

Ваш сосед - МИЛЛИОНЕР

ТОМАС ДЖ. СТЭНЛИ УИЛЬЯМ Д. ДАНКО

Невероятные тайны богатства в Америке

Введение

Двадцать лет назад мы занялись исследованием того, как люди становятся богатыми. Мы объехали почти всю Америку и сначала опрашивали тех, кто проживает в так называемых престижных районах. Со временем обнаружилась одна странная вещь: многие из тех, кто живет в дорогих домах и имеет роскошные автомобили, вовсе не так богаты. Затем открылось нечто еще более странное: многие очень богатые люди вовсе не проживают в престижных районах.

Это маленькое открытие перевернуло нашу жизнь. Один из авторов, Том Стэлли, в итоге, оставил преподавание в университете и стал автором трех книг по маркетингу, ориентированному на богатых людей в Америке, и консультантом в ряде корпораций, производящих товары и услуги для богатых. Кроме того, он проводил исследования среди богатых людей для семи из десяти ведущих американских корпораций по оказанию финансовых услуг. Авторы совместно провели сотни встреч и семинаров, рассказывая слушателям о том, как найти богатую клиентуру.

Почему столь многие так интересуются нашей работой? Потому, что мы обнаружили, кто богат на самом деле, а кто — нет. И в первую очередь, как богатеют простые люди.

Что главное в наших выводах? Вот что: большинство людей имеют совершенно неверное представление о богатстве в Америке. Богатство и доход — разные вещи. Если вы много зарабатываете и при этом тратите все, что получаете, — вы не богатеете, а просто широко живете. Богатство — это то, что вы накапливаете, а не тратите.

Как становятся богатыми? Об этом большинство людей тоже имеют совершенно неверные представления. Состояния редко создаются благодаря удаче, наследству, ученым степеням и даже интеллекту. Гораздо чаще богатство — результат всей жизни, проведенной в тяжелом труде, упорстве, планировании и, прежде всего, самодисциплине.

Почему же я не богат?

Многие люди постоянно задают себе этот вопрос, особенно если они много работают, хорошо образованны, имеют высокий доход. Так почему же богатых так мало?

Миллионеры и вы

Никогда еще Америка не знала такого высокого уровня личных состояний, как в наши дни: в 1996 году частные капиталы составляли свыше 22 триллионов долларов. Но при этом большинство американцев — отнюдь не богачи. Почти половиной названной суммы владеют всего лишь 3,5% всех американских семей, остальные же совершенно несопоставимы с ними по уровню капитала. “Остальные семьи” — это вовсе не неудачники. Большинство из них составляют люди со средними и даже высокими доходами. Более 25 миллионов семей в Америке имеют годовой доход свыше 50 000 долларов, более 7 миллионов — свыше 100 000 долларов. Но очень многие из них, **несмотря** на высокие доходы, имеют невысокий уровень накопления богатства, живут от получки до получки. Именно таким людям наша книга будет особенно полезна.

Среднее (типичное) американское семейство обладает состоянием менее 15 000 долларов (без учета стоимости жилья). Вычтем стоимость автомобиля, мебели и тому

подобного. Что получится в результате? Чаще всего оказывается, что финансовые средства семьи (акции, ценные бумаги) равны нулю. Сколько времени может прожить средняя американская семья, не работая? Обычно не больше месяца-двух. Даже принадлежащие к верхним 5% в действительности не богаты. Средний размер состояния таких семей — 150 000 долларов, но если вычесть стоимость жилья, он составит менее 60 000 долларов. А наше старшее поколение? Без выплат по социальному страхованию почти половина американцев старше 60 лет прозябала бы в бедности.

Лишь абсолютное меньшинство американцев имеют хотя бы самые обычные финансовые средства: всего 15% имеют депозитный счет по краткосрочным ценным бумагам, 22 — депозитный сертификат, 4,2 — являются участниками инвестиционного фонда открытого типа по краткосрочным обязательствам денежного рынка, 3,4 — имеют облигации компаний или муниципальные облигации, менее 25 — акции, взаимные фонды, 8,4 — недвижимость, приносящую доход, 18,1 — государственные сберегательные облигации, 23 — индивидуальные пенсионные счета.

Зато 65% американских семей вложили деньги в свой дом, а 85% — в один или несколько автомобилей. Как правило, машины со временем обесцениваются, а финансовые активы, напротив, со временем растут в цене.

В этой книге мы расскажем о миллионерах, то есть финансово независимых людях. Эти люди годами могли бы сохранить привычный им уровень жизни, не работая при этом ни дня. Большинство из них — совсем не потомки Рокфеллера или Вандербильтта. Свыше 80% — это обычные люди, скопившие состояние в первом поколении. Речь идет именно о тех, кто стал богатым постепенно, не подписывая многомиллионных контрактов со спортивными клубами, не выигрывая в лотерею, не став новым Миком Джеггером. Газеты любят писать о тех, кто разбогател в одночасье, но так бывает крайне редко. Вероятность разбогатеть подобным образом для взрослого человека средней продолжительности жизни составляет один шанс на четыре тысячи. Сравните это с процентом американских семей (3,5 из 100), обладающих состоянием в 1 миллион долларов и более.

Семь факторов

Кто становится богатым? Как правило, богатый человек — это бизнесмен, который всю свою взрослую жизнь живет в одном городе. Он владелец небольшого завода, или сети магазинов, или компании по оказанию какого-либо вида услуг. Он женат и никогда не был разведен. Его соседи — люди, состояние которых во много раз меньше, чем у него. Он отличный накопитель и инвестор. Все свои деньги он сделал сам. *80% американских миллионеров — первое поколение богатых людей.*

Богатые люди, как правило, ведут образ жизни, который способствует накоплению богатства. В ходе наших исследований мы выявили семь общих черт, которыми обладают все люди, скопившие значительные состояния:

-
1. Они живут намного скромнее, чем позволяют средства.
 2. Они эффективно распределяют время, энергию и деньги так, чтобы увеличить свое состояние.
 3. Финансовая самостоятельность для них важнее, чем демонстрация высокого социального статуса.
 4. Родители не оказывали им материальную помощь.
 5. Их взрослые дети финансово самостоятельны.
 6. Они следят за рыночной конъюнктурой.
 7. Они правильно выбрали профессию.

В нашей книге подробно описаны эти характерные черты миллионеров. Надеемся, вы сможете воспитать их и в себе.

О наших исследованиях

Научные исследования, проведенные для этой книги, — самые полные из всех исследований богатого населения и его пути к богатству, проводившихся в Америке. Многие материалы получены в результате нашего последнего опроса, которому предшествовали двадцать лет работы. Мы провели групповые и индивидуальные интервью в общей сложности свыше чем с 500 миллионерами и опросы более 11 000 респондентов с высокими доходами и/или крупным состоянием.

Последний опрос проводился с мая 1995 по январь 1996 года, в нем участвовало свыше 1000 человек (см. Приложение 1). Анкета содержала вопросы о привычках и поведении респондентов и затрагивала широкий спектр проблем, связанных с накоплением богатства. Каждый респондент ответил на 249 вопросов: начиная от планирования бюджета (или: отсутствия такого планирования), страхов и беспокойств, связанных с финансовыми делами, — до способов торговаться при покупке автомобиля и видов подарков и помощи взрослым детям. В некоторых разделах требовалось указать максимальную сумму, когда-либо уплаченную за автомобиль, часы, костюм, обувь, отдых и т.п. Это было самое масштабное из всех проводившихся нами прежде исследований. Ни одна другая работа не ставила целью выявить основные факторы, благодаря которым люди становятся богатыми. Ни в одном исследовании до сих пор не объяснялось, почему многие даже при высоких доходах никогда не накапливают богатства хотя бы средних размеров.

Помимо опроса, много данных о наших соседях-миллионерах мы получили из других источников. Мы потратили сотни часов на проведение, расшифровку и анализ подробных интервью с миллионерами в первом поколении, их консультантами и экспертами. Эксперты и консультанты во многом помогли нам понять процессы, лежащие в основе накопления богатства.

Так что же мы узнали в результате исследований? Прежде всего, то, что для накопления богатства нужно обладать дисциплиной, способностью во многом отказывать себе и много работать. Вы действительно хотите стать финансово независимым? Готовы ли вы и ваши близкие изменить образ жизни ради этой цели? Многие, скорее всего, ответят на этот вопрос отрицательно. Если же вы готовы отказаться от некоторых привычек в распределении своего времени, сил и потребления, вы можете достигнуть финансовой независимости и стать богатым. И пусть книга “Ваш сосед — миллионер: невероятные тайны богатства в Америке” поможет вам сделать первый шаг.

1

Знакомьтесь: сосед-миллионер

Какие же это миллионеры! Они не похожи на миллионеров, одеваются не как миллионеры, едят не как миллионеры, ведут себя не как миллионеры, и даже имен таких у миллионеров не бывает. Где же миллионеры, которые выглядят как настоящие миллионеры?

Так удивлялся один вице-президент трастовой компании после банкета, который мы дали после интервью с десятью миллионерами в первом поколении. Его представления о миллионерах разделяет большинство небогатых людей, которые думают, что у миллионеров непременно должны быть дорогая одежда, часы и тому подобные престижные вещи. Как нам удалось выяснить, это не так.

На самом деле наш знакомый вице-президент тратит на деловую одежду намного больше среднего американского миллионера. Часы у нашего друга стоят 5 000 долларов, в то время как подавляющее большинство миллионеров, по данным нашего анкетирования, не тратит на покупку часов и десятой доли этой суммы. Далее, у нашего знакомого импортный автомобиль престижной модели этого года. Миллионеры, в большинстве своем, не имеют машины текущего года выпуска. Лишь у немногих из них есть импортный автомобиль. Еще реже у них можно увидеть импортный автомобиль престижной модели. Наш приятель-служащий приобрел автомобиль в

лизинг, тогда как среди миллионеров лишь незначительное меньшинство когда-либо брали автомобиль в лизинг.

И, тем не менее, спросите среднего американца, кто больше похож на миллионера — наш вице-президент или один из опрошенных нами людей? Спорим, что абсолютное большинство выберет нашего знакомого. Но внешность бывает обманчива.

Возможно, наилучшим примером тому является один умный и богатый житель Техаса, который людей, подобных нашему вице-президенту, определил так:

— *Велико сомбреро, но не стадо.*

Впервые это выражение мы услышали от тридцатипятилетнего техасца. Процветающий бизнесмен занимался реконструкцией тяжелых дизельных установок. В то же время он ездил на автомобиле, выпущенном лет десять назад, носил джинсы и куртку из оленьей кожи, а жил в скромном доме в том районе, где селятся по преимуществу самые небогатые представители среднего класса. Его соседями были почтовые служащие, пожарники и слесари.

Этот техасец сказал нам, продемонстрировав блестящее состояние своих финансов с конкретными цифрами в руках:

— *Мое дело с виду неказистое. Роль богача не по мне, я не играю в эти игры. Мои английские партнеры при первой встрече приняли меня за шофера грузовика моей фирмы. Они глядели на всех людей в нашем офисе, **но** только не на меня. В конце концов, их старший говорит: “Ох, да ведь мы в Техасе”. Сомбреро у **меня** маленькое, зато стадо большое.*

ПОРТРЕТ МИЛЛИОНЕРА

Кто он — типичный американский миллионер? Послушаем его рассказ от первого лица.

- Я мужчина пятидесяти семи лет, женат, трое детей. Мы, миллионеры, в семидесяти случаях из ста обеспечиваем от 80% и более дохода семьи.
- В среднем каждый пятый из нас уже отошел от дел. В среднем две трети из тех, кто ведет активную трудовую деятельность, имеют собственное дело. *Любопытно, что владельцы собственного дела составляют менее 20% работающего населения Америки — и две трети миллионеров.* Три четверти из имеющих собственное дело определяют себя как предпринимателей. Большинство прочих — высококвалифицированные специалисты, такие, как бухгалтеры и врачи.
- Многие виды предпринимательской деятельности, которой мы занимаемся, можно назвать скучными и обыденными. Наши фирмы оказывают услуги по газосварке, проведению аукционов, обработке ядохимикатами, укладке асфальта; мы рисоводы, владельцы стоянок для автотуристов, торговцы коллекционными марками и монетами.
- Жена почти в половине случаев — домохозяйка. Наиболее распространенная профессия среди работающих жен — учитель.
- Типичный подлежащий налогообложению доход на семью у нас составляет 131 000 долларов в год. Такой доход имеют 50% семей миллионеров. Средний общий доход — 247 000 долларов. Разница между типичным (то есть в половине случаев) и средним

** В основе наших исследований — семьи миллионеров, а не отдельные личности. При такой методике не представляется возможным точно указать пол. Однако поскольку 95% семей миллионеров — семейные пары и в 70% таких пар глава семьи — мужчина, обеспечивающий не менее 80% дохода, мы обычно говорим о типичном миллионере “он”.*

показателем объясняется наличием семей с доходом от 500 000 до 999 000 долларов в год (8%) и с доходом от 1 миллиона долларов и выше (5%). В среднем семья миллионера владеет 3,7 миллиона долларов. Конечно, кое-кто из нас стоит гораздо больше — почти 6% владеют более чем 10 миллионами долларов. Это благодаря им средняя величина так высока. Типичная же стоимость — 1,6 миллиона долларов.

В среднем наш реализуемый годовой доход составляет менее 7% нашего богатства. Другими словами, мы живем меньше чем на 7% своего состояния. Большинство из нас (97%) владеет жильем. Мы живем в своих домах, стоимость которых в настоящее время в среднем 320 000 долларов. Примерно половина из нас проживает в одном доме свыше 20 лет, так что мы немало выиграли на росте цен на недвижимость.

Большинство из нас ничего не получили в наследство и отнюдь не чувствовали себя обделенными по этой причине. Около 80% из нас — первое поколение зажиточных людей.

Мы живем намного скромнее, чем позволяют средства. Мы носим недорогие костюмы и ездим на отечественных автомобилях. На “автомобиле года” ездит абсолютное меньшинство среди нас. В лизинг берет автомобили абсолютное меньшинство. Среди наших жен преобладают женщины, которые умеют планировать и скрупулезно рассчитывать семейный бюджет. Между прочим, лишь 18% из нас не согласны с поговоркой: “Благотворительность начинается с собственной семьи”. Большинство из нас считает, что жена обращается с деньгами бережнее, чем мы сами.

У нас есть запас “пошли вы все к черту”. Это значит, что у нас накоплено достаточно средств, чтобы прожить, не работая, не менее десяти лет: те из нас, кто владеет 1,6 миллиона долларов, могут безбедно прожить двенадцать лет, а фактически и больше, поскольку мы откладываем не меньше 15% получаемого дохода.

- По средствам мы превосходим своих соседей - немиллионеров больше чем в шесть с половиной раз. Зато среди наших соседей на одного миллионера приходится три немиллионера. Может быть, они предпочли богатству обладание престижными материальными благами?

В целом, уровень образования в нашей группе достаточно высок. Только один из пяти не закончил колледж. Многие имеют ученые степени: 18% - магистры, 8% - дипломированные юристы, 6% - датированные врачи, 6% - обладатели ученой степени доктора философии.

Только 17% среди нас и наших жен посещали частную начальную или среднюю школу. Зато 55% наших детей в настоящее время учатся в частных школах или закончили их.

Мы верим, что образование чрезвычайно важно для нас самих для наших детей и внуков. Мы много тратим на образование своего молодого поколения.

- Две трети из нас работают от 45 до 55 часов в неделю.

Мы разборчивые инвесторы. Мы инвестируем в среднем около 20% нашего годового дохода, а большинство из нас инвестирует не меньше 15%. 79% из нас имеют, как минимум, один счет в брокерской компании, но все решения по размещению средств мы принимаем только самостоятельно.

- Почти 20% своих средств мы храним в виде ценных бумаг, таких, как акции компаний и паевых фондов. Мы продаем свои ценные бумаги крайне редко. На пенсионные планы мы тратим еще больше. В среднем 21% наших состояний представлено вложениями в наше собственное дело.

- В целом как группа мы считаем, что наши дочери находятся в худшем финансовом положении, чем сыновья. Кажется, что даже в рамках одной профессии мужчины зарабатывают больше, и поэтому большинство из нас готово поделиться средствами с дочерьми. Наши сыновья — как и все мужчины — имеют больше козырей в экономике и не должны нуждаться в родительской помощи. Что было бы идеальным занятием для наших детей? Семей миллионеров, подобных нашей, — три с половиной миллиона, и число их растет быстрее, чем население в целом. Пусть наши дети станут такими специалистами, в услугах которых нуждается этот рынок богатых людей. Больше, чем любому консультанту, мы доверяем своему финансисту. Второй по важности человек — наш юрист. Поэтому детям мы советуем идти изучать финансы или право. Большой спрос в ближайшие пятнадцать лет будет также на консультантов по налоговым вопросам и экспертов по недвижимости. Я человек прижимистый. Поэтому я и согласился заполнить вашу здоровенную анкету за хрустящую купюру в 1 доллар. Как вы думаете, почему я согласился потратить

несколько часов на разговор с авторами этой книги? Потому, что они заплатили мне - от 100 до 250 долларов, в зависимости от продолжительности интервью. Кстати, гонорар они предложили перевести на мой любимый благотворительный адрес. На это я им сказал: “Любимый благотворительный адрес у меня — домашний”.

КАК МЫ ОПРЕДЕЛЯЕМ “БОГАТЫХ”

Для среднего американца определение слова “богатый” подразумевает людей, в изобилии владеющих материальными благами (это отражено в толковом словаре Webster).

Наше определение слова “богатый” другое. Такие понятия, как “богатый”, “зажиточный”, “высоко обеспеченный”, определяются нами не в терминах материальных благ. Множество людей, ведущих образ жизни с высоким уровнем потребления, не владеют инвестициями или владеют ими в незначительном количестве; это относится и к другим видам имущества, приносящим доход, — ценным бумагам, доходным облигациям, акциям, бонам, частному бизнесу, нефтяным или газовым концессиям, лесоразработкам. И наоборот: те, кто богат, по нашему определению, предпочитают обладать приносящим доход имуществом в значительном объеме, а не демонстрировать образ жизни с высоким уровнем потребления.

“Богатый”: формальное определение

Один способ, которым мы пользуемся для того, чтобы определить, можно считать человека богатым или нет, основан на размере капитала — “на величине стада, а не на ширине сомбреро”. Капитал определяется как активы минус пассивы (без учета трастовых счетов). В нашей книге, порог богатства определен начиная с капитала в 1 миллион долларов и выше. По нашему определению, только 3,5 миллиона семей из ста миллионов семей в Америке (3,5%) могут считаться богатыми. Примерно 95% американских миллионеров имеют капитал от 1 до 10 миллионов долларов. Наша книга посвящена в основном этой категории населения. Почему именно ей? Потому, что богатство такого масштаба приобретается в первом поколении и могло бы стать реальностью для многих американцев.

Насколько богатым должны быть вы?

Другой способ определить, можно ли назвать богатым человека, семью или хозяйство, основан на оценке ожидаемого размера капитала. Доход и возраст — ведущие факторы, определяющие размер капитала: чем выше ваш доход, тем выше ожидаемый размер капитала (предполагая, что вы работаете, а не на пенсии). Точно так же, чем дольше период получения дохода, тем выше вероятность накопления богатства. По этой логике высокооплачиваемые категории населения более пожилого возраста должны иметь большие накопления, чем менее оплачиваемые и более молодые.

Для большинства американцев с годовым доходом от 50 000 долларов в возрасте от 25 до 65 лет уровень богатства четко коррелирует с возрастом. Те, кто резко превышает эту корреляцию, могут считаться богатыми в своей категории по возрасту и доходу.

Читатель может спросить: “Как можно считать богатым человека, который стоит, к примеру, всего 64 000 долларов? В конце концов, он же не миллионер”. Чарли Боббинс — пожарный, ему 41 год, жена — секретарь. Годовой доход семьи — 55 000 долларов. По данным нашего исследования, ожидаемый капитал мистера Боббинса — 225 000 долларов. Но он имеет гораздо больше, чем эта сумма, характерная для большинства людей его возраста с аналогичными доходами: мистер и миссис Боббинс сумели скопить капитал намного выше среднего. Видимо, они умеют жить на зарплату пожарника и секретаря и при этом немало откладывать и удачно вкладывать. Кроме того, скорее всего они сторонники стиля жизни с невысоким уровнем потребления. При таком образе жизни мистер Боббинс может обеспечить себя и семью в течение десяти лет, не работая. Для своей возрастно-доходной категории, Боббинсы богаты.

Боббинсы — прямая противоположность Джону Дж. Эштону, дипломированному врачу в возрасте 65 лет, чей годовой доход равен примерно 560 000 долларов. Сколько стоит мистер Эштон, богат ли он? Согласно первому определению — да, поскольку его капитал составляет 1,1 миллиона долларов. Но по второму определению ответ

отрицательный: в его возрасте и при его доходах ожидаемый капитал должен быть свыше 3 миллионов долларов.

Ведя образ жизни с высоким уровнем потребления, сколько, по-вашему, может обеспечивать себя и семью доктор Эштон? Года два, максимум, три”

Как определить, богаты ли вы

Сколько вы должны стоять — в вашем возрасте и при ваших доходах? Многолетние опросы множества людей с высокими доходами и значительным размером капитала позволили нам создать для определения “богатства” набор формул со многими переменными. Есть и простая житейская формула, достаточно точная, по которой вы можете вычислить для себя ожидаемый размер капитала:

Умножить возраст на реальный семейный доход без учета налогов. Из всех источников, кроме наследства, результат разделить на десять. Вот сколько вы должны стоять без учета наследства всех видов.

Пример: мистер Энтони О. Дункан, возраст 41 год, получает 143 000 долларов в год, имеет инвестиции, приносящие еще 12 000 долларов. По этой формуле умножаем 155 000 на 41, получаем 6 355 000, делим на 10. Ожидаемый капитал мистера Дункана — 635 000 долларов. Другой пример: Люси Р. Фрэнкел, 61 год, годовой доход — 235 000 долларов, капитал должен составлять 1 433 000 долларов.

Рассчитайте ожидаемый капитал для вашего возраста и дохода. Сходится ли он с реальностью? Какое положение вы занимаете на “шкале богатства”? Если вы попадаете в первую четверть по накоплению богатства, вы — ОНБ, “отличный накопитель богатства”. Если вы попали в последнюю четверть, вы — ПНБ, “плохой накопитель богатства”. Кто вы — ОНБ, ПНБ или простой СНБ, “средний накопитель богатства”?

Еще одно простое правило: уверенно попадают в категорию ОНБ те, чей капитал не менее чем вдвое выше ожидаемого. Например, капитал мистера Дункана, который позволит ему называться “богатым”, должен быть в два или более раза выше ожидаемого для его возраста и доходов: $635\,000 \times 2 = 1\,271\,000$. То есть если он реально стоит 1,27 миллиона долларов или более, он — отличный накопитель богатства. И наоборот: если размер его капитала в два или более раза ниже ожидаемого для лиц одного с ним возраста, и доходов (635 000:2=317 750 долларов), мистер Дункан — плохой накопитель богатства.

ОНБ против ПНБ

ОНБ — создатели богатства. Это значит, что, по сравнению с другими в своей категории, они лучше всех копят капитал. Обычно их средства, как минимум, в четыре раза превышают средства, скопленные категорией ПНБ. Резкий контраст характерных черт ОНБ и ПНБ — один из самых любопытных результатов наших двадцатилетних исследований.

Разница между ними хорошо видна на примере двух людей.

Мистер Миллер Ричардс по прозвищу Бубба, 52 года, — владелец дилерской фирмы по продаже семейных фургонов. Его общий семейный доход в прошлом году составил 90 200 долларов, и, по нашей формуле, капитал Буббы должен равняться 451 000 долларов. Но он — ОНБ и реально стоит 1,1 миллиона.

