресованную миллионам стареющим ныне детям «бума рождаемости» с большими спинами. Или разработать и поместить в Интернете «Руководство преуспевающего хиропрактика», предназначенное научить других хиропрактиков тому, как сделать свой бизнес успешным. Или, еще лучше, создать национальную сеть между американскими хиропрактиками, что-то вроде сетевой системы взаимовыгодного сотрудничества. Это позволило бы ему со временем зарабатывать деньги на лечении больных спин во всем мире.

Используя сильные стороны глобальной информационной сети, успешная профессиональная практика нашего хиропрактика (каламбур намеренный) могла быть дополнена не менее успешным бизнесом «в компьютере». Последний вполне мог бы обеспечить доход, равный по объему основному. Но, чтобы добиться этого, ему пришлось бы подобрать совершенно иного рода клиентскую базу — людей всей страны, а со временем и всего мира, заинтересованных скорее в его теории, нежели практике.

Шотландскому коллеге (второй пример) я бы посоветовал попросту изменить ассортимент предлагаемого товара, дабы он более соответствовал массовому потребителю: шотландскую музыку, книги и объекты коллекционирования. Он по-прежнему будет в состоянии продавать свои волынки, но в качестве товара для наиболее заинтересованных и проверенных временем клиентов. Вам вовсе не нужно отказываться от своей мечты. Но ради своей же мечты необходимо подумать о том, как привлечь побольше покупателей, сделав свою мечту частью более широкой коммерческой концепции.

Массовый рынок против рынка ниши в Интернет

Я лично слышал слова Зига Зиглара, мотивационного гуру: «Вы состояниии добиться всего, чего только пожелаете, лишь при условии, что поможете достаточному количеству человек достигнуть того, чего желают они». Кому желаете помочь вы: паре человек, многим людям, миллионам людей? Возможно, интересно и приятно работать с вещами, которые нравятся лично *вам*, но едва ли можно ожидать прибыли от товара, который не нравится сравнительно большей части потребителей. Если в разряд ваших потенциальных покупателей попадает практически любой человек, живущий на нашей планете, у вас будет явное преимущество перед компаниями, товары или услуги которых производят впечатление лишь на избранную часть покупателей.

Если вам не нравится модель массового маркетинга, ну и ладно. Многие предприимчивые продавцы в Интернете добиваются неслыханного успеха, заняв нишу, которая, образно говоря, 2 дюйма вширь и 100 миль вглубь. Это тоже массовый маркетинг, но в нем четко выверены цели. По мере того как маркетинговое поле сужается, количество клиентов уменьшается. Вам тогда необходимо применять эффективную и точно направленную технику маркетинга, чтобы выиграть. При этом ваша ниша должна быть достаточно глубокой. Иными словами, можно развивать свой онлайн-бизнес либо вширь, либо вглубь. А вот в условиях узкой и одновременно неглубокой ниши зарабатывать деньги чрезвычайно трудно.

Лучшим способом проверить свои деловые перспективы — это удостовериться, что конкретный товар или услуги хорошо продаются в настоящее время в Интернете и что прогнозы подтверждают хорошую погоду еще лет на двадцать. Зачем платить дважды за дорогую маркетинговую информацию, если можно заполучить ее бесплатно? Дурак учится на собственных ошибках, а умный — на ошибках других. Эта мудрость применима и к Интернету. Выберите из существующего многообразия несколько успешных бизнес-моделей, относящихся к тому, чем наме-

рены заниматься вы, и попробуйте повторить их успех. Перед этим, рекомендую посоветоваться с профессионалом. В конце концов, если дело выгорит, вы обеспечите себя достатком до конца дней.

Успешные бизнес-модели в Интернете

За последние несколько лет я наблюдаю за работой тысяч успешных онлайн-моделей бизнеса. Вместе с тем я открыл для себя три, которым сравнительно легко дать старт и которые позволяют добиться грандиозных результатов. Если бы мне пришлось начинать бизнес с нуля, я бы постарался, чтобы мой бизнес максимально близко соответствовал одной из трех концепций: *информационный маркетинг, сетевой маркетинг, филиальное программирование*.

Бизнес-модель 1. Информационный маркетинг

Попробуйте все, что вы узнали об инфопренерстве в главе 12, применить к Интернету. Многие добиваются больших успехов, торгуя информацией в глобальной сети. Сильные стороны Интернета оказываются в этом виде бизнеса особенно на руку.

Цифровой мир

В своей замечательной книге «Цифровой человек» Николас Негропonte убедительно доказывает, что мир стремительно изменяется от вечно движущегося материального, в котором все основано на движении атомов, к цифровому, где решающее значение приобретает движение битов цифровой информации. Вы, без сомнения, представляете, сколько времени отнимает пересылка книги по обычной почте. Кому-то пришла в голову мысль, что вам может оказаться крайне и совершенно необходимым, чтобы книга была доставлена на следующий же день. Так появилась курьерская служба Federal Express. Но даже у нее ныне все больше проблем. Книга сделана из бумаги, которая занимает место, имеет вес, требует времени и денег для своей пересылки с одного места в другое. Что произойдет, если вы трансформируете книгу из атомов бумаги в биты компьютерной информации, а затем перешлете эти биты по телефонному кабелю в пункт назначения? Указанные биты не занимают места, не

имеют веса, не видны глазу и могут быть транспортированы в течение секунд с нулевыми затратами! Преимущества цифрового мира колоссальны. Музыка, видео, аудио, телевидение, кино, журналы, газеты, фотографии, почта. Мир становится цифровым с умопомрачительной скоростью.

В цифровом мире отсутствуют межгосударственные границы. Вы можете, конечно, поступать традиционным образом, отправляя книгу по обычной почте: прежде надо запаковать, проделать путь до почтового отделения, где заплатите высокую цену, и движением руки опустить в почтовый ящик, откуда ее заберет почтовый фургон. Потом ей предстоит пройти через руки (добрые ли?) десятков людей, а затем, чего доброго, застрять на какой-нибудь границе и быть в заложниках до уплаты высокой таможенной пошлины (такая вот бывает неприятность) и лишь после всех мытарств быть опущенной в почтовый ящик вашего клиента, живущего в какой-нибудь далекой стране.

Или же вы можете просто щелкнуть мышкой своего компьютера и отправить свою книгу в подходящем цифровом формате по электронной почте. В результате этого она за секунды окажется на почтовом сервере и совсем немного подождет, пока тот самый ваш клиент решит, не пора ли ему проверить свою почту? — после чего книга окажется у него в компьютере. Никаких хлопот, никаких забот. Пространство, время и деньги более не помеха. В цифровом мире у человека в руках возможности, власть над вещами и обстоятельствами, которыми когда-то обладали лишь компании Fortune 500. Готовы ли вы воспользоваться такой властью?

В былые времена для молодого инфопренера пробиться в мир публикаций означало преодолеть массу препон. Шансы на то, чтобы вашу книгу опубликовал бы обычный издатель, чрезвычайно малы. Интернет же предлагает невероятные возможности. Чтобы опубликовать и распродать книгу, вы вполне в состоянии обойтись без издателя, литературного агента, типографии, специалиста по связям с общественностью, книжного магазина, склада готовой продукции, агентов по сбыту, грузового транспорта, офисного помещения, наемных работников. Да и большого ума для этого не требуется.

Давайте рассмотрим гипотетический случай. Предположим, вы уже занимаетесь информационным бизнесом,

являясь инфопренером, а именно предоставляете за плату консультации по поводу инвестирования в ценные бумаги. Вашим информационным продуктом является домашний курс, состоящий из руководства и шести аудиокассет, на которые вы записали свои знания и опыт. Время от времени вы также организуете учебные семинары. Это в свою очередь предоставляет вам клиентов для такой статьи ваших доходов, как индивидуальный тренинг. У вас три сотрудника, работающих на вас в небольшом офисе, неподалеку от вашего дома. Как и в большинстве других видов бизнеса, расходы на рекламу и маркетинг составляют от 40 до 50 % вашего валового дохода. Вы размещаете рекламу главным образом в специализированных журналах; кроме того, время от времени организуете почтовую рассылку. Вы пробовали использовать телевидение и радио, но обнаружили, что результаты такой рекламы для вас неудовлетворительны. Вы много и упорно работаете, но, глядя на свои расходы, порой задумываетесь, стоит ли прибивать затрачиваемых сил. Иногда вас даже охватывает тоска по тем временам, когда твердая зарплата обеспечивала вам какую-то финансовую стабильность... (Эй! Немедленно прекратите хандрить!) Вы используете Интернет в основном ради электронной почты, изучения биржевой информации и осуществления брокерских сделок. Но у вас возникает вопрос, можно ли использовать Интернет для улучшения дел с собственным бизнесом. Способен ли Интернет на что-нибудь «реальное и существенное»? Или это просто удобство, потеха, которой, как известно, час, после чего начинается дело, которому время? Есть, однако, более интересная постановка дела:

Стал бы ваш бизнес более прибыльным, если бы вы не расходовали средства на почтовую рассылку, производство продукта и доставку его клиенту?

Удалось бы вам заработать больше денег, если бы вы были открыты для клиентов 24 часа в сутки, 365 дней в году, без офиса и наемных работников?

Да? Но ведь это в точности описание Интернета.

Вернемся к нашему гипотетическому случаю. Узнав больше о преимуществах, предоставляемых Интернетом, вы решаете, что вам пора приступить к маркетингу собственного бизнеса через Интернет. Вы добились большого успеха в маркетинге своего домашнего курса обычными способами. Это было основное средство, с помощью которого вы привлекали клиентов в воронку своего бизнеса — являвшееся, иными словами, генератором потенциальных клиентов. Обычно, изучив ваши рекламные материалы, около 20 % откликнувшихся «потенциалов» выражали заинтересованность в более дорогих ваших информационных услугах, более прибыльных для вас.

Учитывая стоимость тиражирования печатного руководства и аудиокассет, накладные расходы, расходы на маркетинг и доставку, вы не можете себе позволить продавать свой курс по цене ниже, чем по 50 долларов за комплект. Если бы вам удалось найти способ побудить еще большее количество людей прочесть ваше руководство и прослушать ваши кассеты, вы, безусловно, увеличили бы свои прибыли.

С этой мыслью в голове вы приходите к выводу, что желали бы попробовать поместить рекламу своих продуктов и услуг в Интернете. У вас есть друг, который работает в компании, занимающейся созданием сайтов по заказу, и он согласен помочь вам создать недорогую домашнюю страницу. С его помощью вы регистрируете себе домен, посетив один из сайтов, регистрирующих таковые: www.networksolutions.com, www.register.com и www.internetcrusade.com. За 70 долларов вы резервируете себе в Интернете адрес на два года. После этого вы в свободное время, по вечерам и в выходные дни, путешествуете по Сети и любопытствуете, что поделявают в Интернете другие. Вы посещаете страницы крупнейших компаний: General Motors, USA Today, CBS. Затем оказываетесь на странице IBM, с которой сгружаете бесплатный софтвер для прослушивания публикуемой в Интернете аудиоинформации и вот вы уже слушаете выступление президента IBM на одной крупной международной выставке. Вы поражены, впечатление у вас такое, будто вы сами побывали

там во время его выступления. «Интересно! — думаете вы. — Могу ли и я так вот разместить свои аудиозаписи на своем сайте и дать возможность людям слышать мой голос, как я только что слышал голос президента IBM?»

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Неудача нередко
представляет собой путь
наименьшего сопротивления.*

ЗИГ ЗИГЛАР

Вы задумываетесь над тем, сколько стоило бы оцифровать ваши записи... наверное, тысячи долларов/с грустью решаете вы. Затем вы переходите на страницу CNN и сгружаете на свой компьютер небольшие видеоролики текущих новостей... где-то идет война... предвыборные страсти... торнадо на юге. Вот это да! Видео прямо на экране вашего компьютера в четкости, конечно, уступает телевизору, но вы задумываетесь: а могли бы и вы подобным образом предложить людям *ваше* видеозображение, дающее им дельные советы по поводу прибыльного вложения капитала. Затем вы опять задаетесь вопросом, сколько стоило бы оцифровать видеозапись *вашего* выступления. Наверное, тысячи — опять решаете вы. И к тому же вы совершенно не уверены, получится ли что-либо у вас. Ваш друг-технарь заверяет вас, однако, что простая страница в Интернете с двумя-тремя фильтрами данных обойдется сравнительно недорого. Он также берется оцифровать ваши аудиокассеты вместе с коротким видеороликом всего за пару-тройку сотен долларов. После того как он сканирует ваше фото и фотографии вашего информационного продукта, добиться «физического присутствия» в Интернете для вас не составит труда; реальным же наполнением сайта можно будет заняться позже.

Затем он спрашивает вас, что именно вы собираетесь предлагать своим клиентам. Что вы собираетесь продавать за деньги, а что пожелаете предоставить даром, дабы привлечь больше людей к своему сайту. Даром? Вы не привыкли отдавать даром свою информацию — ваш самый дешевый продукт стоит 50 долларов, и то вы мало что имеете с каждого проданного комплекта. Но подождите, ваш 50-долларовый домашний курс является основным гене-

ратором «потенциалов»... Он завлекает людей в вашу информационную воронку. Настоящие деньги вы зарабатываете на более продвинутом тренинге и семинарах. Вы просите всего 50 долларов (и не меньше) за свой домашний курс лишь потому, что высоки расходы на его изготовление, рекламу и доставку. Если бы вам удалось каким-то образом снизить расходы, вы смогли бы понизить и цену. Вы начинаете перебирать в голове возможные варианты...

Итак, смотрим: ваше печатное руководство не составит труда перенести на сайт — благо, оно уже хранится в цифровом формате в вашем офисном компьютере. Речь идет о 75-ти страницах прекрасной информации, организованные аккуратные диаграммы и графики. Клиенты всегда положительно отзывались об этом материале, находя его чрезвычайно полезным. Аудиокассеты, как утверждает ваш друг, могут быть оцифрованы и размещены на сайте (подобно цифровой записи выступления президента IBM), равно как и короткое видео, в котором вы рекламируете некоторые из своих самых дельных идей по высокодо-

ходному инвестированию.

А каковы же расходы? Смотрим: никаких расходов на тиражирование руководства печатным способом. Потенциальный клиент, посетивший ваш сайт, попросту сгрузит руководство целиком себе на компьютер и

сможет при желании распечатать его на лазерном принтере. Никаких расходов на доставку. Малые или почти никаких расходов на маркетинг. Доставка всего вашего вводного комплекта стоимостью 50 долларов, причем почти мгновенная, любому, кто в нем заинтересуется, не будет стоить вам практически ни пенни. Блеск! Вашему мысленному взору уже открывается все многообразие возможностей...

Вы, спросив совета у друга, решаете предложить первую главу руководства и первую по номеру кассету аудиокурса абсолютно бесплатно любому, кто посетит ваш

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Страховой агент
принес безутешной вдове
чек на 2 миллиона долларов.
Она посмотрела на чек
сквозь слезы и сказала:
«Я бы с радостью отдала
половину этого, чтобы только
вернуть Джорджа к жизни».*

сайт. Чтобы получить остальную часть материала, им лишь нужно будет зарегистрироваться у вас, оставив свое имя, почтовый адрес, электронный адрес и телефонный номер, что позволит им проникнуть на «сокровенную», «только для подписчиков», страницу сайта. Вы отправляете по электронной почте тем, кто зарегистрировался, секретный код (пароль), обеспечивая им доступ к лучшей своей информации. Те, кто не посчитали за труд пройти через процедуру регистрации и добились от вас пароля, недвусмысленно показали, что весьма заинтересованы в том, что вы предлагаете. Стало быть, это как раз те, кто вам нужен — «горячие» клиенты. И тот факт, что они будут иметь бесплатный доступ к вашей информации, вовсе не значит, что кто-то из них не пожелает иметь жесткую копию вашего материала, изданную типографским способом и снабженную вашим автографом, а равно и комплект аудиокассет для прослушивания в машине, по дороге куда-нибудь. Поскольку расходы на маркетинг у вас теперь малы, вы можете предложить им существенную скидку, отдав, скажем, всего за 29,95 доллара плюс доставка.

Все таким образом спланировав, вы создаете свой сайт. Теперь можете похвастаться, что вы тоже в Интернете. Но не забывайте, что сайт — не самоцель. Цель состоит в том, чтобы привлекать людей к своему сайту. Но об этом позже.

Пока разрешите познакомить вас со второй моделью успешного бизнеса в Интернете.

Бизнес-модель 2. Сетевой маркетинг

Все, что вы узнали о сетевом маркетинге в главе 11, попробуйте и применить к Интернету. Успех сопутствует многим, осуществляющим сетевой маркетинг в Интернете. Как и в предыдущем случае, принципы работы глобальной информационной сети словно нарочно придуманы для того, чтобы обеспечить толковому бизнесмену успех.

В прежние времена особенно трудным делом для начинающих было «оторваться от земли». Первое, чему их учили, это составить список из 200 ближайших друзей,

соседей и знакомых и затем навязывать им свой товар до тех пор, пока они что-нибудь не купят. Не проходило много времени, как бедолаги-дистрибьюторы превратились в местных парий — членов клуба «ОБД», то бишь «Оставшиеся без друзей».

Настало время придать сетевому маркетингу дух настоящего маркетинга. Пришло пора перестать терроризировать друзей и приступить к серьезному поиску людей, по-настоящему заинтересованных в товарах, которые мы предлагаем. Я твердо убежден, что будущее сетевого маркетинга — в Интернете, и те, которые ныне научатся применять эффективную стратегию онлайн-ового сетевого маркетинга, имеют шансы уже в ближайшем времени оставить далеко позади своих конкурентов.

Предлагаю небольшой пример, который позволит вам получить представление о том, как это могло бы работать на самом деле.

Предположим, что вы в настоящее время едва держитесь на плаву, занимаясь сетевым маркетингом. Вам нравится продукция, которую вы продаете, — более того, вы по-настоящему влюблены в нее, но, как это вам ни странно, найти кого-нибудь, кому она нравилась бы так же, совсем нелегко. Ваши родители покупают ваш товар, более из любви к вам, нежели по иной причине. Вы обратились ко всем, кого знали лично. Но, даже проявив поначалу интерес и подписавшись и, став, таким образом, формально вашим дистрибьютором, большинство из них бросило это занятие через некоторое время. Скорость, с которой ваши дистрибьюторы покидают вас, частенько выше скорости, с которой вам удается набирать новых. Даже если успех достигается, вы чувствуете, что он, скорее всего, временный. Вам как воздух нужна свежая струя «горячих», заинтересованных клиентов.

И тут вы прослышали о людях, добивающихся больших успехов, строя свой сетевой маркетинг в Интернете. Вы решаете тоже попробовать. Вы связываетесь со своим другом, знающим толк в Интернете, и уже вскоре вы занимаетесь бизнесом в Интернете по адресу www.successfulpeople.com. Применив ряд удачных идей, о

которых я расскажу позднее, вы начинаете привлекать людей к своему сайту. Его посещают люди — совершенно незнакомые вам, со всех уголков земли, — заинтересованные в продукции или услугах, которые родственны тем, что предлагаете вы. Вы привыкли к тому, что за клиентами приходится охотиться, и нынешняя перемена радует вас несказанно — ведь они приходят к вам сами. Вы привыкли иметь дело с людьми, чье финансовое положение не позволяет им «шиковать», — у этих же, кто приходит к вам в Интернете, с финансами все в порядке! Вы словно наткнулись на прииск, золота в котором хоть отбавляй.

Но это далеко не все. С помощью автоматических средств Интернета (о которых я расскажу дальше в этой главе) проводить собственно маркетинг оказывается делом, почти не требующим усилий. Например, когда люди заинтересовались тем, что нашли на вашем сайте, и просят более подробную информацию, вы в состоянии переслать им ее в один миг и *бесплатно*. Не нужно более посылать аудио- или видеокассеты по обычной почте, на что уходят дни. Как только они нажимают (указателем мыши) на особую кнопку, тем самым запрашивая дополнительную информацию, программа-автоответчик отправляет на их электронный адрес сообщение, содержащее всю требуемую информацию. Но и это еще не все. Ваш автоответчик посылает им затем целую серию сообщений с приложенной ценной информацией каждый день, на протяжении всей последующей недели. Вот *это*, я понимаю, маркетинг.

Весь этот обмен информацией происходит автоматически, в принципе, без вашего даже ведома. Ваши клиенты имеют возможность прослушивать аудио- и просматривать видеоклипы, которые доступны на вашем сайте 24 часа в сутки. Им также предлагается прочесть истории об успехе тех, кому вы помогли заняться высокодоходным сетевым маркетингом в Интернете. Многие, кроме

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Любить свое дело и чувствовать, что оно приносит пользу. — что может быть прекраснее?

КЭТРИН ГРЭМ

того, посещают сайт вашей компании, и их интерес возрастает еще больше.

Лично в вас эти клиенты не нуждаются — товар рекламирует сам себя. Все может происходить сугубо по каналам электронной связи, не требуя личных встреч и любого иного «физического» контакта. Если вам не по душе получать отказ от людей, с которыми вы имеете дело, тогда лучшего способа для вас избежать ситуаций, когда такое возможно, и не придумать.

Теперь о том, как вы вербуете новых дистрибьюторов. Вы предлагаете своим клиентам помощь в организации собственного СМ-бизнеса в Интернете, при этом пользоваться они будут в точности теми же принципами и методами, благодаря которым *вы* сумели убедить *их*. Вы также обещаете поделиться с ними своими мощными средствами маркетинга, способными обеспечить нескончаемый поток новых и новых клиентов. При этом все это на сколь угодно долгий срок и *без затрат*. Им не придется терроризировать навязыванием товара кого бы то ни было. Они могут устроить так, что их бизнес будет расти автоматически, при этом клиентами будут совершенно незнакомые люди — растущая сеть довольных обслуживанием клиентов из любой страны мира.

«Компания будет доставлять заказы напрямую вашим клиентам, — объясните вы. — Вам не придется обременять себя хлопотами традиционного бизнеса: учетом товаров, бухгалтерией, складированием, работой с кадрами, накладными расходами, доставкой».

И это еще не все. Все общение с дистрибьюторами — тренинг, поддержка, поощрение — может происходить также через Интернет. Быстро, дешево, эффективно.

Вот таким, на мой взгляд, должен быть по-настоящему интересный бизнес.

Перед тем как рассказать вам об автоматических средствах в Интернете, способных значительно повысить эффективность, в частности, маркетинга, рассмотрим третью, и последнюю, модель бизнеса в Интернете.

Бизнес-модель 3. Филиальные программы

Что если бы вы имели собственный супермаркет в Интернете, позволяющий вам продавать любой из ходовых товаров, предлагаемых в Сети, за высокие комиссионные? При этом вы были бы освобождены от всех хлопот, связанных с созданием собственного сайта? Что если бы этот сайт создал кто-то другой для вас, прекрасный сайт — с фотографиями товаров и готовой системой оформления заказов? Что если бы сайт был уже оборудован системой приема платежей с кредитных карточек? Что если бы ваши услуги клиенту были минимальными, и вы в результате имели бы массу времени на другие дела? Что если бы единственной вашей задачей было просто *рекламировать товар*, и вы получали бы хорошее вознаграждение за те товары, которые были проданы с вашей помощью?

Что ж, такая возможность существует. Называется она *филиальной программой*. Деньги, зарабатываемые в Интернете в системе филиальных программ, уже сегодня баснословны, и эксперты предсказывают, что в течение следующих нескольких лет будет наблюдаться дальнейший рост активности в этой сфере деятельности.

Что же такое филиальная программа, и почему для вас имело бы смысл участвовать в одной из таких? Филиальная программа — это название, которое дают компании, которая предлагает другим пользователям Интернета за вознаграждение направлять потенциальных клиентов на ее сайт. Как вы узнали в главе 11, самой известной филиальной программой в Интернете является крупнейший книжный магазин в Сети — Amazon.com. Одной из причин грандиозного успеха компании Amazon явилось то, что она первой использовала рассматриваемую концепцию. Давайте посмотрим, как она работает.

Предположим, вы решили стать филиалом Amazon.com. (www.amazon.com). Затем с их помощью создается ваш собственный книжный магазин марки Amazon.com. Вы рекламируете те или иные книги на этом своем сайте, и

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я хотел бы жить
как бедный человек,
но иметь при этом много денег.*

ПАБЛО ПИКАССО

ваши посетители по вашей рекомендации приобретают их на сайте Amazon.com. В награду за такую услугу компания Amazon платит вам каждый месяц суммарные комиссионные в размере 5 % от стоимости реализованных с вашей помощью книг. Неплохо, правда?

Если вы готовы признать, что предлагаемое Amazon впечатляет, должен сказать, что вы, наверняка, не видели еще всего того, что ныне предлагают другие компании-филиальные программы. И ведь ничто вам не мешает стать филиалом сразу нескольких программ. В Интернете в настоящее время насчитываются тысячи программ, подобных Amazon, предлагающих порой более выгодные условия, так что ваш месячный доход легко может составить сотни, если не тысячи долларов.

Как велик может быть ваш доход? Представим, что вы продаете товар в Интернете, являясь филиалом некой программы, и получаете 20 долларов чистых комиссионных с каждой проданной единицы товара (см. табл. на стр. 445). В таблице указан приблизительный доход в неделю, месяц, год, в зависимости от среднего количества заказов в день.¹

Постоянно возникают новые филиальные программы. Одной из сильных сторон рассматриваемого бизнеса является то, что вы имеете возможность одновременно быть филиалом нескольких программ. Кроме того, по той причине, что большинство филиальных программ платят комиссионные лишь за проданный товар, обычно не возникает никаких проблем с одновременным осуществлением на своем сайте других видов бизнеса (например, сетевого маркетинга).

¹ В таблице попросту приведены суммарные комиссионные, полученные путем умножения числа заказов в день на число дней. Хотя 20 долларов являются размером комиссионных, типичным для многих филиальных программ, действующих на рынке, в немало числе случаев комиссионные ниже или выше данной суммы. Таблицу не следует использовать для прогнозирования реальных доходов. Данные, приведенные в ней, являются доходом гипотетического бизнеса. Филиальные программы, как и любой, связанный с получением комиссионных, бизнес, основаны на принципе оплаты по заслугам. Доход филиала зависит от его способности эффективно рекламировать товар.

Количество заказов в день	Оцениваемый доход в неделю	Оцениваемый доход в месяц	Оцениваемый доход в год	Оцениваемый доход с двумя филиальными программами	Оцениваемый доход с пятью филиальными программами
1	140	600	7300	14600	36500
2	280	1200	14600	21900	73000
3	420	1800	21900	21900	109500
5	700	3000	36500	73000	182500
10	1400	6000	73000	146000	365000
20	2800	12000	146000	292000	730000

Многие владельцы сайтов размещают ссылки на филиальную программу в качестве предложения, пришедшегося «кстати»: «Кстати, такую услугу мы тоже оказываем, если вам потребуется... и вот, пожалуйста, удобная ссылка». Для большинства людей, знакомых с филиальными программами, выгоды этого бизнеса столь очевидны, что они непременно размещают на своем сайте одну-две такие ссылки, вне зависимости от того, насколько успешен их основной бизнес.

Некоторые люди в состоянии управиться и с большим количеством филиальных программ, однако разумнее всего было бы обзавестись для начала одним-двумя источниками дополнительного дохода и увеличивать их количество лишь по мере того, как будут расти ваши возможности. Следите за тем, чтобы филиальные программы, с которыми вы решили работать, выгодно дополняли ваш основной бизнес, нежели отвлекали от него ваших клиентов или вообще отпугивали их.

Одним из лучших примеров филиальной программы является та, что я помог создать Роберту Аллену на его сайте www.multiplestreamsfofincome.com. Самое привлекательное в ней то, что она не требует входной платы. Сайт Роберта специализируется на стратегиях роста благосостояния, книгах, учебных аудиопрограммах и, в частности,

новой программе: «Множественные источники дохода: телесеминар». Вместо того чтобы создавать собственный сайт, разрабатывать собственные информационные материалы, устанавливать систему работы с кредитными карточками, а равно избежать всех других хлопот, связанных с бизнесом в Интернете, вы можете попросту стать партнером Роберта Аллена в его бизнесе и оставить на его усмотрение решение любых проблем. Разве не замечательно было бы получать от известного «творца миллионов» комиссионные каждый месяц?

Филиальные программы, существующие в Интернете, пока переживают пору становления. Когда, со временем, лучшие умы человечества найдут еще лучшее применение сети Интернет, перед вами, занимающимися бизнесом в Интернете, откроются возможности, о которых люди «реального» мира смогут только мечтать.

Помните, однако, о том, что ни одна из изложенных выше бизнес-моделей не будет работать без автоматизации и маркетинга. Рассмотрим два остальных ключа к успеху в Интернете. Первый, как вы помните, назывался «стратегией запуска». Приступим к рассмотрению второго ключа.

Второй ключ к успеху в Интернете: автоматизация всего

В главе 2 данной книги вы познакомились с формулой «денежного дерева»: девятью характеристиками высокоэффективного, не требующего больших хлопот, источника доходов. Одна из характеристик — это *свободный от наемного труда бизнес*.

Позвольте представить вам вашего собственного маркетингового робота. Я дал ему имя «САМ».

САМу не нужны сон, пища или нянька для ребенка. Он никогда ни на что не жалуется, никогда не болеет, никогда не бастует. САМ работает на вас круглые сутки, давая

вам возможность уделять больше времени своей семье, друзьям, церкви, общественным делам или своему хобби.

САМ в состоянии самостоятельно управлять всей системой маркетинга на вашем сайте. Данные о перспективных клиентах направляются напрямиком в ту часть его электронного мозга, где постоянно обновляется база данных клиентов «потенциально положительные отклики». Коль скоро накапливается достаточно информации о потенциальном клиенте, САМ предлагает ему тот или иной набор товаров и услуг, в зависимости от его возможных предпочтений.

Все это происходит без вашего участия и ведома. В нужный момент, когда клиент в достаточной степени «созрел», САМ даст вам знак вмешаться и повести с этого момента уже более «человечные» переговоры с клиентом до успешного конца и, быть может, получить в его лице постоянного клиента.

Звучит несколько «не от мира сего», не так ли? Но это то, что происходит ныне в Интернете сплошь и рядом.

Интернет является самым мощным и эффективным инструментом за всю долгую историю маркетинга. На обычном персональном компьютере занимающиеся маркетингом имеют возможность создать автоматизированную систему маркетинга, во многом напоминающую робота САМа. Когда вы научитесь использовать эту систему со всей присущей ей эффективностью, то оставите далеко позади своих конкурентов.

Чтобы САМ мог совершать «чудеса» маркетинга, о которых было сказано выше, ему совершенно необходимы три средства автоматизации, а именно: 1) продвинутая программа онлайн-статистики; 2) шаблоны электронно-почтовых автоответов и программа-автоответчик; 3) сервер списков.

Продвинутые программы онлайн-статистики

Подумайте о телевизионной рекламе ценой один миллион долларов за минуту во время трансляции матчей Супер-кубка в январе каждого года. По истечении 60 секунд

миллиона как не бывало. Не существует механизма, способного скоро и с необходимой точностью определить круг людей из числа телезрителей, которых заинтересовала конкретная реклама, прокрученная в ту или иную минуту. Рекламодатели выкладывают свои миллионы в простой надежде, что хоть кто-нибудь заметит их рекламу. Как вы думаете, заинтересовали бы компанию, приобретающую рекламное время в перерывах трансляции Супер-кубка, адреса всех телезрителей, кто видел их рекламу и заинтересовался рекламируемыми товарами или услугами? Безусловно! Ибо в этом случае компания использовала бы свой бюджет на рекламу с гораздо большей избирательностью, направив всю полноту усилий на означенных заинтересованных клиентов, перестав тратить деньги на тех, кто не проявляет интереса или, быть может, не обладает достаточной покупательной способностью (среди всех 500 миллионов людей, следящих за Супер-кубком по телевизору).

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я всегда считал,
что поступки людей лучше всего
помогают разобраться
в их мыслях.*

ДЖОН ЛОК

Подобная высокая избирательность маркетинга возможна в Интернете уже сейчас. Когда люди путешествуют по гиперпространству вашего сайта, они оставляют за собой след, который невозможно, так сказать, замести и который дает вам возможность узнать, когда они прибыли, откуда прибыли, сколь долго продлился их визит, что они посмотрели, что приобрели и куда направились, покинув ваш сайт; а также — как много раз они посещали ваш сайт.

Что значит такая информация для сообразительного продавца? Она поистине бесценна! Не только потому, что позволяет вам заработать много денег, но и потому, что позволяет избежать затраты средств на бесполезную рекламу.

Один из первых ваших вопросов к провайдеру услуг Интернета, с которым вы будете работать, запуская свой сайт, должен быть следующий: «Насколько сложную онлайн-статистику вы предлагаете?»

Проследите за тем, чтобы вам был предоставлен доступ к самой современной системе учета Интернет-статистики. С ее помощью вы должны иметь возможность отслеживать результаты любой своей рекламной деятельности в Интернете, — не только то, насколько изменился трафик, благодаря рекламной акции, но и, что важнее, объем продаж, обусловленный ею.

Шаблоны электронно-почтовых автоответов

Одна из сильных сторон маркетинга в Интернете состоит в том, что вы способны использовать автоматизированную электронную почтовую систему для работы с клиентами. Чисто рутинную часть контактов с клиентами можно и нужно автоматизировать и систематизировать. В таком случае, получив похожий запрос от нескольких клиентов, вы можете отправить им ответ, составленный с помощью готового шаблона, причем почти немедленно.

Как сказал один известный автор: «Благодаря шаблонам, используемым в электронной почте, я превратился в удивительного по производительности диспетчера, способного делать за считанные минуты столько, на что у традиционной конторы обычно уходят дни, а то и недели. Такая производительность ведет к более высоким заработкам, а более высокие заработки — это то, что по настоящему радует меня».¹

Обработку многих рутинных запросов можно поручить автоответчику — специальной программе, которая отправляет на нужный адрес ответ (или серию ответов-сообщений), который вы заранее ей указываете. Например, когда люди просят более подробную информацию о сетевом маркетинге, ваш автоответчик высылает на их электронный адрес последовательно семь подготовленных вами сообщений таким образом, что каждый день отправляется одно, и так семь дней кряду. Первое из них отправляется немедленно после того, как был получен

¹ E-mail EL Dorado, Dr Jefferey Lant, p. 64 («Эльдорадо, под прозвищем «Е-мэйл», д-р Джеффри Лэнт, стр. 64).

запрос. Это помогает добиться эффекта, выраженного присказкой «куй железо, пока горячо».

Можно сказать, что одно из главных преимуществ Интернета состоит в том, что сокращается время между первым контактом с клиентом и состоявшимся с ним торгом. В реальном мире этот промежуток может достигать двух-трех недель. Вот как в реальном мире растягивается время между первым контактом с возможным клиентом, которого привлекло ваше объявление, и моментом возможной будущей сделки:

- День 1-й, до полудня Человек звонит вам, привлеченный объявлением. Оставляет сообщение на автоответчике.
- День 1-й, после полудня Вы прослушали его сообщение и, позвонив ему, оставляете сообщение на его автоответчике.
- День 2-й, после полудня Нет ответа, поэтому вы повторяете звонок.
- День 3-й, после полудня Ответа по-прежнему нет, поэтому вы звоните в третий раз
- День 4-й, до полудня Человек звонит вам. Оставляет сообщение на автоответчике. (Настоящие пятнашки по телефону!)
- День 5-й, после полудня Вы, наконец, вызвонили человека и обещаете прислать ему информацию по почте.
- День 6-й, до полудня Информация отправлена вами двухдневной срочной почтой.
- День 8-й, после полудня Вы звоните человеку, желая уточнить, получил ли и изучил он присланную вами информацию. Он, как выясняется, в настоящий момент слишком занят. Обещает все внимательно изучить за ближайшие выходные. Вы договариваетесь с ним, что перезвоните через три дня.
- День 11-й, после полудня Человек все еще не изучил информацию.

- День 12-й, после полудня Ему понравилось, но он бы хотел получить дополнительную информацию.
- День 13-й, до полудня Вы отправляете дополнительную информацию двухдневной срочной почтой.

И так продолжается еще две недели. В конце концов, человек решает отказаться от вашего предложения. У вас ушло почти 30 дней, 10 звонков по телефону, два почтовых отправления и множество потерянных для других дел вечеров, и все на то, чтобы получить отказ. Если спросите меня, я скажу: «Если уж получать отказ, то побыстрее». Экономия времени и средств, знаете ли.

А вот как это происходило бы в Интернете:

- День 1-й, 9.00 Человек делает запрос на информацию.
- День 1-й, 9.01 Информация отправлена по электронной почте автоответчиком.
- День 1-й, 10.37 Человек проверяет почту. Ему нравится информация. Отправляет на ваш адрес сообщение, содержащее ряд вопросов по существу.
- День 1-й, 12.19 Вы проверяете почту. Отправляете письмо, составленное на основе готового шаблона.
- День 1-й, 16.12 Человек проверяет почту. Слишком занят, чтобы ответить немедленно.
- День 2-й, 9.00 Автоответчик отправляет первое из шаблонных писем, предназначенных побудить возможного клиента к действиям.
- День 2-й, 9.45 Он проверяет почту. Решает наведать ваш сайт и изучить его содержимое. В течение 25 минут внимательно изучает, что вы можете предложить. Просматривает видеоклипы, прослушивает звуковые файлы, читает свидетельства тех, кому вы помогли, посещает сайт компании. Созревает.

- День 2-й, 10.10 Отправляет вам сообщение, в котором просит вас связаться с ним по телефону.
- День 2-й, 11.15 Вы проверяете почту. Звоните ему, и он сообщает вам, что лично ему нравится ваше предложение, но он хотел бы еще посоветоваться с женой. Получив от него адрес жены, вы отправляете ей сообщение, в котором представляете себя и излагаете свое предложение.
- День 3-й, 9.00 Автоответчик отправляет второе шаблонное письмо. Человек впечатлен не только вашей информацией, но и вашей любезной настойчивостью, свидетельствующей о ваших хороших деловых качествах. Он отправляет вам сообщение, в котором извещает о состоявшемся разговоре с женой (она также посетила ваш сайт и дала свое согласие). Они готовы приступить.

В примере из «реального мира» процесс чрезвычайно растянут во времени и откровенно скучен — пятнашки по телефону, звонки по вечерам, кому это надо? В последнем же примере, где все происходит в Интернете, процесс по крайней мере не отнимает ни у кого ни времени, ни сил. Даже если человек в конце концов откажется от вашего предложения, — отказ не приходится долго ждать; он ранит в гораздо меньшей степени, и, что немаловажно, — расходов никаких.

Как говорит Билл Гейтс в своей книге «Бизнес со скоростью мысли»: «Настаивайте на том, чтобы связь осуществлялась посредством e-мэйл и превращайте каждый бумажный процесс в процесс цифровой». Чем скорее вы последуете этому совету, тем более состоятельным человеком станете. Шаблоны же и автоответчики с успехом помогут вам в этом.

Серверы списков

В главе 12 вам встретилось следующее утверждение:

*Вам не нужно предлагать свою информацию
10-ти миллионам человек.*

*Вам достаточно завлечь 10 тысяч человек в свою воронку,
и ваше будущее гарантировано!*

Утверждение может показаться слишком смелым — но позвольте сослаться на реальную историю. Недавно одному скептическому бизнесмену (назовем его Бобом) наглядно продемонстрировали возможности Интернета. Один из его друзей (назовем его Дэвидом) как-то зашел к Бобу в офис. Сев за его компьютер, он вошел в Интернет. Затем он набрал сообщение, в котором предлагал продать аудиопрограммы Боба с 40-процентной скидкой первым трем человекам, которые ответят на данный e-мэйл. В качестве премии Дэвид пообещал также несколько бесплатных объявлений в «Интернетном магазине Дэвида». Сообщение было отправлено примерно 1500 подписчикам бесплатного бюллетеня, начавшего издаваться Дэвидом лишь за 90 дней до того. Первый заказ поступил менее чем через минуту. К моменту, когда Дэвид покидал офис Боба, поступило еще 14 заказов.

Все это было достигнуто без единого цента затрат на маркетинг. Дэвид заверил Боба, что это обычное явление, если знать, как обращаться с Интернетом. Наилучший результат, достигнутый им лично с похожим сообщением, составлял 11 тысяч долларов за один день.

Благодаря чему становится возможным такого рода маркетинг? Благодаря серверу списков. Сервер списков — это программа обработки баз данных, содержащих имена адресатов, с которыми вы находитесь в электронной переписке. Каждый человек в рассматриваемом списке попросил вас связываться с ним по e-мэйл. Особенностью сервера списков является то, что он отправляет нужное сообщение всем адресатам, хранящимся в его памяти, одновременно.

Я рекомендовал и рекомендую вам составить список из 10 тысяч фамилий. Маркетинг — это игра, в которой

все решает количество. Определенный, пусть ничтожный, процент любой группы лиц, которым адресовано деловое предложение, заинтересуется им. Предположим, что вы предлагаете информационный продукт ценой 100 долларов. Какой процент лиц, заказавших его, из списка на 10 тысяч фамилий будет достаточен, чтобы вы принялись радостно потирать руки? Ваш продукт является цифровым, так что расходы, связанные как с его тиражированием, так и доставкой, практически равны нулю.

Если всего один человек из 1 тысячи сделает заказ, в сумме вы обретете 10 клиентов. Умножая 10 на 100 долларов, получаем 1 тысячу долларов. Теперь вы видите, что заработать 1 тысячу долларов в день есть сугубо посильная задача. Главное иметь список, и чем он больше, тем легче вам зарабатывать хотя бы 1 тысячу долларов в день одним нажатием кнопки.

Не лишено смысла? И тут вы задаете вопрос: «Как мне составить список из многих тысяч фамилий?» Честно говоря, думал, что не зададите...

Третий ключ к успеху в Интернете: увеличение трафика

Всегда можно нанять человека, который спроектирует ваш сайт и, при возникновении любых технических проблем, будет оказывать вам помощь. Но, не умея осуществлять должный маркетинг, вы обрекаете свой сайт на верную гибель. Некоторые люди с рождения обладают талантом к маркетингу. Почти всегда можно определить, когда человек «сечет» в этом деле и когда наоборот. Если маркетинг у вас не «в крови», вам следует обретать знания и навыки умелого специалиста по маркетингу, чтобы добиться блестящих результатов.

В качестве упражнений, которые позволят вам потренироваться в практическом онлайн-маркетинге, я предлагаю регулярно проделывать следующее:

- ✓ Превратитесь на время в клиента и отправляйтесь за покупками, используя системы поиска сайтов (Интернет-гидов).
- ✓ Общайтесь с web-мастерами и владельцами сайтов для приобретения новой для себя информации.
- ✓ Приобщайтесь к информации, являющейся предметом обмена между вашими потенциальными клиентами.

1. *Превратитесь на время в клиента и отправляйтесь за покупками, используя системы поиска сайтов (Интернет-гидов).* Один из наилучших способов раздобывать информацию о том, что нравится вашим потенциальным клиентам и где они предпочитают делать покупки, состоит в том, чтобы осуществлять поиск подходящих сайтов по ключевым словам с помощью наиболее популярных систем поиска сайтов. Крупнейшими в Интернете на сегодняшний день являются поисковые системы AltaVista, Excite, WebCrawler, Lycos, HotBot, GoTo, NorthernLights, Infoseek и Yahoo; последний при этом является поисковым директориумом. Наберите «<http://www.>», затем требуемое имя сайта, неважно, заглавными или прописными буквами (например, altavista), и, наконец, «.com» в адресной строке браузера, которым пользуетесь (наиболее популярными являются Internet Explorer и Netscape Navigator), и нажмите Enter. Вы окажетесь на сайте требуемой системы поиска сайтов.

Теперь подберите пять ключевых слов или фраз, наилучшим образом описывающих товары или услуги, которыми занимаетесь вы сами. При этом встаньте на место ваших потенциальных клиентов, попытайтесь представить, какие слова для поиска использовали бы они. Например, если вы продаете электронные клавишные инструменты, вы могли бы выбрать такие слова, как «электронные пианино», «клавишные» и «музыкальные инструменты» (для большинства поисковых систем предпочтительным является использование слова для поиска во множественном числе). Невозможно преувеличить, насколько важно было бы для вас знать, какие именно критерии, выражен-

ные поисковыми фразами, имеют существенное значение для ваших клиентов.

Наберите ключевые слова или фразы в строку поиска, расположенную в верхней части большинства поисковых систем, после чего нажмите кнопку начала поиска или нажмите клавишу Enter. После того как поиск закончится, вам будет предложен список из 10—20 сайтов, на которых были встречены указанные вами ключевые слова или фразы. Поставьте себя на место вашего клиента и постарайтесь его глазами взглянуть на содержимое каждого из предложенных сайтов и изучить их по возможности тщательно. Затем повторите процесс, используя другие ключевые слова и фразы, а равно другие поисковые системы. Обязательно отмечайте для себе где-нибудь все, что вам нравится или не нравится в каждым из сайтов. Эта информация поможет вам сделать свой собственный сайт достойным соперником ваших конкурентов и избавить его от недостатков, присущих аналогичным сайтам.

2. *Общайтесь с web-мастерами и владельцами сайтов для приобретения новой для себя информации.* Посещая сайты, занимающиеся товарами и услугами, аналогичными тем, которыми занимаетесь вы, не стесняйтесь задавать вопросы web-мастеру или владельцу сайта. Некоторые владельцы сайтов обожают хвастаться о своих достижениях, щедро предоставляя потенциально ценную для вас информацию. В конце концов, мало ли для чего вам это, мало ли интересов у человека, путешествующего по Интернету!

3. *Приобщайтесь к информации, являющейся предметом обмена между вашими потенциальными клиентами.* Другой способ лучше узнать свой круг клиентов состоит в том, чтобы стать членом новостных групп и подписаться на бюллетени, информация в которых может интересовать ваших клиентов. Ваш провайдер услуг Интернет сможет всегда вам помочь в деле обретения членства в конкретной новостной группе. Разумеется, не следует забывать и о существующих вне Интернета, в «реальном» мире, возможностях для сбора информа-

ции, представляющей пользу для маркетинга. Подпишитесь на журналы, которые, скорее всего, читают ваши клиенты, смотрите шоу, которые они, пожалуй, смотрят, и выясните, в чем конкретно вы могли бы помочь в деле удовлетворения их информационных потребностей.

Маркетинг на собственном сайте

Как следует подготовившись и обретя необходимый запас знаний и навыков, вы созрели для работы на собственном сайте. Назначение вашего сайта состоит в том, чтобы являться ценным источником информации для любого, кто проявляет интерес к вашим предложениям, будь то ноу-хау, товары физического свойства или некие платные услуги. Тремя важными видами информации на вашем сайте, помимо прочего, должны являться следующие:

1. Бесплатный материал для чтения по специальной тематике;
2. Бесплатные аудио/видеоклипы;
3. Бесплатный бюллетень, рассылаемый подписчикам электронной почтой.

На всякого посетителя ваш сайт должен производить впечатление, что здесь можно получить немало ценной информации, при этом совершенно бесплатно. Даже если ваш бизнес заключается в продаже товаров потребления (например, волюнок), вы все равно должны стремиться предоставить посетителю вашего сайта некую бесплатную информацию (например, инструкции по поддержанию волюнок в хорошем состоянии; файлы с записью профессиональной игры на волюнке, которые вы разрешаете скопировать; бесплатный бюллетень для поклонников волюнки).

Ваша цель состоит в том, чтобы занести в свою базу данных электронные адреса как можно большего числа посетителей вашего сайта. Преследуя данную цель, ваша

задача — предложить им некие выгоды, которые побудит их подписаться на ваш бесплатный бюллетень. Когда люди изъявляют желание периодически получать от вас бюллетень, а изъявляют они его тем, что оформляют подписку, они тем самым дают вам разрешение связываться с ними по электронной почте. Таким образом, почту от вас они воспринимают отныне не как «коммерческий мусор». Ваш бюллетень и другую информацию, поступающую от вас, они теперь относят к разряду приоритетной почты.

Другой стороной той же вышеуказанной цели является возможно скорое пополнение списка адресов подписчиков вашего бюллетеня. Помните, что этот список для вас сродни золотоносной жиле, которую вам выпало разрабатывать. Он явится основой для работы вашего сервера списков, о котором мы говорили выше.

План действий из восьми шагов по увеличению трафика к вашему сайту

Поскольку вашей высшей целью является рост числа подписчиков на ваш бюллетень, вам совершенно необходимо добиваться расширения трафика к вашему сайту с тем, чтобы возможно большее число людей имело возможность оформить подписку. Я расскажу вам о восьми способах добиться этого.

Указывайте свой e-мэйл и адрес web-сайта где только возможно

Дайте возможность всему, чем вы пользуетесь в своей работе, являться источником информации о том, каковы адреса вашей электронной почты и web-сайта. Визитки, письменные принадлежности, фирменные бланки, бланки для факсов и т.д. Превратите эту информацию в неотъемлемую часть ваших, так сказать, текущих биографических данных, доходя до того, что, когда подписываетесь под письмом, указывайте, как с вами связаться в Интернете. Подобная мера должна положить начало хотя бы тоненькому ручейку визитов на ваш сайт. Теперь попытаемся расширить его русло.

Зарегистрируйте свой сайт где только возможно

Внесите адрес своего сайта в базы данных возможно большего числа систем поиска сайтов. Система поиска сайтов представляет собой гигантский справочник типа «Желтых страниц», список всех страниц в Интернете, разбитых по тематике. Например, одним из самых популярных является Yahoo (www.yahoo.com). Посетив этот сайт, вы будете иметь возможность поиска среди всего списка web-страниц, используя в качестве критериев тематику или ключевые слова. При этом можно усмотреть аналогию с поиском в энциклопедии по названиям статей. Поскольку многие потенциальные клиенты пользуются системой Yahoo для поиска интересующих их сайтов, вы тоже хотели бы, чтобы ваш сайт занимал достойное место среди тысяч других. Например, вы учите людей зарабатывать деньги, стало быть, ваша тематика — деньги. Таким образом, когда пользователи Yahoo будут искать среди возможных мест, в которых можно получить информацию о деньгах (журнал Money, например), есть шанс, что они посетят и ваш сайт, зная при этом, что смогут получить здесь некую информацию, возможно, весьма интересную для них, и даже какую-то часть ее бесплатно. За невысокую плату вы можете зарегистрировать свой сайт во всех крупных системах поиска в Интернете, используя, в частности, такие услуги, как Post it и Announce it. Пройдет несколько недель, прежде чем использование этих услуг принесет свои плоды, но, по крайней мере, с этого момента вас можно будет не так уж трудно отыскать в океане под названием Интернет.

Поскольку отведенное мне место не позволяет пуститься в подробный рассказ о других методах превращения ручейка визитов в мощный поток, остановлюсь вкратце еще на нескольких.

Присоединяйтесь к новостным группам (newsgroups) и пытайтесь находить здесь клиентов

Насчитываются тысячи новостных групп, предпочитающих все, что угодно. Найдите людей, чьи интересы совпадают с вашими, например, деньги, и присоединяйтесь к ним, становясь одним из участников обмена информации.

ей и дискуссий на финансовые темы в пределах зарегистрированной новостной группы. Читайте сообщения от других инфопредпринимателей и черпайте информацию о том, как они находят своих клиентов и привлекают людей к своим сайтам. В большинстве новостных групп считается дурным тоном обмениваться коммерческими сообщениями, однако существует немало и таких, где к этому относятся терпимо. В любом случае, вас вежливо и вовремя предупредят. Новостные группы получили прозвище «web-сайты бедняков», поскольку связь главным образом осуществляется через электронную почту, и никто из членов группы не обязан иметь настоящую web-страницу.