Его противоположность — Джеймс Х. Форд второй. Мистер Форд, 51 год, — юрист. Его доход в прошлом году — 92 330 долларов, чуть побольше, чем у мистера Ричардса. Каков его ожидаемый капитал и сколько он стоит в реальности? В реальности — 226 511 доллара при ожидаемом капитале согласно нашей формуле, в 470 883 доллара. Мистер Форд, по нашему определению, плохой накопитель богатства. При этом он учился в университете семь лет. Как же могло получиться, что продавец фургончиков богаче его? Ведь фактически капитал мистера Ричардса почти в пять раз больше, чем у мистера Форда. Напомним, что они входят в одну и ту же категорию по возрасту и доходу.

Решить загадку помогут два простых вопроса:

- * Каких расходов требует образ жизни верхушки среднего класса, который ведет юрист и его семья?
- Каких расходов требует образ жизни среднего или даже рабочего класса, который ведет автомобильный дилер и его семья?

Очевидно, что юрист мистер Форд должен тратить значительно большую часть дохода на поддержание и демонстрацию образа жизни верхушки среднего класса для себя и своего семейства. Какая марка автомобиля приличествует юристу? Без сомнения, престижная импортная. Кто должен каждый день являться на работу в новом дорогом костюме? Кому необходимо членство в одном или нескольких эксклюзивных клубах? В чьем доме обязательно должно быть столовое серебро?

Для мистера Форда, ПНБ, необходимость тратить деньги намного выше, чем для лиц категории ОНБ. ПНБ склонны жить не по средствам, они сосредоточены на потреблении и склонны пренебрегать многими ключевыми факторами накопления богатства.

ВЫ ИЛИ ВАШИ ПРЕДКИ?

Большинство американских миллионеров — первое поколение богатых. Как же люди скромного происхождения становятся миллионерами первого поколения? Почему подавляющему большинству, изначально находящемуся в точно таком же социально-экономическом положении, так никогда и не удастся накопить хотя бы скромное состояние?

Большинство состоявшихся миллионеров — люди, которые верят в себя. Им некогда думать о том, сколько денег имеют родители. Они не верят, что богатым нужно родиться. И наоборот, люди скромного происхождения, уверенные в том, что миллионером можно стать только благодаря рождению в богатой семье, обречены оставаться малообеспеченными. Может быть, вы всегда считали, что миллионеры рождаются с серебряной ложкой во рту? Но вот что показывает наше исследование об американских миллионерах:

- Только 19% получали сколько-нибудь значительные доходы по наследству.
- Менее 20% унаследовали сумму в 10 или более процентов их теперешнего состояния.
- Более половины не получили в наследство ни доллара.
- Менее 25% хотя бы раз в жизни получали сумму не менее 10 000 долларов от родителей, бабушек и дедушек или других родственников.
- 91% не получил на свой бизнес ни доллара.
- Почти у половины расходы на университетское образование никогда не покрывали ни родители, ни другие родственники.
- Менее 10% уверены, что имеют шанс получить наследство в будущем.

Америка по-прежнему таит огромные возможности для тех, кто хочет обрести богатство в первом поколении. Безусловно, Америка была и остается страной неограниченных возможностей для тех, кто верит в гибкость социально-экономической системы американского общества.

Точно так же дело обстояло и более столетия назад. Статья Стэнли Леберготта в журнале “Американская экономика” (American Economy) посвящена опросу 4047 американских миллионеров, проведенному в 1892 году: и в те времена нувориши, добившиеся успеха без помощи унаследованного богатства, составляла 84% миллионеров.

Правь, Британия?

В канун Американской революции основное большинство страны было сосредоточено в руках землевладельцев. Свыше половины земель принадлежало либо уроженцам Англии, либо их детям, родившимся в Америке. Как обстоят дела сегодня? Превышает ли собственность американцев английского происхождения половину национального богатства? Нет. Однако миф о связи этнического происхождения и богатства — один из наиболее живучих и известных американских мифов. Очень многие верят, что зажиточный слой

американцев состоит исключительно из прямых потомков англичан, прибывших в Америку на корабле первых поселенцев “Мэйфлауэр”.

Рассмотрим это предположение объективно. Если “страна этнического происхождения” — главный фактор в распределении доходов, можно ожидать, что свыше половины американских миллионеров должны быть английского происхождения. Однако это не так (см. таблицу 1.1). В последнем опросе миллионеров мы попросили их указать страну происхождения (свою или своих предков) либо этническую принадлежность. Результат, возможно, окажется для вас неожиданным.

Указавшие страной происхождения Англию составляют 21,1% миллионеров. Американцы английского происхождения составляют 10,3% населения США в целом. Это значит, что миллионеры английского происхождения встречаются чаще, чем можно было бы ожидать (21,3% вместо 10,3%), и в данной группе концентрация миллионеров составляет 2,06 (отношение 21,1% семей миллионеров в США к 10,3% американских семей, возглавляемых лицом английского происхождения). Это значит, что вероятность быть главой семьи миллионера для американца английского происхождения вдвое выше, чем можно было бы ожидать, исходя из доли семей английского происхождения в целом по США.

Но какой процент американцев английского происхождения при этом является миллионерами? Возможно, вы думали, что эта группа лидирует? Нет, в реальности она на четвертом месте. По нашим данным, для 7,71% семей английского происхождения капитал составляет 1 миллион долларов и более.

24

Таблица 1.1

Этническое происхождение американских миллионеров: первые десять мест

<i>Страна происхождения/ этническая принадлежность главы семейства</i>	<i>Процент от числа всех американских семей</i>	<i>Число семей миллионеров</i>	<i>Процент от числа семей Американских миллионеров</i>	<i>Место среди семей миллионеров (в %)</i>	<i>Концентрация процент семей к общему проценту семей</i>	<i>Процент семей данного этнического происхождения среди семей миллионеров</i>	<i>Место страны происхождения среди семей миллионеров (в %)</i>
Англия	10,3	732 827	21,1	1	2,06	7,71	4
Германия	19,5	595 171	17,3	2	0,89	3,32	9
Ирландия	9,6	429 559	12,5	3	1,30	4,88	7
Шотландия	1,7	322 255	9,3	4	5,47	20,8	2
Россия	1,1	219 437	6,4	5	5,82	22,0	1
Италия	4,8	174 929	5,1	6	0,94	4,00	8
Франция	2,5	128 350	3,7	7	1,48	5,50	6
Голландия	1,6	102 818	3,0	8	1,88	7,23	5
Америка (Индейцы)	4,9	89 707	2,6	9	0,53	1,99	40
Венгрия	0,5	67 625	2,0	10	4,00	15,1	3

Глава семейства — респондент, отметивший себя как ответственного за принятие финансовых решений с капиталом в 1 милн. долларов и более.

Три другие этнические категории намного опережают “английскую” по показателю концентрации миллионеров.

Как могло получиться, что английская группа не лидирует по концентрации миллионеров? Ведь англичане одними из первых прибыли в Новый Свет из Европы, у них были все условия для захвата экономического лидерства в этом краю

неограниченных возможностей. В 1790 году, когда Америка еще была британской колонией, свыше двух третей всех семей возглавляли владельцы собственного дела. *Успех сегодняшнего поколения американцев — более важный фактор накопления богатства, чем исторические обстоятельства.* И сегодня большинство миллионеров (свыше 80%) — богачи в первом поколении. Большинство капиталов, накопленных этими людьми, полностью расплылся во втором или третьем поколении. Американская экономика отличается большой гибкостью: одни — на пути к богатству, другие — растрачивают его, встав на путь выхода из категории высоко обеспеченных людей.

Чемпионы среди этнических групп.

Итак, английская группа не лидирует по концентрации миллионеров. Кто же впереди? На первом месте — выходцы из России, на втором — шотландцы, на третьем — венгры. Русские составляют всего 1,1% американских семей, но при этом 6,4% — семей миллионеров. По нашим оценкам, около 22% всех семей, главой которых является выходец из России, имеют чистую стоимость от 1 миллиона долларов и выше. Налицо яркий контраст с английской группой, в которой лишь 7,71% семей являются миллионерами. Во сколько оценивается состояние всех американских миллионеров российского происхождения? По нашим оценкам, около 1,1 триллиона долларов, или почти 5% частного капитала Америки!

В чем причина экономического успеха русских американцев? Как правило, большинство американских миллионеров — владельцы собственного **бизнеса, сами** управляющие им. Непропорционально большой процент русских — именно владельцы, управляющие собственным делом, причем дух предпринимательства у них передается из поколения в поколение.

Выходцы из Венгрии также явно склонны к предпринимательству. Эта группа составляет лишь 0,5% семей Америки, зато среди семей миллионеров их уже 2%. Налицо контраст с выходцами из Германии — это едва ли не каждая пятая американская семья (19,5%), но при этом лишь 17,3% семей миллионеров возглавляет американец немецкого происхождения и только 3,3% немецких семей — миллионеры.

Шотландец, известный скупостью

Выходцы из Шотландии составляют лишь 1,1% американских семей и 9,3% семей миллионеров. Таким образом, концентрация миллионеров для шотландской группы более чем в пять раз (5,47) выше теоретически ожидаемой, исходя из доли шотландского населения в Америке.

Шотландцы занимают второе место по процентному соотношению миллионеров с общим числом сородичей. Почти двадцать один процент (20,8%) из каждой ста шотландских семей — миллионеры. В чем причина успеха шотландской группы? Безусловно, шотландцы были в числе первых эмигрантов, но это не главное условие экономического успеха: вспомните, что и англичане были среди первых европейцев в Америке, однако концентрация миллионеров для англичан намного ниже, чем для шотландцев. Мало **того, в** период формирования американского государства экономическое положение шотландцев было гораздо менее устойчивым, чем положение англичан. Отсюда можно было бы ожидать более высокой концентрации миллионеров среди англичан, чем среди шотландцев, но реальность являет прямо противоположную картину, и по концентрации миллионеров шотландцы почти втрое опережают англичан: 5,47 против 2,06%. Так в чем же уникальность шотландцев?

В этнической группе с высокой концентрацией миллионеров мы, как правило, ожидаем встретить определенный тип доходов, а именно столь же высокую концентрацию семей с высоким уровнем доходов. Доход четко коррелирует с капиталом: свыше двух третей миллионеров Америки имеют годовой доход на семью от 100 000 долларов и выше. И эта корреляция вполне справедлива для всех этнических групп, кроме одной, причем речь идет именно о шотландцах. Число семей с высоким уровнем капитала в этой группе невозможно объяснить только числом шотландских семей с высоким уровнем доходов. Среди семей с высоким уровнем доходов

шотландцы составляют менее 2%, и при этом 9,3% семей миллионеров — шотландские. Свыше 60% миллионеров шотландского происхождения имеют годовой семейный доход менее 100 000 долларов. Шотландская группа уникальна — ни одна другая этническая группа не имеет столь высокой концентрации миллионеров при такой низкой концентрации семей с высокими доходами.

Если зажиточность шотландцев невозможно объяснить их высокими доходами, то какие же факторы обусловили этот феномен?

Во-первых, американские шотландцы, как правило, отличаются бережливостью. Существует среднестатистический уровень ожидаемого потребления на доход. Шотландская группа эту статистику решительно нарушает: в среднем при любом уровне дохода шотландцы потребляют намного меньше нормы и часто живут в условиях сознательного самоограничения. Семья шотландского происхождения с доходом в 100 000 долларов нередко потребляет на уровне среднеамериканского семейства с доходом в 85 000 долларов. Бережливость дает возможность копить и инвестировать деньги в больших количествах, чем в других этнических группах с тем же доходом. В результате при доходе в 100 000 долларов шотландское семейство копит и инвестирует средства на уровне, сопоставимом со средним американским семейством с доходом почти в 150 000 долларов.

В следующих главах нашей книги мы расскажем о предельных ценах, которые типичный миллионер, по собственному признанию, платит за одежду, обувь, часы и автомобиль. Так вот миллионеры шотландского происхождения намного чаще платят за все это гораздо меньше среднего миллионера. Например, **свыше** двух третей их (67,3%) заплатили за самый дорогой в своей жизни автомобиль меньше среднего из всех миллионеров, участвовавших в исследовании.

Шотландцы копят богатство и передают его новым поколениям. По нашим данным, дети шотландцев в типичном случае очень рано становятся экономически и психологически независимыми. Это способствует тому, что родители не расходуют средства на детей и их богатство не распыляется.

Внутри своей группы шотландцы успешно передают свои ценности — бережливость, дисциплинированность, хозяйственную хватку и стремление к финансовой самостоятельности — молодым поколениям. Именно эти ценности преобладают среди миллионеров, самостоятельно сколотивших состояния.

Этнические меньшинства

Малочисленным этническим группам зачастую уделяется несправедливо мало внимания в исследованиях высоко обеспеченных групп населения, а ведь многие из них отличаются высокой концентрацией семейств. О каких конкретно этнических меньшинствах идет речь? По нашим оценкам, все пятнадцать меньшинств, указанных в таблице 1-2 имеют, по меньшей мере, двукратное превышение дохода. Только 3,5% семей в США владеют капиталом около 1 миллиона долларов, тогда как все приведенные нашей таблице группы имеют, по крайней мере вдвое

Таблица 1.2

Этнические меньшинства Америки, лидирующие по экономической продуктивности¹

<i>Страна происхождения/этническая принадлежность</i>	<i>Процент от числа всех американских семей</i>	<i>Индекс зажиточности</i>	<i>Индекс необеспеченности</i>	<i>Индекс экономической продуктивности</i>	<i>Место по экономической продуктивности</i>
Израиль	0,0003	2,6351	0,3870	6,8095	1
Латыши	0,0004	2,4697	0,5325	4,6383	2
Австрия	0 0001	2 1890	0 5379	4 1080	3
Египет	0 0003	2 6546	0 6745	3 9357	4
Эстонцы	0 0001	1 8600	0 4787	3 8855	5
Турция	0 0003	2 2814	0 6650	3 4305	6
Испания	0 0001	1 8478	0 5600	3 2997	7
Сирия	0 0004	2 1659	0 6698	3 2335	8

Иран	0 0000	2 0470	0 6378	2 2107	0
Спаранца	0 0002	1 2202	0 4236	2 0018	10
Пиксрамбунг	0 0002	1 1328	0 3002	2 8370	11
Югославия	0 0009	1 3323	0 5455	2 4424	12
Палестина	0 0002	1 8080	0 7822	2 1274	13
Спаранца	0 0004	1 0083	0 4246	2 3748	14
Сербы	0,0004	1,3184	0,5950	2,2157	15

¹ Этническими меньшинствами считаются те, чья численность в США составляет менее 100 000 семей по данным переписи 1990 года.

² К примеру, для Израиля концентрация семей с высоким доходом (свыше 100 000 долларов в год) превышает среднюю по Америке в 2,6351 раза.

³ Например, для Израиля концентрация семей, получающих какой-либо вид социальной помощи, составляет 0,3870 от средней по Америке.

⁴ Индекс продуктивности представляет собой отношение индекса зажиточности к индексу необеспеченности: к примеру, для Израиля он составляет $2,6351:0,3870=6,8095$.

более высокий показатель (в целом же все пятнадцать составляют менее 1% всех зажиточных семейств. Более того, существуют все основания предположить обратно пропорциональную зависимость между размером этнической группы и концентрацией зажиточных семейств в ней. Проще говоря, крупные этнические группы в среднем содержат меньшее количество миллионеров, чем небольшие.

Имеет ли значение время пребывания в Америке среднестатистического члена этнической группы? Да, чем дольше пребывание в Америке, тем меньше вероятность, что миллионеров в этнической группе будет больше среднего. Почему? Потому, что мы — общество потребления. *В целом справедливо, что с увеличением времени пребывания в Америке среднестатистического члена этнической группы увеличивается вероятность усвоения образа жизни, ориентированного на интенсивное потребление.* Другой причиной является то, что американцы первого поколения, как правило, владельцы собственного дела, что всегда является мощным фактором, способствующим накоплению богатства.

Это не значит, что иметь собственное дело и/или являться американцем первого поколения — гарантия стать миллионером. Большинство американцев, владеющих собственным делом, так и не становятся богатыми даже по самым скромным меркам. То же самое верно для американцев в первом поколении. Но при **этом** двадцать три миллиона человек в США — уроженцы других стран. Это огромный человеческий потенциал, и, между прочим, 12% в списке пятисот ведущих **бизнесменов** Америки, который публикует журнал “**Иа**-корпорейтед”, — первое поколение американцев.

Казалось бы, можно ожидать, что дети и этих людей автоматически добьются еще больших успехов. Однако это вовсе необязательно. В подробнее рассмотрим механизмы взаимодействия поколений, а здесь лишь кратко укажем причины по которым “второе поколение” намного реже, чем предшествующее, добивается экономического успеха.

Виктор и его дети

Вот случай Виктора — удачливого предпринимателя, американца в первом поколении. Типичные черты подобных ему предпринимателей — бережливость, невысокий социальный статус, дисциплинированность, низкий уровень потребления, готовность к риску и тяжелый труд. Но вот эти чудесные качества принесли результат — и что дальше? Чему эти люди учат своих детей? Может быть, отец советует детям повторить свой путь, и они заводят маленькие фирмы по кровельным или землекопным работам или, к примеру, сбору металлолома? Скорее всего, нет. Так поступает менее чем каждый пятый.

Нет-нет, Виктор хочет, чтобы детям жилось лучше, чем ему. Он уговаривает их получить университетское образование, пусть потратив на это не один год. Виктор хочет видеть своего ребенка врачом, юристом, бухгалтером, управляющим и так далее.

Но настаивая на этом, Виктор фактически отговаривает детей от карьеры предпринимателя. Он вряд ли сознает, что способствует отсрочке их выхода на рынок труда, а кроме того, и отказу от его собственного образа жизни, для которого были так характерны бережливость и самоограничение.

Виктор хочет лучшей жизни для детей. Что же означает для него “лучшая жизнь”? Для него в это понятие входят лучшее, чем у него, образование и гораздо более высокий, чем у него, социальный статус. Кроме того, “лучшая жизнь” — это лучшие вещи: дорогие дома, новые роскошные автомобили, хорошая одежда, членство в клубах. Зато в свое определение “лучшей жизни” Виктор не включает очень многое из того, что стало фундаментом его собственного успеха. Он не осознает, что хорошее образование означает определенные недостатки в экономическом смысле.

Взрослые отпрыски Виктора усвоили, что если ты провел годы в университете, то должен отвечать стандартам высокого уровня потребления. Сегодня его дети — плохие накопители богатства и прямая противоположность отцу, работяге и процветающему предпринимателю. Его дети американизировались и стали частью поколения с высоким уровнем потребления, которое поздно выходит на рынок труда.

Сколько поколений требуется этнической группе, в которой сегодня тысячи Викторов, чтобы американизироваться? Всего ничего. Большинство переходит к “американской норме” за одно-два поколения. **Вот** почему Америка нуждается в постоянном притоке эмигрантов, обладающих смелостью и хваткой Виктора. Такие эмигранты и их дети постоянно требуются на замену американским Викторам.

Авторы, Тодди и Алекс

Несколько лет назад нас попросили провести исследование зажиточных людей в Америке. Наш работодатель, Тодди, был вице-президентом отделения крупной корпорации. Предки Тодди были из Англии, его семья прибыла в Новый Свет еще до Американской революции. Во времена не столь отдаленные это семейство владело сталелитейными заводами в Пенсильвании. Тодди, их прямой потомок, учился в элитарной школе в штате Новая Англия, потом окончил Принстонский университет, играл в университетской футбольной команде.

Тодди, как и многие наши соотечественники, всегда был уверен, что богатые люди наследуют состояния, и считал, что большинство богатых восходит к выходцам из Англии. Сохранил ли он свои многолетние взгляды, когда начал участвовать в наших встречах с американскими миллионерами? Большинство участников опроса оказались первым поколением богатых людей и к тому же не потомками выходцев из Англии. Большинство посещало общеобразовательные школы, пользовалось отечественными автомобилями и предпочитало класть на бутерброд что-нибудь подешевле икры. И в отличие от Тодди большинство отличалось бережливостью.

Дальнейшему просвещению Тодди помог один случай. В ходе наших встреч к руководителям корпорации, в числе которых был и Тодди, по вопросу ее покупки обратился некий предприниматель по имени Алекс. Кто же такой этот Алекс? Его отец, мелкий бизнесмен, эмигрировал в Америку из России еще до рождения Алекса. Алекс окончил государственный университет. “Как могло получиться, что этот человек собирается купить нашу компанию, и откуда у него деньги?” — спросил Тодди. Отец Алекса ответил ему кратко:

— *Старую клячу никто лучше русского не продаст.*

Алекс — сам себя сделавший миллионер, его успех — типичный американский успех. И наоборот, Тодди и ему подобные — под угрозой вымирания, и, может быть, их исчезновение не за горами. Особенно это относится к тем, кто только и делает, что предается воспоминаниям о том, какими заводами, железными дорогами и почтовыми лошадьми владели их предки когда-то.

Бережливость,
бережливость и еще
раз бережливость

Они живут намного скромнее, чем позволяют средства

Когда мы первый раз в жизни проводили групповое интервью с людьми, владеющими не менее чем 10 миллионами долларов (декамиллионерами), все оказалось совершенно не так, как мы ожидали.

Крупная международная корпорация заказала нам анализ потребностей людей с высокой чистой стоимостью. Для интервью мы арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, Ист-Сайд Манхэттена, чтобы наши респонденты-декамиллионеры чувствовали себя в привычной обстановке. Мы наняли двух мастеров-кулинаров, составивших меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Гармонизировать с этим гастрономическим великолепием должны были ящик дорогого бордо урожая 1970 года и ящик восхитительного каберне “Совиньон” 1973 года.

Мы ожидали прибытия наших респондентов-декамиллионеров во всеоружии нашего идеального меню.

Первым пришел человек, которого мы обозначим как мистер Бад. Шестьдесят девять лет, миллионер в первом поколении, владелец ряда дорогостоящих объектов недвижимости в Большом Нью-Йорке, помимо этого владелец двух предприятий. По его внешности вы ни за что не догадались бы, что этот человек стоит более (и намного более) 10 миллионов долларов. Нормальная заурядная одежда — порядком поношенные костюм и пальто.

Однако мы были полны решимости показать мистеру Бад, что прекрасно понимаем запросы американских миллионеров в еде и напитках. Мы представились, и один из нас тут же объявил: “Мистер Бад, разрешите предложить вам бокал бордо 70-го года”.

Мистер Бад посмотрел на него с недоумением и ответил:

— *Я пью только виски и пиво двух сортов — бесплатное и “Будвайзер”.*

До нас медленно доходил смысл сказанного нашим декамиллионером, и мы пытались не показать, как шокированы. Интервью продолжалось два часа. Девять декамиллионеров ерзали в креслах, иногда поглядывая на накрытый стол, но к паштетам и коллекционным винам не притронулся не один. Было ясно, что они не прочь закусить, но ели они только сухие крекеры для паштетов.

Не пропадать же еде. Как мы поступили с закусками и винами? Выбрасывать их не пришлось: ведущие менеджеры корпорации в соседнем помещении съели большую часть, а остальное пришлось на долю авторов. Похоже, большинство из нас — настоящие гурманы. И ни один из нас — не декамиллионер.

36

ФУНДАМЕНТ, НА КОТОРОМ ВОЗДВИГАЕТСЯ БОГАТСТВО

Сейчас мы знаем об образе жизни богатых гораздо больше. При проведении интервью с миллионерами мы теперь предлагаем им угощение, гораздо больше соответствующее их привычкам: кофе, прохладительные напитки, пиво, виски (по вечерам), простые бутерброды. И, конечно, мы платим им от 100 до 250 долларов. Иногда предлагаем другие виды вознаграждения, и не один миллионер ушел от нас с большим и дорогим игрушечным медведем для внука.

К сожалению, очень многие судят о людях по вкусам в еде, напитках, одежде, часах, автомобилях и прочем. Для них, чем человек выше, тем тоньше его вкус в выборе товаров потребления. А ведь приобрести товар, свидетельствующий о высоком статусе, легче, чем действительно достичь высокого экономического статуса. Кто тратит время и деньги на то, чтобы выглядеть имеющим высокий статус, нередко добивается вполне предсказуемого результата — низкого экономического статуса.