Аренуйте списки e-мэйл-адресатов

Существуют сотни списков e-мэйл-адресатов, разбитых на десятки тематик. Однако, как и в случае обычной почты, коммерческие сообщения по e-мэйл, посланные без согласия получателя, так сказать, незваная коммерческая информация, воспринимаются обычно с той или иной долей предвзятости, в отличие от информации, полученной в ответ на личный запрос. Одно из замечательных качеств Интернета состоит в том, что сам факт посещения людьми вашего сайта подразумевает некий интерес к нему, и, следовательно, от ваших посетителей можно заведомо ожидать определенную восприимчивость к тому, что вы можете им предложить. E-мэйл, к сожалению, в этом отношении скорее напоминает обычную почту, но, как и в случае последней, можно извлечь пользу и из рассылки информации по списку подходящих адресатов, в которой, среди прочего, следует указать адрес вашего сайта и просить «получателя сего посетить сайт по адресу...».

Используйте преимущества бесплатной рекламы

В Интернете насчитываются сотни мест, где можно поместить бесплатное объявление. Но их дислокация постоянно меняется. Если желаете ознакомиться с текущим списком сайтов, которые размещают бесплатную рекламу, отправляйтесь на www.multiplestreamsofincome.com и выберите фразу для поиска Free Advertising (Бесплатная реклама). Я вышлю вам список по электронной почте незамедлительно.

Бесплатные ссылки, обмен ссылками, обмен баннерами, перекрестная реклама

Иногда вам будут встречаться сайты, на которых предлагаются товары и услуги, в той или иной мере дополняющие те, что предлагаете вы. Например, если вы продаете клавишные электронные музыкальные инструменты, вам может встретиться сайт, продающий популярные аранжировки для фортепиано и электронных клавишных инструментов. Если вам кажется, что бизнес на данном сайте процветает и здесь бывает немало посетителей, в ваших интересах попытаться убедить владельца сайта разместить у себя ссылку на ваш сайт. Одни владельцы сайтов могут согласиться даже на бесплатное размещение ссылки или баннера. Большинство из них при этом предложат обмен ссылками. Иными словами: «Если вы разместите мою ссылку на своем сайте, я размещу вашу на своем». Однако не идите на обмен ссылками с кем попало. Воспринимайте собственную ссылку как товар, имеющий определенную бартерную стоимость, и предоставляйте лишь тем, кто честно им распорядится и предоставит вам что-нибудь ценное взамен.

Один из наиболее мощных инструментов маркетинга в Интернете называется *перекрестной рекламой*, когда вы и владелец другого сайта рекламируете бизнес друг друга. Например, вам нравится работать с сайтом Shelly's Sheet Music¹, который не раз оказывал вам услуги, делая ссылку на ваш сайт. Вы могли бы разместить отдельное сообщение для ваших посетителей, в котором вы весьма положительно отзываетесь о предлагаемых на сайте Шелли товарах и услугах и рекомендуете их приобретать. Шелли делает то же самое на своем сайте, но в отношении уже к вашему бизнесу. Вы можете пойти еще дальше, разослав рекомендательное письмо всем подписчикам вашего бюллетеня. Она поступает таким же образом, и вскоре у вас обоих вдвое увеличивается трафик, при этом без каких-либо затрат! Что случилось бы, если бы вы предпри-

¹ Ноты у Шелли (англ.).

няли перекрестную рекламную кампанию в сотрудничестве с десятью владельцами сайтов? Каких результатов можно было бы ожидать, если бы вы обменивались рекламой с одним владельцем сайта в неделю, и так на протяжении двух лет? Уловили, к чему я клоню?

Разработайте стратегию ежедневных операций со ссылками и осуществляйте ее постоянно. Одним из самых эффективных и на 100 % бесплатных средств маркетинга в Интернете, используемых в настоящее время, является так называемая стратегия ежедневных операций со ссылками. Было бы, конечно, неразумно проводить дни напролет, обмениваясь ссылками и баннерами с другими сайтами. Однако, если бы вы выделили, скажем, 10 % своего ежедневного делового времени в Интернете на размещение бесплатных ссылок, обмен ссылками и баннерами, размещение бесплатных объявлений на возможно большем числе сайтов и т.п., представьте себе, скольким взорам в мире вы явили бы свой сайт к концу года. А если заниматься этим на протяжении пяти лет? Подобная долгосрочная стратегия при условии, что будет реализована должным образом, почти наверняка приведет к значительному увеличению трафика к вашему сайту. Кроме того, чем больше сайтов, с которыми у вас взаимные ссылки, тем больший приоритет будет отдаваться вашему сайту в системах поиска в Интернете.

Пользуйтесь в разумных пределах услугами платной рекламы

Не следует недооценивать возможности платной рекламы в Интернете. Если вы прежде интересовались подобного рода рекламой, то, возможно, знаете, что одной из ее особенностей является непредсказуемость. Не умея должным образом осуществить свои намерения, можно потратить кучу денег. Важнейшим условием эффективной рекламной кампании является ее *избирательность*. Итак, прежде найдите сайты, которые часто посещают ваши потенциальные клиенты. Вы можете даже организовать на собственном сайте своеобразный опрос, цель которого определить, где предпочитают бывать ваши клиенты, пу-

тешествуя по Интернету. Найдя 5–10 наиболее предпочтительных для ваших клиентов сайтов, свяжитесь с владельцами или web-мастерами последних на предмет выяснения предлагаемых услуг платной рекламы. Почти всегда вам будет предложен самый широкий выбор вариантов. Соглашайтесь на те из них, которые обеспечат вам наилучший результат в пересчете на один вложенный доллар. Иными словами, выбирайте сайты, на которых ваша реклама будет представлена на обозрение наибольшему числу подходящих клиентов при затратах наименьшей суммы денег. И затем экспериментируйте, экспериментируйте, экспериментируйте. Вскоре вам станет ясно, какую рекламу и где следует повторить, а где деньги выброшены на ветер. Хороший пакет средств учета web-статистики позволит вам отслеживать отклики на каждое ваше рекламное объявление.

Используйте традиционные, «неонлайновые» методы для решения задачи увеличения трафика

Вы, возможно, и не подозреваете, сколь хороших результатов в деле увеличения трафика можно добиться с помощью хорошей обычной маркетинговой кампании способом почтовой рассылки. Ряд самых удачных периодов в бизнесе, осуществляемом мной в Интернете, стал возможен благодаря сочетанию онлайн-рекламы с прямой почтовой рассылкой или рекламой «колода карт» (реклама на почтовых открытках методом прямой рассылки). Почтовая рассылка может явиться прекрасным способом поместить ваш сайт в поле зрения потенциальных клиентов, особенно тех, которые по тем или иным причинам не смогли отыскать его, пользуясь системами поиска в Интернете.

Заключение

Описанные выше восемь стратегий могут помочь вам привлечь трафик к вашему сайту. Давайте повторим, что представляют собой три ключа к успеху в Интернете:

Вам необходимо продумать, по какой стратегии вы будете создавать и запускать в действие ваш web-сайт.

Вам необходимо автоматизировать все, что только возможно, на вашем web-сайте.

Вам необходимо осуществлять маркетинг, дабы обеспечивать постоянный рост трафика.

По мере роста трафика небольшой процент ваших посетителей будет оставлять вам свой адрес электронной почты, подписываясь на ваш бесплатный бюллетень. Какой-то процент ваших подписчиков будут приобретать что-нибудь из предлагаемого вами на сайте в качестве товаров или услуг всякий раз после того, как к ним придет очередной выпуск бюллетеня. Очевидно, чем больше людей включено в перечень, согласно которому вы рассылаете бюллетень, тем больший доход вам следует ожидать после каждой рассылки.

Каждый сайт имеет свои особенности. Каково отношение числа посетителей к числу подписчиков? Отношение числа подписчиков к числу заказов/приобретений? Это те «коэффициенты успеха», по которым вы будете судить об эффективности собственного онлайн-бизнеса. По мере накопления опыта и необходимых навыков, показатели будут улучшаться. Если проявите упорство, то сможете войти в число тех, кто зарабатывает в Интернете, по меньшей мере тысячу долларов в день.

То, что было рассказано вам в настоящей главе, призвано не только информировать вас, но и побудить к действию. Не теряйте ни секунды, приобщайтесь к революции под названием Интернет! Если вы пока еще не зарезервировали за собой имя домена, отправляйтесь на www.multiplestreamsofincome.com и кликните на ссылке «Get your own domain» («зарегистрировать имя домена»). После этого вы попадете на специальную страницу, где сможете перепробовать различные имена, подбирая такое, которое ни за кем пока не зарезервировано. Как насчет вашего собственного имени с фамилией? Лучше и не придумаешь.

Желаю вам всего доброго в мире Интернета!

Нет ничего прелюбопытного в том, чтобы организовывать свои дела с намерением платить прельельно малые налоги... поскольку ни у кого нет обязанности платить налогов больше, чем того требует закон.

СУДЕЙСКИЕ МУДРОСТИ

НАЛОГИ. Загеляваем самую крупную течь

Планирование налогов — дело каждого человека, а не только богатых людей. Более того, одна из главных причин, по которым люди становятся богатыми, состоит в том, что они знают, как заделывать главную течь в своем бюджете. Если средства, которые они используют для этого, годятся для них, они и вам пригодятся.

Следует напомнить, что налоговый кодекс IRS¹ представляет собой самый сложный свод законов из всех, существующих в нашей стране. Крайне важно в связи с этим знать, что собой представляют эти законы и как они применяются в конкретных ситуациях.

Возможно, наибольший потенциал для снижения налогового бремени и накопления финансового достатка предоставляют пенсионные планы, или схемы. Пенсионные планы, например 401(k), которого придерживается большинство нанимателей, стали ныне такой же обычной частью соцстраха со стороны нанимателя, как страхование здоровья своих работников. Возможностей накапливать достаток, используя пенсионные планы, в

¹ Федеральное налоговое управление США.

настоящее время больше, чем когда-либо ранее в истории. Посмотрим для начала на выгоды, которые они предоставляют, а затем перейдем к рассмотрению конкретных видов пенсионных планов, существующих на сегодняшний день.

Преимущества пенсионных планов

Они выгодны по четырем основным соображениям:

- ✓ предлагают немедленные вычеты из облагаемой налогом суммы;
- ✓ обеспечивают отсрочку обложения налогами накоплений;
- ✓ возможен вклад со стороны нанимателя;
- ✓ относительный душевный покой по поводу финансового будущего.

Иными словами, пенсионные планы — средство накопления денег лицом на покрытие своих финансовых нужд по прекращении трудовой деятельности; при этом лицу предоставляется отсрочка в начислении и уплате налогов на сумму пенсионных накоплений. Помните наш разговор о силе сложных процентов в главе 1? Осознаете ли вы вполне, каким мощным рычагом могут являться сложные проценты в деле накопления достатка? По существу, пенсионные планы предоставляют вам два способа использовать эффект от сложных процентов с выгодой для себя:

1. Рост по закону сложных процентов суммы вычетов из облагаемой суммы и суммы накоплений, облагаемых с отсрочкой.
2. Рост по закону сложных процентов суммы вложенных средств.

Разберем каждый из них более подробно.

Рост по закону сложных процентов суммы вычетов из облагаемой суммы

Основная проблема большинства налогоплательщиков на сегодняшний день состоит в незнании начисления налогов. Даже самые маститые налоговые консультанты вынуждены порой обращаться к конкретным положениям налогового законодательства, чтобы определить, каким образом будут начисляться налоги в том или ином случае. Двумя главными видами налогов, которыми облагается каждый из нас в обязательном порядке, являются подоходный налог и налоги FICA¹.

Подоходный налог является самым фундаментальным из всех налогов. Подоходный налог является прогрессивным: чем выше ваш доход, тем больший процент от него вы обязаны платить в виде налога. Ниже представлена таблица, в которой приведены ставки федерального подоходного налога на доходы несемейного индивидуума и семейную пару в 1998 году:

Несемейные лица, доход в долл.	Ставка налога, %	Семейные пары, доход в долл.	Ставка налога, %
0-25350	15	0-42350	15
25352-61400	28	25351-102300	28
61401-128100	31	102301-155950	31
128101-278450	36	155951-278450	36
278451 и выше	39,6	278451 и выше	39,6

Суммы в долларах, указанные в таблице, представляют собой суммы облагаемого дохода, а не валовые суммы дохода. *Облагаемый доход* исчисляется вычитанием из суммы валового дохода суммы стандартных или постатейных вычетов (но не обоих), а также суммы персональных вычетов. Наибольший скачок в ве-

¹ Закон о взносах в федеральный фонд социального страхования.

личине ставки налога приходится на переход с 15 до 28%. По существу, вы начинаете платить вдвое больший налог, как только ваш облагаемый доход перевалил на нижнюю границу вилки доходов, облагаемой 28-процентным налогом. Большинство американских семей с двумя работающими членами семьи попадают в означенную вилку. Налоги в фонд социального обеспечения и здравоохранения (относящиеся к категории налогов FICA) начисляются на трудовой доход. Последний включает доход от зарплаты, доход от индивидуального предпринимательства и доход от участия в товариществах. Ставка налога в фонд социального обеспечения составляет 6,2%, а налога в фонд здравоохранения — 1,45%. Данные налоги начисляются как на наемного работника, так и на нанимателя. Таким образом, сумма налогов FICA, причитающихся с наемного работника, составляет 7,65% от трудового дохода. Индивидуальные предприниматели платят 15,3%.

Взглянув пристально на описанные два основных вида налогов, можно прийти к выводу, что минимальная ставка налогов, начисляемого на индивидуума, составляет 22,65% (15% в счет федерального подоходного налога и 7,65% в счет налогов FICA). Сюда не включены подоходные налоги штата, которые ложатся дополнительным бременем. Налогоплательщики из следующей вилки доходов (ставка федерального подоходного налога 28%) платят минимум 35,65% от облагаемого дохода. Как можно видеть, вполне обычное дело для среднего налогоплательщика платить в виде налогов сумму в размере от 30 до 50% своих кровно заработанных денег. Индивидуальные предприниматели платят еще больше, поскольку, как мы видели, половину налогов FICA платит наниматель.

Пенсионные планы, или схемы, предоставляют нам возможность откладывать деньги до наступления пенсионного возраста, снижая при этом наши налоговые обязательства на текущий год. Если бы, скажем, при-

мерно 30% заработанных вами долларов подлежали выплате в качестве налогов, любой взнос в пенсионный фонд означал бы для вас возврат какой-то части этой суммы налогов. Если вы, предположим, относитесь к вилке доходов, облагаемой федеральным подоходным налогом по ставке 28%, а подоходным налогом штата — по ставке 7%, — взнос в размере 10 тысяч долларов в пенсионный фонд означал бы сбережение 3500 налоговых долларов в текущем году. Это значительное сбережение. Вы в состоянии одним движением заткнуть течь в бюджете и создать дополнительный источник дохода. Посмотрим на этот вопрос с другой точки зрения. Если бы вы могли инвестировать 10 тысяч долларов и немедленно заработать 3500 долларов в качестве прибыли, доходность инвестиции составила бы для вас 35%. Где еще в мире были бы вы в состоянии получить гарантированные 35% прибыли на вложенные деньги? Хотя на момент снятия их с пенсионного счета, на сумму накопленных средств будут начислены налоги, подлежащие уплате, беспроцентный заем на срок 30–40 лет никак нельзя считать невыгодным делом. Кроме того, не забудьте учесть инфляцию: будущие налоги будут подлежать уплате в обесценившихся от инфляции долларах.

Очевидно, что приемы снижения налогового бремени способны обогатить ваш арсенал средств, направленных на упрочение вашего финансового благополучия. В ходе обсуждения на последующих страницах различных видов пенсионных планов просьба не клевать носом или пытаться просто пробежать глазами текст. Такова, быть может, нормальная реакция среднего (не очень благополучного) налогоплательщика. Людей же обеспеченных, напротив, очень интересуют эти скучные, на первый взгляд, детали. Для них это то же самое, что приобрести пакет хоро-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Самая трудная
для понимания вещь на свете —
это подоходный налог.*

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

ших акций, способных вырасти в цене на 35% в один день. Более того, люди обеспеченные бывают *в восторге* всякий раз, как им удастся без труда, быстро и *безо всякого риска* заработать 35% на сумму вложенных денег. Пока сумма средств, хранящихся на банковском счету, растет, вас не должно волновать, благодаря чему стал возможен этот рост — снижению ли налогового бремени или удачным операциям с недвижимостью.

Рост суммы вложенных средств по закону сложных процентов

Рассмотрим пример, демонстрирующий силу сложных процентов при накоплении средств на пенсионном счету при реализации пенсионного плана.

Предположим, Гарри исполнилось 50 лет. Он недавно занялся собственным бизнесом и хотел бы накопить средств на будущее посредством пенсионного плана. Гарри считает, что имеет возможность вкладывать 5 тысяч долларов ежегодно в свой пенсионный фонд.

Предположим, Гарри внес первые 5 тысяч долларов, когда ему было 50 лет. Если бы он более не будет делать взносы, на пенсионном счету окажется приблизительно 23 тысячи, когда Гарри исполнится 65 лет (предполагая 10 % доходности). Если бы Гарри вносил 5 тысяч каждый год до тех пор, пока ему не исполнилось бы 65 лет, общая вложенная сумма в размере 80 тысяч превратилась бы в 200 тысяч долларов. Другим замечательным обстоятельством является то, что рост накоплений в рамках пенсионного плана не облагается налогом. В такую удачу просто невозможно поверить!

Вот три примера; взамен их можно предложить и более удачные:

1. Человек делает взносы в пенсионный фонд, начиная с возраста 50 лет.
2. Размер взносов составляет всего 5 тысяч долларов в год.

3. Доходность пенсионного фонда составляет всего 10% годовых.

Что имело бы место, если бы Гарри было всего 30 лет, когда он принял бы решение вносить на пенсионный счет 5 тысяч ежегодно до тех пор, пока ему не исполнится 65 лет? Сумма взносов за все эти годы в размере 180 тысяч долларов превратилась бы в сумму, равную примерно 1 650 000. А что если Гарри откладывал бы больше? Что если бы его необлагаемый налогами рост накоплений происходил с большей скоростью, когда процентная ставка доходности повыше? Переменных величин в этом уравнении много, но главное остается главным — вкладывать деньги в освобожденное от налогов доходное место, при этом приступить к этому чем раньше, тем лучше.

Пенсионные планы

Сегодня работающим налогоплательщикам предоставлен большой выбор пенсионных планов. Посмотрим на преимущества ряда наиболее распространенных. Существуют индивидуальные планы, такие как IRA и Roth IRA. Имеются также планы, предлагаемые компаниями своим сотрудникам, как, например, 401(k), SIMPLE и SEP. Основным различием между ними является размер ежегодных взносов. Принципиальные выгоды же, по существу, остаются прежними:

- ✓ Немедленные вычеты из облагаемой налогом суммы (кроме Roth IRA).
- ✓ Отсрочка обложения налогами накоплений.
- ✓ Вклад со стороны нанимателя.
- ✓ Относительный душевный покой по поводу финансового будущего.

В нижеследующих пунктах мы рассмотрим основные черты индивидуальных и **компанийских пенсионных планов** (Товарищеские пенсионные фонды).

IRA

Наиболее простым и весьма распространенным пенсионным фондом является план по типу *индивидуального пенсионного счета* (individual retirement account — IRA). Это индивидуальный пенсионный фонд (компания, в которой вы работаете, не имеет к нему никакого отношения). Налогоплательщик имеет возможность делать ежегодный взнос в свой IRA в размере не более 2 тысячи долларов. При этом взнос считается вычетом из облагаемой налогом суммы доходов, тем самым уменьшая размеры причитающегося с вас налога. Рост на пенсионном счету (за счет годовых и дивидендов) не облагается налогом до тех самых пор, пока вы не снимете накопленную сумму со счета. Наемные работники, являющиеся «активными участниками» в пенсионном плане, спонсором которого выступает наниматель, т.е. компанийском, ограничены в правах, касающихся открытия счета типа IRA. Кроме того, если валовой доход лица превышает 60 тысяч долларов, оно не имеет права заводить такой счет.

Roth IRA

Сравнительно новым видом пенсионного плана является Roth IRA. Несмотря на молодость, план этот успел приобрести большую популярность. Roth IRA похож на традиционный IRA-план, за тем исключением, что взнос максимум 2 тысячи долларов не является вычетом из облагаемой налогом суммы. Вместе с тем рост на таком пенсионном счету не облагается налогом. Таким образом, когда вы будете снимать накопленные средства с пенсионного счета этого типа, прирост средств не будет подлежать налогообложению. Несемейный налогоплательщик лишается права делать взносы в фонды типа Roth IRA по достижении его валового дохода пороговой величины 110 тысяч долларов; для семейных пар соответствующая пороговая величина валового дохода составляет 160 тысяч долларов.

Фонды 401 (k)

Пенсионные фонды других видов могут создаваться при участии нанимателя или вами (в отношении к самому себе), когда вы выступаете в качестве владельца компании. Самым распространенным из такого рода фондов на сегодняшний день является *план 401 (k)*. В случае наемный работник согласен не получать часть своей зарплаты, и ее наниматель заносит на специальный счет. Это делается в отношении к зарплате до вычета налогов. Таким образом, сумма, которая откладывается в качестве пенсионного взноса, не подлежит обложению подоходным налогом, хотя и облагаема налогами FICA. Взносы в пенсионный фонд являются защищенными на 100 %, то есть наемный работник ничего не потеряет, даже если расторгнет трудовое соглашение со своим нанимателем. Очень часто бывает так, что наниматель делает взнос от себя в пенсионный фонд 401 (k) своего работника в размере какого-то процента взноса последнего. Данный укрупненный взнос не облагается налогом для наемного работника до тех пор, пока накопленная сумма не будет снята со счета. Максимальная сумма личного взноса наемного работника в пенсионный фонд 401 (k) составляет 10 тысяч долларов в год.

Фонды SIMPLE

Новый вид пенсионного фонда, создаваемого при участии нанимателя, называется *стимулирующий сбережения компенсационный план для сотрудников* (savings incentive matching plan for employees — SIMPLE). Планы SIMPLE могут быть организованы индивидуальным предпринимателем или нанимателем, у которого число работающих по найму лиц не превышает 100 человек. SIMPLE во многом схож с фондом 401 (k). Некий процент заработной платы заносится на специальный пенсионный счет. Вычет соответствующего подоходного налога переносится на момент снятия накопленной суммы со счета. Максимальная величина

на взноса для наемного работника составляет 6 тыс. долл. в год. Наниматель вправе делать взносы от себя в размере не более 3% заработной платы работника, но не выше пороговой суммы, равной 6 тыс. долларов. И в этом случае взносы от нанимателя не рассматриваются доходом работника и не облагаются по этой причине налогом. Организовать фонд SIMPLE сравнительно легко, и требования к претенденту относительно невысоки.

Фонды SEP

Упрощенный пенсионный фонд для сотрудников (simplified employee pension — SEP) представляет собой весьма распространенный вид пенсионного плана для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса. Фонд SEP представляет собой, по большому счету, совокупность IRA-планов. Все наемные работники компании, могущие претендовать на такой пенсионный план, открывают для себя IRA-счета, на которые наниматель заносит фиксированную сумму, не являющуюся вычетом из зарплаты. Взнос составляет примерно 15% от величины заработной платы, при этом сумма годового взноса не может превышать 24 тысячи долларов. Основным преимуществом SEP-фонда является его простота. Организация такого фонда не требует сколько-нибудь значительной бумажной работы.

Являетесь ли вы наемным работником, нанимателем или тем и другим вместе взятым, пенсионные фонды могут стать бесценным инструментом в деле снижения величины причитающегося с вас подоходного налога и одновременно средством обретения финансового благополучия на период после прекращения вами трудовой деятельности. Пенсионные планы таят в себе поистине огромные возможности для людей, занятых в любой сфере экономики. С их помощью вам, безусловно, удастся заткнуть некоторые «течи» в вашем личном или семейном бюджете.

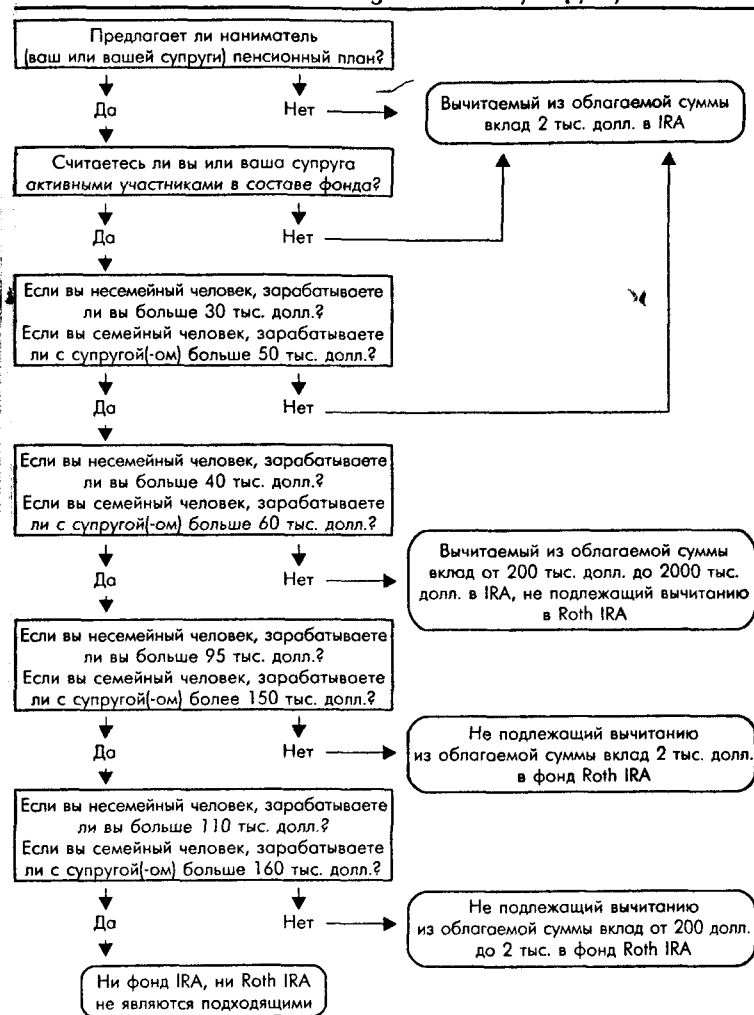


СХЕМА 15.1. Выбор пенсионного плана для человека, работающего по найму

Схемы 15.1 и 15.2 (алгоритм выбора пенсионного плана для лиц, работающих по найму, и для владельцев компаний соответственно) помогут вам решить, на какой вид пенсионного фонда вам лучше всего претендовать.