Какими тремя словами можно охарактеризовать богатых?

БЕРЕЖЛИВОСТЬ, БЕРЕЖЛИВОСТЬ И ЕЩЕ РАЗ БЕРЕЖЛИВОСТЬ

В толковом словаре Webster “бережливость” определяется как “поведение, для которого характерно экономное использование средств”. Противоположность бережливости — расточительность. Мы определяем расточительность как образ жизни, для которого характерны щедрая трата денег и гиперпотребление.

Бережливость — основа накопления богатства. И, тем не менее, очень часто в центре восторженного внимания прессы находятся те, кто много тратит. Например, нас окружают бесконечные сенсации из жизни так называемых спортсменов-миллионеров. Да, в малочисленной в целом группе профессиональных спортсменов есть отдельные миллионеры. Если баскетболист высокого класса получает 5 миллионов долларов в год, нет ничего удивительного в том, что его капитал — 1 миллион. Согласно же нашей формуле богатства, человек зарабатывающий 5 миллионов в возрасте 30 лет, должен стоить не менее 15 миллионов долларов. Сколько высокооплачиваемых игроков в баскетбол владеют состоянием такого масштаба? Мы считаем, что очень немногие. Почему? Потому что большинство их ведет образ жизни гиперпотребителей — и такую жизнь они могут вести до тех пор, пока много зарабатывают. Формально они, может быть, и миллионеры (если их капитал 1 миллион долларов и более), но по другому критерию они намного уступают ОНБ, отличным накопителям богатства.

Сколько американских семейств зарабатывают 5 миллионов долларов в год? Менее 5 тысяч из почти 100 миллионов, то есть примерно одно из двадцати тысяч. Большинство миллионеров никогда в жизни не получали 5 миллионов в год, стали миллионерами в возрасте не моложе пятидесяти лет и отличаются бережливостью. И мало кто из них дожил бы до того, чтобы стать миллионером, если бы вел образ жизни гиперпотребителя.

Но роскошная жизнь хорошо идет в газетах и по телевидению. Слишком часто молодежь вырастает в убеждении, что “кто имеет деньги, тот тратит много денег”, и “если по тебе не видно, что у тебя есть деньги, значит, у тебя их нет”. Можно ли представить, чтобы средства массовой информации активно освещали скромный и бережливый образ жизни типичного американского миллионера? К чему это приведет? К падению рейтинга телепередачи и снижению числа читателей — ведь большинство тех, кто создал свое богатство в Америке, много работают, скуповаты и не сулят сенсаций. Богатство редко достигается выигрышем в лотерее, удачным броском мяча или верным ответом в телешоу, зато именно эти шальные доходы становятся сенсацией в прессе.

Очень многие американцы, особенно из категории ПНБ (плохой накопитель богатства), прекрасно знают, что делать с приростом дохода. Потратить! Их сжигает потребность в немедленном исполнении желаний. Жизнь для них — как телевикторина. Победитель выигрывает массу наличности и замечательные призы. Постоянные зрители телешоу не даром болеют за участников, и не случайно такие программы занимают вершину рейтинга. отождествляя себя с участниками, люди с восторгом смотрят, как они выигрывают автомобили, яхты, ценные вещи и денежные призы. Почему бы не предлагать в телешоу в качестве приза стипендии на обучение в университете? Потому, что большинство хочет немедленного исполнения желаний и не променяет такой приз, как, например, автомобиль, на восемь лет занятий на вечернем отделении, хотя университетская степень в конечном счете может принести прибыль, на которую можно купить полтора десятка таких автомобилей.

ОБРАЗ ЖИЗНИ ТИПИЧНОГО АМЕРИКАНСКОГО МИЛЛИОНЕРА

Если сделать телепередачу про типичного американского миллионера, будет ли от нее в восторге средний зритель? Мы в этом сильно сомневаемся. Почему? Вот почему.

Крупным планом — типичная семья миллионера мистера Джонни Люкаса. Как большинство миллионеров, Джонни (57 лет) всю жизнь женат на одной женщине, закончил местный колледж и получил низшую университетскую степень, владеет небольшой фирмой по уборке улиц, процветающей все последние годы. Все работники сегодня одеты в аккуратную форму, частью которой являются головные уборы с эмблемой фирмы.

Для соседей Джонни и его семья — ничем не примечательные люди, средний класс. А стоит Джонни больше 2 миллионов долларов. Точнее говоря, по размерам

капитала семья Джонни входит в верхние 10% всех семей в его симпатичной местности и в верхние 2% по всей Америке.

Как отреагируют телезрители на эту картину богатства Джонни и его появление на экране? Во-первых, чувством растерянности: Джонни не похож на миллионера в представлении большинства людей. Во-вторых, чувством дискомфорта: традиционные семейные ценности Джонни, его образ жизни — большой труд, самодисциплина, отказ от многого, бережливость и дальновидные инвестиции — могут оттолкнуть аудиторию. Что будет, если сказать среднему американцу, что следовало бы уменьшить потребление ради перспективы увеличить состояние? Он воспримет это как покушение на свой образ жизни. Так что, скорее всего, такую программу будут смотреть только Джонни и такие же люди, как он, потому что она соответствует их жизненной философии.

- И все-таки давайте представим, что какая-то крупная телекомпания решила сделать большую программу о Джонни Люкасах Америки. Передача идет:

— *Леди и джентльмены, перед вами Джонни Люкас. Мистер Люкас — миллионер. Сейчас я задам ему вопросы о его потребительских привычках, которые поступили от нашей аудитории.*

По заказу с вешалки или в магазине?

— *Начнем с вопроса нашего телезрителя мистера Дж. Г. Он хочет знать, какую самую большую сумму вы заплатили за костюм?*

Джонни на миг закрывает глаза. Он явно погрузился в раздумье. Аудитория затаила дыхание — сейчас он скажет: “То ли тысячу долларов, то ли шесть тысяч”. А наши исследования показывают, что ожидания аудитории ошибочны. Согласно нашему прогнозу типичный миллионер ответит:

— *Самую большую сумму... самую большую сумму... считая одежду, которую я покупал себе, жене Джун, и моим ребятишкам Бадди и Даррилу, и дочуркам Уайлин и Джинджер... самая большая сумма — да, я заплатил 399 долларов. Ух, так много я никогда больше не выкладывал. Помню, это был особый случай — празднование нашей серебряной свадьбы.*

Реакция аудитории на заявление Джонни? Скорее всего, шок и недоверие. Ожидания аудитории резко расходятся с реальной жизнью, которой живет большинство американских миллионеров.

Согласно нашим последним исследованиям, типичный американский миллионер сообщает о себе, что он/она никогда не тратил/а более 399 долларов на одежду для себя или кого-либо другого. Обратите внимание на данные в таблице 2.1. 50% и более заплатили 399 долларов или меньше за свой самый дорогой костюм. Только каждый десятый заплатил от 1000 долларов; только каждый сотый — от 2800 долларов. Зато 285 долларов и менее — каждый четвертый, 195 долларов и менее — каждый десятый.

Эти данные получены для ВСЕХ миллионеров в нашем исследовании. Не забывайте, что почти 14% участников сообщили, что богатство ими унаследовано. Что получится, если отделить наших наследников от миллионеров, заработавших деньги самостоятельно? Миллионеры в первом поколении тратят на одежду и другие предметы, свидетельствующие об особом статусе, намного меньше, чем получившие деньги по наследству. Типичный миллионер в первом поколении (то есть не меньше половины всех таких миллионеров) платит за костюм около 360 долларов, а типичный наследник — свыше 600.

Как наш Джонни умудряется тратить так мало?

Таблица 2.1

Цены на одежду и аксессуары американских миллионеров

Единица одежды	Пара обуви	Наручные часы
----------------	------------	---------------

Уплаченный максимум цены (в долл.)	Процент миллионеров, уплативший данную цену либо:		Уплаченный максимум цены (в долл.)	Процент миллионеров, уплативший данную цену либо:		Уплаченн ый максимум цены (в долл.)	Процент миллионеров, уплативший данную цену либо:	
	менее	более		менее	более		менее	более
195	10	90	73	10	90	47	10	90
285	25	75	99	25	75	100	25	75
399	50	50	140	50	50	235	50	50
599	75	25	199	75	25	1125	75	25
999	90	10	298	90	10	3800	90	10
1400	95	5	334	95	5	5300	95	5
2800	99	1	667	99	1	15000	99	1

Дело в том, что Джонни не обязан носить дорогую одежду. Он — не преуспевающий адвокат, которому нужно произвести хорошее впечатление на клиента. Ему не надо впечатлять толпу акционеров на ежегодном собрании, журналистов финансовых изданий, инвесторов-банкиров. Джонни не играет роль облеченного властью крупного управляющего, которому постоянно приходится выступать перед советом директоров. Зато ему нужно произвести нужное впечатление на свою команду дворников. Какое? Такое, чтобы у них не создалось представления, будто он зарабатывает столько денег, что может позволить себе четырехзначную сумму за костюм у портного.

Большинство миллионеров, опрошенных нами за двадцать лет, придерживаются того же мнения, что и Джонни. Кто же тогда покупает все эти дорогие костюмы? Наш опрос выявил любопытное соотношение. На каждого миллионера — владельца костюма за 1000 долларов — приходится как минимум шесть человек с годовым доходом от 50 000 до 200 000 долларов, которые имеют такой костюм, не будучи миллионерами. Их потребительские привычки, безусловно, стали одной из причин того, что они не так богаты. Кто же эти покупатели? Как правило, у них нет собственного бизнеса, скорее, это менеджеры среднего звена крупных корпораций (особенно в семьях, где работают и муж и жена), юристы, специалисты по сбыту и маркетингу, врачи.

Какие же доводы приводятся в пользу того, чтобы платить за костюм больше обычного миллионера? В недавней статье в журнале “Форбс” владелец очень дорогих костюмов рекламировал их как отличное вложение денег (Лоуренс Минард. “У вас преуспевающий вид, сэр” Forbes, April 8, 1996, pp. 132-133):

** Могут ли костюмы, сшитые на заказ, стоить 2000 долларов? Мои — да. Четырнадцать лет спустя, когда я вешу на 14 фунтов больше, они по-прежнему прекрасно смотрятся. Хотите верить, хотите нет — я отлично вложил деньги”.*

Мистер Минард рассказывает, как в лучшее ателье по пошиву костюмов в Лондоне, на улице Сэвил Роу, его привели два управляющих высшего звена. Он запомнил их как обладающих безупречным вкусом и не склонных к транжирству при покупках:

“Они объяснили мне, что покупать эксклюзивные вещи — значит творить неповторимое, личное взаимодействие с собственной одеждой”.

Что значит “эксклюзивные”? На обычном языке это значит “пошитые у портного”. Джонни Люкас в жизни не заказал у портного ни одного костюма. Наслаждается ли он “неповторимым, глубоко личным взаимодействием” со своим костюмом чистой шерсти удобного покроя, купленным в магазине готовой одежды “JC Penney”? (Вас удивляет, что среди миллионеров есть люди, одевающиеся в “JC Penney”? Возможно, еще больше вас удивит, что 30,4% миллионеров имеют кредитную карточку постоянного покупателя “JC Penney”.) Костюмы этой фирмы модели “Стаффорд Экзекьютив”

недавно получили высшую оценку ведущего издания по оценке потребительских товаров за прочность, фасон и удобство:

“JC Penney” проводит тщательные испытания одежды по цветовой гамме, на усадку и на прочность... По контролю качества “JC Penney” более требовательна, чем любой другой магазин”. (Тери Агинс. Почему дешевая одежда вызывает большие уважения // The Wall Street Journal 1995, Oct. 16, pp. B1, B3)

Не забывайте, что моль, сигаретный пепел и прочие напасти абсолютно безразличны к цене вашего шерстяного костюма. Их не заботит точное значение слова “эксклюзивный” и не интересует, заказывал ли костюм в этом ателье Диккенс, Де Голль или Черчилль. Они равнодушны и к вопросу о дивидендах или прибыли от костюма. Зато погубить ваш гардероб они вполне способны.

Ну, уж обувь наверняка

Вернемся на воображаемое телешоу. Мистер Люкас по-прежнему на сцене. Какие ботинки он носит? Телезрители, если они еще не переключили канал, снова поражены ответом: Джонни, как и большинство миллионеров, не покупает дорогой обуви. Около половины опрошенных миллионеров сообщили, что никогда не тратили на обувь более 140 долларов. Каждый четвертый тратил не больше 100 долларов, каждый десятый — не больше 300. Кто же тогда те люди, благодаря которым изготовители и продавцы дорогой обуви не разоряются, если это не миллионеры? Конечно, есть миллионеры, которые покупают дорогую обувь. Но на каждого миллионера приходится не меньше восьми немиллионеров, которые владеют обувью дороже 300 долларов за пару.

А что мы видим в популярной печати? Пресса создает ажиотаж вокруг той очень небольшой части американцев, которые покупают дорогую обувь и аксессуары. Вот, например, последняя новость: Дон Кинг, спортивный импресарио, провел два часа в обувном магазине в Атланте и купил 110 пар обуви, заплатив 64 000 долларов (включая НДС). Его поход по этому магазину побил предыдущий рекорд, установленный там же М. Джонсоном, потратившим за один раз 35 000 долларов. Рекордная покупка мистера Кинга в среднем означает 582,73 доллара за пару. Сколько стоила самая дорогая пара обуви? Как сообщается, 850 долларов — туфли из крокодиловой кожи (Джефф Шульц. Кинг оплачивает счет на 64 000 долларов в обувном магазине // *Atlanta Journal-Constitution*, 1995, June 4, p. 1.)

Заметьте, что лишь 1% миллионеров в нашем опросе уплатили от 667 долларов за пару обуви. Даже среди миллионеров покупка туфель из крокодиловой кожи мистером Кингом — редкость. Но популярная печать с удовольствием трубит о подобных причудах покупателей, создавая у молодого поколения представление, что приобретение дорогих вещей — нормальное поведение богатых людей, и впечатление, что богатые люди имеют высокий уровень потребления. Молодежь вырастает с убеждением, что главное преимущество богатства в Америке — возможность тратить деньги.

Почему же Джонни Люкас никому не интересен, а в центре внимания — мистер Кинг? Потому, что потребительские привычки Джонни совершенно заурядны. Его богатство привлекательно тем, что не так осязаемо, как дорогие вещи: финансовой независимостью, самодисциплиной, возможностью прекрасно содержать семью, быть хорошим мужем и отцом хорошо воспитанных детей.

Последний шанс мистера Люкаса

Жива ли еще наша телепрограмма о типичном американском миллионере? Может быть, Джонни Люкас сделает последний рывок и вернет утерянную аудиторию?

Джонни Люкас, богатый бизнесмен, крайне пунктуален. Он никогда не опаздывает на встречи, приходит на работу к 6.30 утра каждый день. Как ему это удастся? Благодаря часам. Может быть, Джонни носит дорогие часы? Вы, наверное, уже угадали ответ. Аудитория вновь разочарована. Ровно половина миллионеров ни разу в жизни не потратили на часы больше 235 долларов. Каждый десятый — не больше 47 долларов, каждый четвертый — не больше 100 долларов.

Конечно, есть миллионеры, которые приобретают дорогие часы, но их меньшинство. Даже среди миллионеров лишь 25% приобретали часы дороже 1125 долларов. Каждый десятый заплатил от 3800 долларов, каждый сотый — свыше 15 000.

Мы уверены, что Джонни готов извиниться перед телезрителями за свои заурядные вкусы в одежде и аксессуарах. Но мы также уверены, что он может выразить свою жизненную позицию в следующих словах:

— *Я живу в прекрасном доме, и этот дом не заложен. Деньги на оплату образования детей были полностью отложены еще до того, как они поступили в колледж.*

Увы, история Джонни, как и его объяснения, никогда не привлечет внимания прессы.

Как редко встречаются Джонни

Почему в Америке так немного богатых людей? Даже семьи, чей годовой доход исчисляется шестизначными цифрами, в большинстве своем не особо зажиточны. У этих людей другие ценности, не те, что у Джонни Люкаса. Их лозунг — сегодня потратить, завтра заработать. Для них существует большая вероятность оказаться в долгах, они живут в замкнутом круге “трата—зарплата”. Многие из них считают неудачниками тех, кто не демонстрирует обладания множеством дорогих вещей. Людей, не ориентированных на подобную демонстрацию — например, Джонни Люкаса, — они считают ниже себя.

Маловероятно, что Джонни Люкаса глубоко уважает большинство его соседей. По социальному статусу он стоит ниже среднего — но по какому критерию? Для соседей Джонни его профессия не престижна. Он мелкий бизнесмен, нередко приезжает домой на уборочной машине, и эта машина “ночует” у него во дворе. На какие мысли это наводит соседей? Они не знают о финансовой независимости Джонни. В их глазах он не много выигрывает от того, что женат и никогда не был разведен, полностью оплатил образование детей, что у него работает несколько десятков человек, что он честный и бережливый, выплатил деньги за дом и т. п. Нет, многие из соседей предпочли бы, чтобы Джонни не было в этом зажиточном районе. Почему? Наверное, потому, что ни он, ни его семья не выглядят богатыми, не одеты подобно им, не имеют таких автомобилей и не занимают высоких должностей.

ОТЛИЧНО ДЕРЖАТЬ ОБОРОНУ

Как правило, богатые люди отвечают “да” на три вопроса в нашей анкете:

1. Были ли ваши родители крайне бережливыми?
2. Бережливы ли вы?
3. Можно ли сказать, что ваш супруг/супруга более бережливы, чем вы?

Особенно важен третий вопрос. Самые лучшие накопители богатства — те, кто не только сам бережлив, но у кого и супруга, как правило, еще более бережлива. Возьмем типичную богатую семью. Почти 95% семей миллионеров — супружеские пары. В 70% из них мужчина обеспечивает от 80% дохода. Большинство этих мужчин умело играют в нападение в игре под названием “получение дохода”. Отличное нападение в экономическом смысле означает, что получаемый доход семьи значительно выше среднего (для Америки средний реализуемый годовой доход — около 33 000 долларов). Большинство таких семей кроме этого отлично держат оборону: это значит, что они бережливы в расходах на товары и услуги. Однако один бережливый член семьи, обеспечивающий высокий доход, еще не гарантирует высокой стоимости семьи. Нужна еще одна вещь. Какая же? Лучшее всего это выразил один миллионер в первом поколении, который сказал нам:

— *Не могу заставить жену тратить деньги!*

Большинство людей никогда не станут первым поколением богачей, если второй член семьи расточителен.

Семья не скопит богатства, если один ее член — гиперпотребитель. Это особенно верно в тех случаях, когда один или оба члена семьи создают свой бизнес и пытаются

достичь в нем успеха — мало кому удастся сочетать привычку к щедрой трате денег с накоплением богатства.

Ода бережливой жене

Что сказала жена миллионера, когда муж вручил ей акции на 8 миллионов долларов? Муж, женатый на ней 31 год, вспоминает: “Она сказала: “Спасибо большое, правда, большое спасибо”. И улыбнулась, но как сидела за кухонным столом, вырезая из местных газет купоны на скидки в 25 и 50 центов на разные продукты, так и продолжала свое занятие по субботам. Она и сегодня такая же, как раньше, когда, кроме кухонного стола, у нас ничего не было. Вот поэтому мы сегодня и богаты. В первые годы она во многом отказывала себе, многим жертвовала”.

Вас интересует, почему вы небогаты? Давайте проанализируем ваш образ жизни. Вы хорошо играете в наступлении? Зарабатываете 70, 100, 200 тысяч долларов? Поздравляем, но почему же вы не можете выиграть в игре по накоплению богатства?

Будьте откровенны с собой: может быть, вы плохо держите оборону? Большинство людей с высокими доходами находятся в таком положении — но не большинство миллионеров. Миллионеры отлично играют и в обороне и в наступлении. И очень часто их великолепная оборона — причина того, что они обыгрывают тех, кто получает больше, то есть лучше играет в наступлении. Фундамент, на котором строится богатство, — оборона, а ее основа — ведение бюджета и планирование. Наши исследования показали, что ряд профессий лидирует по числу людей, планирующих свой бюджет.

Богатые аукционисты

Наш последний опрос аукционистов показал, что свыше 35% из них — миллионеры, что ненамного превышает процентный показатель семей миллионеров в самых дорогих и престижных городских и загородных районах.

Аукционисты постоянно присутствуют в нашем списке профессий с самым высоким накоплением богатства — начиная с 1983 года, когда нами впервые был проведен анализ миллионеров по профессиям. Тогда эта профессия занимала шестое место по концентрации среди людей с годовым доходом свыше 100 000 долларов. Но наше внимание привлек не только уровень доходов аукционистов. Как по-вашему, кто накапливает больше богатства при одинаковом доходе — аукционисты из маленьких американских городов или люди из престижных городских и загородных районов? Как легко догадаться — типичный аукционист.

Аукционисты более бережливы, чем люди одного с ними дохода, живущие в престижных районах, и меньше тратят как на домашние, так и на деловые расходы. В определенной степени это объясняется более низкой стоимостью жизни и работы в маленьких городах, но даже с учетом этого аукционисты оказываются впереди по накоплению средств. Вот любопытные факты:

- Средний возраст миллионера-аукциониста — около пятидесяти лет, то есть на шесть—восемь лет моложе миллионеров из престижных местностей.
- Домашние расходы среднего миллионера-аукциониста составляют лишь 61% от суммы расходов миллионеров из престижных местностей.
- Миллионеры из престижных местностей втрое чаще, чем аукционисты, имеют дорогие импортные автомобили.
- По сравнению с другими профессиями с высокими доходами аукционисты вкладывают больший процент средств в объекты возрастающей ценности, причем именно в те, экспертами по которым являются.
- Аукционисты знакомы с банкротством не понаслышке. Они знают, что при распродаже потребительские товары очень часто приносят лишь несколько центов на доллар первоначальной покупной цены. Вот как одна аукционистка объяснила причину своей бережливости:

— Когда я была маленькая, я увидела одну женщину, она сидела перед своим домом и плакала. А из дома выходили люди и выносили ее вещи, которые она продавала с

аукциона, — все ее имущество, которое больше ей не принадлежало. Я никогда не забуду ее.

Спросим эту аукционистку, которую мы назовем миссис Джейн Рул, как она играет в обороне. Она — типичный американский миллионер в первом поколении. Вместе с мужем они владеют небольшой фирмой по оценке и продаже имущества с аукциона. Они также инвестируют средства в ряд категорий имущества, оценкой которых занимаются. Мистер Рул — главный менеджер их бизнеса, успех — в немалой доле его заслуга, он на виду, быстр и меток на язык. Но фактически глава дела — миссис Рул, она истинный руководитель семейного бизнеса. Успех этой аукционной фирмы — результат ее планирования, составления бюджета, работы с платежами и маркетинга.

Как мистер и миссис Рул стали миллионерами? Благодаря тому, что миссис Рул отлично играет в обороне! Она ведет бюджет и контролирует расходование средств и дома, и на работе. А в вашей семье есть человек, ведущий бюджет? Как часто мы слышим на этот вопрос ответ: “В общем-то, нет...”. Слишком часто люди позволяют своим доходам определять расходы. Когда мы выступаем с рассказами о том, как ведется планирование бюджета в богатых семьях, кто-нибудь непременно задает вопрос: “Зачем миллионеру планировать домашний бюджет?”. На это мы всегда отвечаем:

— Они стали миллионерами, потому что планировали свой бюджет и расходы, и остаются миллионерами, потому что по-прежнему делают это.

Иногда приходится прибегать к аналогии, чтобы доходчивее пояснить эту мысль. Тогда мы спрашиваем аудиторию:

— Вы когда-нибудь по-настоящему обращали внимание на людей, которые ежедневно занимаются оздоровительным бегом? Они выглядят так, будто никакой бег им не нужен. Именно бегу, они обязаны здоровьем. Богатые люди заботятся о своем финансовом здоровье, а те, у кого состояние финансов оставляет желать лучшего, практически не пытаются улучшить его.