Общедоступные приемы налогового планирования

Как добиться минимального налогообложения? Как наперед планировать выигрыш при уплате налога? Я часто слышу, как люди говорят: «Мы с женой работаем оба. Живем от зарплаты до зарплаты. У нас просто нет денег, чтобы планировать свои налоги!» Ну, не знакомые ли слова? Каждому из вас следует усвоить одну простую, но важную вещь: практически любой человек в состоянии добиться некоторого снижения налогового бремени путем надлежащего налогового планирования. Чтобы доказать вам это, приведу пример с участием Джека и Джейн, наполнив его вполне реалистичными цифрами.

	Налогоплательщик	Супруга
Имя	Джек	Джейн
Род занятий	Программист	Помощник дантиста
Зарплата (в год)	40 тыс. долл.	30 тыс. долл.

У Джека и Джейн сын Джо, которому 10 лет. Джек и Джейн отнесли основные свои налоговые льготы к следующим статьям:

Проценты по ссуде под ипотечный залог:	5 тыс. долл.
Местные налоги:	3 тыс. долл.
Пожертвования церкви:	2 тыс. долл.

Дополнительная информация выглядит следующим образом:

Расходы на ребенка:	100 долл. в неделю
Долг по кредитной карточке:	4 тыс. долл. под 18% (выплата 100 долл. в месяц)
Ссуда на покупку автомобиля:	10 тыс. долл. под 10% (выплата 350 долл. в месяц)

Студенческие ссуды:	8 тыс. долл. под 8% (выплата 250 долл. в месяц)
Ссуда под ипотечный залог:	70 тыс. долл. под 7% (выплата 800 долл. в месяц)
Рыночная стоимость дома:	100 тыс. долл.
Исходная цена дома:	90 тыс. долл.

Джек и Джейн подумывают завести еще одного ребенка, но опасаются, что тогда расходы повысятся чрезмерно. Им нравится их дом, и в ближайшем будущем переезжать в другое место они не собираются.

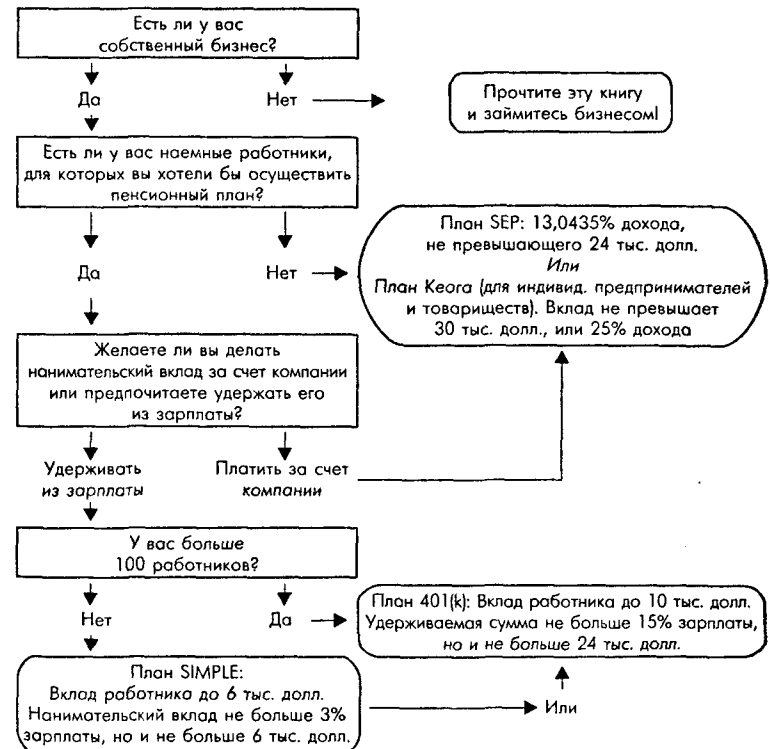


СХЕМА 15.2. Выбор пенсионного плана для нанимателя

Рассмотрим их финансовую ситуацию более внимательно. Обязательства по налогам Джека и Джейн в текущем году можно рассчитать следующим образом:

Валовой доход:	70 тыс. долл.
Постатейные льготы:	-10 тыс. долл.
Льготы по личным расходам:	-8100 долл.
Облагаемый доход:	51 900 долл.
Подходный налог:	9034 долл.
Кредитная льгота на ребенка:	-480 долл.
Чистая сумма налога за год:	8554 долл.

Налоговые обязательства Джека и Джейн на текущий год составляют 8554 доллара. Кроме того, обязательные месячные выплаты по долгам разного рода составляют в сумме 1500 долларов.

Прием первый

Расходы на ребенка у Джека и Джейн составляют 5200 долларов в год. Они получают соответствующую кредитную льготу в размере 480 долларов в виде возврата части налога. Что было бы, воспользуясь бы Джек пособием на иждивенцев, предлагаемым своим сотрудникам его нанимателем? В этом случае он мог бы исключить ни много ни мало 5 тысяч долларов из своего с женой облагаемого дохода. Мы знаем, что доходы Джек и Джейн облагаются 28-процентной ставкой подоходного налога. Означенные 5 тысяч долларов при налоговой ставке 28% означали бы 1400 долларов налоговых сбережений. Припомним также из ранее рассмотренного, что трудовой доход облагается налогами FICA. Доля наемного работника в налогах FICA составляет половину, т.е. ставка для Джека и Джейн составит 7,65%, или дополнительные 383 доллара в виде налоговых сбережений. Итого получается налоговых сбережений в размере 1783 доллара. Даже вычтя отсюда кредит в размере 480 долларов, который Джек и Джейн полу-

чили бы, приняв льготу на иждивенца от налоговых органов, все равно остается 1303 доллара, чистого, по сути, дохода, который можно немедленно положить на банковский счет. С помощью простых подручных средств мы только что заткнули брешь величиной в 1303 доллара!

Прием второй

Джек и Джейн состоят в браке 15 лет и за это время накопили достаточно домашней утвари, предметов обихода, бытовых электроприборов и т.п. Для них не представило бы большой проблемы отдавать каждый год в виде пожертвований в благотворительные организации, таких как «Армия спасения» или «Добрая воля», различных вещей на сумму, скажем, 500 долларов. Подобное пожертвование на сумму 500 долларов подлежит налоговой льготе при 28 % подоходного налога. Таким образом, дополнительные налоговые сбережения составят 140 долларов.

Прием третий

У Джека и Джейн в настоящее время два вида выплат по процентам: проценты по ссуде под ипотечный залог и проценты по персональным долгам. Первые подлежат исключению из облагаемой суммы доходов. Вторые же — ни в коем случае. Персональный долг составляет у Джека и Джейн в сумме 22 тысячи долларов (овердрафт¹ по кредитной карточке, ссуда на покупку автомобиля, студенческие ссуды). С другой стороны, значительная часть их дома является выкупленной, незаложенной собственностью (30 тысяч долларов), и им без труда удастся сохранить прежнюю ставку процента, даже увеличив размера залога. Таким образом, если они увеличат ипотечный залог до 92 тысяч долларов, годовой возврат по ссуде станет равен 7500 долларов, или на 2500 долларов больше, чем прежде. Для 28-процентной ставки подоходного нало-

¹ Форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банка, в результате чего образуется дебетовое сальдо. — Прим. ред.

га это соответствует 700 тысяч долларов налоговых сбережений. Кроме того, месячные выплаты по ипотечному долгу увеличились у них всего на 50 долларов. Путем зачисления персонального долга в счет долга ипотечного Джек и Джейн добились того, что месячные выплаты по персональным долгам, равные прежде в сумме 700 долларов, ныне свелись к нулю. За счет того, что месячная выплата по ипотечному долгу увеличилась всего на 50 долларов, они прибавили 650 долларов к своим месячным наличным ресурсам.

Если мы теперь взглянем на налоговые сбережения, обеспеченные с помощью означенных трех приемов, получается, что Джек и Джейн добились следующих результатов:

Прием 1-й	Налоговые сбережения составили 1303 долл. в год
Прием 2-й	Налоговые сбережения составили 140 долл. в год
Прием 3-й	Налоговые сбережения составили 700 долл. в год

Итого
налоговых сбережений: 2143 доллара

Все правильно. Используя три простые стратегии, Джек и Джейн удалось заткнуть течь объемом 2143 доллара в своем финансовом бассейне в течение одного лишь года. При более подробном рассмотрении замечаем, что сумма 2143 доллара эквивалентна 179 долларам в месяц. Добавьте к этому 650 долларов, вырученных путем снижения персонального долга, и вы убедитесь, что Джек и Джейн увеличили свои наличные месячные ресурсы до 829 долларов. Этого должно хватить на расходы, которые потребуются в связи с появлением в их семье второго ребенка.

Джек и Джейн также могли бы завести счет по пенсионному плану типа 401 (к) у себя на работе или же обычный индивидуальный IRA-счет, пользуясь тем, что наличных средств у них стало больше. Это также позволило бы еще более уменьшить размеры налогов, которые Джек и Джейн обязаны в настоящее время платить. Не забывайте и о том, что во всем описанном примере не делается ни малейшей

поправки на подоходный и другие налоги штата, в котором живут Джек и Джейн, а ведь означенные приемы позволили бы добиться сбережений и по этим налогам. Я бы сказал, что Джек и Джейн усвоили первоначальные приемы обороны против такого грозного противника, каким является IRS — Федеральное налоговое управление. Все, чего они добились, было достигнуто путем внесения простых поправок в сложившуюся финансовую ситуацию и применения некоторых несложных приемов, о которых слишком часто не догадывается налогоплательщик.

На самом же деле существуют десятки стратегий и приемов сбережения налоговых долларов. Они, как свидетельствует опыт, меняются из года в год. Если желаете ознакомиться со специальным материалом, посвященным десятке лучших в текущем году стратегий налогового планирования, отправляйтесь на www.multiplestreamsofincome.com и выберите ключевую фразу Tax Cut (снижение налогового бремени).

Налоги — это правда жизни. Какими бы ни были ваши доходы — высокими, средними или низкими, — вам нужно знать способы снижения налогового бремени. Если вы не будете над этим работать, ваше будущее благополучие под угрозой. Я призываю вас заделывать течи в вашем финансовом резервуаре и гарантирую, что благодаря этому у вас появится больше времени и денег, чтобы в полной мере наслаждаться жизнью.

Принципиально новое «налоговое убежище» для инвестиционных прибылей

В настоящей главе основное внимание до сих пор уделялось приемам, позволяющим вам снизить бремя налогов, на ваши обычные доходы. Остаток главы будет посвящен тому, как снять налоговое бремя хотя бы с части ваших инвестиционных прибылей. Позвольте задать вам вопрос: как бы вы предпочли, платить налоги с инвестиционных прибылей сейчас, позднее или не платить никогда?

Мне кажется, я знаю, каким будет ваш ответ. Остаток настоящей главы будет посвящен тому, чтобы научить вас этому. В главе 6 я познакомил вас с крупнейшим авторитетом по взаимным фондам, Биллом Донохью, который поделился некоторыми секретами о том, как обеспечивать высокую прибыль, используя укрупненные взаимные фонды и отраслевые фонды. Билл с давних пор использует самые передовые стратегии, помогая своим клиентам зарабатывать хорошие деньги.

Помните 80-е годы, когда ставки подскочили до 20 %, а банки предлагали не более 5,5% годовых на сберегательных счетах? В то время миллионы инвесторов кинулись изучать сводки данных по прибыльности инвестиционных фондов в Barron's, New York Times и Chicago Tribune. Догадываетесь, откуда брались эти данные? Из конторы Билла Донохью! А именно Donoghue's Money Fund Report¹ (ныне известный как IBC's Money Fund Report) являлся прямым источником данной информации.

Донохью был одним из первых, кто начал советовать инвесторам забирать свои деньги из банков, застрахованных федеральным правительством, и кредитно-сберегательных банков и вкладывать их в незастрахованные, но гораздо более надежные взаимные фонды, обеспечивавшие более высокие прибыли. Газеты критиковали его за то, что он рекомендует незастрахованные инвестиционные фонды. Между тем за прошедшие десятилетия ни один инвестор не понес потерь, вложив деньги в такие фонды. А сотни миллиардов долларов налогоплательщиков были растрочены на то, чтобы спасти от банкротства многие и многие кредитно-сберегательные банки.

Затем Билл начал учить поколение «бума рождаемости» секретам инвестирования во взаимные фонды еще до того, как последние приобрели подлинную популярность. Вот уже почти два десятилетия к совету Билла Донохью прислушиваются самые опытные инвесторы, и неизменно его советы приводят к высокой прибыли.

¹ «Бюллетень Донохью по инвестиционным фондам».

Недавно Билл блеснул опять. На остаток главы я предоставлю ему слово, и он поделится с вами своим последним инвестиционным секретом. Если, конечно, вы не чрезвычайно начитаны в рассматриваемой области, могу поспорить, что вы никогда не слышали или не придали должного значения тому, о чем вскоре узнаете.

Все началось с того, что Билл Донохью принялся искать способ оградить от налогового бремени высокие прибыли своих клиентов, обеспечиваемые рядом управляемых им инвестиционных фондов. Проблема с высокими нормами прибылей состоит в том, что активная торговля ценными бумагами имеет тенденцию приводить к более высоким налоговым обязательствам и предоставляет меньше возможностей для отсрочки уплаты налогов. Разумеется, если даже после обложения другими налогами прибыль остается высокой, тогда подоходный налог поистине не проблема. Но Билла за-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Богатые не похожи на нас,
ибо платят меньше налогов.*

ПИТЕР ДЕ ВРАЙС

интересовало, возможно ли оградить прибыли от налогов, решив вопрос, не только *когда* платить подоходные налоги, но и вообще *платить ли* их. В результате он ныне в состоянии задать своим клиентам такой отнюдь не праздный вопрос: «Говоря о подоходном налоге, когда бы вы хотели заплатить его: сейчас, позднее или никогда?»

А теперь сам Билл Донохью расскажет вам о том, каким видится ему идеальное «налоговое убежище» для ваших инвестиционных прибылей.

Главный секрет в отсрочке уплаты налогов с инвестиционных прибылей состоит в том, чтобы знать место, куда вложить свои деньги. Иногда самым важным является вопрос не о том, *какого рода* инвестицию осуществить, а о том, *куда* (т.е. чьим рукам доверить).

Я хочу сообщить вам, что *новую* «лучшую финансовую сделку в городе» следует ныне искать не в вашем банке, не у вашего брокера, не во взаимных фондах, которым вы до сих пор поручали свои деньги, и не у большинства финансовых консультантов. Эта новая возможность осуществ-

вима лишь посредством специализированных брокеров-страхователей и избранных просвещенных финансовых консультантов. Называется она *переменное страхование жизни*.

С этим видом страхования не пропадешь!

Не спешите с выводами. Я прежде также делался глух ко всяким доводам, едва слышав слово *страхование*. Более того, даже сегодня, когда я хочу сидеть без соседей в самолете, я сообщаю человеку, занимающему место рядом, что я «страховой агент, и очень хороший». Все, сидящие по соседству, в минуту улетучиваются и не попадают мне на глаза до того момента, когда собираются в аэропорту назначения, чтобы получить багаж.

Расслабьтесь, приготовьтесь слушать, и я расскажу вам, почему переменное страхование предоставляет, по моему мнению, лучшую из возможностей для надежного инвестирования своих денег. Это то же, что заполучить все лучшее, что предоставляют пенсионные фонды, и оставить лишь ничтожную часть недостатков, свойственных им.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Наклейка на багпере:
«Деньги не тормозят»*

Что такое переменное страхование? Вы знаете, безусловно, что представляет собой страхование жизни. *Переменное* означает, что формирование обеспеченной стоимости страхового

полиса будет происходить по некоему переменному закону, в зависимости от того, как и куда вы решите инвестировать свои деньги в размере номинальной стоимости полиса. Вам будет предложено на выбор несколько вариантов отдельных счетов (инвестиции по типу взаимных фондов) в рамках того страхового полиса, который вы предпочтете. Таким образом, переменное страхование жизни заключается в том, чтобы приобрести за полную номинальную стоимость полис страхования жизни, который позволяет вам выбрать среди нескольких возможных вариантов инвестирования средств, эквивалентных стоимости полиса.

И вот что самое замечательное: вся прибыль, полученная на означенных отдельных счетах, на 100 % подлежит отсрочке по уплате налогов (ограждена от налогового бремени текущего года) — точно так же, как в случае пенсионного плана типа IRA или 401 (k), — при этом принципиально не указывается дата, когда должно произойти снятие средств со счетов. Согласно положениям вашего полиса, вы будете иметь возможность снять капитальную сумму, при этом она на 100 % не будет подлежать обложению подоходным налогом, взять в долг до 90 % от суммы накопленной прибыли (опять-таки взятая в долг сумма будет на 100 % свободна от обязательств по подоходному налогу) под очень низкий процент. А можно попросту дать возможность вашим деньгам расти в полной свободе от налоговых обязательств. Если все делать правильно, накапливаемые инвестиционные прибыли никогда не будут облагаться налогом, и наследник застрахованного лица получит нечто большее, чем просто суммы на счетах: они на 100 % ограждены от подоходного налога. Переменное страхование сочетает проверенные временем и одобренные налоговыми службами выгоды страхования жизни (обеспечение номинальной стоимости с отсрочкой начисления налогов) и преимущества не облагаемых налогом ссуд под залог обеспеченного страхового полиса. Рассматривайте переменное страхование жизни как надежный способ инвестировать в акции, облигации или фонды, способ, позволяющий вам забыть, что такое подоходный налог!

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Отсутствие безопасности
есть результат попыток
обеспечить безопасность.*

АЛАН УОТС

В качестве дополнительного преимущества отмечу, что, если страховая компания потерпит крах, ваши деньги находятся не на общем счету, к которому получают доступ кредиторы компании. Означенные отдельные счета являются по-настоящему отдельными. В настоящее время умные инвесторы отказываются от услуг страхователей, предлагающих общий счет, в пользу тех, кто предлагает переменное страхование с отдельными счетами. Это мера на случай краха страхователя, примеры которых мы видели в начале 90-х годов.

Полисы переменного страхования можно приобрести лишь у небольшого пока (но стремительного растущего) числа профессионалов, имеющих специальную лицензию. Большинство страховых агентов и биржевых брокеров не позаботилось о том, чтобы получить лицензию на переменное страхование, посему они не могут предложить вам подобные услуги. Они обычно в числе тех, кто более всего критикует такой вид страхования. Главный предмет их критики — якобы «высокие расходы». На это следует ответить, что, помилуйте, самыми большими расходами в любой инвестиционной программе являются налог на прибыль и брокерские комиссионные. Комиссионные и административные затраты, которые несет страхуемое лицо при переменном страховании жизни, никогда не будут выше соответствующих налогов и брокерских комиссионных — кроме того, они оправдывают себя на 100 %. Может ли ваш брокер гарантировать вам, что вы или ваши бенефициарии получите больше в результате инвестиционных операций, чем та сумма, что сейчас лежит на вашем инвестиционном счету? Только переменная страховка гарантирует получение обещанной экономической выгоды с одновременным освобождением от уплаты налогов. (Замечание: я делаю подобное заявление в предположении, что вы выберете рекомендованный вам портфель инвестиций, никогда не откажетесь от своего полиса переменного страхования, снимете в первую очередь капитальную сумму, будете брать в долг (не снимать) какую бы то ни было часть прибыли и при этом оставлять на счету достаточный объем средств, позволяющий полису оставаться в силе. Следование этим простым правилам позволит избежать высоких штрафных санкций со стороны налоговых органов.)

Обратите, пожалуйста, внимание, что переменное страхование — это *не* то же, что его более известный и популярный родственник, *переменный аннуитет*¹. Некоторые переменные *аннуитеты* являются привлекательными для инвесторов, поскольку предлагают отсрочку в обло-

жении подоходным налогом, однако только переменная страховка позволяет целиком оградить инвестиционные прибыли от подоходного налога. Таким образом, не забывайте указывать, что вас интересует именно *переменное страхование жизни*.

Вообще говоря, бывает два вида *переменного страхования жизни*:

1. *Переменное страхование жизни с единовременной премией*, позволяющее вам инвестировать крупные суммы наличных средств (как, например, целый инвестиционный портфель, наследованные средства или крупный выигрыш в лотерею) в портфель, на 100 % защищенный от подоходного налога.
2. *Универсальное переменное страхование жизни*, позволяющее вам делать ежегодные, ежеквартальные или ежемесячные взносы, зачисляемые на открытый вами запасный счет.

В зависимости от вашего выбора, существующие варианты переменного страхования жизни могут предоставить, на мой взгляд, прекрасное «налоговое убежище» для ваших инвестиционных прибылей, предоставляя вам следующие возможности:

1. Отсрочить обложение налогами 100 % ваших инвестиционных прибылей.
2. Снять капитальную сумму, не подлежащую по снятию обложению подоходным налогом.
3. Брать в долг (запомните, ни в коем случае не снимать, иначе снятые средства будут обложены налогом) наличные средства в виде ссуд под низкий процент, *не подлежащие обложению подоходным налогом на 100 %*. (Ссуды не облагаются подоходным налогом.)
4. Оставить своим наследникам сумму, *большую* (выплата по факту смерти, сальдо по ссудам) чем находящуюся на вашем инвестиционном счету. (В конце концов, речь идет о страховании жизни.)

Некоторые полисы предлагают также возможность включить за дополнительную плату статью о страховании

¹ Страховой полис с равновеликими платежами. — Прим. ред.

на случай нетрудоспособности, которая позволит вам получать ежемесячные выплаты в качестве пособия по нетрудоспособности, если по каким-то причинам вы утратили трудоспособность, и/или статью о долговременном медицинском уходе, которая позволит вам, если потребуется, расходовать страховую сумму по факту смерти (значительно превышающую сумму стоимости полиса), *пока вы еще живы!*

В дополнение к этим вариантам, существуют десятки способов умелого инвестирования средств при малых издержках. Наиболее популярными являются следующие: а) приобретение полиса на случай смерти супруга вами и вашей супругой (супругом), б) страхование жизни ребенка, достигшего совершеннолетия. Но *случай смерти супруга* попросту означает, что страховая сумма будет выплачена в случае смерти супруга или супруги застрахованного лица, когда, в частности, встает вопрос об уплате значительного налога на наследуемое после смерти имущество. Решив же застраховать своего ребенка, который достигнул совершеннолетия, вы можете сделать бенефициариями своих внуков, снимая, таким образом, вопрос о налоге на передаваемое по наследству имущество на срок жизни целого поколения. Поскольку универсальная переменная страховка предоставляет столько преимуществ, и вы в состоянии располагать ею лишь на протяжении своей жизни, почему вас должно смущать (разве что по каким-то особым финансовым соображениям), кто получит страховую сумму? Что по-настоящему должно вас интересовать, так это не облагаемые налогом низкопроцентные ссуды, которые обеспечивают вас наличными средствами в течение жизни. В связи с этим я называю переменное страхование «страхованием на случай хорошей жизни», а не «страхованием на случай смерти». Большинство выгод, предоставляемых этим видом страхования, вы пользуетесь в течение жизни.

«Почему мне не доводилось слышать об этом раньше и подробнее?» Как только вы осознаете хотя бы самые очевидные преимущества переменного страхования жизни, у вас естественным образом должен возникнуть вопрос:

«Почему никто не говорил мне об этом ранее?» Хотя этот вид страхования жизни существует уже почти два десятилетия, лишь с недавних пор сведения о нем распространились в обществе.

А почему ваш брокер не сказал вам об этом? Брокер понимает, что если он продаст вам переменную страховку, то он получит комиссионные только один раз. Выступая же посредником при приобретении вами акций, он получает новые комиссионные всякий раз, как вы заключаете сделку.

Почему ваш страховой агент не рассказал вам об этом? Страховой агент, вероятно, не хочет, чтобы ему звонили посреди ночи и спрашивали: «Почему вчера упали цены на такие-то акции?»

Почему это не попадалось вам на глаза в финансовой прессе? Ответ прост. Кто больше всех опасается риска на фондовой бирже, как не репортер, которому платят так мало, что у него нет денег на инвестиции? Поэтому, если они вам не скажут, скажу вам я. Это то, чем я занимался последние 20 лет.

А вот еще одна хорошая новость. Небольшое число компаний, занимающихся переменным страхованием жизни, открыло специальные отдельные счета, которые позволяют вам инвестировать свои средства в те самые укрупненные индексные фонды и отраслевые фонды, о которых я рассказывал вам в главе 6. Обеспечиваемые ими потенциально высокие прибыли могут быть ограждены от налогового бремени. Что еще лучше, оградить их можно на неограниченный срок. Я с гордостью могу заявить, что, распоряжаясь рядом своих наиболее сильных портфелей инвестиций, я также использую отдельные счета, специально созданные для некоторых видов полисов переменного страхования жизни. Чтобы ознакомиться с существующим ныне перечнем предлагаемых мною вариантов, посетите www.donoghue.com.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Нет ничего плохого, когда человек владеет богатством: плохо тогда, когда богатство владеет человеком.

БИЛЛИ ГРЭМ

Быть оптимистом означает надеяться на самое лучшее, а быть уверенным в себе значит знать, как справиться с самым худшим. Никогда не делайте ни шага, когда вы просто оптимистично настроены.

АКСИОМЫ ИЗ ЦЮРИХА

ВАША ФИНАНСОВАЯ КРЕПОСТЬ: как защитить свои доходы

Создание множественных потоков дохода способно принести выгоды, о которых большинство людей лишь мечтает. Но главным в жизни все же являются не материальные блага, которые человек в состоянии заполучить. Главное в жизни — это люди, наполняющие вашу жизнь смыслом и счастьем. В первую очередь это ваша семья и друзья. Многие люди приходят к такому выводу, пройдя серьезные испытания, например, когда теряют в одночасье все, что накопили за долгие годы. Быть может, это верный способ усвоить означенный урок, но следует, однако, признать его чрезвычайно затратным.

Именно так, в любой момент жизни, вы можете все потерять. Я терял все, что имел, дважды в своей жизни. И всякий раз страдал, испытывал горечь утраты и, главное, понимал, что все случилось «по глупости». К счастью, во время любого кризиса со мной была моя семья, помогавшая мне пережить шторм. Каждый член моей семьи — жена и трое моих славных ребят — заслуживает медаль за то, что стоял плечо к плечу со мной до конца.

Многое почерпнув из этого опыта, я хотел бы поделиться им с вами в настоящей главе. Один из главных уроков, усвоенных мной, состоит в том, насколько проще

зарабатывать деньги, нежели их сберечь. Ныне я испытываю чрезвычайное уважение к тем людям, которые умеют накапливать состояние. И другой урок — порой ничтожная ошибка способна подвергнуть страшному риску все, ради чего вы так упорно и долго работали.

Вот почему я учу вас строить свою жизнь так, чтобы жить как миллионер, но по бумагам проходить как нищий. Иными словами, вы должны построить финансовую крепость вокруг себя и своей семьи, непроницаемую для происков неприятелей. Я знаю из личного опыта, что врагов, ищущих способа лишить вас вашего состояния, предостаточно. Вам нужно знать, что это за враги и как защитить и себя, и свое состояние.

Мы подошли к вопросу, которому посвящена настоящая глава. Ее назначение — научить вас тому, как реализовать всеобъемлющий план по защите своего честно нажитого состояния в современном, не боюсь этого слова, сутяжническом обществе.

Заглядывая в финансовое будущее своей семьи, люди связывают свою озабоченность с вопросами, относящимися к следующим обширным категориям:

Уплата налогов и связанное с этим планирование.

Защита собственности.

Наследование имущества и связанное с этим планирование.

О налоговом планировании семьи мы говорили в предыдущей главе. В настоящей главе мы уделим внимание защите собственности и планированию, относящемуся к наследованию имущества.

Защита собственности

Начав разговор о защите собственности, я хочу, чтобы вы вполне отдавали себе отчет в том, в насколько сутяжническом обществе мы с вами живем. Это значит, другими словами, что ежедневно масса народу подает в суд на другую, не меньшую массу народа, и зачастую по совершенно пустяковым причинам.

Статистика показывает, что в Соединенных Штатах Америки в среднем каждые 30 секунд возбуждается судебная тяжба. Это два судебных дела каждую минуту каждый божий день. За то короткое время, что вы читали строки данной главы, несколько человек подало в суд на несколько человек. Сколько жизней, быть может, окажутся исковерканными по этой причине! Для кого-то, быть может, это будет означать финансовый крах. Благополучие целых семей будет поставлено под сомнение. Хуже всего то, что часто тяжких последствий можно было бы избежать, приняв заблаговременно ряд несложных мер.

На каждого четвертого жителя страны в этом году будет подано в суд. Что еще хуже, среднее число судебных дел на одного человека составляет пять, и из этих пяти одно, в среднем, станет тем, что именуется «разорительной» тяжбой. «Разорительная» означает, что в результате человек остается ни с чем, теряет все, что нажил годами. Ужасно видеть человека, потерявшего все вследствие судебного процесса, но такое случается, и *нередко*. Используя с пользой информацию, предлагаемую вам в настоящей главе, вы сможете сделать первый крупный шаг к тому, чтобы такое не случилось с вами никогда.

Из всех тяжб, возбуждаемых в мире, 94 % инициируются здесь, в старых добрых Соединенных Штатах. Именно так, 94 %! Соединенные Штаты Америки впереди планеты всей по количеству судебных тяжб — сомнительное достижение, согласитесь.

Прибавьте к этой статистике тот факт, что в настоящее время в юридических учебных заведениях проходит учебу больше человек, нежели имеется практикующих юристов, и ситуация становится откровенно пугающей, не так ли? Почему все так? Почему на диплом юриста ныне такой высокий спрос? Потому ли что в стране не хватает юристов? Не думаю. Прочитайте телефонную книгу и убедитесь, какая масса адвокатов и поверенных предлагает свои услуги в одном вашем районе. Принимая все это во внимание, как вы думаете, что, скорее всего, будет происходить с количеством судебных дел в будущем — рост или снижение? Рост, рост и рост, разумеется! Ныне, как никогда прежде, защита

состояния должна стать центральным вопросом в вашем финансовом планировании. Вам необходимо ныне иметь план, направленный на защиту ваших активов всех родов, и стратегии «финансовой крепости» являются существенным элементом любого такого плана.

Наследование имущества и связанное с этим планирование

Мерой, равной по значению защите состояния, является планирование наследуемого имущества. Очень часто семьи обнаруживают неожиданно для себя, что огромная часть их состояния, оказывается, подлежит утрате в виде налогов на наследуемое имущество, комиссионных и других расходов, возникающих после смерти одного из близких людей. Хуже всего то, что множество подобных ситуаций можно было бы избежать, следуя плану, заблаговременно разработанному в соответствии с правилами, о которых вы вскоре узнаете.

К сожалению, большинство людей не применяют означенные правила по той простой причине, что не считают их необходимыми. Печально, но факт: большинство людей тратят больше времени на планирование своих отпусков, нежели на планирование наследуемого имущества. Исследования показывают, что средний человек с готовностью тратит более 90 тысяч часов на накопление своего состояния (40 часов в неделю, 50 недель в год на протяжении 45-ти лет), но менее трех часов на то, чтобы научиться оберегать нажитое. Он, таким образом, не справляется с планированием своих имущественных дел. Хорошо известна аксиома, которая звучит: «Неудача в планировании равносильна планированию неудачи».

Одной из причин подобной неудачи в планировании является то, что, как сложилось исторически, планирование наследуемого имущества во все времена считалось прерогативой по-настоящему богатых людей. Если ваши средства на счету и стоимость всего вашего иного имущества не составляют в сумме семизначного числа, тра-

диционный взгляд на вещи до недавних пор подсказывал мысль, что вам можно не утруждать себя планированием наследуемого имущества. Однако считать это правильным подходом более нельзя. *Всем без исключения нужен имущественный план.* В связи с этим также задайте себе вопрос: «Нужен ли мне план, устраивающий среднего человека, или план, подходящий современному миллионеру?»

Даже если вы живете «от зарплаты до зарплаты», вы должны осознать ту истину, что планирование имущественной ситуации на самую худшую перспективу необходимо абсолютно всем. В любую минуту своей жизни вы противостоите силам, способным лишить вас всего, на накопление чего вы потратили свою жизнь. И худшее может случиться в мгновение ока! Все, что вам нужно сделать, это просто заткнуть существующие и предотвратить возможные бреши, пока ваш резервуар не опорожнили досуха.

Главное, конечно, знать, как это сделать. Но где получить это знание? Разумеется, вы могли бы поступить в юридический колледж, но нужно ли вам это? У кого есть на это время? Вы ведь заняты созданием множества источников дохода...

Будучи творцом собственного состояния, вы должны будете окружить себя специалистами, которые помогут построить и поддерживать в хорошем состоянии вашу финансовую крепость. В число этих специалистов будут входить компетентный бухгалтер, честный поверенный в делах и квалифицированный специалист по налоговому планированию. Это обходится недешево. Что касается меня, то я смотрю на оплату их труда как на приобретаемую мной очень дешевую страховку, способную уберечь меня от жутких опасностей, существующих в нашем обществе.

Готовя данную главу, я прибегнул к помощи своего собственного специалиста по стратегиям «финансовой крепости», Дж. Дж. Чилдерсу. Джей Джей¹ — юрист и

¹ Общепринятая форма обращения в англоязычных странах путем произношения инициалов лица. В данном случае, поскольку J.J. Childers звучит как «Джей Джей Чилдерс», автор называет его Джей Джей. — Прим. пер.

владелец группы компаний Profit Publishing Group, Inc., посредством консультационной деятельности которых он учит людей тому, как использовать эффективные стратегии защиты собственности. Сам он называет их стратегиями «тайного миллионера». Больше узнать о Джей Джейе и его деятельности можно на www.multiplestreamsofincome.com, выбрав фразу для поиска: Secret Millionaire (тайный миллионер). Рассмотрим некоторые из основных стратегий «тайного миллионера».

Юридические стратегии

Разрабатывая надежный план по защите своего имущества, вам следует сочетать использование различных субъектов права:

1. Невадская корпорация¹.
2. Семейное командитное товарищество².
3. Компания с ограниченной ответственностью.
4. Пенсионный план.
5. Прижизненный траст³.

Данный перечень не является полным, однако при умелом сочетании означенных субъектов права можно добиться вполне достаточной степени защиты своего имущества.

Разберем для начала перечисленные субъекты права в отдельности. Затем попробуем скомбинировать их таким образом, чтобы обеспечить надежную защиту ваших множества источников дохода. В конце главы мы разберем учебный пример, в котором рассмотрим финансовую ситуацию воображаемой семьи Уилсонов и возможный план построения ее финансовой крепости.

¹ Корпорация, зарегистрированная в соответствии с законодательством штата Невада, предусматривающим особо льготные условия для образования корпораций — Прим. пер.

² Еще называемое товариществом на вере. — Прим. пер.

³ Доверительная собственность, вступающая в силу при жизни учредителя. — Прим. пер.

Невадская корпорация

Если у вас есть собственный бизнес, высоки шансы, что вам потребуется оформить его в виде невадской корпорации. Это краеугольный камень вашей финансовой крепости. По большому счету, под эгидой такой корпорации вы осуществляете любую деятельность, как деловую, так и не относящуюся напрямую к вашему бизнесу. Поскольку она играет столь существенную роль в общей концепции финансовой крепости, давайте рассмотрим, что собой представляет корпорация штата Невада и какие функции выполняет.

Первый вопрос, который в связи с этим задают люди, звучит так: «Что такое вообще корпорация?» Возможно, наилучший ответ находится в юридических справочниках. Например, «Юридический словарь Блэка» дает следующее определение *корпорации*:

Юридическое лицо, или субъект права, созданное на основании законодательства штата или страны, могущее представляться, в редких случаях, одним лицом и его правопреемниками, занимающими определенные должности в составе конкретного учреждения; но обычно представляемое многочисленной группой лиц, сосуществующих как политическая общность с конкретными целями и задачами; рассматриваемое в глазах закона как организация, которая является лицом и сущностью, отличными от лица и сущности входящих в нее членов, и которая в соответствии с положениями об учреждении наделена правом передачи собственности преемникам, невзирая на изменения в составе членов, в течение неопределенного или ограниченно-го срока, а также правом осуществлять, в качестве организации или единичного лица, деятельность, отвечающую целям ассоциации членов, в рамках прав и обязанностей, предусмотренных законодательством.

Вот и все определение. Теперь все, я надеюсь, стало на свои места? Это официальное определение, то есть то, что понимают под корпорацией те, под кем мы все ходим, — члены Верховного Суда. Теперь, когда вы прочли это определение, у меня к вам встречный вопрос: что такое корпорация? (Сейчас вы понимаете, почему иногда вы

выходите из адвокатской конторы в большом смятении ума, чем до того, как туда зашли.)

Несмотря на строго юридическое определение корпорации, вопрос, что термин «корпорация» означает для обывателя, остается, по большому счету, открытым. Настоящая глава не рассчитана на то, чтобы подготовить вас к экзамену, который необходимо сдать, чтобы вступить в коллегия адвокатов. Ее задача — научить вас мыслить в предметных категориях о возможных путях юридической защиты вашего имущества. Имея это в виду, попробуем разобраться, что такое корпорация, используя для этого общедоступную лексику.

Корпорация — это самостоятельное юридическое лицо. К тому же это юридическое лицо отделено от входящих в него, как организацию, членов, акционеров, директоров и других занимающих должности людей. Являясь в глазах закона независимым лицом, оно, тем не менее, осуществляет деятельность не без помощи людей, ассоциированных с ним. Последнее обстоятельство должно особенно радовать нас.

Вы осуществляете контроль над этим юридическим лицом, как родители осуществляют контроль над своими детьми (в идеале, конечно). Разница состоит в том, что корпорация всегда слушается вас, при любых обстоятельствах. Ну разве не замечательно? Осознаете ли, что это вам дает? Приглядимся еще пристальнее.

Корпорация — это что-то вроде искусственного человека. Ее права, функции и обязанности не отличаются от прав, функций и обязанностей обычного человека. Единственное различие между корпорацией и теми, кто руководит ею, состоит в том, что корпорация сама по себе не умеет думать. Для этого у нее есть директора и прочие должностные лица. Эти люди думают за корпорацию, что выражается на практике тем, что все решение, сделанные от имени корпорации, документируются в виде протоко-

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Учитесь проигрывать с умом, ибо одним из величайших на земле искусств является искусство проигрывать.

ЧАРЛЬЗ КЕТТЕРИНГ

лов и/или корпоративных решений. Данное различие между корпорацией-юридическим лицом и физическими лицами, которые контролируют ее деятельность, является очень важным.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

На Уолл-Стрит слышен шум социального контраста.

Что, собственно, делает корпорация и зачем может понадобиться кому-либо? Если бы кто-нибудь попросил вас определить, что такое «автомобиль», вы, наверное, сочли бы трудным сделать это, не прибегая к объяснению, что автомобиль *делает*, т.е. какие функции выполняет. То же самое с корпорацией. В связи с этим попробуем ответить на следующий вопрос: «Зачем люди образуют корпорации?»

Зачем корпорация?

Я предпочитаю представлять себе корпорацию в виде брата- или сестры-близнеца какого-либо человека. Не бывало у вас так, когда вам очень хотелось послать кого-нибудь вместо себя на работу, чтобы вы могли остаться дома и празднично провести время? В самом деле, разве не здорово было бы иметь кого-нибудь, кто мог бы занять ваше место и разбираться со всеми теми, порой неприятными, ситуациями, с которыми вы сталкиваетесь в своей работе? Если бы вы могли назначить человека выполнять те или иные функции вместо вас? Не было бы это идеальным решением хотя бы части ваших проблем? Как раз в такой роли выступает корпорация.

Было бы замечательно в современном обществе, где чуть ли не каждый подает в суд на другого, иметь возможность записать активы на своего близнеца-фантома вместо себя. Тогда на него, а не на вас, подавали бы, в случае чего, в суд, верно? Разве не замечательно было бы, если бы такая возможность существовала? Как раз такую службу может сослужить вам корпорация, если как следует разобраться в ее природе.

Когда я объясняю своим слушателям на семинарах, какие выгоды можно ожидать от корпорации, я часто слышу подобное рассуждение: «Хорошо, если бы я мог

послать этого созданного из юридического материала человека вместо себя в суд, чтобы там он подвергал риску свое имущество, но никак не мое. Если бы у меня был человек, который поступал бы в точности, как я ему говорю, я бы записал на него некие активы, в связи с чем обладал бы гораздо большим иммунитетом к судебным искам, связанным с этими активами, что в итоге обеспечило бы мне защиту собственности на высочайшем уровне. В случае, если бы этот подставной человек проиграл дело, и в отношении к нему было вынесено судебное решение, худшее, что могло бы произойти, так это то, что это подставное лицо утратило бы свои активы, а мои остались при мне. Лучше всего было бы, конечно, чтобы мои личные средства вообще нигде не фигурировали бы». Напоминает фантазию, не так ли? На деле, как раз такую возможность предоставляет вам корпорация.

Вообще-то говоря, корпорация являет собой деловую организацию, созданную на основании законов конкретного штата или страны. Все корпорации пребывают под юрисдикцией правительства того штата или той страны, в соответствии с законами которых были созданы и зарегистрированы. Место регистрации корпорации имеет очень большое значение. Давайте разберемся, почему так важно регистрировать свою корпорацию именно в штате Невада.

Почему Невада?

Штат Невада является лидером среди остальных штатов в деле предоставления льгот при создании малых корпораций. Законодательство штата предусмотрело невероятно благоприятные условия для лиц, стремящихся максимальным образом уберечь от всевозможных опасностей свой капитал. Чтобы убедиться в особом благоприятствовании законодательного климата в Неваде для создания корпораций, рассмотрим некоторые из многих выгодных сторон, которыми отличается законодательство о корпорациях в Неваде:

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Избыток богатства есть неприкасаемый фонд, который обречен быть использованным его владельцем на общественное благо.

ЭНДРЮ КАРНЕГИ

Главные десять причин, по которым невадские корпорации целесообразны

1. Разрешена регистрация корпораций, представленных одним физическим лицом.
2. Корпорации не облагаются налогами штата. (Ни подоходным налогом штата, ни налогом штата с корпораций, ни налогом штата с франшиз, ни налогом с корпоративных акций — словом, никакими налогами штата!)
3. Полная конфиденциальность информации об акционерах; публикации подлежат имена директоров и лиц, занимающих учрежденные должности; никакой другой информации, списков или протоколов государственных органов штата не требуют.
4. Не предусмотрено формальное соглашение с налоговыми органами о предоставлении информации.
5. Низкая ставка годовых сборов с корпораций.
6. Применение прецедентного права в отношении к судебным разбирательствам с участием корпораций.
7. Должностные лица и директора корпораций не несут личной имущественной ответственности за деятельность, которую они осуществляют от имени корпорации.
8. Акционеры, директора и должностные лица корпорации не обязаны проживать и проводить свои собрания в Неваде или вообще быть гражданами США.
9. Корпорации могут выпускать акции на капитал, услуги, личную собственность или недвижимое имущество. Директора определяют стоимость акций, и их решение является окончательным.
10. Разрешен выпуск акций на предъявителя.

Создание корпораций в Неваде предоставляет массу выгод учредителю. Разумеется, я мог бы более подробно рассмотреть и вышеперечисленные, и другие выгоды, однако это выходит за рамки задач как данной главы, так и

всей книги. Я бы хотел лишь подчеркнуть, что невадские корпорации являются совершенной необходимостью для тех, кто собирается благополучно выжить в современном обществе. Если желаете узнать больше о невадских корпорациях, тогда я настоятельно рекомендую приобрести книгу «Руководство по невадским корпорациям для тайных миллионеров» Дж.Дж.Чилдерса. Это, безусловно, исчерпывающее и доступное руководство для всех, кто желает узнать массу секретов этого субъекта права, обладающего огромным потенциалом. Чтобы заказать экземпляр, посетите мой сайт www.multiplestreamsofincome.com и выберите слово для поиска: Nevada, или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Семейное коммандитное товарищество

Следующий инструмент, которым вам предстоит научиться пользоваться, называется коммандитным товариществом. Данные субъекты права уже довольно давно с успехом использовались в деле защиты собственности, планирования наследуемого имущества и снижения налогового бремени. Коммандитное товарищество, или *семейное коммандитное товарищество* (СКТ)¹, как его довольно часто именуют, является деловой организацией-субъектом права, состоящей из двух и более компаньонов. Компаньоны, или партнеры, выступают ключевыми фигурами в составе данного субъекта права. Важно понимать функции компаньонов в осуществлении товариществом своей деятельности.

Компаньоны разделяются на две основные категории в составе товарищества: генеральные, или «полные», компаньоны и компаньоны с ограниченной ответственностью, или коммандисты. По крайней мере, один из компаньонов должен быть зарегистрирован как генеральный, в то время как все остальные могут решить быть компаньонами с ограниченной ответственностью. Вы поймете, в чем состоит различие между этими двумя типами ком-

¹ Family limited partnership (FLP).

паньонов и почему это имеет особое значение, когда приступите к подробному изучению тонкостей такого субъекта права, как командитное товарищество. Давайте рассмотрим лишь некоторые отличия.

Первый тип компаньона, *генеральный компаньон*, участвует во всех делах товарищества и имеет при этом решающий голос. Компаньон с ограниченной ответственностью, с другой стороны, не имеет голоса при решении вопросов, связанных с деятельностью товарищества. Когда люди узнают об этом, какую, как вы считаете, роль они предпочитают выбрать для себя? Разумеется, им хочется быть генеральным партнером. Однако есть одно обстоятельство, которое следует принимать во внимание: *ответственность*, или обязанность отвечать за свои поступки/долги, если потребуется, перед судом. У компаньонов второго типа, как видно из их названия, ответственность является ограниченной, в пределах лишь их имущественной доли; генеральный же компаньон несет неограниченную имущественную ответственность за дела и долги товарищества. А вот *теперь* кем бы вы хотели быть? Именно с этого момента особое значение приобретает должное планирование.

Слишком часто бывает, что люди слышат от профессионалов, к услугам которых прибегают, что, дескать, командитное товарищество вам не нужно, ввиду проблем, которые я только обрисовал. Если вы желаете управлять товариществом, вы должны стать генеральным партнером. Беда, однако, в том, что в этом случае вы становитесь лицом, несущим неограниченную имущественную ответственность. Встает вопрос о том, чтобы найти способ не нести каким-то образом ответственности. Очевидно, что, поскольку беспокоят нас в первую очередь судебные тяжбы и судьба нашего имущества, более всего нас интересует статус компаньона с ограниченной ответственностью при рассмотрении данного субъекта права. Но кому тогда быть командиром? Стоит ли говорить, что решение этого вопроса тем или иным образом может стоить лично вам очень больших денег.

Выход состоит в том, чтобы сочетать различные субъекты права, с тем чтобы извлечь максимальную выгоду из их сильных сторон и одновременно минимизировать возможные недостатки. Недостатком в рассматриваемом случае является отсутствие контролирующих функций у компаньона с ограниченной ответственностью. В рамках товарищества устранить этот недостаток невозможно. Однако, когда вы сообразите, что в качестве генерального компаньона может выступать другой субъект права, картина начинает меняться. Когда вы перестанете воспринимать компаньонов как сугубо физических лиц, а осознаете возможность использовать на их месте лиц юридических, вам откроются более обнадеживающие варианты. Физические лица несут личную ответственность; хорошо, но есть ли юридические лица, чья имущественная ответственность отчуждена от личной ответственности учредителей? Ответ, безусловно, утвердительный. Таким юридическим лицом является невадская корпорация. Теперь вы понимаете, почему невадская корпорация является краеугольным камнем вашего плана имущественной защиты. В учебном примере, в конце главы, в состав финансовой крепости семьи Уилсонов будут входить два командитных товарищества, в которых невадская корпорация будет выступать в качестве генерального компаньона. Иными словами, два различных субъекта права дополнили друг друга и обеспечили объединенными усилиями более высокую имущественную защиту.

Вы можете спросить, зачем-де вообще использовать семейное командитное товарищество, когда можно обойтись одной корпорацией? Корпорации в самом деле являются самой распространенной формой деловой организации-субъекта права, и возникает вопрос: какие преимущества имеет командитное товарищество, делающие ее более привлекательной, чем корпорация? Рассмотрим некоторые преимущества командитных товариществ:

- ✓ *Низкие затраты на учреждение.* Затраты на организацию корпорации или компании с ограниченной ответственностью могут быть значительно выше, чем те, что требуются на учреждение товарищества. Первоначаль-

ная редакция документов обойдется примерно в те же деньги, однако издержки на дальнейшие формальности обычно значительно ниже в случае товарищества.

- ✓ *Низкие ставки годовых сборов.* Корпорации и компании с ограниченной ответственностью обычно облагаются тем или иным франшизным или иным подобным налогом в штатах, где они осуществляют деятельность. В случае товарищества государственные сборы и налоги гораздо ниже, если предусмотрены вообще.
- ✓ *Гибкость в управлении.* Коммандитное товарищество имеет более простую структуру по сравнению с корпорацией, и потому им проще руководить. В корпорации акционеры владеют компанией, совет директоров управляет ее деятельностью, а должностные лица осуществляют контроль над повседневными операциями. Даже если одно и то же лицо или лица выступают во всех трех ипостасях, то в корпоративных отчетах все равно должно отражаться, как указанные три группы взаимодействуют между собой. В коммандитном товариществе нет иерархии контроля. Единственное правило в том, что компаньоны с ограниченной ответственностью не могут участвовать в управлении товариществом.
- ✓ *«Сквозное» налогообложение.* Товарищества сами по себе не платят налоги. Доходы и потери товарищества разделяются между компаньонами по установленным правилам. Доходы корпорации нередко подвергаются двойному налогообложению: сначала на уровне корпорации, а затем на уровне личных доходов ее членов. Тот факт, что в случае товарищества налогообложение является «сквозным», позволяет избежать уплаты налогов дважды. Для компаньонов с ограниченной ответственностью, кроме того, имеется возможность снижать бремя налогов FICA.
- ✓ *Защита прав собственника.* Права собственника в коммандитном товариществе обычно защищены от притязаний кредиторов, в противоположность корпоративным

пакетам акций, которые при плохой структуризации могут быть чрезвычайно уязвимыми в этом отношении.

- ✓ *Отсутствие ограничений на то, кто может являться компаньоном.* Акционерные корпорации вводят ограничения на то, кто может, а кто не может являться акционером. Товарищества не знают подобных ограничений.
- ✓ *Компаньоны с ограниченной ответственностью не несут ответственности за долги товарищества.* Компаньоны с ограниченной ответственностью (в отличие от генеральных компаньонов) не несут личной ответственности за долги, относящиеся к товариществу в целом.
- ✓ *Открытость для дополнительных источников капитала.* Поскольку компаньоны с ограниченной ответственностью не участвуют в управлении товариществом, то возможно включение новых компаньонов с ограниченной ответственностью без расширения управленческого звена.

Коммандитное товарищество, отличаясь большим числом сильных сторон, является очередным кирпичиком в составе вашей финансовой крепости. При условии надлежащего структурирования коммандитное товарищество способно сослужить хорошую службу в деле имущественной защиты, планирования наследуемого имущества и снижения налогового бремени. Используемое в сочетании с другими субъектами права, оно способно оградить ваши активы от притязаний кредиторов.

Компания с ограниченной ответственностью

Следующим субъектом права, способным заинтересовать нас в качестве составной части нашей финансовой крепости, является компания с ограниченной ответственностью. Ныне интерес к этому типу юридического лица в стране поистине огромен, но почему? Давайте разберемся, что привлекательного в компании с ограниченной ответственностью и как использовать ее для того, чтобы «пошире открыть краны и одновременно получше заткнуть течи».

Прежде всего небольшой экскурс в историю. В те времена, когда наши «отцы-основатели» только закладывали основы федеральной власти в США, возник горячий спор между крупными и малыми штатами. Крупные штаты желали, чтобы представительство штатов в Конгрессе являлось пропорциональным количеству в них населения. Малые же штаты требовали равного представительства для всех штатов. Достигнутый компромисс (известный как «Великий компромисс») нашел отражение в Конституции и является основополагающим принципом формирования законодательной власти в США. В состав Конгресса вошли два самостоятельных собрания: Сенат и Палата представителей. Членство в Палате представителей пропорционально населению штатов. В Сенате каждый штат представлен равным числом сенаторов.