Большинство людей хотят быть физически здоровыми и прекрасно знают, что для этого нужно. Несмотря на это, большинство так и не укрепляет здоровье. Почему? Потому, что не хватает самодисциплины, чтобы найти время и просто взять и сделать то, что надо. Точно так же дело обстоит и с накоплением богатства в Америке. Мы хотим разбогатеть, еще бы, но в финансовой обороне играем отвратительно. Не хватает самодисциплины контролировать расходы, отвести время на планирование бюджета. Плохие накопители богатства даже спортом занимаются втрое больше, чем планированием инвестиционной стратегии.

Миссис Рул — другое дело. Она, как большинство миллионеров, обладает самодисциплиной и находит время планировать свой бюджет. Семейный доход миссис Рул колеблется из года в год и в последние пять лет в среднем составлял 90 000 долларов. (Для аукционистов типичны колебания годового дохода, поскольку экономические спады нередко сопровождаются повышением спроса на аукционные услуги.) Зато ее капитал неуклонно растет. Сегодня миссис Рул стоит более 2 миллионов долларов. Она ответила “да” на все четыре вопроса о планировании бюджета в нашей анкете.

Хотите ли вы разбогатеть и оставаться богатым? Можете ли вы честно ответить “да” на четыре простых вопроса?

Вопрос 1. Придерживается ли ваша семья продуманного ежегодного бюджета?

Планируете ли вы домашние расходы по ряду бюджетных позиций: питание, одежда, жилье и домашнее хозяйство? Миссис Рул, как и большинство миллионеров, ответит “да”. Как показал наш последний опрос всех миллионеров Америки, на 100 миллионеров без семейного бюджета приходится: 120 с бюджетом.

Мы предвидим вопрос о том, как разбогатели миллионеры, не ведущие семейный бюджет. Как они контролируют потребление? Ответ: специально создают атмосферу самоограничения для себя и для членов семьи. Более половины миллионеров без бюджета сначала тратят деньги

на инвестиции и только оставшиеся — на себя. Они часто называют такую политику “заплати сначала себе”. В среднем они инвестируют не менее 15% годового дохода, прежде чем заплатить тем, кто обеспечивает их питанием, одеждой, жильем, банковским кредитом и т.п.

А те миллионеры, которые не ведут бюджет и не создают искусственного самоограничения? Некоторые унаследовали все свое богатство или значительную его часть. Другая часть, тоже немногочисленная (менее 20%), обычно имеет такой высокий доход, что практически может тратить его, сохраняя капитал, выражающийся семизначной цифрой. Иначе говоря, их выдающаяся игра в нападении компенсирует отсутствие обороны. Но что значит зарабатывать 2 миллиона долларов в год и иметь капитал в 1 миллион? Номинально вы миллионер, но, по сути, вы — плохой накопитель богатства. Весьма вероятно, что вам недолго оставаться миллионером. Это люди, имена которых постоянно мелькают в прессе — журналисты обожают то, что отходит от нормы и в природе, и в экономике.

Напишут ли когда-нибудь в газетах о миссис Рул? Вряд ли. Кому интересно читать о ее доме стоимостью в 140 000 долларов или ее автомобиле “Детройт Седан” четырехлетней давности? Кому интересно смотреть, как она просиживает за кухонным столом по три ночи за составлением семейного бюджета? Что увлекательного в том, чтобы отчитаться за каждый доллар, потраченный в прошлом году? Сколько можно смотреть, как она тщательно составляет план расходов на год вперед? Для миссис Рул это тоже не лучшее развлечение, но она считает, что есть вещи более неприятные — например, невозможность отойти от дел и достигнуть финансовой независимости. Составлять бюджет легче, если помнить о выгодах этого в долгосрочной перспективе.

**Вопрос 2. Знаете ли вы, сколько денег
ежегодно расходует ваша семья на питание,
одежду, жилье и домашнее хозяйство?**

Почти две трети опрошенных миллионеров (62,3%) ответили “да”, в том числе миссис Рул. Только 35% не миллионеров с высокими доходами ответили “да”. Среди таких людей с высоким доходом и небольшим капиталом многие не имеют понятия, сколько тратят в год на такие статьи, как, например, питание дома, еда вне дома, напитки, подарки на дни рождения и праздники (для разных категорий людей), одежда (каждый вид одежды для каждого члена семьи в конкретном магазине), уход за детьми, услуги по дому, оплата кредита, благотворительность, финансовые услуги, клубные взносы, автомобиль и сопутствующие расходы, учеба детей, отдых, отопление, электричество.

Заметьте, что в наш список мы не включили платежи по закладной на недвижимость.

Люди с высоким доходом и маленьким капиталом часто гордятся тем, что платят меньше налогов, поскольку платежи по закладной дают налоговые льготы.

Безусловно, большинство миллионеров, имеющих закладные, также используют эту льготу. Но большинство миллионеров могут отчитаться и за все остальные категории домашних расходов. Спросите типичного человека с высоким доходом и маленьким капиталом о его целях. Что он вам ответит? Очень часто в качестве главной цели называется уменьшение налогового бремени, и льготы по закладной используются в качестве средства. Так почему же этим людям не рассчитать точно так же все домашние расходы? Просто потому, что они не видят в этом пользы. По их мнению, домашние расходы в основном бесполезны для уменьшения налогов.

Миссис Рул другого мнения. Ее цель — финансовая независимость, для которой достаточно 5 миллионов долларов к моменту, когда она и ее муж решат отойти от дел. Она считает, что планирование и контроль домашних расходов прямо способствуют достижению этой цели. По ее мнению, учет — это контроль потребления и уменьшение вероятности потратить слишком много на товары и услуги, в действительности не так уж необходимые. Миссис Рул всегда рассчитывает расходы в своем бизнесе и понимает, что система деловой бухгалтерии вполне применима дома. Быть владельцем собственного бизнеса — определенное преимущество.

Миссис Рул не хочет иметь денежные заботы, когда ей исполнится 65. Каждый раз, садясь за расчеты, она напоминает себе, что это помогает ей не бояться того, что она

никогда не сможет спокойно отойти от дел. Кто не уверен в своем финансовом будущем? Только не миссис Рул. Ее капитал более чем в двадцать раз выше ее годового дохода в 90 000 долларов, и она полностью контролирует домашние расходы семьи.

Напротив, Роберт и Джуди боятся. И обоснованно. Эта пара зарабатывает 200 000 в год, их доход более чем в два раза превышает доход миссис Рул. И тем не менее их средства — лишь малая доля богатства миссис Рул, что характерно для многих хорошо зарабатывающих семей. Они ощущают себя во власти потребления, а не наоборот. Даже миссис Рул пришлось бы потрудиться, составляя годовой отчет о расходах на сумму в 200 000. У Роберта и Джуди 14 кредитных карточек, а в семействе Рул — две, одна для деловых расчетов, другая — для домашних.

Поговорим немного о кредитных карточках. Задайте множеству миллионеров простой вопрос: какими кредитными карточками они пользуются? Ответ даст вам ясное представление о том, кто они такие в действительности.

Вопрос:

Мистер (Миссис) Миллионер,

укажите кредитные карточки, которые имеете вы или кто-то из членов вашей семьи, обведя кружком соответствующий номер или номера.

Закройте глаза и представьте себя миллионером с чистой стоимостью почти 4 миллиона. Какие кредитные карточки соответствуют вашему положению? Прежде всего, вы, наверное, выберете платиновую карточку “Америкэн Экспресс”, “Дайнерз Клуб” или “Карт Бланш”. Если вы считаете себя миллионером, следящим за модой, вы отметите кредитные карточки от магазинов “Брукс Бразерс”, “Нейман Маркус”, “Сакс-Пятая Авеню”, “Лорд и Тэйлор” или даже “Эдди Бауэр”. Если вы выбрали все эти карточки, вы — не типичный миллионер. Результаты нашего опроса американских миллионеров выявили любопытный выбор кредитных карточек (см. таблицу 2.2). Вот некоторые закономерности:

- Как и большинство семей в Америке, зажиточные семьи в большинстве имеют карточки “Мастер Кард” и “Виза”.

Семья миллионера в четыре раза чаще (43%) имеет карточку сети магазинов “Сирз” (Sears), чем “Брукс Бразерс” (Brooks Brothers) (10%). Среди богатых намного популярнее карточки сети универсальных магазинов “Сирз” и “Пенни” (“JС Penney”), чем дорогих модных магазинов. Только 21% богатых семей Америки имеют карточку фирмы “Нейман Маркус”, 25% — “Сакс-Пятая Авеню”, 25% — “Лорд и Тэйлор”, и лишь 8,1% — “Эдди Бауэр”.

Лишь 6,2% миллионеров имеют платиновую карточку “Америкэн Экспресс”, 3,4% — “Дайнерз Клуб”, и менее 1% — “Карт Бланш”.

Таблица 2.2

Кредитные карточки в семьях миллионеров

(число опрошенных — 375)

<i>Кредитная карточка</i>	<i>Процент владельцев</i>
“Виза”	59,0
“Мастер Кард”	56,0
“Сирз”	43,0
“Пенни”	30,4
Золотая “Америкэн Экспресс”	28,6
Зеленая “Америкэн	26,2
“Лорд и Тэйлор”	25,0
“Сакс-Пятая Авеню”	25,0
“Нейман Маркус”	21,0
“Брукс Бразерс”	10,0
“Эдди Бауэр”	8,1
Платиновая “Америкэн	6,2
“Дайнерз Клуб”	3,4

**Вопрос 3. Имеете ли вы ясное представление
о своих целях на сегодняшний день,
текущую неделю, месяц, год,
о жизненных целях?**

Этот вопрос вошел в нашу анкету после интервью с одним миллионером лет пятнадцать назад. Он рассказал нам, как в девятнадцать лет основал свой бизнес по оптовой торговле продуктами. Он перестал посещать среднюю школу, хотя со временем получил диплом о среднем образовании. Мы попросили его объяснить, как он, формально недоучка, скопил свыше 10 миллионов долларов. Вот что он ответил:

— *Я всегда ставил перед собой цель. У меня есть четко определенный набор целей на сегодняшний день, текущую неделю, месяц, год, жизненных целей. Даже посещение туалета для меня — определенная цель в общем плане. Молодым сотрудникам я всегда говорил, что нужно иметь в жизни цели.*

Миссис Рул тоже ставит перед собой цели, как и большинство миллионеров. На каждые 100 миллионеров, ответивших на наш третий вопрос “нет”, приходится 180, ответивших “да”. Кто ответил “нет”? Многие из имеющих высокий доход или унаследовавших богатство — те же типы, что в предыдущей главе. Помимо них, многие люди пожилого возраста и ушедшие на покой миллионеры, которые уже достигли своих основных целей. Может быть, стоит задуматься на миг над замечанием одного восьмидесятилетнего миллионера:

Авторы:

— *Первый вопрос, который мы всегда задаем, — о целях. Каковы ваши цели на сегодня?*

Мистер Кларк:

— *Цена на золото на Лондонской бирже вчера была 438 долларов за тройскую унцию.*

58

Мы повторили вопрос после того, как мистер Кларк надел свой слуховой аппарат.

Мистер Кларк:

— *Ах, цели, не цены... Понятно. Мои цели? Я добился, чего хотел. Моей долгосрочной целью, конечно, было накопить столько денег, чтобы спокойно отойти от дел и наслаждаться жизнью. Я много в жизни повидал... Сейчас меня знают во всем мире — я владелец одной из крупнейших газосварочных компаний. Уходить на покой мне не хочется, но моя цель сейчас — семья и удовольствие от всего, чего я достиг.*

Мистер Кларк — типичный представитель людей в возрасте накопивших богатство. Между прочим, только два миллионера из всех, опрошенных нами, заявили, что их цель “потратить последний доллар в день смерти!”

Ни мистер Кларк, ни миссис Рул не ставят перед собой подобной цели. Миссис Рул планирует оставить специальный фонд на образование своих внуков. Еще она хочет наслаждаться жизнью и сейчас, и после того, как отойдет от дел. Она хочет быть спокойной за состояние своих финансов. Ее цель — накопить 5 миллионов долларов. Миссис Рул знает, сколько нужно откладывать каждый месяц для этих целей.

Но счастлива ли она? Нам очень часто задают такой вопрос о бережливых миллионерах. Да, счастлива. Она спокойна за свои деньги. Она счастлива, видя свою дружную семью. Ее семья для нее — все. Ее жизнь и цели просты. Для определения главных целей миссис Рул не нужны консультанты, она пользуется их советами только по конкретным вопросам. Зато Роберт и Джуди, эта пара с высокими доходами и маленьким капиталом, отчаянно нуждаются в уверенном и компетентном руководстве. Им не помешал бы финансовый консультант, достаточно опытный, чтобы убедить их изменить жизненные установки, перейти от хаоса и гиперпотребления в ведении

хозяйства к планированию бюджета с ясными целями и постоянным контролем. Принесет ли это счастье Роберту и Джуди? Этого мы не знаем, но зато точно знаем, что:

Финансово независимые люди более счастливы, чем люди той же доходно-возрастной категории без финансовой стабильности.

Финансово независимые люди, похоже, яснее представляют себе будущие выгоды, которые предполагаются четко поставленной целью. Например, миссис Рул знает, что в будущем ее внуки окончат университет, надеется, что в жизни их ждет успех. Она знает, что в будущем ей не придется зависеть от других даже в случае серьезной болезни. В этом отношении ее цели совпадают с устремлениями большинства миллионеров.

Вопрос 4. Тратите ли вы значительное количество времени на планирование своей финансовой политики?

На каждые сто миллионеров, ответивших “нет”, приходится 192, ответивших “да”. Из тех, кто говорит “нет”, многие, как и в предыдущих случаях, либо имеют высокий доход и сравнительно небольшой капитал, либо унаследовали богатство, либо уже отошли от дел или находятся в преклонном возрасте.

Такие люди, как миссис Рул, правильно называют сами себя плановиками. Ответ на наш четвертый вопрос в действительности хорошо коррелирует с реальным количеством часов, которое респонденты тратят на планирование своей финансовой стратегии. В среднем миллионер тратит намного больше времени и на изучение ситуации и принятие решений об инвестициях средств, и на управление текущими инвестициями, чем немиллионер с высоким доходом. Глава 3 подробнее освещает, как распределяется время на планирование и управление финансами.

Миллионеры, подобные миссис Рул, не только тратят больше времени на планирование финансов, чем немиллионеры, но и более продуктивно используют это время. Не забывайте, что миссис Рул не просто аукционист, но и оценщик вещей, выставляемых на аукцион ее фирмой. Миссис Рул часто инвестирует средства в то, в чем разбирается. В этом отношении она похожа на многих других миллионеров — они дальновидно делают два дела сразу, планируя одновременно и бизнес, и личные вложения. Наши исследования показали, что активно работающие аукционисты нередко в то же время прекрасные инвесторы. Возьмем, например, аукциониста, специализирующегося на аукционах по коммерческой недвижимости. Какой рынок инвестиций лучше всего им изучен? Коммерческая недвижимость. Он сам себе аналитик инвестиционных тенденций. Вы специализируетесь на аукционах по антикварной мебели и американскому огнестрельному оружию? Так следует ли вам вкладывать деньги в акции компаний по высоким технологиям? Вряд ли, зато разумно будет воспользоваться своим опытом для инвестиций — если вы эксперт по антиквариату, зачем пропадать знаниям?

Не только аукционист может извлечь пользу из своих профессиональных знаний. Один наш знакомый в свое время возглавлял отдел стратегического планирования крупной корпорации. В его обязанности, в частности, входил анализ разнообразных тенденций развития самых разных видов бизнеса. Много лет назад он сделал открытие: спрос на коллекционные программки бейсбольных матчей должен повыситься. Он отметил это задолго до того, как произошел всплеск рыночного спроса, и сделал крупные инвестиции в период затишья. Все приобретенное он затем продал на пике цен — включая все программки матчей, в которых начинал выступления Микки Мантл. Другой наш знакомый, менеджер крупного магазина, постоянно читал профессиональную литературу, чтобы повысить доходность своего магазина, и этот круг чтения помог ему инвестировать средства в потенциально прибыльные области розничной торговли.

Сколько времени тратят немиллионеры на планирование и управление финансами? Недостаточно! Как уже указывалось, гораздо меньше, чем миллионеры. Хотя

миллионеры гораздо более искушены в науке инвестирования, они отводят на совершенствование в этой области гораздо больше времени, чем немиллионеры. Это одна из основных причин, по которым миллионеры продолжают богатеть.

Владельцы собственного дела, такие, как миссис Рул, конечно, менее связаны, чем люди, работающие по найму. Миссис Рул может использовать свои навыки в бизнесе для собственных инвестиций и делает это. Она свободна в выборе области бизнеса и того, что хотела бы изучить. Наемные работники не всегда могут позволить себе эту роскошь. Однако и те, кто обладает важной информацией о потенциально многообещающих областях инвестиции, нередко не используют ее. Вот несколько примеров:

- Высококвалифицированный менеджер по продажам (назовем его мистер Уиллис) свыше десяти лет имел в числе клиентов фирму “Уол-Март” (Wal-Mart, сеть супермаркетов). Все это время “Уол-Март” постоянно набирал обороты в объеме и стоимости. Сколько акций “Уол-Март” купил мистер Уиллис, профессионал торговли, чьи доходы исчислялись шестизначным числом? Ни одной. Да, ни одной, несмотря на то, что он владел значительным объемом информации из первых рук об успехах своего клиента. Зато он каждые два года менял один роскошный импортный автомобиль на другой.
- Высококвалифицированный, высокооплачиваемый менеджер по продажам мистер Петерсен работал в области высоких технологий. Он не вложил ни доллара ни в “Microsoft”, ни в другую перспективную компанию — ни доллара, несмотря на профессиональные знания о множестве фирм в области высоких технологий.
- Владелец полиграфической фирмы имел в числе клиентов одну из ведущих американских компаний по производству напитков. Каждый год эта компания приобретала у него товар на миллионы долларов. Какую сумму вложил наш полиграфист в акции своего клиента? Ноль.

Во всех трех случаях доход этих людей был выше, чем у миссис Рул. Но ни один из них не миллионер. Более того, мистер Петерсен, менеджер по маркетингу, совсем не имеет инвестиций в ценные бумаги и акции. Он не инвестирует из своего дохода. Однако он живет в доме стоимостью 400 000 долларов в окружении специалистов по высоким технологиям, обладателей больших сомбреро и огромных закладных на дома, у которых за душой нет ни головы скота. Очень многие люди с высокими доходами и маленьким капиталом живут от зарплаты до зарплаты в страхе перед внезапным экономическим спадом.

НАШ ДРУГ ПНБ

Что движет Теодором — “Тедди” — Дж. Фрейдом? Почему он так много работает? Почему он стремится зарабатывать так много? Почему он тратит так много? Сам Тедди считает, что причина в его конкурентоспособности. Но точно так же конкурентоспособны практически все высококвалифицированные профессиональные менеджеры по продажам. Конкурентоспособность Тедди не основная причина, определяющая его поведение.

В детские годы семья Тедди была одной из самых бедных в их рабочем районе. Их маленький домик был построен из бывших в употреблении материалов. Пока Тедди не пошел в школу, его стриг собственный отец, чтобы сэкономить деньги, хотя, как вспоминает Тедди, люди почти всегда замечали, что стрижка сделана непрофессионально.

- В государственной школе, которую он посещал, были ученики из самых разных слоев общества, многие из зажиточных семей. “Богатых деток” было достаточно много, так что парковочная площадка перед школой всегда была заполнена дорогими машинами. Мистер Френд смотрел на них как зачарованный. Все его школьные годы семья ездила на старом “Форде”, который отец купил, когда машине было уже десять лет.

В школьном возрасте мистер Френд поклялся, что когда-нибудь будет намного богаче, чем родители. “Богаче” для него значило иметь хороший дом в богатом районе, красивую одежду для всей семьи, шикарные автомобили, членство в клубе,

возможность делать покупки в изысканных магазинах. Мистер Френд понимал, что стать “богаче” можно, найдя высокооплачиваемую работу и много работая.

Для мистера Фрейда богатство никогда не ассоциировалось с обладанием значительным капиталом — только с демонстрацией высоких доходов, обладанием дорогими вещами. Тедди никогда не задумывался о преимуществах владения инвестиционным портфелем. Для него высокий доход — это способ преодолеть чувство социальной неполноценности. Высокий доход — результат напряженной работы. “Доходы в форме прироста капитала” — для него ничего не значащие термины.

Что касается накоплений на “черный” день, то от родителей мистера Фрейда здесь толку не было. Финансовый план у них был прост: тратим деньги, если есть. Нет денег — не тратим. Когда что-то требовалось, например стиральная машина или починка крыши, приходилось специально откладывать деньги. Многие вещи также покупались в рассрочку. В семье никогда не владели ни акциями, ни ценными бумагами. Родители Тедди никогда не планировали пустить часть дохода на инвестиции. Они не понимали рынка ценных бумаг и не верили в него. Единственные средства этой супружеской пары — небольшие платежи в пенсионный фонд и одна единица недвижимости, то есть их скромное жилье.

Сегодня их сын чувствует потребность компенсировать свое “примитивное”, “рабочее” происхождение и то, что он считает недостатком образования. Мистер Френд так и не закончил университет. До сих пор он ощущает потребность доказать всем людям с высшим образованием, что они ему не конкуренты. Он расскажет вам, что получает удовлетворение от того, что одет лучше, ездит на более дорогом автомобиле, живет в лучшем доме и в целом ведет более дорогой образ жизни, чем все эти “университетские умники” рядом с ним.

Мистер Френд — великий потребитель. У него две яхты, один скутер и шесть автомобилей (два взяты в лизинг, остальные куплены в кредит). Любопытно, что в семье водят машину только три человека. Он член двух престижных клубов. Часы на нем стоят свыше 5000 долларов. Он покупает одежду в самых изысканных магазинах. Мистер Френд также владеет жильем в курортной зоне.

В прошлом году доход мистера Фрейда составил около 221 000 долларов. Каков должен быть его капитал по нашей формуле? - Ему 41 год: $(221\,000 \times 41): 10 = 1\,060\,800$. Каков его капитал в действительности? Более чем вчетверо ниже ожидаемого.

Как это могло произойти? Ответ: причина в мировоззрении мистера Фрейда. Им движет не стремление к накоплению богатства. Любопытно, что мистер Френд совершенно уверен: будь он действительно богат, он бы не зарабатывал так много. Он любит повторять, что людям из богатых семей незачем много работать.

Мистер Френд изобрел свой собственный метод поддерживать и даже увеличивать мотивацию много работать. Он обнаружил, что страх — прекрасный стимул. Поэтому он покупает как можно больше в кредит.

Увеличивая свою задолженность, он нагнетает в себе тот же страх, какой испытывает кассир перед недочетом. Это в свою очередь заставляет его работать больше и энергичнее. Для него большой дом, в котором он живет, — постоянное напоминание об огромном залоге и необходимости работать на пределе.

Отнюдь не на все виды товаров и услуг мистер Френд тратит много. Спросите его, сколько у него уходит на финансовые консультации. Он весьма скуп на расходы по этой статье. Своего бухгалтера он выбрал практически по единственному критерию — самой низкой плате за услуги. Он всегда считал, что качество бухгалтерских услуг примерно одинаково, только цены разные. Поэтому он и выбрал недорогого бухгалтера. Большинство богатых людей поступает наоборот: они считают, что в области финансовых услуг вы получаете то, за что платите.

Работа мистера Фрейда занимает достаточно много времени. Однако он все равно постоянно боится оказаться недостаточно конкурентоспособным. Его тревожит, что его стремление обставить богатых деток, университетских умников может ослабнуть. Он постоянно напоминает себе о скромном происхождении, об отсутствии

университетской степени, которая так важна. Он постоянно терроризирует себя психологически. Он сам считает себя ниже по происхождению, чем эти самоуверенные обладатели университетских дипломов, с которыми он яростно соревнуется. Он не может понять, почему они так спокойны, ведь их успехи в работе далеко не блестящи.