Спустя двести один год после принятия «Декларации независимости», положившей начало нашему великому государству, в 1977 году, штат Вайоминг стал первым штатом, принявшим закон о *компаниях с ограниченной ответственностью*, или КОО¹. С тех пор все 50 штатов и округ Колумбия разрешили учреждение компаний с ограниченной ответственностью под своей юрисдикцией.

Через двести один год студенты экономических факультетов и предприниматели будут, возможно, читать об этом событии как о «великом компромиссе» в сфере бизнеса. В течение многих лет юристы отдавали предпочтение корпорациям, ввиду той защиты, которую они предоставляют в таком вопросе, как неограниченная имущественная ответственность. Финансовые же консультанты учили своих клиентов, что товарищества более выгодны в плане долгосрочных налоговых преимуществ, нежели корпорации. Американцы были поставлены перед выбором, что для них важнее: защита собственности или снижение налогового бремени. Компания с ограни-

¹ Англ. LLC. (Limited Liability Company) — компания (общество) с ограниченной ответственностью. — *Прим. пер.*

ченной ответственностью объединяет в себе аспект ограниченной ответственности, присущий корпорации, и налоговые преимущества, свойственные товариществу. В результате КОО является наиболее быстроразвивающейся формой деловой организации в наши дни.

Вам часто встречается буквосочетание *Inc.*¹ в конце названия компании. Это потому, что в течение многих лет корпорация являлась лидирующей формой деловой организации. А часто ли вам встречалось буквосочетание *LLC*? Вероятно, не так уж часто. В то время, как компании с ограниченной ответственностью уже десятки лет существуют в Европе и других уголках мира, в Соединенных Штатах это по-прежнему сравнительно молодая форма деловой организации.

Чтобы оценить возможности, предоставляемые компанией с ограниченной ответственностью, нам необходимо познакомиться с ее сильными сторонами, которых немало. Сначала посмотрим на преимущества компании с ограниченной ответственностью по сравнению с корпорацией, а точнее, малой акционерной корпорацией.

- ✓ *Компании с ограниченной ответственностью предъявляются меньше требований в отношении к выпускаемым ею акциям.* В малой акционерной корпорации каждый вид акций по правилам должен иметь равные права с другими видами акций той же корпорации, когда речь идет о доходах и капиталах корпорации. Требования к распределению доходов и капиталов по видам акций в компании с ограниченной ответственностью являются гораздо менее жесткими.
- ✓ *Любое физическое или юридическое лицо может быть членом компании с ограниченной ответственностью.* Акционерами корпорации могут быть лишь физические лица, некоторые виды трастов и другие акционерные корпорации. Акционеры должны являться гражданами Соединенных Штатов Америки или резидентами. Та-

¹ Incorporated — обладающий правами юридического лица, являющегося корпорацией. — *Прим. пер.*

ким образом, человек, не проживающий на территории или не являющийся гражданином США, не может стать акционером корпорации. Закрытые корпорации, товарищества и владельцы пенсионных фондов также не могут быть акционерами корпорации.

- ✓ *Количество членов компании с ограниченной ответственностью может быть любым.* Акционерная корпорация не может иметь более 75 акционеров.
- ✓ *Льготное налогообложение должным образом организованной компании с ограниченной ответственностью является автоматическим.* В противоположность этому корпорация должна в установленном порядке представлять документы, чтобы рассчитывать на льготное налогообложение.
- ✓ *При ликвидации компании с ограниченной ответственностью обычно не предусматривается дополнительное налогообложение.* Ликвидация акционерной корпорации сопровождается начислением налогов на продаваемые активы из расчета их предполагаемой рыночной стоимости. Данное преимущество делает КОО особенно выгодной формой юридического лица для держателей недвижимости.
- ✓ *От компании с ограниченной ответственностью не требуют ведения отчетности по типу корпоративной.* Малая акционерная корпорация должна соблюдать требования к отчетности и бухгалтерскому учету, предусмотренные для традиционных корпораций.
- ✓ *Теперь посмотрим на преимущества компании с ограниченной ответственностью в сравнении с товариществами.*
- ✓ *Все члены компании с ограниченной ответственностью несут ограниченную имущественную ответственность.* В командитном товариществе должен быть, по крайней мере, один генеральный компаньон, несущий неограниченную имущественную ответственность за долги товарищества. Подобное требование не предъявляется к компаниям с ограниченной ответственностью.

- ✓ *Члены КОО могут участвовать в управлении компанией, сохраняя ограниченный статус своей имущественной ответственности.* Вы помните, что, если компаньон с ограниченной ответственностью начинает участвовать в делах, относящихся к управлению товариществом, статус его ответственности становится неограниченным. Ограничить собственную имущественную ответственность в командитном товариществе можно, лишь уступив другим контроль над его деятельностью. К компаниям с ограниченной ответственностью такое требование не предъявляется.

Принимая во внимание сильные стороны, свойственные компаниям с ограниченной ответственностью, становится понятным, почему она приобретает такую популярность в настоящее время в качестве делового субъекта права. Подобные компании являются самой быстроразвивающейся формой деловой организации в стране. Не умея пользоваться замечательными преимуществами, свойственными данному типу юридического лица, вы рискуете остаться позади других и не оградить от возможных напастей свое финансовое будущее. Будучи использованы в должном сочетании с другими формами делового субъекта права, КОО способны сослужить неоценимую службу.

Пенсионный фонд

Мы обсудили пенсионные фонды достаточно подробно в главе 15. Как я отмечал там же, ничто в сфере финансового планирования, возможно, не обладает столь высоким потенциалом для накопления имущественного достатка, как пенсионные фонды. Как вы помните, основными выгодами пенсионных фондов являются:

- ✓ немедленные вычеты из облагаемой налогами суммы;
- ✓ отсрочка налогообложения накоплений;
- ✓ вклад со стороны нанимателя;
- ✓ относительный душевный покой по поводу финансового будущего.

Можно назвать лишь пару-тройку иных способов обеспечить рост своего состояния со скоростью, соизмеримой с той, что обеспечивают пенсионные фонды. В примере с воображаемой семьей Уилсонов, рассматриваемом в конце главы, вы увидите, каким образом в корпорациях, одна из которых будет невадской, а другая — зарегистрированной в родном штате, создаются пенсионные фонды.

Прижизненный траст

Еще одним типом субъекта права, который должно образовать любому, кто имеет хоть какое-то состояние, является прижизненный траст. Траст, или доверительный фонд, долгое время воспринимался в качестве прерогативы по-настоящему богатых людей — Рокфеллеров, Кеннеди, Вандербилтов. Нет ничего ошибочнее такого мнения!

Наиболее распространенный вид траста известен под названием *прижизненного траста*¹. Прижизненный траст, возможно, является самым надежным способом избежать неприятной процедуры и высоких расходов, связанных с утверждением прав на наследование имущества. Каждому из нас рано или поздно придется столкнуться с этой проблемой, если, конечно, мы не примем мер, чтобы оградить себя от нее.

Утверждение прав на наследование являет собой юридический термин, который большинство людей не понимает. Точнее говоря, большинство людей стараются обойти этот вопрос, поскольку речь идет о смерти кого-то из близких людей, а это тема, на которой большинство не любит задерживаться. Утверждение прав на наследование — это процедура, посредством которой после смерти человека проясняются правовые и имущественные вопросы, касающиеся его собственности. Оцениваются его активы и выясняется размер долгов. Долги выплачиваются. Взимаются налоги и административные сборы. Остальное

¹ Доверительная собственность, вступающая в силу при жизни ее учредителя. — *Прим. ред.*

имущество, если что-то остается, распределяется между наследниками в соответствии с завещанием или, при отсутствии завещания, в соответствии с законами штата. Короче говоря, это нудная и дорогостоящая процедура. Брешь в вашем бюджете стремительно превращается в большую дыру. В среднем рассматриваемая процедура занимает 14 месяцев. Вы хотите, чтобы ваши наследники ждали так долго? Или, если наследником являетесь вы, устраивает ли вас такое долгое ожидание?

Другая большая проблема, связанная с утверждением прав на наследство, состоит в том, что отсутствует всякая конфиденциальность. Кто угодно — ваш коллега, проповедник, сосед по дому, даже лицо, с кем вы прежде состояли в браке, — имеют право узнать, на какие ценные бумаги, недвижимость и наличные деньги вы претендуете в качестве наследника. Чтобы обеспечить конфиденциальность информации, связанной с имуществом вашей семьи, вам следует стремиться к тому, чтобы избежать рассматриваемой процедуры. А чтобы добиться этого, нужен прижизненный траст.

Прижизненный траст не представляет из себя ничего сложного, но при этом может иметь огромное значение. Активы оформляются как доверительная собственность. Назначается доверительный собственник, который распоряжается трастом. Им может быть то же лицо, что учредило траст (т.е. вы). В случае какого-либо конкретного события, как, например, смерть учредителя, — имущество, оформленное в виде траста, передается назначенному правопреемнику, делая процедуру утверждения прав на наследство не востребованной. В то время как главная причина для учреждения траста состоит в том, чтобы избежать означенной процедуры, другие соображения позволяют считать прижизненный траст еще и выгодным во многих отношениях. Например, прижизненный траст:

- ✓ позволяет избежать моральных и материальных издержек, связанных с процедурой утверждения прав на наследование;
- ✓ обеспечивает конфиденциальность вашего имущества;

- ✓ помогает в имущественном планировании;
- ✓ позволяет избежать налогов на прибыль с капитала;
- ✓ обеспечивает немедленную передачу деловых предприятий правопреемникам;
- ✓ позволяет вам наилучшим образом передать ваше имущество наследникам и/или бенефициариям¹.

Прижизненный траст во многих отношениях выглядит самым разумным способом избежать кошмара утверждения прав на наследование. Однако лишь малый процент людей когда-либо прибегали к этому средству имущественной защиты, предоставляющему большие выгоды. Чтобы бесплатно получить руководство по учреждению прижизненных трастов, отправляйтесь на www.multiplestreamsofincome.com и возьмите фразу для поиска: Living Trust Kit (руководство по прижизненным трастам).

Траст является существенным элементом любого хорошо продуманного семейного имущественного плана. На примере имущественного плана семьи Уилсонов вы получите возможность увидеть, как прижизненный траст вписывается в общий план создаваемой семьей финансовой крепости. Из диаграмм, которыми иллюстрируется пример, видно, как прижизненный траст «охватывает» имущество Уилсонов, обеспечивая защиту от кошмарной для многих людей процедуры утверждения прав на наследование.

Учебный пример

Рассмотрим пример того, как гипотетическая семья могла бы выгодно использовать структуру, состоящую из нескольких субъектов права. Назовем наших действующих лиц Уилсонами, типичную семью из четырех человек. Стив — супруг. Лиз — супруга. У них двое детей: Джон, которому 11 лет, и Бет, которой 8 лет.

¹ Лицо, в пользу которого совершается платеж, выставляется аккредитив; получатель по страховому полису. — *Прим. ред.*

Это семья, у которой два основных источника дохода. Стив руководит собственной софтверной компанией. Бизнес у него идет хорошо. В прошлом году валовая прибыль составила 480 тысяч долларов, и текущий год обещает быть не хуже. Из этой валовой прибыли компании чистый доход Стива составляет 150 тысяч. Лиз в свое время прошла учебу на одном из моих курсов по операциям на фондовой бирже и ныне занимается бизнесом на дому, покупая и продавая ценные бумаги. На торговом счету Лиз около 100 тысяч долларов, и ее годовой доход составляет 25 тысяч.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Я хожу посреди улицы.
Я должен людям и с той,
и с другой стороны.*

Компания Стива, Wilson Computer Concepts, принадлежит единолично ему. Помимо того, что компания приносит 480 тысяч долларов валовой прибыли в год, известно также, что основных фондов и средств производства в компании на сумму 100 тысяч долларов, и в ней занято трое служащих с полным рабочим днем.

Несколько лет назад Уилсоны прослушали мой курс по выгодным сделкам с недвижимостью и в настоящее время владеют двумя домами под сдачу жильцам, оцениваемые примерно в 50 тысяч каждый. Стоимость их собственного дома составляет 275 тысяч долларов.

Познакомившись с активами семьи Уилсонов, посмотрим на их годовые доходы, поступающие из различных источников. Начнем с того, что нам уже известно. Стив имеет домой 150 тысяч долларов ежегодно в виде чистого дохода от компании, которой владеет, а Лиз зарабатывает примерно 25 тысяч долларов в год от своих операций с ценными бумагами.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Если бы люди знали,
сколько я трудился,
прежде чем стал мастером,
ним бы не казалось то,
то я делаю, чем-то
удивительным.*

МИКЕЛАНДЖЕЛО

Дома под сдачу, которыми владеют Уилсоны, приносят им дополнительный годовой доход в размере 10 тысяч долларов. Таким образом, семья уже на настоящий момент имеет множественные источники дохода.

Оборотной стороной медали являются, разумеется, расходы. Безусловно, Уилсоны обеспечили себе хороший доход, однако одним из главных условий их благополучия остается должный контроль над расходами. Как мы уже знаем, годовая прибыль компании Стива составляет 480 тысяч долларов, однако немалыми являются и расходы, в первую очередь, на оборудование и зарплату работникам. Снимая приличное по размеру помещение и предъявляя высокие требования к безопасности, Стив платит за аренду офиса, торгового помещения и склада 40 тысяч долларов в год. Система охранной сигнализации и страховка имущества обходятся в дополнительные 12 тысяч; кроме того, коммунальные услуги в сумме составляют 16 тысяч долларов. Стив к тому же платит обслуживание дорогостоящего оборудования, а также за расходные материалы к нему, что добавляет к его прочим расходам еще 50 тысяч долларов в год. Бюджет заработной платы на троих его высококвалифицированных работников составляет 135 тысяч долларов, помимо этого налоги FICA, различные компенсации и медицинская страховка составляют примерно 30 тысяч долларов в год. Зарплата самого Стива составляет 150 тысяч, в итоге на бизнес остается 47 тысяч долларов оборотных средств.

Расходы Лиз как предпринимателя на дому гораздо проще по структуре: они сводятся к оплате услуг по обслуживанию ее компьютера, услуг Интернета, в котором она осуществляет свой онлайн-бизнес, двух дополнительных телефонных линий, факсимильной связи, а также услуг брокера. Общая сумма ее расходов по всем перечисленным пунктам не превышает 6 тысяч долларов в год.

Расходы, которые Уилсоны несут по своей недвижимости, следующие: выплаты по ипотечному залогу — 6 тысяч в год; страховка — 3 тысячи в год; ремонтные услуги — 1 тысяча долларов в год.

Прочие расходы семьи Уилсонов схожи с любой другой: возврат ссуды под ипотечный залог, страховка дома и автомобиля, коммунальные услуги, возврат ссуды на покупку автомобиля, бензин, техобслуживание автомобиля, расходы на врачей и дантистов, развлечения, рестораны, продовольственные и хозяйственные товары, одежда, бытовая техника, — словом, типичные расходы, знакомые каждому из нас.



СХЕМА 16.1. Общая схема финансовой крепости семьи Уилсонов

Уилсоны уже обладают множественными источниками дохода. Теперь нам нужно спланировать их прикрытие «зонтиками» различных субъектов права ради трех целей: имущественной защиты, имущественного планирования и снижения налогового бремени. Один из вариантов надежной финансовой крепости для семьи Уилсонов можно увидеть на схеме 16.1. На первый взгляд схема может показаться слишком громоздкой и сложной для понимания, однако, если вы проследите за пошаговым процессом ее строительства, изложенным на последующих страницах, все должно стать для вас на свои места. Вы увидите, кроме того, как сами могли бы приступить к строительству финансовой крепости вокруг своей семьи, кирпичик за кирпичиком.

Пошаговое планирование финансовой крепости для семьи Уилсонов

1. Учреждение исходных субъектов права.

А. Прижизненный траст. Поместите дом и содержащуюся в нем собственность (обозначаемые на диаграммах значком \square) в прижизненный траст, чтобы оградить имущество от процедуры утверждения прав на наследование. Прижизненный траст представлен на диаграммах прямоугольником со сторонами, выполненными прерывистой линией, как на схеме 16.2.

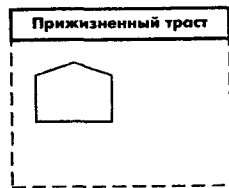


СХЕМА 16.2. Прижизненный траст

Б. Основная корпорация. Далее учреждению подлежит корпорация, регистрируемая в штате, где проживает семья, в которую войдет программная компания Стива, что позволит ограничить ответственность по финансовым спорам и разделить, пользуясь корпорацией как завесой, личные и деловые активы. Основной капитал корпорации следует поместить в прижизненный траст, чтобы оградить его от процедуры утверждения прав на наследование и уменьшить налоги на передачу наследства. Теперь план выглядит, как на схеме 16.3.

В. Невадская корпорация. Учреждается с той целью, чтобы выступать в качестве управляющей корпорации для основной корпорации, а также с целью оградить доход от корпоративных налогов. Другой выгодой станет конфиденциальность владельца капитала. Капитал невадской корпорации следует поместить в прижизненный траст. (См. схему 16.4.)

2. Образовать компанию с ограниченной ответственностью для сдаваемой в аренду недвижимости, чтобы обеспечить защиту собственности и возможность передачи дохода другим членам семьи. Поместить капитал компании в виде объектов владения в прижизненный

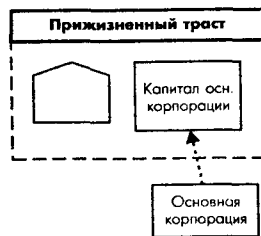


СХЕМА 16.3. Основная корпорация

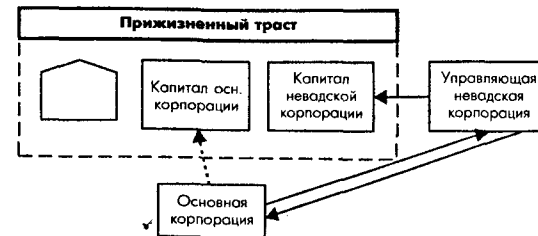


СХЕМА 16.4. Невадская корпорация

траст, что позволит обеспечить ограниченную ответственность и оградить капитал от процедуры утверждения прав на наследование. Невадская корпорация, в случае необходимости, может служить управляющей корпорацией для КОО. Объекты собственности, относящиеся к командитному товариществу (о котором чуть позже) и компании с ограниченной ответственностью, представленные на схемах блоками овальной формы (0), как на схеме 16.5.

3. Образовать семейное командитное товарищество для капитала невадской корпорации, после чего поместить соответствующие объекты собственности в прижизненный траст, что позволит обеспечить ограниченную ответственность и оградить капитал от процедуры утверждения прав на наследование. Невадская корпорация выступит в качестве генерального компаньона для СКТ (семейное командитное товарищество). (См. схему 16.6.)

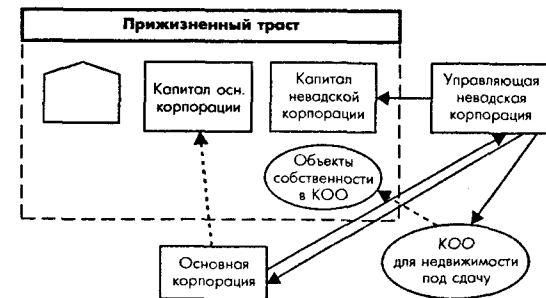


СХЕМА 16.5. Компания с ограниченной ответственностью

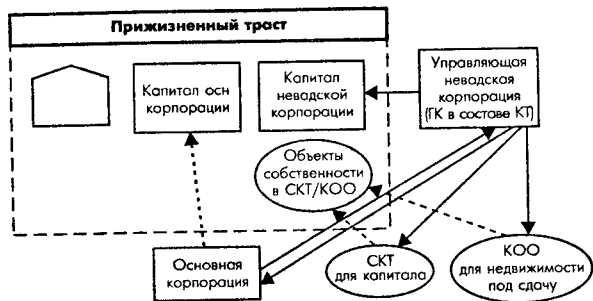


СХЕМА 16.6. Семейное командитное товарищество

4. Образовать пенсионный траст для Уилсонов в составе невадской корпорации, представленный блоком в виде \triangle на схеме 16.7. Поместите объекты собственности из пенсионного траста, значок \triangle , в прижизненный траст.

5. Образовать пенсионный траст для работников в составе основной корпорации. (См. схему 16.8.)

6. Образовать, если потребуется, дополнительные субъекты права для защиты доходов или активов, как-то:
 А. Безотзывные трасты страхования жизни (БТСЖ).
 Б. Благотворительный остаточный траст.

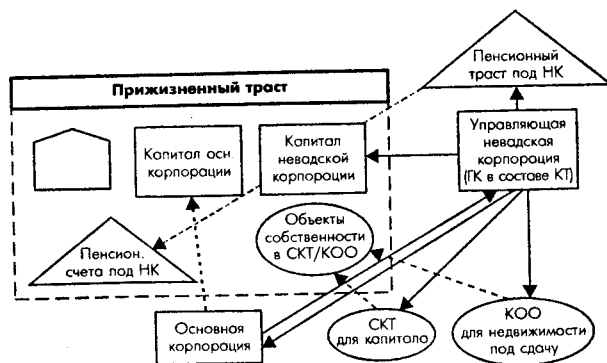


СХЕМА 16.7. Пенсионный траст под невадской корпорацией

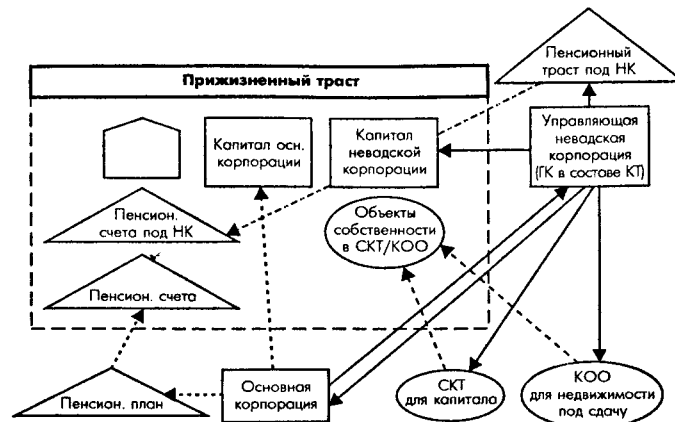


СХЕМА 16.8. Пенсионный траст под основной корпорацией

Вот и все, собственно, что нужно Уилсонам, чтобы защитить свои источники доходов. Пусть сначала это кажется сложным и несколько запутанным, но чуть вникнув в суть дела, вы, наверняка пожалеете, что не предприняли никаких шагов в этом направлении ранее. Разумеется, никогда не будет лишним, а скорее даже необходимо, прежде чем предпринимать что-либо, спросить совета у профессионалов, которые помогут вам создать структуру, подобную описанной выше. Лично я доверил Дж.Дж. Чилдерсу и его команде высококлассных специалистов задачу укрепления моей финансовой крепости. Если желаете узнать больше о создании собственной финансовой крепости, посетите www.multiplestreamsofincome.com. Фраза для поиска: Financial Fortress (финансовая крепость) или позвоните в мой офис по телефону 801-852-8700.

Как было сказано, знание — ключ к успеху. Вам необходимо постоянно увеличивать свой багаж знаний о налогообложении. Читайте налоговые бюллетени, книги по налогообложению, налоговый кодекс, публикации федеральной налоговой службы и все, что только попадает вам на глаза. В библиотеках поглощайте все, что у них

есть по налогообложению. Отдача превзойдет все ожидания, вы сэкономите немалые средства, которые ушли бы, по элементарному незнанию, на уплату налогов. Если разобраться, экономия на налогах, достигаемая путем тщательного налогового и имущественного планирования, на деле превращается для вас в дополнительный источник дохода, вносящий свою лепту в ваше растущее благосостояние!

В то время как знание суть ключ к успеху, умелое применение знаний есть решающий шаг к успеху. Совершенно ни к чему приобретать информацию, если вы не в состоянии найти ей применение. Использование принципов создания финансовой крепости способно оградить вас от недоброжелателей, обращающихся по любому поводу в суд; поможет вам спланировать переход вашего имущества наследникам и бенефициариям, а также в значительной степени уменьшить бремя налогов. Вместе с тем надо отметить, что вся описанная в данной главе идеология принесет пользу только тем, кто приложит усилия для реализации соответствующих идей. Помните: если вы не владеете ситуацией — она овладеет вами.

Просите у меня, что хотите, только не мое время.

НАПОЛЕОН I

КАК СБАЛАНСИРОВАТЬ СВОИ ДЕЙСТВИЯ: Повышаем собственную эффективность

Множественные источники дохода? Множество задач? Много головной боли!

Как вам при всем желании справиться со всеми делами и проблемами, заполняющими вашу жизнь? Надо заниматься семьей, находить время для развлечений, посвящать часть досуга друзьям, и в придачу — мириады других вопросов, которые надо решать, обеспечивая себе множественный доход. Это может по-настоящему «заесть» любого.

Вспоминается в связи с этим трюк жонглера с тарелками. Знаете такой? Жонглер начинает с одной тарелки, заставляя ее вращаться на тросточке. Затем на другой трости он вращает вторую тарелку. Затем так же поступает с третьей. К этому моменту первая тарелка теряет скорость и угрожает упасть, посему он возвращается к ней, чтобы восстановить нормальное ее вращение, после чего проделывает то же со второй и третьей тарелками. И вот он прибавляет к трем вращающимся тарелкам еще и четвертую. Затем пятую. После этого он спешит к той тарелке из предыдущих, что вот-вот упадет. И вот уже шесть тарелок вращается на тросточках. А вы с замиранием сердца наблюдаете, как он перебегает от одной теряющей устойчивость тарелке к другой, успевая придать ей

спасительное ускорение за доли секунды до катастрофы. Разве не похоже это на то, что происходит с нами в жизни чуть ли не каждый день?

Но жизнь не всегда была такой сложной, как нынче. Кое-кто из вас, быть может, с ноткой грусти вспоминает 50-е годы, когда семье хватало одного кормильца, и человек, имеющий работу, мог быть уверен, что его не уволят до самой пенсии. И вот, как ни прискорбно, открылся ящик Пандоры, и на волю вышли четыре великих смутьяна: глобальная конкуренция, компьютерный чип, Интернет и мгновенная глобальная связь. Мы живем в другом мире, нежели тот, в котором растили нас наши родители. К нему нужно приспособливаться.

Помните старую китайскую поговорку? «Человек, погнавшийся за двумя зайцами, упускает обоих». Если бы Конфуций жил в наше время, он, вероятно, сказал бы иначе: «Человеку надо погнаться за десятью зайцами, чтобы поймать троих».

Следует помнить о том, что виды бизнеса по типу «денежного дерева», о котором вы узнали из этой книги, отличаются от большинства других видов деловой деятельности. Отличительная черта их та, что с ростом ваших успехов ваше участие становится почти обязательным или минимальным! Они отнимают время на «раскрутку», но дальше все пойдет по закону своеобразной инерции, т.е. само по себе. Это предоставит вам время на то, чтобы «завертеть», в дополнение к предыдущим, очередной доходный бизнес.

Двадцать один совет по рациональному использованию времени человеку двадцать первого века

Вместе с тем, вашей работе должна быть присуща эффективность, как никогда прежде. Если собираетесь заниматься единоличным бизнесом на дому, при этом по нескольким направлениям, каждая секунда времени

должна быть у вас на счету. Позвольте рассказать, как добиться выполнения максимума дел в минимальный срок, чтобы у вас оставалось достаточно времени на досуг. Давайте зададимся целью управляться, по меньшей мере, с шестью источниками дохода одновременно, тратя на все это не более одного часа в день. В оставшееся время вы можете ходить по магазинам, играть в гольф — словом, делать все, что вам заблагорассудится.

Совет первый. Помните о том, что время — геньги

Слышали ли вы когда-нибудь выражение: «Время — деньги»? Знаете ли вы, какой смысл вкладывается в него? Очевидно, не подразумевается, что время эквивалентно деньгам. Если бы это было так, мы бы с вами давно были миллионерами. Смысл же выражения в том, что время *подобно* деньгам. Время, как и деньги, скудный ресурс, которым надо уметь рационально распоряжаться.

Будучи еще в колледже, на курсе экономики, я познакомился с одной концепцией, которая навсегда отложилась у меня в памяти. Называется она *цена возможности*. Предположим, у человека всего 1 тысяча долларов, чтобы вложить куда-нибудь. Он может приобрести либо ценность А, либо ценность В. Другого выбора нет. Выбирая ценность А, приходится лишать себя возможности приобрести ценность В. И наоборот. Каждое из двух альтернативных решений требует жертвы.

То же самое можно сказать и о времени. Человек не *тратит* время. Он *инвестирует* его. Вы можете использовать свой ресурс времени на действия (иначе говоря, выполнить их *ценой* своего времени), которые приблизят вас к важным жизненным целям, или же на действия, которые, наоборот, отдалят вас от осуществления своей мечты. Каждый раз, когда вы используете свое время на какое-то дело, вы платите цену возможности. Выбор действия подразумевает, что вы упускаете возможность предпринять альтернативное действие (такое, которое не может быть выполнено одновременно с другим действием).

Время — чрезвычайно скудный ресурс. Час, проведенный у телевизора, отнимается от времени, которое вы могли бы посвятить написанию книги или общению со своими детьми, которым не хватает вашего внимания.

В одном отношении время совсем *не* сродни деньгам. Вы можете накапливать деньги в виде сбережений, но аналогичным образом накапливать время для использования в будущем нельзя. Время проходит, и его ни вернуть, ни, тем более, накопить невозможно. Все, чего вы можете добиться, это рационально использовать свое время. С умом использованное время обладает силой сложных процентов: малые ежедневные порции способны обеспечить вам чудесные результаты.

Бенджамин Франклин верил в 13 каждодневных добродетелей. На первое место он ставил трудолюбие и бережливость.¹

Путь к богатству, если бы вам захотелось обрести его, так же прост, как путь к ближайшему рынку. Главными в деле обретения богатства являются два качества: трудолюбие и бережливость; это означает не тратить попусту ни времени, ни денег, а, напротив, использовать их наилучшим образом.

Добрый совет.

Совет второй. Все внимание критическому меньшинству

В главе 3 я вкратце познакомил вас с принципом 80/20. Теперь же разберем его более подробно. Если разобраться как следует, 80 % дел, которыми вы заняты на работе и в повседневной жизни, отвечают за 20 % достигаемых вами результатов. И наоборот, лишь 20 % совершаемых дел позволяют вам добиться 80 % результатов. Эта закономерность носит название *принципа Парето*, по имени

¹ Другими 11 добродетелями являются: умеренность, молчаливость, аккуратность, решительность, искренность, справедливость, умеренность, чистоплотность, уравновешенность, целомудренность и скромность.

итальянского социолога, который сформулировал его более 100 лет назад. Несмотря на кажущуюся простоту, значение данного принципа весьма велико. Один человек как-то назвал его принципом «критического меньшинства против тривиального большинства», имея в виду, что 80 % ваших повседневных занятий можно назвать тривиальным времяпрепровождением (почти что пустым, столь незначительны достигаемые результаты), а 20 % из них являются критически важными (т.е. совершенно необходимыми для вашего прогресса).

Опять сравним время с деньгами. Предположим, у вас всего 100 долларов на инвестирование, ни больше, ни меньше. Вы приобретаете две вещи, представляющие ценность, вкладывая 20 долларов в ценность А и 80 долларов в ценность В. Год спустя вы обнаруживаете, что инвестиция в размере 20 долларов в ценность А принесла вам прибыль в размере 80 долларов, а инвестиция в 80 долларов — лишь 20 долларов прибыли. Результаты инвестирования можно оценить следующим образом:

Инвестиция А: 80 долл. прибыли ÷ 20 долл. инвестированной суммы = 400% прибыльности

Инвестиция В: 20 долл. прибыли ÷ 80 долл. инвестированной суммы = 25% прибыльности

Иными словами, каждый доллар, вложенный в ценность А, принес *в 16 раз больше прибыли*, чем доллар, вложенный в ценность В ($400 \div 25 = 16$). В первом случае речь идет о высокой отдаче инвестиции, а в другом — о весьма низкой. Есть еще вопросы касательно того, куда следует инвестировать свои деньги?

То же самое применимо и ко времени. Брайен Трейси описывает случай, как одна страховая компания обнаружила, что 20 % ее агентов обеспечивали 80 % заключенных страховых договоров. Более того, в среднем агент из «лучших» 20 % — того самого критического меньшинства — зарабатывал для компании *в 16 раз больше денег*, чем агент из «худших» 80 %.

Что они делали по-разному? У агентов из обеих групп в сутках одинаковое количество времени, которое можно

потратить (или инвестировать), дабы добиться результатов: 24 часа, или 1440 минут, или 86400 секунд. Тик-так. Тик-так. Однако то, как они использовали свое время, имело *огромное значение* для достижения результатов. Одна группа агентов уделяла время прежде всего высокопродуктивным действиям (тем немногим, которые, дают однако, настоящий результат), а другая увязала в тривиальных, непродуктивных мелочах («делишки», которые «убивают» время, производя при этом мало или ноль результатов).

Памятуя об этом, послушайте следующий мой совет...

Совет третий. Научитесь с умом откладывать дела на потом!

Я не шучу! Умение откладывать дела на потом совершенно необходимо для вашего успеха. Вы, возможно, решили, что только неудачники откладывают дела на потом. Напротив, большинство преуспевающих людей на этой планете — настоящие мастера в этом вопросе. Неудачники заняты тривиальными 80 % дел и откладывают на потом критические 20 %. Преуспевающие люди поступают наоборот. Они без промедления решают критические 20 % вопросов и откладывают на потом решение тривиальных 80 %.

Говорят, что Наполеон открывал свою почту всего раз в месяц. Почему? Потому что, если по прошествии месяца вопрос, изложенный в письме, еще имел значение, он уделял ему время, если же нет, письмо выбрасывалось. Он тратил силы только на те дела, которые обеспечивали быстрое и уверенное продвижение к его целям. Все остальные дела он оставлял на потом. Считаю нужным проиллюстрировать все вышесказанное следующим образом:

	Критические 20%	Тривиальные 80%
Преуспевающие люди	Делают сей же час	Откладывают на потом
Неудачники	Откладывают на потом	Делают сей же час

Уяснили? Уделять время критически важному меньшинству дел значит добиваться результатов. Производительность при этом выше в 16 раз!

Совет четвертый. Выбросите вон свой список дел на сегодня!

Если вы относитесь к большинству людей, то вы начинаете свой день с составления списка дел/поручений на день, следуя определенному шаблону. Итак, вы составляете по возможности полный список всего, что вам предстоит сегодня сделать. Затем, по мере того, как дела делаются, вопросы решаются а поручения выполняются, — вы вычеркиваете каждое законченное дело из списка. При этом каждый раз, как вам доводится вычеркнуть что-нибудь, это сопровождается выбросом эндорфинов. Ощущение, близкое к оргазму!

Однако заниматься делами и доводить их до конца не одно и то же, чем заниматься важными делами и доводить их до конца. Очень мало людей уделяют время анализу важности дел в своем списке на сегодня. По определению, 80 % дел, включенных в такой список, относятся к тривиальному большинству.

Занятия тривиальные обычно носят развлекательный, краткосрочный и досужий характер.

Позвонить Биллу и договориться насчет того, чтобы сыграть в теннис.

Достать билеты на спектакль.

Купить книгу в магазине.

Пообедать с однокашником.

Дела, относящиеся к критическому меньшинству, обычно более трудны, отнимают больше времени, важны и несут в себе элемент риска.

Поговорить с начальником по поводу нового проекта.

Написать книгу.

Сводить жену в ресторан, где обсудить, как сделать наш брак более удачным.

Однажды, когда я составлял собственный перечень дел на сегодня, то написал примерно следующее *и в таком порядке*:

Позвонить издателю насчет новой рукописи.

Написать статью в газету.

Поговорить с жильцом из квартиры № 3Д.

Дать жене почувствовать, что она самый важный для меня человек на земле.

Вот до какого беспорядка дошла моя жизнь одно время! Честно сказать, самые важные аспекты нашей жизни редко находят место в наших перечнях дел на день!

Найти свою цель в жизни.

Достичь подлинной глубины отношений с Богом.

Возлюбить своих детей.

Возлюбить ближнего своего таким, какой он есть.

Избавьтесь от привычки составлять свой перечень дел на день, как попало. Превратите его в то, что я называю *результативным перечнем*. Проведите горизонтальную линию на расстоянии от верхнего края страницы примерно в четверть ее высоты, как на схеме 17.1.

Критические 20%	1.	_____
	2.	_____
	3.	_____
Тривиальные 20%	1.	_____
	2.	_____
	3.	_____
	4.	_____
	5.	_____
	6.	_____
	7.	_____
	8.	_____
	9.	_____
	10.	_____

СХЕМА 17.1. Результативный перечень

Перед тем как заносить задуманное дело в перечень, спросите себя: «Это дело относится к 20 %? Или же к 80 %?». Включайте критически важные дела в верхнюю часть пе-

речня, а тривиальные — в нижнюю. Это заставит вас постоянно держать в поле зрения первостепенные дела. Тратьте на самые важные дела большую часть времени. Обращайтесь к нижней части перечня только тогда, когда желаете сделать перерыв в выполнении более важных дел. Не надо расстраиваться, если не удалось успеть все за день. Понемногу улучшать свои результаты каждый день — вот ваша задача. Помните, что лучше работать над тремя важными задачами, даже не успевая завершить их, чем вычеркнуть из списка в качестве выполненных 20 % тривиальных дел.

Совет пятый. Поощряйте себя за хорошую работу

Признайтесь, приятно вычеркивать дела из перечня, не так ли? Бывало ли у вас так, что в конце дня вы неожиданно вспоминаете, что сделали за день нечто, чего не было в вашем перечне дел на сегодня... почему вы немедленно включаете это дело в список и тут же вычеркиваете? Очень приятная «оплошность». Есть только одна проблема. Вы поощрили себя за то, что делать не следовало. Вы, по сути, приучаете себя таким способом к совершению *менее важных дел в первую очередь*.

Есть прекрасная книга, написанная Майклом Лебеффом, под названием «ГПМ: главный принцип менеджмента». Суть этой книги можно выразить одной-единственной мыслью:

*Та и только та работа выполняется,
которая поощряется.*

Если вы будете поощрять себя за дела, от которых мало проку, ваш перечень превратится в магнит, притягивающий лишь тривиальное большинство дел. Посему возьмите за привычку отдавать себе должное лишь по выполнению вами важных дел. Вы сами не заметите, как отдавать должное вам начнут и другие.

Поощрение самое себя во многом аналогично тому, что называют *позитивным закреплением*. И этот прием чрезвычайно эффективен. Вы никогда не задумывались над тем, как тренерам в океанариуме «Мир моря» удалось

заставить касатку-самца Шаму выпрыгивать из воды по команде? Сначала тренер приучает Шаму проплывать над планкой, лежащей на дне бассейна. Когда Шаму проплывает над планкой, он получает рыбку. Плавая в любом другом месте, он не получает ничего. (Поощряем позитивное поведение. Игнорируем негативное.) Затем планку поднимают на несколько футов. Если Шаму проплывает над планкой, он получает лакомство. Если под планкой, не получает ничего. Если Шаму голоден, он вскоре сообразит, как надо поступать. Затем планку поднимают до уровня поверхности воды. Шаму получает много рыбы, если перевалится через планку. Вы уже поняли. Через некоторое время тренер поднимет планку на высоту 10 футов над поверхностью воды. Шаму получит щедрую награду, если перемахнет через планку. Шаму не глуп. Он любит рыбу. Вот так и удастся заставить кита-убийцу выпрыгивать из воды по команде.

Ваш мозг подчиняется аналогичной стимуляции. Если будете поощрять себя за наиболее «позитивные» дела, то и дела будут, и результаты тоже... причем почти без усилий. Теперь, если хотите по-настоящему повысить продуктивность своего дня, следуйте следующему совету.

Совет шестой. Самое «страшное» в первую очередь

Какое дело в вашем перечне пугает вас более всего (масштабами, ответственностью, вероятностью неудачи)? Это самое «страшное» ваше дело. Начиная день, спросите у себя: «Что у меня страшенького на сегодня?» Приступайте к этому делу в первую очередь.

Большинство людей поступает наоборот. Они просят свой перечень дел, стремясь найти что-нибудь, что можно будет уже вскоре вычеркнуть. Они приступают в первую очередь к делам, которые отнимают самое короткое время. Или к тем, которые приятнее всего делать. Иногда они приступают к тому, что надо, как им кажется, сделать «первым делом». Но я считаю, что сначала надо приступать к делам, которые более всего стра-

шат вас. Если разделаетесь с задачей, которая пугала вас поначалу, вы снимете с себя бремя, которое она из себя представляла, и вам обеспечен прилив энергии, который позволит вам шутя покончить с оставшимися делами. Почему это так?

Вообще-то говоря, когда вы колеблетесь или проявляете нерешительность в отношении к какому-то делу, на то бывает причина. Очень часто причиной является боязнь. Людям свойственно бояться неудачи. Эта боязнь не дает нам приступить и довести до конца наши самые важные дела... Иначе говоря, боязнь перекрывает нам путь к успеху. Некоторые люди предпочитают вовсе не добиваться успеха в чем бы то ни было, когда чувствуют, что, несмотря на важность, дело является хоть отчасти рискованным. Боязнь перед делами в наше время — роскошь. Поэтому давайте учиться придавать делу менее страшный вид, но затем все равно браться за него и выполнять до конца. Затем похвалите себя. Похлопайте мысленно себя по плечу. Дайте Шаму рыбку. Приучая себя выполнять самые «страшные» дела в первую очередь, вы исподволь готовите себя к по-настоящему ответственным задачам.

Совет седьмой. Уделяйте время планированию

Эйзенхауэр говорил: «Планы ничто. Планирование все». Потому уделяйте хотя бы несколько минут в день планированию. Хотя вам может потребоваться на планирование всего 15 минут, я называю это время «часом плана».

В главе 2 я говорил вам о важности того, чтобы расширять ежедневно горизонты планирования. Помните, будущее не просто *состоится*. Вы *сделаете* его таким, каким оно будет. Если не планировать собственное будущее, за вас это сделают другие и очень часто не так, как вам хотелось бы. Поэтому, вставши завтра поутру, спланируйте последующие 90 дней своей жизни. Если завтра 1 января, вам надо будет запланировать все дни вплоть до 1 апреля. Это даст вам 90 дней, в течение которых вы будете знать, что все идет по плану... или же не совсем.

Планирование сродни репетиции. Каждый великий актер репетирует множество раз перед тем, как выйти на сцену. А мы, между тем, нередко выходим на сцену жизни, не отрепетировав заранее свое выступление. В течение ежедневного часа плана представьте себе намеченный порядок дел на день — и мысленно отрепетируйте свои действия по их выполнению наилучшим образом. Спланируйте свой день у себя в голове, а затем ступайте и делайте свою жизнь такой, какой она должна быть в соответствии с вашим планом.

Большинство людей встают утром с постели, не имея четкого представления о том, что им предстоит сделать за день. Они просто вливаются в поток жизни, и их несет неведомо куда, в массу людей, у которых нет цели, планов, будущего. Восстаньте над толпой. Расправьте крылья и поднимитесь так высоко, чтобы мир под вами выглядел как план местности.

Совет восьмой. Упражняйте тело

Физкультура есть высокопродуктивное дело. Она помогает вам повышать свою производительность, работать дольше и мыслить лучше. Одновременно она укрепляет ваше здоровье, продлевая тем самым и жизнь в целом, и ее трудоспособную часть. Когда я занимаюсь зарядкой или спортом, я также слушаю свои записи — наслаивая таким образом два дела друг на друга. Следовательно, я одновременно упражняю и тело свое, и разум. В связи с этим...

Совет девятый. Наслаивайте дела друг на друга

Продуктивно используйте время, в течение которого ожидаете чего-нибудь, это, иначе говоря, время ожидания. Есть способ, который я называю *наслоением*. Пока едете на эскалаторе, продумывайте, что скажете, когда придете на встречу. Когда находитесь за рулем в собственном автомобиле, то послушайте что-нибудь полезное для ума, например, кассету с аудиокурсом, вместо музыки или бессмысленной болтовни диск-жокеев. Читайте во время поездки на автобусе или такси. Исполь-

зуйте каждую секунду с возможно большой пользой и вы не заметите, как обретете рост. Постоянно задавайте себе вопрос: «Это ли самый продуктивный способ использования моего времени?»

Совет десятый. Ставьте конкретные цели по каждому источнику дохода

Однажды я ехал в задумчивости по шоссе в густом потоке машине и неожиданно вспомнил, что у меня назначена встреча. Я глянул на часы и понял, что опаздываю. В мгновение ока я стал весь внимание. Я нажал на газ и принялся обходить впереди идущие машины, находя мыслимые и немыслимые лазейки. В итоге я нашел «короткий путь» и успел на встречу, сумев обойти препятствия в виде потока машин.

С целями подобная же ситуация. Легко угодить в поток машин и оказаться вынужденным двигаться с его скоростью, повинаясь его воле. Но если есть важная цель впереди и время прибытия к нему, полагайтесь на свой мозг, который мгновенно оценит обстановку и найдет короткий путь, лазейку в обход препятствия — словом, найдет способ добраться до цели в срок. Поэтому ставьте перед собой цели, и вам не придется обдумывать каждый свой шаг. Данная простая привычка облегчит вам жизнь и поможет стать более организованным.

Индусы верят, что человеческий разум по природе рассеян и разноречив, и человеку требуется дисциплинировать его. Они проводят при этом аналогию со слонем, идущим по базару. Недисциплинированный слон, когда идет по базару, в буквальном смысле не разбирает дороги; хватает хоботом все, что привлекает внимание: здесь яблоко, там банан; он норовит все время на что-нибудь наступить, что-нибудь перевернуть, создавая хаос и сумятицу. Хороший укротитель слонов заставляет слона нести в хоботе бревно с тем, чтобы, проходя через такой базар, тот не хватал посторонние предметы, но концентрировался на своей цели, состоящей в том, чтобы пройти базар, ничего не задев и не опрокинув. Объект внимания —

бревно, которое необходимо держать, — поможет вам достигнуть вашей цели, когда вы совершаете свой путь по жизни и при этом не должны отвлекаться на миллионы посторонних интересов.

Задайтесь конкретными целями по каждому из ваших источников дохода на этот год. Сопоставьте каждой цели срок достижения и анализируйте свой прогресс ежедневно. Предположим, что у вас в семье три источника дохода, и вы желаете как увеличить доходы из уже существующих источников, так и обеспечить себе три новых. Вот как подобная цель могла бы выглядеть на бумаге:

К 1 января следующего года мы планируем занять шесть источников дохода на всю нашу семью.

Источник дохода № 1. Моя работа. Увеличить доход на 10 % к 1 января будущего года. Я добьюсь того, чтобы стать более ценным работником для компании. Я добьюсь того, что на меня будут смотреть как на находку, а не потерю, как на источник дохода, а не статью расхода. Мой доход увеличится на 10 % за остаток года. Это будет либо прибавка к зарплате, премиальные или льготы.

Источник дохода № 2. Работа жены. То же, что и выше.

Источник дохода № 3. Увеличить до максимума наши с женой вклады в пенсионные фонды на работе и/или индивидуальные пенсионные фонды. Поручим банку автоматически перечислять предельно допустимые суммы с нашего семейного счета на наши пенсионные счета. Зная, насколько разумным является подобное инвестирование личных средств, мы найдем способ извлечь из него максимально возможную прибыль.

Источник дохода № 4. Сетевой маркетинг. Обеспечить дополнительные 500 долларов в месяц до 1 января будущего года. Мы наведем справки и найдем компанию «третьей волны», предлагающую продукцию, что полюбится и нам, и людям из нашего окружения, которым мы будем ее предлагать. Данная продукция будет

столь высокого качества, что мы с гордостью представим ее как минимум 12 человекам уже в этом году. Эти 12 человек будут столь довольны этой продукцией, что не смогут не поделиться своим восторгом с другими. Это обеспечит дополнительный источник дохода нашей семье в размере минимум 500 долларов в месяц.

Источник дохода № 5. Приобрести по крайней мере один сертификат залогового права с доходностью 20 % в до 1 января будущего года. Найдя способ сэкономить, мы с женой используем 5 % от наших зарплат на приобретение, по крайней мере, одного сертификата и тем самым заполучим дополнительный источник дохода.

Источник дохода № 6. Найти еще один способ дополнительного заработка до 1 января будущего года. Посвятив время изучению литературы, посещению семинаров, мы составим конкретный план действий по обретению по крайней мере еще одного источника дохода в будущем году.

Совет одинадцатый. Умейте переходить от обозрения общей картины к деталям

Имея несколько источников доходов, постоянство которых вы стараетесь поддерживать, не впадайте в ошибку, состоящую в том, чтобы пытаться управляться с ними со всеми одновременно. Жонглер с тарелками концентрирует все внимание на тарелке, которая вот-вот упадет, заставляет ее вращаться вновь и переходит к следующей. Фокус внимания на единичной тарелке... пока она не завертелась, и в следующий миг внимание его занято общей картиной... он обозревает все тарелки сразу, оценивая, к которой подойти на сей раз. Внимание на детали, внимание на общей картине.

Не утруждайте себя решением всех задач сразу. Выберите одну. Уделите ей 100 % внимания. Все остальное пусть подождет. Выполните текущую задачу. Затем рассмотрите общую картину. Просмотрите перечень критически важных задач и выберите ту, которая следующая.

Совет двенадцатый. Поручайте дела друзьям

Умение поручать другим решение задач так же сберегает время, как заведомо выгодное дело сберегает деньги. Когда вы поручаете другому человеку часть своей работы, вы на деле используете принцип рычага, как в операциях с недвижимостью или в любом ином умелом инвестировании. Кто-то умножает ваше время. Поэтому поручайте другим как можно больше собственных дел.

Что нужно поручать в первую очередь? Конечно, дела из числа тривиальных 80 %.

Некоторые люди с неохотой поручают другим даже незначительные свои дела, поскольку любят, чтобы все делалось по высшему разряду. Они боятся, что другие не выполнят поручение или выполнят его плохо. Но подобный подход грозит обернуться еще большей катастрофой... им не хватит времени на самые важные задачи. Главное, поручать подчиненным только малозначащие дела. Даже если поручение выполнено плохо, ущерб минимальный... В конце концов, речь шла о пустяковом поручении.

Вы, возможно, помните, с какой проблемой столкнулся Моисей после того, как евреи завершили свой исход из Египта. Все дети Израиля, не зная к кому обратиться еще, приходили лично к Моисею поделиться своими проблемами или разрешить спор; пока, наконец, тесть Моисея, Иофор, не дал ему такой совет:

Ты же усмотри из всего народа людей способных, боящихся Бога, людей правдивых... и поставь их над народам тысяченачальниками, стона начальниками, пятидесятиначальниками и десятиначальниками. Пусть они судят народ... и о всяком важном деле доносят тебе, а все малые дела судят сами: и будет тебе легче, и они понесут с тобой бремя.

Исход, гл. 18

Как Моисей, научитесь поручать малозначащие дела другим, с тем чтобы иметь больше времени на решение

критически важных вопросов. Вам никогда не достичь величия, если не преуспеете в этом деле.