Мистер Френд никогда не наслаждался жизнью по-настоящему. Он владелец множества дорогих вещей, но работает так много, что ему некогда получать от них удовольствие. У него нет времени и на семью. Он уходит на работу рано утром и лишь иногда возвращается достаточно рано, чтобы поужинать вместе с семейством.

Хотели бы вы быть мистером Фрейдом? Многим импонирует такой образ жизни. Но если бы эти люди понимали его истинную психологию, возможно, их отношение к этому было бы иным. Мистером Фрейдом владеет мания обладания. Он работает ради вещей. Его мотивация, его мысли сосредоточены на внешних приметах экономического преуспевания. Он должен все время убеждать других в своем успехе. К сожалению, он не может убедить самого себя. Суть его существования: работа, заработок, жертвы ради стремления поразить других.

Эти факторы определяют мировоззрение многих плохих накопителей богатства — ПНБ. Большинство их позволяет “мнению важных людей” определять свое обращение с деньгами. Любопытно, что эти “важные люди”, то есть группы, мнение которых имеет такое значение, как правило, всего лишь плод воображения. А ваша жизнь определяется чужим мнением? Может быть, стоит пересмотреть свою жизненную философию, найти иные ориентиры?

Обречены ли все много зарабатывающие люди скромного происхождения стать ПНБ? Неужели всем им суждено повторить путь мистера Френда? Вовсе нет. Фундаментальная причина, по которой мистер Френд подобным образом избавляется от своих воображаемых недостатков воспитания и происхождения, в том, что родители воспитали его в духе ПНБ. При невысоких заработках его родители не отличались бережливостью. Они тратили практически весь свой доход, став настоящими профессионалами расходования средств. Стоило замаячить на горизонте дополнительным деньгам, как тут же строились планы, на что их потратить. Задолго до того, как налоговая служба возмещала ошибочно уплаченный излишек налога, семья уже знала, что он пойдет на потребление. Такое поведение родителей отразилось на сыне. Чему они учили его?

— *Деньги зарабатывают, чтобы тратить. Хочешь потратить больше — работай больше.*

Жизнь семьи Фрейдов

На что уходили деньги у родителей мистера Фрейда? По его рассказам, с самого начала семейной жизни они много ели, пили, курили и ходили по магазинам. Стол всегда ломился от еды. Про запас покупались кондитерские изделия, мясо, гастрономические продукты, мороженое, десерты. Даже завтрак превращался в пир: всегда подавались бекон, колбаса, горячее блюдо, яйца, булочки и печенье. Любимые блюда на обед — говяжьи отбивные и жаркое. В семье Фрейдов не пропускали ни одного приема пищи. Соседи и родственники были частыми гостями за столом в “ресторане Фрейдов”, как они называли между собой этот дом. На двоих родители мистера Фрейда выкуривали в среднем три пачки сигарет в день. В неделю обычно выпивалось два ящика пива. В выходные потребление еды, табака и алкоголя резко увеличивалось.

Потребление и походы по магазинам были главным хобби семьи Фрейдов. Чаше всего они покупали ради интереса, а не в силу реальной необходимости. Обычное субботнее развлечение состояло в хождении по магазинам с раннего утра почти до вечера. Сначала покупалась еда, а потом наступал черед бесконечных распродаж. Мистер Френд вспоминает, что “они покупали в основном ненужное барахло”.

Его мать была большой энтузиасткой покупок на распродажах. Она не могла удержаться от приобретения множества покрывал, пепельниц, молочных леденцов, карамелек, полотенец всех цветов и фасонов, рабочей обуви, деревянных мисок и кухонной утвари. Большая часть этих вещей отправлялась в кладовку и покоилась там годами, прежде чем ей находилось применение. Отец мистера Фрейда тоже делал покупки ради развлечения. Каждую субботу он проводил целые часы в магазинах инструментов и оборудования, покупая множество вещей, которыми пользовался крайне редко, если пользовался вообще.

Ясно, что родители мистера Фрейда — ПНБ. Он получил отличную подготовку. Но сейчас он зарабатывает столько денег, сколько его родители не получали никогда. Почему же он по-прежнему ПНБ? Его высокий заработок — первый результат родительского воспитания, потому что отец часто повторял ему. “Ищи работу, где много платят”. Зачем? Чтобы иметь возможность приобретать дорогие хорошие вещи. Урок отца недвусмыслен: чтобы купить хороший дом, роскошный автомобиль и дорогую одежду, нужно много зарабатывать. Мистер Френд уяснил, что отличные возможности для крупного заработка имеются в некоторых сферах торговой деятельности. Крупные заработки — возможность много тратить. Он ни разу не слышал о том, что неплохо было бы откладывать деньги на инвестиции. Доходы существуют для расходов. Для крупных покупок берется крупный кредит.

Мистер Френд и его родители никогда не были высокого мнения об инвестициях как средстве накопления богатства. Мистер Френд не раз повторял в беседах с нами, что “это пустые разговоры”. Ведь у него нет денег на инвестиции! Так как же получилось, что человек, доход которого в шесть раз превышает среднеамериканский, не имеет денег на инвестиции? За год мистер Френд тратит на частную школу и университет для своих детей больше, чем весь заработок средней американской семьи. Его парад автомобилей стоит больше 130 000 долларов. Он платит более 12 000 долларов в виде налога на собственность и больше 30 000 долларов по закладной на дом. У него есть несколько костюмов по 1200 долларов каждый.

Но его равнодушие к преимуществам инвестирования объясняется не только его потребительскими нуждами. Его родители не понимали выгоды инвестиций и не верили в них, и он унаследовал это отсутствие понимания.

Мистер Френд объясняет, что его родители были людьми скромного достатка, не имевшими денег на инвестиции. Выдерживает ли критику это представление? Ею родители выкуривали три пачки сигарет в день. Сколько пачек они выкурили на протяжении своей взрослой жизни? В году 365 дней — около 1095 пачек в год. Они курили примерно 46 лет — это 50 375 пачек. Сколько денег ушло на это? Примерно 33 190 долларов — больше, чем продажная цена их дома! Они никогда не задумывались над тем, во сколько обходится курение, считая это мелкими расходами. Но мелкие расходы за долгий промежуток времени вырастают в крупные. Точно так же мелкие вложения, совершаемые периодически, становятся крупными инвестициями.

Что было бы, если бы Фрейды всю жизнь вкладывали деньги не в сигареты, а в акции индексированных фондов? Сколько бы они сейчас стоили? Почти 100 000 долларов. А если бы они пустили эти “табачные деньги” на покупку акций табачной компании? Если бы они приобрели акции “Филипп Моррис”, на годовые дивиденды прикупали бы те же акции и держали бы их, не продавая, сорок шесть лет? Через сорок шесть лет эта пара имела бы инвестиционный портфель стоимостью свыше 2 миллионов долларов. Но родители, — так же, как их сын, — никогда не думали, что “мелочь” можно превратить в солидное состояние.

Одна эта перемена могла бы сделать Фрейдов миллионерами. Учитывая скромные размеры их дохода, они попали бы и в категорию ОНБ, отличных накопителей богатства. Может быть, они бы прожили жизнь по-другому, если бы было кому научить их алгебре понимания богатства. Никто не рассказывал им о таких вещах, так что неудивительно, что они не смогли научить сына уважению к инвестициям. Зато они

убедили его не курить. Отец сказал ему: “Не бери в рот сигарету. После первой сигареты я уже не смог бросить, не помогало ничто”. И сын последовал совету.

Избавление от привычек ПНБ

Сколько времени может мистер Френд обеспечивать привычный образ жизни, если завтра уйдет с работы? Сколько он может прожить на свои сегодняшние средства? Всего лишь около года! Неудивительно, что он так много работает. При таком положении дел мистер Френд никогда не сможет со спокойной душой отойти от дел. Хотя ему скоро пятьдесят, он еще не понимает этого. Но надежда есть, он еще может скопить богатство.

Мы обнаружили, что ПНБ нередко полезно выслушать горькую правду о себе: “Приятель, ты стоишь меньше половины того, сколько должен стоять в твоём возрасте и с твоими доходами”. Это известие может изменить ПНБ, обладающих боевым духом. Как они реагируют, когда узнают, что по размеру капитала попадают в низшие 25% своей возрастно-доходовой категории? Некоторые отказываются верить. Многие хотят изменить положение дел, но не знают как. Как же победить многолетние привычки ПНБ?

Во-первых, нужно действительно хотеть этого. Во-вторых, скорее всего, понадобится профессиональная помощь. В идеале следует воспользоваться услугами дипломированного высококвалифицированного бухгалтера, специализирующегося на финансовом планировании и имеющего большой опыт успешного оказания помощи ПНБ — подтвержденную практику превращения “мистеров Фрейдс” в ОНБ.

В самых тяжелых случаях финансовый консультант/бухгалтер фактически контролирует потребительские расходы клиента. Сперва проводится анализ потребительских привычек клиента за последние два года с разнесением всех произведенных трат по видам и размерам. После консультации с клиентом в ход вступает программа сокращений расходов не менее чем на 15% в ближайшие год-два. После этого наступает черед новых сокращений. Иногда финансовому консультанту/бухгалтеру даже передают чековую книжку и он сам производит оплату всех счетов и выписывает чеки. Это нелегко для большинства ПНБ, но часто это единственный способ решения проблемы.

АБСОЛЮТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

По нашим данным, годовой доход типичного миллионера составляет менее 7% его состояния, то есть менее 7% состояния подлежит налогообложению в той или иной форме.

В наших последних исследованиях этот показатель еще ниже — 6,7%. Миллионеры знают: чем больше тратишь, тем большую часть капитала реализуешь и тем выше налоги. Вот почему миллионеры и те, кто уверенно встал на путь, ведущий к богатству, придерживаются полезной формулы:

Чтобы накопить богатство, сводите к минимуму реализуемый доход, подлежащий налогообложению, и к максимуму — нереализуемый (возрастание стоимости активов, т.е. увеличение богатства, не требующее перемещения денежных средств).

Подходный налог — самая большая статья расходов для большинства людей. Он взимается с дохода, а не с богатства, не с активов и не с прироста капитала.

Что из этого следует? Даже среди семей с высоким уровнем доходов многие не владеют наличными активами. Одна из причин, по которым они реализуют максимум заработанного, — образ жизни с высоким потреблением. Таким людям, возможно, стоит спросить себя: “Могу ли я прожить на сумму, равную 6,7% моего состояния?”. Чтобы разбогатеть, нужно обладать самодисциплиной. Среди наших респондентов чистой стоимостью в 2—3 миллиона долларов многие имеют общий годовой доход на семью менее чем 80 000 долларов.

* Частный капитал в Америке составляет свыше 22 триллионов долларов. Миллионерам принадлежит около половины этой суммы — примерно 11 триллионов.

Доходы частных лиц за тот же период составляют примерно 2,6 триллиона долларов, из которых миллионерам принадлежит лишь около 39%, то есть 0,78 триллиона долларов. Таким образом, миллионеры как категория населения реализуют в год лишь 7,1% капиталов.

Каков годовой доход типичной американской семьи? Примерно 35 000—40 000 долларов, или почти 90% капитала. В результате типичная семья в Америке платит в виде налогов свыше 10% стоимости своих активов (богатства). А типичный миллионер? В среднем чуть более 2%. Вот одна из причин, по которым они сохраняют финансовую независимость.

Конкретный случай: Шэрон и Барбара

Шэрон — высококвалифицированный, высокооплачиваемый работник здравоохранения. Она спросила нас: “Почему у меня остается так мало денег, хотя я получаю так много?”.

В прошлом году доход семьи Шэрон составил примерно 200 000 долларов (см. таблицу 2.3) — по этому показателю она входит в 1% самых высокооплачиваемых семей Америки. Чистая стоимость их семьи — около 370 000 долларов. Хотя доходы Шэрон выше, чем у 99% ее соотечественников, ее капитал намного ниже той цифры, которая должна была быть, по нашей формуле. Ей 51 год: $(220\,000 \times 51) : 10 = 1\,122\,000$ долларов.

Почему сбережения Шэрон намного ниже нормы? Потому, что ее подлежащий налогообложению доход слишком высок. В прошлом году она уплатила федеральный налог на сумму 69 440 долларов из своего дохода в 220 000 долларов, то есть 18,8% всего своего состояния. Прелестный парадокс: “Шэрон, ты не можешь разбогатеть, потому что твой доход слишком высок”.

По нашему мнению, сумма федерального налога для среднего представителя возрастно-доходовой категории Шэрон составляет около 6,2% от суммы всего состояния — то есть от 1 122 000 долларов. Поскольку состояние Шэрон намного меньше, она платит в три раза больше в процентном отношении, чем средний представитель ее возрастно-доходовой категории.

Иначе говоря, годовой доход Шэрон составляет 59,5% ее капитала в 370 000 долларов. Как можно

Таблица 2.3

Разные категории американских налогоплательщиков							
Категория семьи	Общий годовой реализованный доход семьи до уплаты налогов (в долл.)	Чистая стоимость (активы минус пассивы) (в долл.)	Реализованный доход в процентах от капитала	Федеральный налог (в долл.)	Налог в процентах от дохода	Налог в процентах от капитала	Категория накопителей богатства
Типичная семья с высоким уровнем доходов	220 000	1 122 000	19,6	69 440	31,6	6,2	Средний накопитель богатства, СНБ
Шэрон	220 000	370 000	59,5	69 440	31,6	18,8	Плохой накопитель богатства, ПНБ

Барбара	220 000	3 550 000	6,2	69440	31,6	2,0	Отличный накопитель богатства, ОНБ
Росс Перо	230 000 миллионов	2,4 миллиарда	9,6	19,5 миллиона	8,5	0,8	Отличный накопитель богатства, ОНБ
Типичная американская семья	32823 среднее арифметическое	36623 среднее статистическое	89,6 среднее арифметическое	4248 среднее арифметическое	12,9 среднее арифметическое	11,6 среднее арифметическое	Плохой накопитель богатства, ПНБ

надеяться разбогатеть, если налогом ежегодно облагается почти 60% состояния? Средний представитель возрастно-доходовой категории Шэрон реализует в виде чистого денежного дохода лишь 19,6% капитала, то есть налогом облагается лишь один доллар из пяти.

Какова картина для людей с доходами выше среднего? Какой процент их капиталов составляют налоги? Типичный представитель категории отличных накопителей богатства, ОНБ, — Барбара. Ее годовой доход примерно такой же, как у Шэрон, — 220 000 долларов, однако ее капитал — около 3 550 000 долларов. В итоге налогом облагается лишь 6,2% ее состояния. Какой процент своего состояния уплачивает Барбара в виде налогов? Около 2%. Какой контраст с 18,8% Шэрон — более чем в девять раз.

Средний американский миллионер реализует в течение года значительно меньше чем 10% своего состояния. При том, что размеры состояний и капиталы миллионеров постоянно растут, сам миллионер вполне может не иметь в своем распоряжении значительных денежных средств. Свыше 20% годового дохода Барбара направляет на приобретение активов, которые растут в стоимости, не давая при этом дохода, который бы реализовывался до продажи этих активов. Наоборот, Шэрон инвестирует менее 3% своего дохода, при этом большая часть ее активов представлена денежной наличностью.

Экономическое положение Шэрон очень рискованно. Она — главный кормилец семьи, доходы от инвестиций незначительны. Что будет, если ее рабочее место решат сократить? Найти работу с окладом в 200 000 сегодня непросто. В противоположность Шэрон Барбара имеет свой бизнес, у нее больше 1600 клиентов — 1600 источников дохода. Это намного менее рискованно, чем работа Шэрон. Если Шэрон потеряет работу, она не проживет и шести месяцев на привычном уровне потребления. А Барбара спокойно существует не меньше двадцати лет, она уже могла бы уйти на покой и жить на один доход от инвестиций.

Барбара, отличный накопитель богатства, — один пример из более чем трех с половиной миллионов американских миллионеров в наши дни. Свыше 90% из них имеют чистую стоимость от 1 до 10 миллионов. Что показывает сравнение этих богатых людей со сверхбогатыми? Общая тенденция такова: чем выше капитал, тем лучше человек умеет сводить к минимуму реализуемую часть своего дохода. Сверхбогатые люди стали сверхбогатыми благодаря этому искусству.

Росс Перо — идеальный пример того, как сверхбогачи сохраняют и даже приумножают свое состояние год за годом. По оценке журнала “Форбс” (Forbes), капитал мистера Перо — 2,4 миллиарда долларов (Рэндалл Лэйн. Сколько реально стоит Росс Перо // *Forbes*, October 19, 1992, p. 72). Инициативная группа по налоговой реформе, называющая себя “Граждане США за справедливые налоги”, оценивает

доход, реализованный Перо в 1995 году, примерно в 230 миллионов долларов. Таким образом, он реализовал сумму, составляющую 9,6% своего состояния, а налогов уплатил всего 19,5 миллиона — 8,5% от дохода (см. Как Перо остановил рост своих налогов на уровне 8,5% // *Money*, January 1994, p. 18). Сравните этот показатель с 31,6% всего дохода, уплаченными Барбарой, Шэрон и другими со сходными доходами (см. таблицу 2.3).

Как мистеру Перо удалось свести налог к такому низкому проценту от дохода? По мнению одного журнала,

“Перо сводит налоги к минимуму благодаря крупным инвестициям в не облагаемые налогами недвижимость и ценные бумаги штатов, а также в акции, доход от которых заключается в росте их стоимости”. (Том Уокер. По сообщению прессы, налоги Перо ниже, чем у большинства // *Atlanta Journal-Constitution*, December 30, 1993, p. 1.)

Особенный интерес представляет то, что налоги Перо в процентах от его дохода, эти 8,5%, ниже, чем у средней американской семьи. Средняя семья в Америке ежегодно платит налоги на сумму 4 428 доллара при реализованном годовом доходе в 32 823 доллара, или 12,9%. У Перо — сверхбогача по своему состоянию — доля налогов в доходе меньше, чем у простого американца.

Еще более красноречивый показатель — налог в процентах от всего состояния. Типичная американская семья владеет капиталом на общую сумму в 36 623 доллара, включая недвижимость, и платит 11,6% этой суммы в качестве подоходного налога. А миллиардер мистер Перо? В один год, согласно некоторым оценкам, он уплатил подоходный налог в сумме 0,8% от всего своего состояния. Средняя семья платит в четырнадцать с половиной раз больше.

Большинство миллионеров определяет свой успех не по реализуемому доходу, а по размерам капитала. Доход не так важен для накопления богатства. Для тех, кто принадлежит к высокооплачиваемым категориям населения, не так важно увеличение дохода — сто тысяч долларов, двести тысяч долларов или еще больше, — как умелое обращение с уже имеющимися активами.

Работаем на налоги

Представьте на минутку, что вас зовут Боб Стерн, вы научный сотрудник Налоговой инспекции США. Ваш начальник, Джон Янг, вызывает вас и дает задание. Вам нужно разобраться в связях между размером доходов и состоянием.

Мистер Янг: Боб, в каждом докладе у меня на столе говорится о росте числа миллионеров.

Мистер Стерн: Да, у меня на столе целая куча вырезок из газет, об этом пишут везде.

Я: Налицо проблема: богатых людей становится все больше, а сумма налогов растет куда медленнее.

С: Я где-то читал, что 3,5% самых богатых семей владеют более чем половиной суммы всех личных состояний, а доходы их составляют меньше 30% всех доходов.

Я: Конгрессу пора проснуться. Нашей стране абсолютно необходим налог на богатство. Еще во времена Библии богачи платили годовой налог в 10% от состояния. Вот это настоящая налоговая реформа.

С: Я тебя понимаю. Ничего, они от нас не уйдут — где смерть, там и налоги.

Я: Видно, что ты не специалист по законам о наследовании, Боб. Как ты наивен — неужели ты думаешь, что мы, налоговая служба, возьмем свое, когда миллионер умрет, потому что есть налог на наследство?

С: Костлявая на нашей стороне.

Я: Эх, Боб, все не так просто. Не забывай, сколько в Америке миллионеров. Большинство — владельцы бизнеса, и очень многие — держатели акций. На что эти ребята пускают деньги? Берегут, вкладывают в дело или в акции. А акции все растут в цене.

С: Но от смерти-то не уйдешь?

Я: Дело обстоит так. Все наши данные по наследству размером в миллион и более показывают, что

в год примерно 25 000 таких случаев при 3,5 миллиона живых и здоровых миллионеров. Так что же, безноса забирает всего 0,7%? Средний показатель должен быть вдвое выше! Ты знаешь, что делает эта публика? Перед смертью они затевают превращение, как по волшебству.

С: Как это? Нельзя ведь просто исчезнуть. Наверное, они переводят капиталы в оффшорные зоны?

Я: Оффшорные зоны — фактор незначительный. Зато я не удивлюсь, если статистика покажет, что половина миллионеров превращается в немиллионеров ПЖ.

С: Что такое ПЖ?

Я: Это наш профессиональный термин. “ПЖ” - “при жизни”, “ПС” — “после смерти”. Возьмем конкретный случай. Люси Л. имела 7 миллионов долларов в год, предшествовавший ее смерти. Она жила на пенсию и в жизни не продала ни единой акции из своего инвестиционного портфеля. Ее состояние удвоилось только за шесть лет после ее семидесятилетнего юбилея. Ну и что из этого нам досталось? Из налогов — практически ничего. Ее инвестиции практически не давали реализованного дохода. Ненавижу нереализованный доход.

С: И правильно, это страшный и хитрый враг налога. Но смерть свое взяла, верно? От смерти и налогов не уйдешь.

Я: Как бы не так, Боб. Она умерла в прошлом году. И знаешь, каков был ее капитал, когда костлявая, наконец, изволила явиться? Меньше 200 000 долларов. Не подлежит налогу на наследство. Еще один бывший миллионер ушел в лучший мир, не оставив брэнному миру наследства, облагаемого налогом. Иногда мне кажется, что я ошибся в выборе-профессии. Мы проигрываем.

С: Но куда девались деньги?

Я: Она отдала их своей церкви, двум колледжам, десятку-другому благотворительных организаций. И еще по десять тысяч каждому из своих детей, внуков, племянников и племянниц. Она женщина простая, целая куча родни, как у дикарей.

С: И что нам в итоге досталось?

Я: Боб, ты что, не слышишь? Мы, государство, не получили ничего! Можешь представить! Ее родное государство! Нет больше справедливости в Америке. Нам нужен налог на богатство.

С: Похоже, она была неплохим человеком — отдать столько денег на церковь, образование, благотворительность.

Я: Позор, Боб! Такие люди, как она, — наши первые враги. Государству нужны их деньги, чтобы оно могло существовать. На что мы будем выплачивать федеральную задолженность? На что финансировать социальную сферу?

С: Может, она думала, что деньги нужны и ее приходу, и колледжу, и благотворительным организациям.

Я: Боб, как ты наивен. Эта женщина — дилетант. Откуда ей знать, как правильно распорядиться собственным богатством? Мы — ее правительство. Мы, специалисты, умеем перераспределять деньги. Кто, как не мы, должен решать, куда направить средства? Мы — профессионалы. Нужно обложить налогом богатство, прежде чем все миллионеры превратятся в немиллионеров.

С: А вся эта знаменитая публика, о которой пишут газеты? Которые получают миллионы?

Я: Дай Бог им здоровья, Боб. Это наши лучшие клиенты. Обожаю людей, которые много получают. Реализуемый доход — это спасение налоговой службы. Вот я и хочу, чтобы ты провел исследование этой публики. И разберись с этим народом, который

живет, не тратя деньги. Они, наверное, живут как монахи. Что они, ненормальные? Почему не продать акций на пяток миллионов да и купить дворец?

С: Поэтому у тебя вся квартира оклеена портретами самых богатых знаменитостей?

Я: Конечно. Я обожаю эту публику. Тяжелый случай мотовства у всех поголовно. Чтобы столько тратить, нужен реализованный доход. Для нас это выглядит так. Если спортсмен покупает яхту за 2 миллиона долларов, мы становимся его партнерами. Чтобы уплатить два миллиона за свою яхту, он должен реализовать четыре. Мы — его партнеры.

С: Такие спортсмены — хороший пример?

Я: Еще бы. Они тратят деньги по крупному, показывая пример молодежи. Реальный доход — вот чему нужно учить молодежь. Ребята, много тратящие, — настоящие патриоты. Я повесил определение слова “патриот” из толкового словаря Webster на стену своего офиса. Вот оно — можешь прочитать?

С: “Патриот — тот, кто предан родине и всецело поддерживает ее интересы”.

Я: Вот именно — всецело поддерживает интересы родины. Так что, Боб, настоящие патриоты — те, кто много получает, сто тысяч, двести тысяч, миллион и больше долларов в год и тратит все полностью. Конгресс должен бы отлить новую медаль за такой патриотизм — “За высокое потребление и уплату налогов”. До тех пор пока такие патриоты воспитывают детей своим примером, нам не о чем беспокоиться. Пожалуй, Боб, Налоговой службе стоит рассылать открытки к каждому празднику всем этим фирмам, торгующим шикарными автомобилями, яхтами, домами за миллион долларов, дорогой одеждой и аксессуарами! Ведь эти люди действительно особый род патриотов. Они развивают потребление. Ну ладно, Боб, пора за дела. Задание я тебе дал: хочу знать больше о наших медалистах и тех, кто не желает тратить деньги.

Где доказательства того, что государству известна формула финансового успеха в Америке? Достаточно прочесть одну-две статьи государственных чиновников из опубликованных в последнее время. Множество прекрасных экономистов и других исследователей, работающих в государственных структурах, регулярно проводят анализ богатых людей (или, по их терминологии, “наиболее обеспеченных слоев”). Особенно любопытны для нас публикации в ежеквартальном журнале Налоговой службы “Статистика доходов” (*Statistics of Income*). Публикуемые данные — рай для исследователя, горы статистических сведений. При этом государство не ограничивается анализом доходов, а изучает также жизнь наиболее обеспеченных слоев. Мы, испытывая чувство зависти, тоже проводим опросы богатых. Это основной источник наших знаний о формуле богатства.

Юджин Стирли — заместитель заведующего отделом налоговых исследований Министерства финансов США, талантливый ученый и исследователь. Он задается тем же вопросом, что и мы: какова связь между величиной дохода и богатством (*Statistics of Income*, Vol. 2, No. 4, Spring, 1985)? Что он обнаружил? Что крупные состояния накапливаются благодаря сведению к минимуму реализуемого (и, соответственно, подлежащего налогообложению) дохода и доведению до максимума нереализованного (и, соответственно, не облагаемого налогом) дохода.

В проведенном мистером Стирли исследовании сопоставляются налоговые поступления от наиболее обеспеченных слоев населения при жизни и налоги, уплаченные с оставленных ими в наследство состояний. Он проанализировал представительную выборку налогов на наследство по стране в целом и сравнил каждый налог с прижизненными налогами за ряд лет. Что дали все эти сопоставления? Мистера Стирли интересовало, как соотносится доход, с которого берутся налоги, и полный капитал каждого респондента, в особенности соотношение между реальным доходом от инвестиций и их текущей рыночной стоимостью.

Зачем ученому из министерства финансов понадобилось тратить столько времени на подобное исследование? В налоговой службе работают умные люди. Они изучают свой рынок, им нужно это богатство. Налоговая служба хочет знать, почему

налогооблагаемые доходы многих богачей настолько низки. Поскольку именно единоличные владельцы частных компаний особенно отличаются этой тенденцией, объектом исследований мистер Стирли выбрал наследства, в которых доля стоимости, приходящаяся на активы компаний, превышала 65%.

Вот некоторые результаты его исследований:

- От оценочной стоимости активов компании реализуется лишь 1,15%. Даже этот низкий показатель, скорее всего, завышен, поскольку наследникам и исполнителям завещания это выгодно с налоговой точки зрения.
- Полная сумма реализованного дохода (инвестиционный доход и доход в виде заработной платы) составляет лишь 3,66% суммарной стоимости активов.
- О чем это говорит? Владелец бизнеса стоимостью, например, в 2 миллиона долларов в среднем имеет годовой доход всего в 73 000 долларов (3,66% от 2 миллионов). Можно ли в наше время жить на 73 200 долларов, инвестируя не менее 15% в год? Да, это не просто. Но не иметь финансовой самостоятельности тоже нелегко.

Финансовая самостоятельность

Как-то раз мы спросили менеджера крупной корпорации, чей доход был высок, а капитал незначителен (назовем его мистер Родни):

— *Почему вы ни разу не воспользовались возможностью покупки акций вашей корпорации на льготных условиях для служащих?*

Компания этого менеджера имела программу, по которой он мог бы ежегодно приобретать акции на сумму, эквивалентную 6% своего оклада. Эти деньги не подлежат налогообложению, и компания брала на себя все перерасчеты.

Мистер Родни объяснил, что, к сожалению, он не может позволить себе такие расходы. Весь его доход, оказывается, уходил на выплату закладной на дом (4200 долларов в месяц), аренду двух машин, оплату учебы детей, клубные взносы, ремонт летнего жилья и налоги.

Забавно, что мистер Родни хочет стать финансово независимым. Но как большинство ПНБ, в реальности он ведет себя иначе. Он сам продал свою финансовую независимость. А если бы он купил акции компаний, как только поступил на работу, и полностью воспользовался налоговыми льготами, он уже был бы миллионером. Вместо этого он обречен зарабатывать, чтобы тратить.

Мы опросили огромное число людей с высокими доходами и низкой чистой стоимостью. Бывают душераздирающие случаи, особенно с людьми пожилого возраста. Хотели бы вы быть на месте кардиолога, который в 67 лет не имеет пенсионного обеспечения: “Пенсии нет... у меня никогда не было пенсионного плана...” Это при том, что он зарабатывал миллионы — а капитал его менее 300 000 долларов. Неудивительно, что он не смог не задать нам вопрос: “Смогу ли я вообще уйти на пенсию?”

Еще более печальны интервью с вдовами, чьи покойные мужья были плохими накопителями богатства. Очень часто жена всю жизнь была домохозяйкой и никогда не работала. Муж же не обзавелся страховкой или был застрахован на незначительную сумму. И вот: “Муж говорил, что мне не надо думать о деньгах, что он всегда будет рядом. Помогите, что делать?”

Здесь уже не до смеха. Как взрослые люди, образованные, много получающие, могут проявлять такую наивность в финансовых вопросах? Дело в том, что образование и высокие доходы сами по себе не приносят финансовой независимости. Чтобы ее достичь, нужно уметь планировать и в чем-то себе отказывать.

Если ваша цель — финансовая независимость, то для ее достижения нужно пожертвовать высоким потреблением сегодня ради финансовой независимости завтра. Каждый потраченный заработанный доллар — добыча налоговой службы. Чтобы купить яхту за 68 000 долларов, нужно заработать 100 000. Большинство миллионеров понимают это — поэтому большинство их не имеют яхт. Вы будете жить на яхте, когда

отойдете от дел? Или вы предпочтете пенсионный план в 3 миллиона долларов? Вы в состоянии иметь и то и другое?

Жилье в престижном районе

Если вы внимательно прочли раздел об исследованиях богатства, проведенных Налоговой службой США, возможно, у вас возник следующий вопрос. Отличаются ли результаты наших исследований от результатов сравнения налога на наследство и подоходного налога? Вспомните, что в среднем, по нашим данным, годовой реализованный доход миллионера составляет 6,7% его чистой стоимости. Результаты же сравнения налогов на наследство и на реализованный доход дали цифру в 3,66%. Откуда эта разница и что она значит?

Наш метод выбора респондентов отличается от метода Налоговой службы. Мы опрашиваем респондентов, проживающих в дорогих и престижных районах. Налоговая служба провела выборку по всем данным о налогах. Поскольку примерно половина американских миллионеров не проживает в престижных районах, мы опросили также зажиточных фермеров, аукционистов и других богатых людей, проживающих в обычных районах. Почему же миллионеры из престижных кварталов реализуют значительно большую часть своего состояния, чем богачи по стране в целом? Потому, что жизнь в дорогом районе требует больше денег. Какие выводы можно сделать из этих данных? Богатство легче накопить, если вы не живете в престижном районе. Но даже миллионеры, проживающие в дорогих районах, реализуют лишь 6,7% своего состояния, в то время как их соседи постоянно тратят около 40% на удовольствие проживать в месте с громким именем.

Может быть, вы не так богаты, как могли бы быть, потому что отдаете немалую часть своего нынешнего и будущего дохода за возможность проживать в престижном месте? Поэтому, даже зарабатывая 100 000 долларов в год, вы не становитесь богаче. Вам, скорее всего, неизвестно, что ваш сосед, чей дом тоже стоит 300 000 долларов, купил его ПОСЛЕ того, как разбогател. А вы — рассчитывая, что разбогатеете. Сбудутся ли ваши мечты? Каждый год вы вынуждены тратить почти все заработанное, чтобы свести концы с концами. Вы не можете позволить себе инвестировать деньги. В сущности, вы в безвыходном положении: высокие расходы поглощают все, что вы зарабатываете. Вы никогда не станете финансово независимым без инвестиций в активы, растущие в цене без реализации дохода. Как вы поступите? Сделаете выбор в пользу жизни с высоким уровнем потребления и высокими налогами или ваш домашний адрес все же изменится? Позвольте помочь вам сделать выбор. Вот еще одно правило:

Если вы еще не богаты, но хотите разбогатеть, не покупайте дом, закладная на который более чем вдвое превышает годовой совокупный реализованный доход семьи.

Жизнь в менее дорогом районе позволит тратить меньше и инвестировать больше. Сократятся расходы на жилье и налог на недвижимость. Меньше вероятность, что окружающие вас люди ездят на дорогих автомобилях. Быть не хуже других и при этом накапливать богатство окажется проще.

Выбор за вами. Возможно, вы окажетесь разумнее одного молодого биржевого брокера по имени Боб, которого нам однажды пришлось консультировать. Мы дали ему совет относительно идеального соотношения дохода и стоимости жилья. Боб в 37 лет имеет годовой доход в 84 000 долларов. Он пришел за консультацией по покупке дома за 310 000 долларов с единовременной уплатой 60 000 и закладной на 250 000. При этом он хотел бы разбогатеть. Мы посчитали, что одно несовместимо с другим, и посоветовали ему приобрести менее дорогое жилье, примерно за 200 000 долларов. Тогда закладная составила бы 140 000 долларов. Но Бобу наш совет не понравился. Он не желал жить в одном районе с шоферами и строителями, ведь он — финансовый аналитик с университетским дипломом.

Боб не учел, что многие строители имеют совокупный семейный доход более 84 000 долларов. Конечно, брокер по закладным оценил его как положительного кандидата на 250 000 — “Лис произвел оценку птицы в курятнике”.

3

Время, энергия, деньги

Как распределить время, энергию и деньги так, чтобы ваше богатство росло?

Эффективность — один из важнейших факторов накопления богатства. Проще говоря, богатеют люди, которые знают, как распределить время, энергию и деньги с максимальным эффектом для роста чистой стоимости. И отличные и плохие накопители богатства говорят, что хотят разбогатеть, но на деле эти два типа резко различаются по количеству времени, уделяемого работе над этой целью.

Ежемесячно ОНБ уделяют вдвое больше времени планированию инвестиций, чем ПНБ.

Существует прямая зависимость между планированием инвестиций и накоплением богатства. ПНБ уделяют меньше времени, чем ОНБ, получению советов у профессиональных консультантов по инвестициям, поиску квалифицированных бухгалтеров и юристов, посещению обучающих инвестиционных семинаров. В среднем ОНБ меньше тревожит их экономическое положение. По нашим данным, ПНБ гораздо больше, чем ОНБ, обеспокоены тем, что они:

- недостаточно богаты, чтобы обеспечивать себя после отхода от дел.
- никогда не составят крупного состояния.

Оправдано ли их беспокойство? Да. И, тем не менее, ПНБ тратят больше времени на переживания, чем на активные действия по изменению ситуации, вызванной сверхпотреблением и недостатком инвестиций.

Кем был человек, который на вопросы нашей анкеты ответил, что испытывает страх и беспокойство по следующим поводам:

1. Возможность существенного снижения уровня жизни.
2. Недостаточные доходы для удовлетворения привычных потребительских запросов семьи.

Кто это? Почтальон, которому нужно оплачивать университетское образование двух детей? Мать-одиночка с тремя детьми и с низким доходом? Средних лет менеджер, должность которого подпала под сокращение? Логичные предположения, не так ли? Эти категории людей вполне могут опасаться снижения уровня жизни и нехватки доходов для удовлетворения потребительских запросов семьи. Но наши исследования касаются других категорий населения.

Человек, ответивший “да” на эти два вопроса, — хирург, которому за пятьдесят. Назовем его доктор Юг (см. таблицу 3.1). Он женат и имеет четырех детей. Почему он боится за свой уровень жизни и доходы? Несчастный случай, заболевание, не позволяющее работать в медицине? Нет. Он прекрасный врач, в год, предшествовавший интервью, он заработал более 700 000 долларов! Однако, несмотря на высокий доход, его капиталы уменьшаются. Он не зря беспокоится и страшится.

Доктор Север очень схож с доктором Югом: те же возраст, доход и состав семьи. Но Север — ОНБ. В этой главе мы дадим подробные портреты обоих. Доктор Север имеет гораздо меньше причин для беспокойства, чем доктор Юг. Он не боится вынужденного

Таблица 3.1 Уровень беспокойства и страха:

доктор Север и доктор Юг		
Тип накопителя богатства:	ОНБ доктор	ПНБ доктор Юг

1. Экономическое положение		
Недостаточно богаты, чтобы обеспечивать себя после отхода от дел	Низкий	Средний
Недостаточные доходы для удовлетворения привычных потребительских запросов	Низкий	Средний
Отход от дел	Низкий	Низкий
Сокращение рабочего места	Нет	Нет
Возможность существенного снижения уровня жизни	Низкий	Высокий
Никогда не составить крупного состояния	Низкий	Средний
Разорение собственного дела	Средний	Низкий
Оставить семью в случае внезапной смерти	Высокий	Низкий
2. Дети		
Необходимость поддерживать детей материально	Низкий	Средний
Взрослые дети тратят больше, чем зарабатывают	Низкий	Средний
Дети ничего не добьются в жизни	Средний	Низкий
Взрослые дети решат жить с вами	Низкий	Средний
Дети ошибутся в выборе спутника жизни	Низкий	Средний
Взрослые дети считают, что ваш заработок	Низкий	Средний
3. Физическое здоровье		
Рак и/или сердце	Средний	Низкий
Проблемы со зрением или слухом	Средний	Нет
Грабеж, нападение, изнасилование, кража со взломом	Низкий	Средний
СПИД	Нет	Низкий

Тип накопителя богатства:	ОНБ доктор Север	ПНБ доктор
4. Государство	Низкий	Высокий
Рост государственных расходов и бюджетного дефицита		
Рост государственного регулирования бизнеса и производства	Низкий	Высокий
Увеличение федеральных налогов	Низкий	Высокий
Высокий уровень инфляции	Нет	Средний
Высокий налог на ваше	Низкий	Низкий
5. Обстановка в семье	Низкий	Средний
Ссоры детей за ваши деньги		
Ссора в семье за ваше наследство	Низкий	Средний
Упреки в предпочтении одного из взрослых детей другим	Низкий	Средний
6. Финансовый консультант	Низкий	Средний
Обман со стороны финансового консультанта		
Отсутствие квалифицированных консультаций по инвестициям	Нет	Средний
7. Родители, дети, внуки	Нет	Низкий
Дети и наркотики		
Родители (ваши или мужа/жены решат жить с вами)	Средний	Низкий
Уделяете детям (внукам) недостаточно времени	Низкий	Низкий

снижения уровня жизни. В отличие от Юга он не боится, что его дохода может не хватить на потребительские привычки семьи. Это особенно любопытно, если учесть, что доход у них одинаковый. В этой главе мы расскажем вам на примере двух семей, Юг и Север, как ПНБ и ОНБ распоряжаются своим временем, энергией и средствами. Прежде чем познакомить вас со всеми деталями, мы расскажем вам о доходах и богатстве врачей в целом.

ВРАЧИ ОНБ И ПНБ

В среднем заработок врача более чем вчетверо превышает доход средней американской семьи: 140 000 долларов в год по сравнению с 33 000. Но доктора Юг и Север — далеко не средние врачи. Они талантливые и высококвалифицированные специалисты. Средний доход с их специальностью — 300 000 долларов, но даже в этой категории они занимают особое положение, зарабатывая свыше 700 000 долларов в год.

При таком высоком доходе доктор Юг, тем не менее, обладает сравнительно небольшим состоянием. Он много тратит и мало инвестирует. По нашим данным, врачи в целом не склонны к накоплению богатства. Среди всех высокооплачиваемых профессий врачи занимают одно из последних мест в этом отношении. На каждого врача из категории ОНБ приходится два ПНБ.

Откуда такое отставание? Этому есть ряд причин. Главная из них — прямая связь между богатством и образованием. Многих может удивить, что для всех высокооплачиваемых категорий (с годовым доходом свыше 100 000 долларов) существует ОБРАТНО пропорциональная зависимость между уровнем образования и богатством. ОНБ с гораздо большей вероятностью, чем ПНБ, не имеют ученых степеней, дипломов юридических или медицинских учебных заведений. Типичная строка в анкете миллионера — “владелец собственного бизнеса” и “незаконченное высшее образование”, “окончил колледж”, “без высшего образования”.

Осторожно! Это не значит, что ваши дети должны бросить учебу и заняться собственным бизнесом. Абсолютное большинство компаний прогорает в первые же годы существования. Лишь малая доля бизнесменов имеет доходы с шестизначной цифрой. Зато те, кто выживает, имеют устойчивую тенденцию к повышенному накоплению богатства, по сравнению с иными профессиями.

Эти люди с “незаконченным высшим”, “колледжем” и “без высшего образования”, но с высокими доходами, как правило, начали работать намного раньше людей, получивших образование. Врачи и другие высококвалифицированные специалисты очень поздно вступают в игру. Во время учебы трудно накопить состояние. Чем дольше человек учится, тем позже начинается получение доходов и накапливание богатства.

Большинство исследователей сходится в том, что чем раньше инвестируется доход, тем больше вероятность накопления богатства. Вот, например, мистер Дензи, бизнесмен с двухлетним техническим образованием по обработке информации. Он начал работать и зарабатывать в 22 года. Сейчас, тридцать лет спустя, он много выиграл от астрономического роста стоимости пенсионного плана.

Прямая противоположность — доктор Доукс, закончивший среднюю школу в один год с мистером Дензи. Доктор Доукс открыл частную практику через двенадцать лет после того, как его одноклассник мистер Дензи занялся бизнесом. Двенадцать лет доктор Доукс учился, на это ушли его сбережения, деньги родителей, предоставленные американским государством займы на оплату обучения и стипендию. Все это время мистер Дензи, который считает, что “наука не для него”, занимался только развитием собственного бизнеса, стремясь к финансовой независимости.

Кто из них сегодня ПНБ? Тот, кто решил, что “наука не для него”, бизнесмен мистер Дензи, или лучший ученик в его классе доктор Доукс? Ответ очевиден. Мистер Дензи — типичный ОНБ, доктор Доукс — ПНБ. Любопытно, что доход обоих примерно одинаков — 160 000 долларов в год. Но состояние мистера Дензи в пять-шесть раз больше, чем у одноклассника. К тому же он не имеет долгов.

Всем нам есть чему поучиться у мистера Дензи по части накопления богатства. *Начинайте зарабатывать и делать инвестиции как можно раньше.* Тогда вы сможете опередить даже тех, кто считался одаренным в школе. Помните — богатство слепо, деньгам все равно, какое образование получил их обладатель. Так что у авторов этой книги есть оправдание, ведь как иначе объяснить, что мы, два специалиста по богатству, не богаты? Одна из причин в том, что, вместе взятые, мы потратили на получение высшего образования и ученых степеней почти двадцать лет!

Вторая причина, по которой люди с высоким уровнем образования, как правило, отстают по уровню зажиточности, — в том социальном статусе, который навязывает им общество. Врачи, да и в целом люди с учеными степенями, должны соответствовать определенному имиджу. Мистер Дензи — мелкий бизнесмен, поэтому, как бы богат он ни был, он не обязан жить по престижному адресу. Ничто не мешает ему обитать в

скромном домике и водить кошмарного вида машину. Его расходы на жизнь намного ниже, чем у доктора Доукса.

Как часто мы слышим, что о людях судят по одежке, — это значит, что хороший врач, юрист, финансовый специалист и им подобные должны жить в престижном районе, безупречно одеваться, иметь дорогой автомобиль, ведь по этому судят об уровне их профессионализма. Как же еще оценить профессионализм? Слишком многие судят о нем именно по внешним приметам и полагают, что скромное жилье и отечественный автомобиль трехлетней давности — свидетельства среднего или даже низкого профессионализма. Весьма и весьма немногие судят о профессионализме по капиталу человека. Как часто приходится слышать, что нужно выглядеть преуспевающим, чтобы произвести на клиента впечатление преуспевания.

Конечно, бывают исключения. Но в целом люди, потратившие годы на высшие учебные заведения, профессиональное образование, аспирантуру и докторантуру, тратят на жизнь больше, чем менее образованные. Врачи же отличаются особенно высоким уровнем расходов. Главное в таких семьях — не инвестиции, а потребление.

Не один врач обнаружил, что жизнь в дорогом районе имеет свои недостатки. Обитатели престижных кварталов — постоянный объект внимания финансовых консультантов, которые обзванивают всех жителей подряд, считая, что у них должны быть деньги. В реальности же многие из тех, кто живет в роскоши, не имеют свободных средств — все уходит на поддержание соответствующего образа жизни.

Один достаточно наивный способ составления списков потенциальных клиентов заключается в том, чтобы выбрать всех врачей, проживающих в богатом квартале. Многие финансовые консультанты покупают такие списки готовыми, и врачи подвергаются постоянной атаке советчиков по инвестициям. Очень часто врачи полагают, что использующие такие методы консультанты — “такие же профессионалы, как я”. Нам приходилось слышать от множества врачей о печальных итогах, к которым приводили инвестиции по совету таких консультантов. Многие пострадали так серьезно, что зареклись иметь дело с рынком ценных бумаг. Это огорчает — ведь в целом реальная стоимость акций и ценных бумаг постоянно растет. Отказываясь иметь дело с этим рынком, врачи считают, что увеличивают средства для потребления. Такое мнение встречается не так уж редко:

“Хирург-косметолог имеет три яхты и пять автомобилей, но не удосужился оформить пенсионный план. Инвестиции? Тоже нет. Он говорит о своих коллегах: “Не знаю ни одного, кто бы ни обжегся до полусмерти на финансовом рынке. В результате они вообще потеряли деньги. По крайней мере, я могу потратить то, что имею, в свое удовольствие”. Свою финансовую философию этот врач подытожил следующим образом, небрежно махнув рукой: “Деньги — самый возобновляемый ресурс”. (Томас Дж. Стэнли. Почему вы не так богаты, как следует // Medical Economics, July 1992.)

95

Еще одна причина того, что очень многие врачи попадают в категорию ПНБ, заключается в том, что, по нашим данным, большинство из них — бескорыстные люди. Они больше жертвуют на благородные цели. Кроме того, для врача очень низка вероятность получить богатство в наследство — гораздо более вероятно, что деньги достанутся его менее обеспеченным братьям и сестрам. Иногда родители врача даже просят его помогать “менее удачливым детям, когда мы уже не сможем делать этого”. Подробнее об этом говорится в главе 6.

Врачи, как правило, проводят много времени на работе, редко у кого рабочий день продолжается меньше десяти часов. Таким образом, большая часть их времени, энергии и интеллекта отдается пациентам. В результате для врачей характерна тенденция пренебрегать собственными экономическими интересами. Многие из них считают, что тот, кто много работает, много зарабатывает, поэтому нет никакой необходимости планировать свой семейный бюджет. Иногда они задают нам вопрос:

зачем тратить время на планирование бюджета и инвестиций, когда так много зарабатываешь? Такое представление характерно для многих ПНБ.