Как быть, если у вас нет никого, кому можно было бы что-нибудь поручить? Тогда рационально распределяйте свое время в течение дня или недели. «Рационально» — значит отводя время как под критические 20 %, так и под тривиальные 80 %. Время решать критически важные задачи и время решать тривиальные. Возьмите рядовые сутки вашей жизни. Есть ли в них периоды, когда вы наиболее продуктивны, испытываете творческий подъем, полны энергии? У некоторых людей таким периодом является раннее утро. Другие наиболее продуктивны поздним вечером. Какое ваше продуктивное время суток? Время, когда мне особенно ничего не хочется делать, у меня примерно с 15.00 до 18.00. На это время, когда моя энергия переживает спад, я обычно планирую нечто малозначащее — дела, которые делаются с удовольствием, быстро и без усилий. Свое наиболее продуктивное время суток я посвящаю только критически важным делам. Главное, научиться находить свое время делам в течение дня, не тратя продуктивное время на пустяки и время, предназначенное для тривиальных дел, на важные дела, т.е. 20% задач в течение 20% времени и 80% задач в течение 80% времени.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Лучше утром,
чем после обеда.*

**СТАРИННАЯ
ПОСЛОВИЦА**

По мере того как ваши доходы будут расти, на их контроль у вас просто не будет хватать времени. Поручайте ответственность за каждый проект отдельному квалифицированному лицу. Требуйте с него ежедневный отчет по источнику дохода, за который он отвечает, с перечислением важнейших дел на день, а также сведения о прогрессе, достигнутом за предыдущий день. Отдавайте предпочтение ежедневной отчетности. Чем больше времени пройдет между двумя последовательными отчетами, тем в большей степени проект может сбиться с пути, и тем больше времени вам может потребоваться, чтобы вернуть его на истинный путь.

Совет тринадцатый. Приступайте немедленно

Возьмите за привычку братья за дела сразу. Промедление смерти подобно, когда речь идет о накопительном депозитном плане. Опыт говорит мне (а мои семинары, книги, аудио- и видеокурсы обучили сотни тысяч людей), что людям обычно не хватает смелости, а не осведомленности. Судите сами, обладая всеми знаниями, вы не решаетесь их использовать. Они вам ни к чему, разве? Поэтому приступайте к тому, что задумали, немедленно.

Совет четырнадцатый. Подвергайте себя тесту с четырьмя квадратами хотя бы раз в месяц

Вот нечто, позаимствованное мной у Стивена Кови. В конце какого-нибудь дня возьмите чистый лист бумаги и разлините страницу на четыре квадрата. Перечислите все, что вы сделали за весь день, и отнесите каждое из дел к одной из четырех категорий, т.е. записывая его в один из квадратов. В квадрате 1 отведите место повседневным собственным делам, в квадрате 2 — делам, которые стали для вас неожиданностью. В квадрат 3 заносите дела, которые вам поручили или вас попросили выполнить другие люди. 4-й квадрат отведите для дел, направленных на воплощение вашей мечты или достижение цели.

Подвергайте себя время от времени этому тесту, и вы будете удивлены. Если не проявлять осмотрительности, рутинные дела, дела, неожиданно сваливающиеся на голову, и поручения других людей отнимут большую часть вашего времени. У вас не будет времени на то, чтобы воплощать свои мечты. А работать над воплощением мечты нужно ежедневно. Образно говоря, необходимо делать ежедневный вклад на счет своей мечты, иначе сложные проценты не на что будет начислять.

Совет пятнадцатый. Полюбите слово «нет»

Самое лучшее слово, когда речь идет о рациональном использовании времени, есть слово «нет». Старайтесь не позволять людям решать за счет вашего времени свои проблемы.

Совет шестнадцатый.**Обходитесь с бумагами без проволочек**

Поручите решить изложенный на бумаге вопрос другому человеку, решите его сами, занесите бумагу в архив или выбросьте вон.

Совет семнадцатый.**В первый раз все делайте плохо**

Слышали ли вы когда-нибудь такое высказывание: «Если это стоит делать, то это стоит делать хорошо». Траут и Райс в своей замечательной книге «Выбор позиции: битва за умы» предложили оригинальную точку зрения. Они говорят: «Если это стоит делать, то это стоит делать *и* плохо». Если будете сидеть и ждать подходящего времени — пока все сложится как нельзя лучше, — вам никогда не выполнить того, что требует действий уже сейчас. Если дело важное, вам следует быть готовыми работать над ним, невзирая ни на что, и лепить совершенство из брэнной глины. Вы должны быть готовы идти к успеху через неудачи, как через тернии к звездам.

Питерс и Уотерман, авторы «В поисках совершенства», предлагают ту же мысль, но под другим соусом. Вместо «готовься, целься, пли» они предпочитают: «готовься, *пли*, целься».

Совет восемнадцатый. Блиц

Начало каждого часа, о котором вас известят ваши наручные часы или бой городских курантов, пусть будет для вас сигналом к тому, чтобы предельно сконцентрироваться на своей работе в течение последующих 10 минут. Вам вскоре откроется, что в течение этих 10 минут вам удастся сделать столько же, сколько за весь предыдущий час. Я называю это *блицем*. Запищали часы — и выкладываетесь на протяжении 10 минут.

Совет девятнадцатый.**Возвращайтесь к сделанному и давайте оценку**

Уделите пять минут в конце дня оценке сделанного за день. Обратите внимание на то из сделанного, чем вы вправе гордиться. Мысленно похлопайте себя по плечу.

Обратите внимание и на то, что можно было сделать лучше. Вместо того чтобы порицать себя, подумайте над тем, как можно было поступить иначе, чтобы результат вышел лучше. Представьте себе, как у вас это могло бы получиться.

Совет двадцатый. Ежедневно ставьте перед собой трудновыполнимые задачи

Что делает ваш труд наиболее продуктивным? Я наиболее работоспособен, когда до срока остаются считанные дни и когда решаю трудные задачи. Исследования показывают, что в период перед крайним сроком выполнения чего-либо у человека резко повышается работоспособность и творческая отдача. Может быть, я потому иногда откладываю дела на потом... что я так блестяще работаю за день до того, как работу придут принимать. Когда я ставлю перед собой трудную задачу, то чувствую настоящий творческий подъем. Я настолько люблю принимать вызовы, что даже подстроил так, что мое имя стало частью слова.¹ Беритесь за трудные задачи, и вас также ждет творческий подъем.

Совет двадцать первый. Скорость медленной езды

Самый, как я считаю, дельный свой совет я оставил напоследок. В своей превосходной книге «Жизнеравновесие» Ричард Эйр использует такое понятие, как «скорость медленной езды», доказывая необходимость равновесия в нашей жизни. Мысль, которую отстаивает автор, состоит в том, что каждый из нас должен постоянно работать над важными сферами своей жизни с тем, чтобы ни одна сфера не нарушала общего равновесия. При этом речь идет о шести основных источниках полноценной жизни, которые следует неустанно поддерживать в равновесии (как показано на схеме 17.2).

¹ Русское слово «вызов» соответствует английскому «challenge», а имя автора по-английски Allen. — Прим. пер.

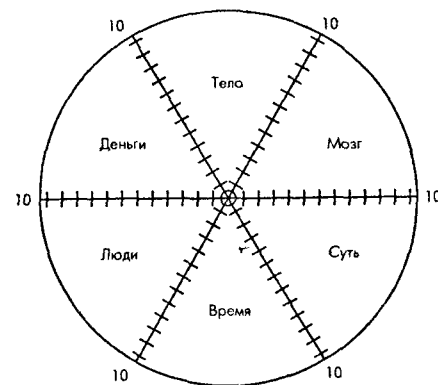


СХЕМА 17.2. Колесо равновесия

Суть
Мозг
Тело
Время
Люди
Деньги

Разберем их вкратце.

Ваш мозг

Человеческий мозг представляет собой самый мощный компьютер во вселенной. Говорят, мы используем лишь толику потенциала нашего мозга, быть может, 5%. Если бы вы были в состоянии улучшить коэффициент полезного действия своего мозга даже на ничтожную долю тысячной процента, ваша жизнь изменилась бы к лучшему чрезвычайно.

Ваше тело

Что за удивительное явление природы! Сердце совершает более 100000 ударов в день, при этом сердцебиение происходит без малейшего участия со стороны вашего сознания. Удивительно, не правда ли? А что говорить о зрении, слухе, восприятию вкуса, обонянии? Сложнейшее сен-

сорное устройство. Ну так как насчет тела? Смогли бы вы продлить свой трудоспособный век на десятилетие-другое, уделяя больше внимания своему телу? Смогли бы достичь большей продуктивности уже сегодня, проявляя больше заботы к своему телу? Привело бы это к большому количеству денег у вас в кармане? Уверен, что да.

Ваша суть

Одни люди называют это *внутренним миром*. Другие — *душой*. Я называю это *сутью*. Это ваша сердцевина, *суть* ваша как человека. Это та часть вас, которая делает вас уникальным и бессмертным. Уделяя время духовным вопросам, вы обретаете способность видеть все вокруг себя с позиций философа. Философский взгляд на вещи помогает прочнее стоять на ногах и быть в ладу с самим собой. Это очень важная часть моей жизни. Без нее многое потеряло бы смысл.

Согласно одному опросу, около 95% американцев верят в существование Высшей силы. Мы лишь даем разные названия тому, под чем подразумеваем одно и то же: Бог, Вселенная, Высшая сила, Аллах, Природа, Святой дух и т.д. В общих вопросах мы в основном сходимся. Это в частности мы порой не находим общего языка. Но я вовсе не об этом.

Если существует Высшая сила — Абсолютный разум или Всевышний, — в этом случае не найти ли вам лучшего компаньона, помогающего вам добиваться дохода из многих сразу источников? В то, что лучшего не найти, верил Рокфеллер и всю свою жизнь отдавал целые десять процентов своего дохода на нужды церкви.

Оглядываясь на свою жизнь, я прихожу к выводу, что многие из наиболее полноводных потоков дохода, что я создал для себя и своей семьи, было бы попросту невозможно спланировать... Они, как мне кажется, были ниспосланы мне прямо с неба. Именно поэтому я придаю такое значение духовным вопросам. Отдавайте дань сути своей, и, быть может, высшая сила изберет вас в качестве достойного и ниспошлет через вас кому-нибудь удачу.

Время

Можете ли вы представить себе человека, достигшего высот своей профессии или карьеры, который не был бы организованным человеком? Сама постановка вопроса смешна, не так ли? Насколько организованы вы сами? Если будете следовать советам, изложенным в данной главе, вы изумитесь, насколько повысится ваша эффективность и улучшится организация вашей работы.

Люди

Что за жизнь без людей? Люди делают нас счастливым или несчастным. Как ваши собственные отношения с людьми? Можно ли их улучшить? Какие именно из них вы желали бы улучшить? Какой пустяк мог бы улучшить ваши отношения с кем-нибудь уже в течение следующих шестидесяти минут?

Деньги

Наконец, как насчет денег? У кого их когда-либо было в достатке? Мы все знаем, что за деньги счастье не купить, но нам всем хочется в этом убедиться на собственном опыте, не так ли?

Что случается, когда общее равновесие вашей жизни нарушает один из перечисленных факторов? Знали ли вы кого-либо, кто был силен в одном из них, но не уделял внимания всем другим? Вспомните Ховарда Хьюза. Гигант в денежном отношении, во всех других — пигмей. Такой финансовый успех — не успех. Знаком ли вам кто-либо, кто слишком много времени уделял делам вне дома, так что его собственная семья страдала и даже, быть может, перестала существовать? А кто-либо, у кого было много замечательных идей, но ни одна из них не воплотилась в жизнь, по причине неумения что-либо организовать? А кто-либо, кто совсем не заботился о своем здоровье, так старался заработать побольше денег, что в конце концов умер молодым от сердечного приступа? И всегда, наверное, можно найти человека, который, как

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Раньше быть богатым считалось грехом — ныне это чудо.

кажется, достиг равновесия по всем другим факторам, но вот только почему-то все никак не может разбогатеть.

Вы можете быть сильны в одном каком-то отношении, но цепь прочна ровно настолько, насколько прочно ее самое хлипкое звено. Рано или поздно, если вы не предпримете нужных шагов по восстановлению равновесия, ваша «ахиллесова пята» не даст вам достигнуть вершины. Желаете примеры? Мэрилин Монро, Элвис Пресли, Джон Белуши. Можете назвать какого-нибудь политика с «ахиллесовой пятой»? Что скажете насчет телевизионных проповедников? Перечислять можно бесконечно.

Каково же ваше слабое звено, ваша «ахиллесова пята»? Если не попытаетесь устранить этот недостаток, он не даст вам спуска в жизни. В теннисе первое, что делает ваш противник, это оценивает ваши возможности, ищет ваше слабое место — возможно, это удар слева. Тогда неважно, насколько хорош ваш удар справа или умение выходить к сетке. Противник будет использовать ваше слабое место, пока не одолеет вас. Гейм. Сет. Матч. Вы уже пройденный этап! И пока вы не улучшите свой «бекхенд», вам не видать титула.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

*Какая глупость
страшиться того,
чтобы потерять жизнь
в одно мгновение,
и при этом, не задумываясь,
терять ее по крупицам.*

ДЖОН ХОУ

Вы обязательно со временем будете иметь возможность убедиться, что люди, которые более всего восхищают вас, — кто добился многого и сумел сберечь нажитое, — это те, кто достиг равновесия между всеми областями своей жизни. Всегда имеется соблазн преследовать одну какую-то цель, забывая обо всем остальном. Мы, к примеру, говорим себе: «Вот заработаю свой первый миллион, будет у меня время подумать о близких». Или: «Как только добьюсь материального достатка, займусь физкультурой и позабочусь о душе». В гонке, в которой черепаха соревнуется с зайцем, первой, конечно, обидно наблюдать, как ее соперник уносится вдаль, пока она приводит в равновесие собственную жизнь. Но у зайца рано или поздно спустит колесо там,

впереди, и он потратит массу сил и времени, чтобы возобновить гонку. А вы между тем поравняетесь с ним, обойдете и оставите навсегда позади, глотать пыль, поднятую вами.

Доказанный факт, что у людей, у которых все в жизни сбалансировано, подверженность серьезным заболеваниям в девять раз ниже, чем у людей, чья жизнь хаотична. Поэтому приостановите свой бег, укрепите свои слабые места, восстановите равновесие и уделяйте ежедневно внимание всем шести основным факторам своей жизни. Заройте пилоны по возможности глубже в землю, чтобы небоскреб вашей жизни стоял на прочном фундаменте.

Такова моя надежда в отношении к вам... жизнь, полная во всех отношениях, — много денег, радость общения, неистощимая энергия и крепкое здоровье, острый ум и душа, исполненная смысла бытия.

Когда великий король Франции, Людовик XIV, умер, в соборе Парижской Богоматери была организована грандиозная панихида. Епископ Парижский встал за кафедру, чтобы сказать надгробную речь, и произнес всего четыре слова: "Один только Бог велик".

ЖУРНАЛ «КВОТ»

ДЕЛИТЕСЬ ЭТИМ: Как оставить после себя наследие

Я воспитывался в доме, где духовные ценности ставились высоко, и я с юных лет усвоил, что материальные блага имеют преходящее значение. Вместе с тем, то, что произошло со мной, когда мне было 19 лет, произвело на меня, тогда юного, неизгладимое впечатление.

Одним летом я работал водителем туристического автобуса в городе, под названием Банф, что в канадских Скалистых горах. Мне поручили возить небольшую группу туристов-иностранцев, приобретших 10-дневную путевку на экскурсию по самым красивым местам в этих краях, от Банфа до Лейк-Луиз и далее к Джасперу. Погода стояла превосходная, и все в группе, как один, восхищались здешними видами. Главным среди них был пожилой господин с Филиппин, и его сопровождала жена и «свита», состоявшая из родственников, друзей и деловых партнеров. Люди в группе подобались самые что ни на есть интересные. Я вскоре узнал, что этот пожилой господин был очень богатый бизнесмен, — звали его мистер Лопез, — и среди предприятий, которые он контролировал, было несколько телеканалов, радиостанций, одна газета и крупная компания коммунальных услуг на Филиппинах. Он имел связи в высших кругах: его брат был ви-

це-президентом Филиппин. Я не имел представления, каков был его суммарный капитал, но, должно быть, он исчислялся сотнями миллионов — на сегодняшний день весь миллиард, а то и больше.

Когда экскурсия подходила к концу, мистер Лопез спросил у меня, не желал бы я оставить свою работу и войти в его свиту на остаток их путешествия. Я был поражен. «Но у меня даже одежды подходящей нет», — смущенно ответил я. «Нет проблем», — ответил он. — «Мы дадим вам все, что нужно». Я позвонил отцу и сообщил ему, какая мне улыбнулась удача. Уже на следующий день я был одним из свиты миллиардера, одетым с иголочки и имеющим в кармане достаточно наличных на повседневные расходы.

Мы пробыли в особняке мистера Лопеза в Сан-Франциско достаточно долго, чтобы мне хватило времени получить заграничный паспорт и открыть визу, и немного спустя мы уже были на пути в Манилу, столицу Филиппин. Приземлившись в Маниле, мы быстро прошли таможенную и паспортный контроль и немедленно поехали во Дворец правительства, где нам была назначена аудиенция с супругой президента, Имельдой Маркос. Она приняла от нас в качестве подарков несколько дорогих платьев, а затем сфотографировалась со мной. На следующий день в газете, которую контролировал Лопез, была опубликована фотография: долговязый 19-летний канадец преподносит подарки супруге президента Филиппин!

Меня поселили прямо в особняке семьи Лопез, где я испытал прелести роскошной жизни, — слуги, повара, личные водители. Через несколько дней меня свозили посмотреть другие особняки Лопеза в разных частях страны: от Давао на юге, до Багио на севере. Видя собственными глазами его особняки, казавшиеся настоящими дворцами, многочисленные дорогие машины, все накопленное богатство, я не переставал поражаться.

И В ШУТКУ И ВСЕРЬЕЗ

Жизнь — это один большой семинар (если, конечно, вы не приобрели аудиоверсию).

БИЛЛ МАРТИН

Спустя несколько недель мистер Лопез опять решил отправиться в путешествие со своей свитой, и я посетил Японию за его счет, пробыв там в общей сложности десять дней. Для молодого человека, выросшего в маленьком городке канадской провинции, с числом жителей всего 2000 человек, все это казалось настоящим чудом.

Дело шло к путешествию в Европу, когда я сообщил своему благодетелю, что у меня другие планы, что я ранее еще договорился со своей церковью поработать два года миссионером. Он вручил мне три хрустящие стодолларовые бумажки — в 1967 году это была большая сумма — и отправил домой. Но не забыл при этом оплатить мне три незабываемых дня на Гавайях, сняв для меня номер в отеле «Ройал Гавайен», что на курорте Вайкики.

Через пару неделю меня послали миссионером на Таити (не тепленькое местечко, хоть там и жарко!), и я провел последующие два года во Французской Полинезии.

Через пару лет после своего возвращения я был как-то по делам в Сан-Франциско и нанес визит дому Лопеза, чтобы справиться о делах своего бывшего благодетеля и его семьи. Престарелый мистер Лопез, сказали мне, умер. А к его семье фортуна повернулась спиной. Историю, которую мне рассказали, я не забуду никогда.

И В ШУТКУ, И ВСЕРЬЕЗ
*In excellentia lucrum...
в превосходстве выгода.*

Как известно, когда Маркос объявил военное положение на Филиппинах в 1972 году, он захватил не только власть над страной. Он прибрал к рукам также все средства массовой информации — прессу, телевидение, радио, — национализировав их или, говоря по-простому, совершил под прикрытием закона о военном положении хищение в особо крупных размерах. Прибрав к рукам телевидение, он взял в заложники президента одного из телевизионных компаний, который приходился сыном мистеру Лопезу.

Некоторое время после похищения сына мистеру Лопезу, бывшему в тот момент в Америке, позвонили по телефону и предложили такой выбор: отказаться от всего своего состояния на Филиппинах или получить голову

сына. Я сомневаюсь, чтобы старик раздумывал и мгновение. Сына освободили, а капиталы были переданы новому владельцу.

Как бы вы поступили? Выбирайте, немедленно! Все, чем вы владеете, или жизнь вашего ребенка! В то время как, я не сомневаюсь, почти каждый поступил бы так, как поступил мистер Лопез, знакомство с подобной ситуацией заставляет человека призадуматься о многом.

Вам, скорее всего; никогда не придется стать перед таким ужасным выбором. Но никогда не позволяйте накоплению богатства быть в ущерб отношениям с самыми важными в вашей жизни людьми. Будьте мудрыми.

В начале этой книги я сделал все, что мог, чтобы убедить вас смотреть на каждый доллар, который вы тратите, словно в микроскоп, — окружать заботой каждый входящий в его состав цент, семечко вашего будущего состояния. Теперь же, в конце этой книги, я хочу побудить вас смотреть на деньги как на объект макроскопический и тесно связанный со временем; нечто, способное вырасти в огромную массу и обладающее потенциалом нести доброе людям.

Я призываю вас к тому, что отличало всех великих филантропов: взрастить столь урожайный сад денежных деревьев, чтобы приносимые ими плоды могли кормить поколения людей и через много лет после того, как не станет вас.

Да будет в этом Бог вам в помощь.

О Г Л А В Л Е Н И Е

К читателю	3
Введение	5
Мудрость, лежащая в основе принципа множественных потоков дохода	9
ГЛАВА 1	
«Легкие» деньги: финансовая свобода за доллар в день	11
Как заработать дополнительный миллион в течение жизни	19
ГЛАВА 2	
Без десяти минут миллионер	29
Первый денежный навык. Цени	32
Второй денежный навык. Распоряжайся	33
Третий денежный навык. Сберегайте	44
Первый важный способ сберегать деньги. Расширьте горизонт планирования	46
Второй важный способ сберегать деньги. Проделайте себе «пластиковую» операцию	49

ГЛАВА 3

Формула денежного дерева: как обеспечить продолжительные финансовые потоки	56
Два типа потоков дохода: линейный и резидуальный.	57
Формула денежного дерева	60
К какому типу антрепренера принадлежите вы?	74

ГЛАВА 4

Горная цепь финансовой свободы: три великие денежные горы	79
Гора Недвижимость	81
Гора Инвестиции	83
Гора Маркетинг	84

ГЛАВА 5

Ваш первый финансовый поток. Успех на рынке ценных бумаг: инвестирование для круглых идиотов	86
Дорога к победе	91

ГЛАВА 6

Ваш второй финансовый поток. Стратегии ускоренного выигрыша на фондовой бирже: шесть способов увеличить свою прибыль	104
Система первая. Позвольте мастеру позаботиться о ваших деньгах	107
Система вторая. Выбирайте взаимные фонды с наибольшей «выслугой лет».	111
Система третья. Выбирайте финансовых консультантов, положительно зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени.	116
Система четвертая. Ставим на «догов»	125
Система пятая. Укрупненные индексные фонды	136

Система шестая. Отраслевые фонды	146
--	-----

ГЛАВА 7

Ваш третий финансовый поток. Удвоить деньги на фондовом рынке; как многократно увеличить прибыль от инвестиций в ценные бумаги	156
Способ 1. Продажа покрытых опционов с предварительной премией («коллов»)	162
Способ 2. Приобретение и продажа покрытых опционов	184

ГЛАВА 8

Ваш четвертый финансовый поток. Крупная прибыль от операций с недвижимостью	199
Стадия 1. <i>Поиск</i> : как найти подходящих продавцов	207
Стадия 2. <i>Финансирование</i> : как финансировать выгодное приобретение недвижимости	228
Стадия 3. <i>Возделывание</i> : как извлекать прибыль.	249

ГЛАВА 9

Ваш пятый финансовый поток. Отказ в выкупе недвижимости и перепродажа недвижимости: возможности извлечь прибыль	255
Что обеспечивает прибыль от краткосрочного держания недвижимости?	258
Возможность 1. Дефолты по недвижимости.	259
Возможность 2. Перепродажа до приобретения	271

ГЛАВА 10

Ваш шестой финансовый поток. Большая прибыль от оплаты налогов других людей.	278
Вернуть состояние помог урок горького опыта	280
Гарантированные государством ценные бумаги с доходностью 16, 18, 25, 50 процентов	284

Не совершайте непростительных ошибок
со своих кровных долларов! 286

Стать владельцем дома или продать его
в результате инвестиции в размере нескольких
центов на доллар 289

ГЛАВА 11

Ваш седьмой финансовый поток.

Сетевой маркетинг: совершенная денежная машина 294

Потрясающая сила рычага 297

Вы сумасшедший? 313

Принцип 1. Умейте подобрать компанию. 317

Принцип 2. Умейте пользоваться маркетинговой
системой 322

Принцип 3. Умейте работать с людьми 340

ГЛАВА 12

Ваш восьмой финансовый поток.

Инфопрениерство. Как посредством крошечного
газетного объявления заработать состояние 344

Информационный маркетинг. 345

Превратите свои знания/увлечение/хобби
в пожизненный поток дохода 347

Обратите историю вашей жизни в деньги,
даже если в жизни вы были распоследний неудачник. . . 349

Лучший бизнес в мире: продажа информации 356

«Расшифровка кода» 362

Пять кругов доходного информационного
бизнеса: огромные возможности, открытые
перед инфопрениерами 367

Денежная машина информационного бизнеса:
создание постоянной клиентской базы 378

Как быстро можно превратить идею в наличные деньги? . 386

ГЛАВА 13

Ваш девятый финансовый поток.

Лицензирование. Реализуем интеллектуальную
собственность с невероятной скоростью 401

История лицензирования. 402

Применения, которые находит лицензирование. 407

ГЛАВА 14

Ваш десятый финансовый поток.

Интернет. До состояния всего щелчок мышкой! 423

Первый ключ к успеху в Интернете:
стратегия запуска. 428

Второй ключ к успеху в Интернете:
автоматизация всего 446

Третий ключ к успеху в Интернете:
увеличение трафика 454

Маркетинг на собственном сайте 456

Заключение 463

ГЛАВА 15

Налоги. Заделываем самую крупную течь 465

Преимущества пенсионных планов 466

Пенсионные планы. 471

Общедоступные приемы налогового планирования 476

Принципиально новое «налоговое убежище»
для инвестиционных прибылей. 481

ГЛАВА 16

**Ваша финансовая крепость:
как защитить свои доходы 490**

Защита собственности 491

Наследование имущества
и связанное с этим планирование 493

Юридические стратегии 495

ГЛАВА 17

Как сбалансировать свои действия:

Повышаем собственную эффективность 521

**Двадцать один совет по рациональному использованию
времени человеку двадцать первого века 522**

ГЛАВА 18

Делитесь этим: как оставить после себя наследие 546