ОНБ обычно придерживаются прямо противоположного мнения. Для них деньги — ресурс, с которым ни в коем случае нельзя обходиться расточительно. Они знают, что планирование, ведение бюджета и бережливость — неотъемлемые части процесса накопления богатства, как бы много вы ни зарабатывали. Даже люди с высокими доходами должны жить скромнее, чем позволяют средства, если хотят достичь финансовой независимости. Если вы не обладаете финансовой независимостью, значительную часть вашего времени и энергии поглощает беспокойство о будущем.

ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Планирование и контроль потребления — ключевые факторы в процессе накопления богатства. Можно ожидать, что ОНБ, подобные доктору Северу, затрачивают определенное время на планирование бюджета. И это действительно так. И наоборот, доктор Юг не контролирует потребление в семье — единственным ограничителем служит размер дохода. Мы задали Югу и Северу вопрос о планировании бюджета:

— *Придерживается ли ваша семья продуманного ежегодного бюджета?* **Юг:** Нет.

Север: Да... безусловно!

Вести хозяйство без бюджета — все равно, что вести бизнес без плана, без целей, без ясного представления. Семья доктора Севера имеет бюджет, в котором предусмотрено ежегодное инвестирование не менее трети всех доходов до уплаты налогов. Если быть точными, в год нашего интервью с доктором Севером они с женой инвестировали почти 40% годового дохода до уплаты налогов. Как им это удалось? Краткий ответ таков: их потребление находится на уровне средней семьи с вдвое меньшим доходом.

А семья доктора Юга? Они потребляют на уровне семьи с вдвое *большим* доходом, а покупки в кредит делают в количестве, более характерном для семей с годовым доходом в несколько миллионов. В сущности Юг тратит весь годовой заработок и даже несколько больше.

Мы задали доктору Югу и доктору Северу еще несколько вопросов:

1. Знаете ли вы, сколько тратит ваша семья на питание, одежду, жилье и ведение хозяйства?
2. Тратите ли вы значительное количество времени на планирование своей финансовой политики?
3. Бережливы ли вы?

Вы, конечно, догадались, кто как ответил. Доктор Юг — три “нет”, доктор Север — три “да”, как истинный ОНБ. Смотрите, как сознательно бережлив Север. Он, например, специально подчеркнул, что никогда не покупал костюма по полной цене — всегда со скидками или по льготным ценам. Это не значит, что он одет плохо или дешево. Нет, он покупает качественную одежду, но никогда не делает покупок за полную цену и всегда — хорошенько подумав. Он был таким и в детстве, и в молодости:

“Пока я получал образование, жена работала учительницей. Доход был маленький. Уже тогда у нас было одно правило — экономить... Мы откладывали деньги уже тогда. Чтобы делать инвестиции, нужно что-то иметь... Главное — экономить. Мне было всего одиннадцать, когда я отложил свои первые 50 долларов из денег, полученных за работу в овощной лавке. Все как сейчас... меняется только число нолей справа... Их прибавляется, но правило все то же самое, та же самая самодисциплина.

Возможностью удачных инвестиций надо пользоваться... Для этого нужно что-то иметь, когда наступает хороший момент... Меня так воспитали”.

Доктор Юг придерживается прямо противоположных взглядов. Сколько потратили на одежду он и его семья за один год? Около 30 000 долларов (См. таблицу 3.2). Таким

образом, на одежду ушло почти столько же, сколько зарабатывает в год средняя американская семья (33 000 долларов).

Семейная команда

Большинство семей с высокими доходами — традиционные: муж, жена и дети. Таковы семьи и Юга и Севера. Давно установлено, что особенности накопления

Таблица 3.2 Модели потребления: Юг и Север

Категория потребления	Годовой объем (в долл.)	
Тип накопителя	Север: ОНБ	Юг: ПНБ
Одежда	8700	30000
Средства	12000	72200
Закладные на недвижимость	14600	107000
Клубные взносы, гонорары	8000	47900

богатства определяются привычками и мужа и жены. Отношение вашего спутника жизни к бережливости, потреблению и инвестированию — важный фактор положения семьи на шкале зажиточности.

Кто яростно экономит в вашем хозяйстве? В случае доктора Севера — и он и жена. Оба живут намного скромнее, чем позволяют средства, совместно планируют тщательно продуманный годовой бюджет семьи, ничего не имеют против подержанных автомобилей и мгновенно скажут вам, сколько тратится в год на те или иные продукты или услуги. Никто из них не возражал против того, чтобы дети ходили в обычные государственные детский сад и школу. Их взгляды нисколько не ущемляют детей — родители оплатили каждому из своих троих детей и высшее образование, и аспирантуру, и годы для получения юридического диплома. Они выделили детям и средства на покупку жилья, и сопутствующие расходы. Деньги для всего этого семья доктора Севера получала от инвестиций, специально предназначенных на нужды детей. Наоборот, семья Юга — не инвесторы, и практически все аналогичные расходы в их семье покрывались из заработков.

Что происходит, если доход семьи относительно высок и оба, муж и жена, бережливы? Готова основа для входа семьи в категорию ОНБ и поддержания этого статуса. И напротив, семейной паре очень сложно накапливать состояние при наличии привычки к транжирству. А семья, разделенная на два лагеря в денежных привычках, вряд ли скопит значительное состояние.

Еще хуже обстоит дело там, где и муж, и жена легко тратят деньги. Именно в такой ситуации сейчас оказалось семейство Юга. Любопытно, что доктор Юг считает себя “очень экономным”. В самом деле? Да, он критикует покупки и потребительские привычки жены. Но для того, чтобы потратить весь или практически весь годовой доход семьи, нужна дружная работа всей семейной команды. Так что сверхпотребители оба — и муж и жена. Ответственность за то, что положение семьи на шкале зажиточности ниже ожидаемого, должны разделять оба супруга.

Проанализируем, насколько успешно накапливает богатство доктор Юг. Его дело — зарабатывать деньги для семьи. В этом отношении он, бесспорно, достиг выдающихся успехов. Его заработок выше, чем у 99,5% работающих американцев. Но он принимает и другие важные решения в семье: о покупке автомобиля, выборе и оплате услуг финансового консультанта, размещении инвестиций. Однако ни он, ни жена не следят за семейным бюджетом.

В обязанности миссис Юг входит покупка одежды для всей семьи. За год она потратила около 30 000 долларов на одежду для себя и членов семьи. Они с мужем дружно решили потратить также свыше 40 000 долларов на клубные взносы. Они согласны платить по 107 000 долларов в год за закладную на дом. Большинство ПНБ

уверяют, что большие платежи по закладной выгодны, поскольку не облагаются налогом. При таком способе экономии семья Юга, возможно, никогда не сможет отойти от дел, накопив богатство.

Люди, приобретающие дорогие дома и автомобили, часто критикуются за роскошь. Но дома и автомобили, по крайней мере, сохраняют стоимость, хотя бы чисто формально. Даже машина еще чего-то стоит через несколько лет эксплуатации. Затрата крупных сумм на дома и автомобили может замедлить накопление богатства, но, по крайней мере, такие приобретения можно продать с выгодой, с убытком или вернув свое. Это не худший вариант.

Сколько стоит сегодня прошлогодняя одежда семьи Юга, на которую потрачено 30 000 долларов? Сколько можно выручить за прошлогодний отпуск, обошедшийся в 7 000 долларов? Какую цену имеют клубные взносы на 40 000 долларов? Добавим к этому посещение дорогих ресторанов, оплату прислуги, репетиторов для детей, садовника и художника по ландшафту, домашнему дизайну, страховки и прочее в том же роде.

Потребительские привычки семьи Юга связаны с отсутствием единого контроля над расходами. Огромная часть потребления — результат самостоятельных действий каждого из действующих лиц этой семейной драмы. В семье доктора Севера дела обстоят иначе: и доктор Север, и его жена вместе планируют бюджет и согласовывают расходы. Ниже мы опишем их систему во всех деталях. Как же обстоят дела у семьи Юга?

Обязанности миссис Юг — ведение хозяйства, оплата всех необходимых товаров и услуг. Она потратила 30 000 долларов на одежду, не спрашивая ничьих советов. Она занята своим делом, муж — своим. У нее свои собственные кредитные карточки, у него — свои.

Миссис Юг — поклонница модной одежды, постоянный клиент магазинов “Нейман Маркус”, “Сакс-Пятая Авеню”, “Лорд и Тэйлор”. Во всех этих магазинах ей открыт кредит и выданы кредитные карточки. Кроме того, и у нее, и у мужа — Золотая “Мастер Кард” и “Виза”, а у самого доктора в придачу — Платиновая “Америкэн Экспресс”.

В чем же проблема? Мистер и миссис Юг очень часто не имеют представления, на что и в каких количествах тратит деньги каждый из них. Это в особенности относится к повседневным товарам и расходам — одежда, подарки, развлечения. Им обоим постоянно предлагают что-то купить продавцы в магазине, финансовые консультанты, автомобильные дилеры, банковские работники, ведущие их кредит. Еще бы — кому же предлагать новые продукты и услуги, эксклюзивные показы мод и новейших марок автомобилей?

Почему миссис Юг тратит столько денег? Этому способствует ее муж, истинный ПНБ. Его любящие родители сами много зарабатывали, и он в свою очередь дал своей жене практически полную свободу в отношении покупок. И круг знакомых Юга, конечно, тоже состоит из гиперпотребителей. Однако в семье Юга не подозревают об одном — о своей уникальности. Они далеко не типичные потребители. Никто и никогда не говорил им, что большинство людей с такими доходами, в том числе семья Севера, никогда не тратит столько денег, как семья Юга. Увы, им и слышать не приходилось о категории отличных накопителей богатства.

Потребительские привычки семьи доктора Севера — прямая противоположность. И доктор Север, и его жена выросли в бережливых и скуповатых семьях. На протяжении всей своей семейной жизни они обсуждали все расходы. У них есть система ведения бюджета, на которой основан весь образ жизни с контролируемым потреблением. В отличие от семьи Юга семья Севера не имеет кредита в модных магазинах. Да-да. Эта семья, общая стоимость которой в восемнадцать раз больше, чем стоимость семьи Юга (7,5 миллиона долларов против 400 000), не имеет кредитных карт магазинов “Нейман Маркус”, “Сакс-Пятая Авеню” или “Лорд и Тэйлор”. Эти магазины они посещают “только в особых случаях”. Практически все покупки по хозяйству делаются с одной,

“центральной” кредитной карточки “Виза”. Все их расходы отражаются в ежемесячном банковском отчете. Каждый месяц они подсчитывают, сколько из запланированного израсходовано по каждой статье. В конце года все расходы по каждой статье суммируются. Такой метод позволяет легко следить за бюджетом и корректировать его каждый год. И, самое главное, планирование, ведение бюджета и потребление постоянно взаимосвязаны. В отличие от семьи Юга, в семье Севера супруги имеют один совместный банковский счет, и это облегчает ведение бюджета по покупкам, оплачиваемым чеками, а не кредитной карточкой.

Вы хотели бы вести бюджет, но вас отпугивает сложность этой процедуры? Недавно мы провели интервью с дипломированным бухгалтером, который оказывает услуги по ведению и планированию домашних бюджетов. Мистер Артур Гиффорд имеет несколько сот клиентов с высокими доходами, большинство из которых — бизнесмены и частные практики. Среди них есть и ОНБ и ПНБ.

Мы задали мистеру Гиффорду вопрос о том, кто пользуется его системой расчета бюджета и потребления. В свете того, что мы уже знаем о семьях докторов Юга и Севера, его ответ вполне понятен:

— *Только клиенты со значительным состоянием хотят точно знать, сколько семья тратит по каждой статье расходов.*

Мистер Гиффорд прав. Но ведь ОНБ неохотно расстаются с деньгами? Не всегда — они готовы платить за услуги, которые помогут точно учитывать потребление в семье.

Знаете ли вы в точности, сколько потратила ваша семья в прошлом году на каждый вид продуктов и услуг? Не зная этого, крайне сложно контролировать потребление. Если вы не в состоянии контролировать потребление, маловероятно, что вы сможете накопить значительное состояние. Для начала неплохо завести точный помесечный учет абсолютно всех расходов в семье. Можно попросить вашего финансового консультанта помочь с систематизацией и расчетами таких расходов, а также составить образец бюджета. Цель — приучиться ежегодно откладывать на инвестиции не менее 15% дохода до налогообложения. Между прочим, именно этот несложный “метод 15 процентов” мистер Гиффорд рекомендует желающим разбогатеть.

СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ

Семья Юга опережает семью Севера по ряду потребительских категорий. Так, в год, предшествующий нашему интервью, они потратили на автомобили вшестеро больше (72 000 против 12 000). В год интервью доктор Юг купил также машину “Порше” за 65 000 долларов. Доктор Юг — истинный ценитель высококлассных автомобилей. Он уделяет мало времени планированию семейного бюджета, еще меньше — заботам о финансах в будущем, но когда дело касается покупки автомашины, все меняется.

Существует обратно пропорциональная зависимость между затратами времени на приобретение предметов роскоши, включая дорогую одежду и автомобили, и на планирование финансов в будущем.

ПНБ с высоким доходом, такие, как доктор Юг, тратят значительную часть дохода на дорогую одежду и автомобили. Но для приобретения и постоянного пользования большим количеством дорогих вещей нужны не только деньги. Время тратится и на планирование такой покупки, и на окончательный выбор. Постоянный уход за дорогими вещами, тем более в большом количестве, также требует времени. Время, энергия и деньги имеют естественный предел даже при высоких заработках. Наши исследования показали, что даже самые высокооплачиваемые специалисты не в состоянии делать и то и другое. Напротив, доктор Север (и ОНБ в целом) посвящает значительную часть времени делам, которые должны способствовать увеличению их богатства (см. таблицу 3.6) — разработке и планированию инвестиционной стратегии и управлению текущими инвестициями. Ниже мы подробнее остановимся на этом.

ПНБ, подобные доктору Югу, наоборот, усердно трудятся над поддержанием и улучшением высокого уровня потребления. Нередко ПНБ, как и доктор Юг, тратят больше, чем весь шестизначный годовой доход. Как же они совмещают свою

потребность в поддержании высокого уровня жизни с конечностью денежных средств? Многие стараются найти наиболее выгодный вариант при покупке.

Метод Юга

Посмотрим, как доктор Юг покупает автомобиль. Может показаться, что он крайне бережлив. Многие ПНБ, подобные доктору Югу, отводят от себя обвинения в расточительности, уверяя, что они покупают все по цене, близкой к себестоимости дилера, равной ей или даже дешевле. На деле это только стимулирует гиперпотребление. Да, доктор Юг всегда ищет наиболее выгодный вариант покупки. Но его покупка — оригинальный спортивный автомобиль за 65 000 долларов. Можно ли назвать это экономией? Доктор Юг купил свой “Порше” “практически по себестоимости дилера”. Но сколько времени и сил стоила эта выгодная сделка? Люди с высокими доходами, как ОНБ, так и ПНБ, как правило, работают свыше сорока часов в неделю. То небольшое количество свободного времени, которым они располагают, распределяется в соответствии с приоритетностью прочих дел.

ПНБ, увы, слишком часто часами изучают рынок — но отнюдь не рынок ценных бумаг. Они перечислят вам всех ведущих дилеров автомобильных фирм, но не знают лучших консультантов по инвестициям. Они могут дать прекрасный совет, в каком магазине потратить деньги, но не имеют понятия, куда инвестировать средства. Они знают, какие модели и по каким ценам имеются в наличии у всех автомобильных дилеров, но не представляют котировок акций на фондовом рынке.

В качестве примера можно сравнить стратегию покупки нового автомобиля доктором Югом с поведением типичного миллионера. В среднем американский миллионер использует четыре-пять простых способов покупки автомобиля. Доктор Юг не таков. Он пользуется не менее чем девятью способами покупки и сбивания цены при переговорах с дилерами.

Достаточно посмотреть на уровень знаний доктора Юга в области автомобильного рынка, которые он приобрел при последней покупке. Эти знания никогда не приведут к росту состояния, не дадут дивидендов, не повысят производительность его бизнеса. Он знает каждого дилера “Порше” на четыреста миль вокруг. Он мгновенно назовет вам дилерские цены на любую модель “Порше”, стоимость дополнительных опций и аксессуаров, рабочие характеристики каждой модели. На получение всей этой информации ушло немало времени и сил.

У доктора Юга свой, любопытный подход к покупке машины. Сначала он решает, какую марку и модель приобрести, в каком исполнении. Затем с упоением принимается за исследование рынка и поиск наиболее выгодной сделки. Нередко на поиски “самой выгодной покупки” уходят месяцы. В ходе этого процесса он узнает, по какой цене приобретает машину сам дилер. Без этого он не начинает серьезных переговоров. Потом он обзванивает всех дилеров в своем большом списке, чтобы они состязались друг с другом за клиента в его лице. Он готов купить автомобиль при условии уступок в цене, даже если дилер находится на значительном расстоянии. Составляется второй вариант списка дилеров, в который включаются те, кто готов предоставить скидки, и исключаются все остальные.

После этого дилеры во втором списке обзваниваются снова. На этой стадии доктор Юг зондирует готовность продать машину по цене ниже дилерской, упирая на низкие цены у конкурентов. Он осведомляется и о стандартных моделях, и о машинах, возвращенных после лизинга, но его истинная страсть — только новая, последняя модель.

В конце месяца доктор Юг снова звонит всем дилерам, предлагающим скидки. Он полагает, что в конце месяца дилерам нужно выполнять план по продажам и рассчитываться с банком. Готовы ли они предложить “окончательно сниженную цену”? Свой новый автомобиль он купил в последний день месяца, беспрестанно названивая, у дилера далеко за городом.

При таком способе покупки автомобиля доктор Юг экономит центы, транжира доллары. Но он считает себя экономным покупателем — ведь он тратит столько

времени и сил, чтобы купить машину почти по дилерской себестоимости! Не слишком ли дорого обходится эта цена? Если тратить столько времени, энергии и денег на дилерские цены для супердорогих автомобилей, трудно накопить богатство.

Обратите внимание на следующий факт. Большинство опрошенных нами миллионеров никогда в жизни не тратили на автомобиль сумму, сравнимую с 65 000 долларов. Точнее говоря (см. главу 4), больше половины миллионеров никогда не платили за автомобиль больше 30 000 долларов. Не забывайте, что доктор Юг — не миллионер. По своей чистой стоимости миллионеры, безусловно, скорее могут позволить себе машину за 65 000 долларов. Но они не делают этого — как говорится, “поэтому они и миллионеры”!

Приобретение супердорогих автомобилей безусловно снижает вероятность накопления значительного состояния. В год нашего с ним интервью доктор Юг потратил свыше 70000 долларов на новый автомобиль, налог с продажи и страховку. Сколько он внес по пенсионному плану за тот же период? 5 700 долларов? Это значит, что он отложил лишь 1 доллар из 125 заработанных. Затраты времени на покупку автомобиля также полностью непродуктивны, а, по нашей оценке, доктор Юг потратил свыше 60 часов на изучение рынка, переговоры и покупку своего “Порше”. Сколько времени нужно, чтобы вложить деньги в пенсионный план? Малая доля этого времени и сил. Доктор Юг говорит, что хочет разбогатеть, но его действия гораздо красноречивее слов. Возможно, этим и объясняется, почему он потерял значительные средства на неудачных инвестициях. Необдуманные инвестиции нередко приводят к серьезным убыткам.

Метод Севера

Доктор Север — не знаток автомобилей, хотя он предпочитает покупать подешевле. Мы задали доктору Северу вопрос о его последнем автомобиле. Напомним, что последняя покупка доктора Юга — автомобиль модели этого года. Заметим, что менее 25% американских миллионеров имеют машину модели текущего года. Доктор Юг, конечно, не миллионер.

Доктор Север с гордостью сообщил, что купил последний автомобиль шесть лет назад. Предвидим: вопрос — неужели он шесть лет не покупает новую машину? Доктор Север не только обходится без нового автомобиля шесть лет, но и шесть лет назад он купил подержанный “Мерседес-300” трехлетней давности за 35 000.

Доктор Север влюблен в свою машину — выгодная покупка, экономный расход топлива: “Дизель!”. Безусловно, “Мерседес” с дизельным двигателем более долговечен и может пройти сотни тысяч миль, не требуя ремонта. Внешний вид — классически строгий.

Сколько времени и сил потратил доктор Север на покупку машины? Посмотрим, как он организовал процесс приобретения. Сначала он решил, что пора, найти замену старой машине. В конце концов, ей уже двадцать лет. Он знал, что дорогие импортные автомобили резко дешевеют после трех лет эксплуатации, и решил, что можно существенно сэкономить при покупке “Мерседеса” старше трех лет.

Он выяснил розничную цену новой модели, что подтвердило его предположение. Все, что потребовалось для получения этой информации — заскочить к ближайшему дилеру. Доктор Север окончательно решил, что лучшим вариантом будет покупка трехлетней машины. Он обзвонил несколько дилеров, называя интересующий его вариант, и просмотрел частные объявления в местной газете. Его окончательный выбор — машина с небольшим пробегом у местного дилера. Вот как он объясняет это:

— Автомобиль? Для меня всегда главное — качество. Но я никогда не беру машину в лизинг и не плачу лишних денег. У меня “Мерседес-Бенц”. С тех пор, как я начал практиковать, у меня было только две машины. Первую, новый “Мерседес”, я купил, как только открыл практику, и ездил на ней двадцать лет. Потом купил вторую — трехлетний “Мерседес” — у дилера. Тот пытался продать мне новую, на 20 000 дороже. Я задал себе один простой вопрос: “Стоит ли гордость от обладания новой машиной — именно гордость, и больше ничего — 20 000 долларов?

Машины абсолютно одинаковые”. Ответ — нет. Не стоит гордость от обладания новой машиной 20 000 долларов.

Метод доктора Севера занимает всего несколько часов. Сравните его с эпопеей доктора Юга, у которого покупка автомобиля заняла, по меньшей мере, 60 часов. И, конечно, доктор Север предпочитает держать машину долгое время. Таким образом, потраченного на покупку времени хватает на несколько лет. В среднем он тратит меньше одного часа в год на приобретение средств передвижения. А доктору Югу нравится покупать каждый год новую машину, так что его 60 часов, как правило, хватает лишь на год.

БЕСПОКОЙСТВА И СТРАХИ

Что вас беспокоит? Вы боитесь, что не накопите богатства? Или вы с беспокойством думаете о препятствиях на пути к этому? Как отличаются беспокойства и страхи у ОНБ и ПНБ? В общем, ПНБ беспокоятся больше, чем ОНБ, и по другим поводам. В целом ОНБ испытывают гораздо меньше страха и беспокойства.

Что будет, если все время думать о том, что вас беспокоит? Останется меньше времени на действия, направленные на решение этих проблем. Если же ваши страхи приводят к повышению потребления, вы, скорее всего, — ПНБ.

Страх и беспокойство могут быть и причиной и результатом того, что вы — ПНБ. Разбогатеет ли тот, кто постоянно обеспокоен добыванием средств на улучшение образа жизни? Вероятно, нет. Доктор Юг не обладает богатством отчасти и поэтому. Доктор Север богат, поскольку уровень жизни беспокоил его гораздо меньше, чем доктора Юга.

Доктор Юг перечислил девятнадцать вещей, которые сильно и в средней степени беспокоят его (см. таблицу 3.1), доктор Север — лишь семь. Логично заключить, что такие люди, как доктор Север, имеют больше времени и энергии на действия по накоплению богатства. Посмотрим, как страхи и беспокойства — или их отсутствие — отразились на жизни наших двух врачей.

Дети ОНБ и ПНБ

В семье доктора Юга четверо детей, двое уже взрослые. Доктор Юг испытывает глубокое и серьезное беспокойство за их будущее. ПНБ, как правило, имеют детей, которые тоже вырастают в ПНБ. Чего другого ожидать от детей, воспитывающихся в семье, основа которой — гиперпотребление, почти полное отсутствие экономических ограничений, планирования бюджета, дисциплины, удовлетворение всевозможных прихотей и желаний? Подобно родителям - ПНБ дети вырастают приверженцами гиперпотребительского образа жизни, не знающими ограничений. Мало того, в типичном случае они никогда не достигают уровня доходов, достаточного для обеспечения привычного им уровня жизни.

Образ жизни родителей доктора Юга, ни в чем ему не отказывавших, безусловно, повлиял на то, что он — ПНБ. Он прекрасно усвоил их уроки. Его образ жизни ориентирован на потребление еще больше. Даже когда он учился в колледже, а затем — на врача, ему обеспечивали существование на уровне выше среднего класса. Родители оплачивали и жилье, и все его расходы. Ежегодно он получал в подарок значительную денежную сумму. В сущности, даже покинув родительский дом, он никогда не сталкивался с необходимостью изменить свои потребительские привычки, снизить уровень жизни. К счастью, его доходы позволяют жить с такой одержимостью потреблением. А его дети? Они выросли в атмосфере гиперпотребления, которое очень сложно обеспечить их собственными силами. На третьем поколении фонтан иссякает. Доктор Юг считает, согласно нашей анкете, что его дети никогда не будут зарабатывать и доли того, что зарабатывает он.

Напротив, взрослые дети доктора Севера демонстрируют больше независимости и самодисциплины — отчасти потому, что выросли в гораздо более бережливой и дисциплинированной семье, где планировались все расходы. Как уже отмечалось, семья доктора Севера потребляет на уровне, более типичном для семьи с доходом меньше чем

в одну треть доходов семьи доктора Севера. Именно этот образ жизни — намного более скромный, чем позволяют средства, — и объясняет, почему дети из семей ОНБ при любом уровне дохода вырастают экономически дисциплинированными и финансово самостоятельными. Существует четкая тенденция — в семье ОНБ вырастают ОНБ.

Как отмечалось, у доктора Юга накоплено значительно меньшее состояние, чем у доктора Севера. Он в гораздо меньшей степени может позволить себе содержать взрослых детей. И, тем не менее, по иронии судьбы, именно на него ложится это бремя — его дети экономически зависят от него.

Мы задали и Югу и Северу вопрос о том, что беспокоит и страшит их в отношении детей. Как вы могли догадаться, доктор Юг обеспокоен намного больше. Особенно его беспокоят две вещи:

1. Взрослые дети считают, что его заработок принадлежит им.
2. Необходимость поддерживать детей материально.

Представьте, насколько тяжела для доктора Юга перспектива содержать семью со взрослыми детьми. В главах 6 и 7 мы подробно рассмотрим вопрос о материальной помощи детям. Сейчас важно отметить одно: *Наличие взрослых детей - ПНБ резко уменьшает вероятность разбогатеть для их родителей.*

Доктор Юг не может понять, откуда у его детей убеждение, что родители обязаны их содержать. Он боится, что его средств недостаточно, чтобы обеспечить детей всем тем, что он в свое время получал от родителей. И еще одно все больше волнует доктора Юга: страх, что дети не поладят друг с другом. Причина этого — в их экономической зависимости от родителей. Доктора Севера такие вещи не тревожат.

В анкету вошли вопросы о страхах и беспокойствах в этом отношении. Доктора Юга беспокоит также следующее:

3. Ссоры детей за деньги родителей.
4. Упреки в предпочтении одного из взрослых детей другим.

Оправдан ли его страх? Спросите себя: чего больше всего боятся тридцатилетние дети “докторов югов” Америки? Прекращения родительской помощи. Многие ПНБ, которым “за тридцать”, не способны содержать себя на уровне, к которому они привыкли, живя с папой и мамой. Многие из них не могли бы позволить себе даже скромного жилья без денежной помощи родителей. Эти “богатые детки” нередко получают от родителей “в подарок” крупные суммы денег и материальную помощь всех видов и в сорок лет, и в пятьдесят. И став взрослыми ПНБ, они ссорятся друг с другом за родительские деньги. А как поступили бы вы, если бы зависели от помощи родителей, на которую есть другие претенденты — не менее нуждающиеся братья и сестры?

Доктор Юг боится не только за себя, но и за детей. В самом деле, какое наследство он им оставляет? Какие грустные последствия влечет за собой положение экономически зависимого взрослого человека? Какие страхи и неуверенность в себе ожидают детей? Смогут ли братья и сестры поддерживать добрые, гармоничные отношения друг с другом? Доктор Юг все больше и больше задумывается об этом.

Доктора Севера это беспокоит гораздо меньше. Его взрослые дети приучены к куда более скромной и дисциплинированной жизни. Для них намного меньше вероятность ощутить потребность в крупных размерах материальной помощи со стороны родителей.

Налоги, государство... снова государство

Многих американцев с высокими доходами, как ОНБ, так и ПНБ, беспокоят действия федерального правительства. Частное лицо бессильно перед этой не зависящей от него силой. Доктор Юг указал, что боится действий государства в четырех отношениях. Любопытно, что доктора Севера все это не особенно беспокоит. Вот эти четыре фактора:

Оба врача считают, что вполне вероятно повышение налогообложения для высоко обеспеченных слоев населения. Но это гораздо больше беспокоит доктора Юга, чем доктора Севера. Почему? Потому, что доктор Юг максимально реализует доходы, поддерживая привычный гиперпотребительский уровень жизни. В случае увеличения налогов на доходы его стиль жизни окажется под угрозой.

А доктор Север? Он указал в анкете низкий уровень беспокойства по поводу возможности увеличения подоходного налога. За прошлый год доктор Север заплатил налогов на сумму около 277 000 долларов (см. таблицу 3.3). Казалось бы, порядочный расход. Но для доктора Севера эта сумма соотносится со всем его богатством, а не просто с годовым доходом.

Что будет, если государство вдвое повысит налоги? Крайне маловероятно, но рассмотрим это как пример. В этом случае доктор Север должен будет ежегодно уплачивать эквивалент 8% своего состояния. А доктор Юг — 150%! Ничего удивительного, что повышение налогов пугает доктора Севера меньше, чем доктора Юга.

Таблица 33 Сопоставление дохода и

богатства					
<i>Семья</i>	<i>Общий годовой доход (в долл.)</i>	<i>Общий подоходный налог (в долл.)</i>	<i>Налог в % от дохода</i>	<i>Общий капитал (в долл.)</i>	<i>Налог в % от чистой стоимости</i>
Доктор Север	730 000	277000	38	7 500 000	4
Доктор Юг	715 000	300 000	42	400 000	75

2. Рост государственных расходов и бюджетного дефицита

Доктор Юг крайне обеспокоен этим вопросом, поскольку рост государственных расходов с большой вероятностью влечет за собой повышение подоходного налога. Доктора Севера это не слишком беспокоит по тем же причинам, что и в предыдущем случае.

3. Высокий уровень инфляции

Доктора Юга беспокоит также, что рост государственных расходов и бюджетного дефицита может привести к значительному росту инфляции. Его “средний” уровень обеспокоенности объясняется тем, что, как многие ПНБ, он постоянно приобретает все более дорогостоящее жилье, автомобили, одежду и т.п. И напротив, доктор Север знает, что инфляция существенно увеличит стоимость хотя бы части его инвестиционного портфеля!

4. Рост государственного регулирования бизнеса и производства

Большинство врачей полагают, что подобные действия государства направлены против них. Рост государственного регулирования предвещает рост социально ориентированной медицины. Оба наших частных врача ощущают это как признак необходимости снижать гонорары за свои услуги. Доктор Юг выражает высокую озабоченность по этому поводу, а доктор Север — низкую.

Чем объясняется такая разница в восприятии двух респондентов?

Активные действия государства нередко представляют угрозу для людей с высокими доходами, которые тратят большую часть того, что зарабатывают, на поддержание высокого уровня жизни. Это в особенности верно, когда власть нуждается в политических дивидендах от “наступления на богатых”. Реально же такая политика направлена против тех, кто много зарабатывает, а не много имеет. Большинство

политиков не понимает разницы между высоким доходом и большим богатством. Нападать на людей с высокой чистой стоимостью сложнее.

Большинство миллионеров - ОНБ — обладатели собственного дела. Они имеют больше власти над своим финансовым будущим, чем работающие по найму. И наоборот, наемные работники, включая даже высокооплачиваемых управляющих, сегодня имеют меньше власти над своей жизнью, чем когда бы то ни было. Угроза сокращения витает в воздухе даже над прекрасными работниками. Гораздо чаще даже высокооплачиваемые наемные работники бывают немиллионерами, чем наоборот.

ПНБ, работающие по найму (не имеющие собственного дела), особенно уязвимы для внешних факторов воздействия на заработки. По нашим данным, только 19% ОНБ, в сравнении с 36% ПНБ, имеющих высокий заработок, боятся потерять работу (см. таблицу 3,4). Но несмотря на очевидную опасность, большинство наемных работников все равно ориентируется на потребление.

ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ: СЛОВА И ДЕЛА

Многие высокооплачиваемые ОНБ и ПНБ называют идентичные цели в отношении богатства. Например, свыше 3/4 в обеих группах назвали следующие цели:

- разбогатеть ко времени ухода на покой
- увеличить богатство
- разбогатеть благодаря росту стоимости имеющихся активов
- увеличить объем капиталовложений, при этом сохранив стоимость имеющихся активов.

Таблица 3.4 Уровень беспокойства и страха:

ОНБ против ПНБ			
<i>Процент с высоким и средним уровнем</i>	<i>ОНБ¹ (155 человек)</i>	<i>ПНБ¹ (205 человек)</i>	<i>Разница между ОНБ и ПНБ</i>
1. Экономическое положение			
Недостаточно богаты, чтобы обеспечивать себя после отхода от дел	43	60	Да
Недостаточные доходы для удовлетворения привычных потребительских запросов семьи	31	37	Нет
Отход от дел	20	18	Нет
Сокращение рабочего места	19	36	Нет
Возможность существенного снижения уровня жизни	44	44	Нет
Никогда не составить крупного состояния	32	42	Да
Разорение собственного дела	38	32	Нет
Оставить семью необеспеченной в случае внезапной смерти	22	32	Да
2. Дети			
Необходимость поддерживать детей материально	23	17	Нет
Взрослые дети тратят больше,			

чем зарабатывают	39	25	Да
Дети ничего не добьются в жизни	34	30	Нет
Взрослые дети решат жить с вами	13	11	Нет
Дети ошибутся в выборе спутника жизни			
	36	34	Нет
Взрослые дети считают, что ваш заработок принадлежит им	20	18	Нет
3. Физическое здоровье			
Рак и/или сердце	61	58	Нет
Проблемы со зрением или слухом	47	40	Нет
Грабеж, нападение, изнасилование, кража со взломом	38	45	Нет
СПИД	13	11	Нет

Продолжение табл. 3.4

Процент с высоким и средним уровнем	ОНБ (155 человек)	ПНБ (205 человек)	Разница между ОНБ и ПНБ
4. Государство	88	78	Да
Рост государственных расходов и бюджетного			
Рост государственного регулирования бизнеса и производства	82	76	Нет
Увеличение федеральных налогов	80	79	Нет
Высокий уровень инфляции	64	52	Нет
Высокий налог на наследство	65	41	Да
5. Обстановка в семье	10	11	Нет
Ссоры детей за деньги			
Ссора в семье за наследство	17	11	Нет
Упреки в предпочтении одного из взрослых детей	7	8	Нет
6. Финансовый консультант	26	29	Нет
Обман со стороны финансового консультанта			

Отсутствие квалифицированных консультаций по инвестициям	40	33	Нет
7. Родители, дети, внуки	47	59	Да
Дети и наркотики			
Родители (ваши или мужа/жены решат жить с вами)	12	19	Да
Уделяете детям (внукам)	44	56	Да

¹155 ОНБ в данном опросе имели средний годовой доход в 151 656 долларов, средний капитал в 2,35 миллиона долларов. Средний возраст 52 года.

²ПНБ в данном опросе имели средний годовой доход в 167 348 долларов, средний капитал в 448 618 долларов. Средний возраст 48 лет.

³Вероятность ниже 5%.

Но иметь цели на словах — еще не значит действовать ради их достижения. Большинство из нас хотели бы разбогатеть, но не желают тратить время, энергию и деньги в количествах, необходимых для увеличения шансов добиться своей цели.

Распределение времени

Большинство ОНБ согласно со следующими утверждениями, большинство ПНБ — нет:

- Я трачу много времени на планирование финансов.
- У меня всегда хватает времени на квалифицированное управление своими капиталовложениями.
- При планировании времени я всегда отвожу приоритет управлению своими капиталовложениями, а потом — всему остальному.

И напротив, ПНБ, как правило, согласны со следующими утверждениями:

- Я уделяю недостаточно времени принятию решений по капиталовложениям.
- Я просто слишком занят, чтобы следить за состоянием своих финансов.

ОНБ и ПНБ различаются также по количеству времени, реально уделяемому планированию и работе с капиталовложениями.

Планирование, как правило, неизменная привычка людей, проявляющих безусловную тенденцию к накоплению богатства. *Планирование и накопление богатства тесно связаны даже для инвесторов со скромным доходом.* Мы опросили 854 респондента со средним доходом (см. таблицу 3.5), и между планированием капиталовложений и накоплением богатства выявлена четкая прямо пропорциональная зависимость.

Один из самых интересных результатов нашего

Таблица 3.5

Планирование капиталовложений и демографический контраст: ОНБ и ПНБ со средними доходами

<i>Планирование капиталовложений: среднее количество часов</i>	<i>Тип накопителя</i>	
	<i>ОНБ (205 человек)</i>	<i>ПНБ (215 человек)</i>
В месяц	8,4	4,6
В год	100,8	55,2

Демографические характеристики	54,4	56,0
Средний возраст		
Средний годовой доход на семью (в тыс. долл.)	51,5	48,9
Средний капитал (в тыс. долл.)	629,4	105,7
Средний капитал от 1 миллиона в %	59,6	0
Средний ожидаемый капитал (в тыс. долл.)	280,2	273,8
Реальный доход в % от капитала	8,2	46,3
Процент владельцев своего дела	59,1	24,7

[†] Ожидаемый капитал рассчитан по формуле: (возраст x годовой доход): 10.

исследования — причины, которые люди приводят в оправдание своего нежелания планировать капиталовложения. Многие из тех, кто уделяет этому мало времени или не уделяет вовсе, считают так же, как наши респонденты:

- *Это безнадежно...*
- *У меня нет времени делать это как следует.*
- *Мы столько зарабатываем, но чем больше денег, тем меньше их остается.*
- *Моя работа занимает все мое время.*
- *Мне неоткуда взять 20 часов в неделю на игры с капиталовложениями.*

Но ОНБ тратят на это вовсе не 20 часов в неделю. Из таблицы 3.5 можно видеть, что в среднем даже отличные накопители богатства тратят не такой уж большой процент времени на планирование капиталовложений.

По нашим данным, ОНБ со средним доходом тратят на планирование капиталовложений лишь 8,4 часа в месяц, или 100,8 часа в год. В году 8760 часов, следовательно, ОНБ отводят на планирование капиталовложений примерно 1,2% времени.

ПНБ тратят на планирование капиталовложений в среднем 4,6 часа в месяц, или 55,2 часа в год. Итак, за год ОНБ планируют капиталовложения в среднем на 83% дольше (100,8 против 55,2 часа), чем ПНБ. ПНБ отводят на планирование капиталовложений один час из 160, ОНБ — один из 87.

Можно ли из ПНБ превратиться в ОНБ, автоматически удвоив время планирования? Вряд ли. Планирование — важный, но не единственный фактор накопления богатства. Большинство ОНБ имеют продуманный график планирования. Оно ведется еженедельно, ежемесячно, ежегодно. ОНБ помимо этого начинают планировать капиталовложения в более молодом возрасте, чем ПНБ.

Напротив, ПНБ можно сравнить с людьми, которые хотят похудеть и периодически принимаются голодать, чтобы довести вес до идеального. Но в большинстве случаев после этого они не только набирают прежний вес, но полнеют еще больше. ПНБ начинает новый год с прекрасным планом, предусматривающим разные виды инвестиций. Он появился на свет в результате усердной двухдневной работы, в нем расписан каждый доллар. Кроме этого предусмотрены решительные меры по снижению потребления товаров и услуг. Как правило, такое “шоковое планирование” и резкая перемена образа жизни слишком радикальны и претворить их в жизнь не удастся. Типичный ПНБ быстро разочаровывается в новом способе накопления богатства и принимается за старое, нарушив все обещания больше планировать и инвестировать, потребляя меньше.

Многие ПНБ верят, что профессионально составленный план мгновенно превратит их в ОНБ. Но что толку от лучших в мире финансовых планов, если не выполнять их? ПНБ слишком часто уверены, что всю работу по “похудению” может сделать за них кто-то другой.

В таком случае ПНБ полезно разобраться в том, как организуют дело ОНБ. ОНБ планируют понемногу, но каждый месяц. Напомним, всего восемь часов в месяц. Возможно, если бы ПНБ знали, что для этого не надо бросать основную работу, они бы занимались планированием больше! ОНБ копят богатство не спеша. Нельзя сказать, что они ведут спартанский образ жизни, но они действительно придерживаются определенного распорядка и находят баланс между работой и планированием, инвестированием и потреблением.;

Ваше время в вашей власти

Фактор занятости играет важную роль для понимания разницы между ПНБ и ОНБ. Обратите внимание на процент ОНБ и ПНБ, имеющих свое дело (59,1% против 24,7%), в таблице 3.5. В этом опросе налицо существенная корреляция между обладанием своим бизнесом и планированием. В целом люди, имеющие собственное дело, тратят больше времени на планирование капиталовложений, чем работающие по найму. Для владельца собственного дела даже при средних доходах планирование капиталовложений, как правило, органически входит в работу. Прямая противоположность — наемные работники, в разнообразные обязанности которых обычно не входит планирование собственных капиталовложений. Почему?

Успех в собственном деле достается не даром. Большинство людей в годах, которые имеют свое дело, прошли через подъемы и падения. Они стараются компенсировать неизбежные колебания денежных поступлений, тщательно планируя капиталовложения. Свой пенсионный план они должны составлять сами и сами же управлять им. Их финансовое положение и сегодня и завтра зависит только от них самих. В конечном счете, как правило, экономически выживают лишь обладающие железной самодисциплиной владельцы своего дела.

Вы можете спросить — разве им не приходится подолгу и помногу работать? Да, большинство преуспевших в собственном деле работают десять—четырнадцать часов в день. Именно поэтому многие работающие по найму не желают даже думать о том, чтобы “уйти в свободный полет”. Им нужно менее утомительное занятие, они предпочитают быть просто работниками. Но и наемные работники, даже со средним уровнем дохода, работают достаточно долго и много. А наемные работники с окладами, выражающимися шестизначными цифрами, тратят очень много времени и сил на работе. Обычно они не свободны в выборе служебных обязанностей. И, как правило, в эти обязанности не входит несколько часов в неделю на планирование личных капиталовложений. Владельцы своего дела, особенно с высокими доходами, имеют другие приоритеты, одним из которых является обретение финансовой независимости. Напротив, наемные работники слишком часто полностью зависят от работодателя и, соответственно, имеют меньше самостоятельности для планирования капиталовложений, чтобы разбогатеть.

Другая закономерность: то, что ПНБ тратят меньше времени на планирование, чем ОНБ, отчасти связано с разницей в видах капиталовложений. ПНБ относят к капиталовложениям наличные средства и их эквиваленты, такие, как сберегательный счет, краткосрочные обязательства денежного рынка и краткосрочные ГКО. ПНБ вдвое чаще, чем ОНБ, размещают не менее 20% своего состояния в наличности и ее эквивалентах. Большинство таких средств страхуется государством и легко доступно для нужд потребления. И, конечно, такие капиталовложения легче и быстрее планировать, чем заниматься распределением средств так, как это делают ОНБ.

ОНБ предпочитают вкладывать средства без реализации получаемого дохода. Как правило, более высокая доля их сбережений приходится на капиталовложения в частный бизнес, деловую недвижимость, акции фондового рынка, аннуитеты и/или пенсионные планы и прочие вложения с отсрочкой налогообложения. Такие капиталовложения требуют планирования. Они — фундамент, на котором растет богатство. У ПНБ более высокая доля сбережений вкладывается в автомобили и прочие приобретения, которые со временем обесцениваются.

Активный или малоактивный брокер?

Почти все опрошенные нами миллионеры (95%) владеют акциями — и большинство держит от 20% своего состояния в акциях фондового рынка. Но было бы ошибкой полагать, что эти люди активно перепродают свои акции. Большинство игнорируют ежедневные колебания акций фондового рынка и не начинают день со звонка биржевому брокеру с вопросом о положении дел на Лондонской бирже, а также не спешат продавать акции, прочтя заголовок статьи в финансовом издании.

Если активных инвесторов определять как людей, которые в целом держат акции по несколько дней, то из опрошенных нами миллионеров в эту категорию попадает менее 1%. Несколько недель? Еще 1%. Перейдем к тем, кто держит акции в среднем несколько месяцев, но менее года — менее 7% являются “помесячными” инвесторами. В целом лишь около 9% опрошенных нами миллионеров сохраняют свои капиталовложения меньше года. Это значит, что меньше чем каждый десятый миллионер является активным инвестором.

Каждый пятый (20%) держит акции в среднем год-два, каждый четвертый (25%) — от двух до четырех лет. Около 13% — от четырех до шести. Из десяти миллионеров более трех (32%) сохраняют капиталовложения свыше шести лет. В целом 42% опрошенных нами миллионеров не продали ни одной акции в своем инвестиционном портфеле в год перед нашим опросом.

Среди миллионеров очень трудно отыскать так называемого активного инвестора. Наверное, это самый желанный клиент для биржевого брокера — такие люди, безусловно, тратят значительные суммы на брокерские услуги при продаже акций. Но люди такого типа составляют крайне незначительное меньшинство среди миллионеров. Нам встретилось больше активных инвесторов, которые не были миллионерами, чем миллионеров, которые действуют как активные инвесторы. Почему так происходит? Потому, что ежедневная, еженедельная, ежемесячная продажа и покупка акций обходятся недешево.

Активные инвесторы часто тратят больше времени на перепродажу, чем на изучение и планирование капиталовложений. Напротив, миллионеры затрачивают больше времени на изучение меньшего числа предложений. Таким образом, им удастся сконцентрировать время и силы на изучении тех или иных узких секторов фондового рынка.

Авторов давно интересовали методы накопления богатства биржевых брокеров. Брокеры — одна из самых высокодоходных профессий. Они имеют доступ к большим объемам ценной информации. Операции с акциями обходятся им дешевле, поскольку в общую сумму не входит размер их собственных комиссионных. Богаты ли все эти консультанты по капиталовложениям, зарабатывающие так много? Вовсе нет.

Мы задавали этот вопрос множеству брокеров. Пожалуй, самый лучший ответ был таков:

— Я мог бы разбогатеть, если бы просто держал те акции, что имею. Но я не могу удержаться от игры со своим собственным инвестиционным портфелем, ведь каждый день котировки меняются у меня на глазах.

Заметьте, что общий годовой доход этого брокера — свыше 200000 долларов. Но он очень активный инвестор и не дает созреть плодам собственных капиталовложений. Весь выигрыш, который он имеет от краткосрочных колебаний, немедленно облагается налогом. Он — не тот тип брокера, с которым предпочитает иметь дело миллионер. Какой же брокер мил миллионеру? Тот, который считает, что акции нужно приобретать после тщательного изучения рынка и как следует придерживать.

Вернемся к нашим примерам, докторам Югу и Северу, и посмотрим, как финансовое планирование осуществляется на деле.

Сравниваем время

Доктор Север тратит примерно десять часов в месяц (или 120 часов в год) на изучение и планирование капиталовложений (см. таблицу 3.6). Доктор Юг составляет с ним резкий контраст — три часа в месяц, менее сорока часов в год.

Таблица 3.6

Распределение времени: доктор Юг и доктор Север в сопоставлении с типичными ОНБ и ПНБ

Количество часов в месяц на:	Доктор Север	ОНБ (155 человек)	Доктор Юг	ПНБ (205 человек)
Изучение и планирование капиталовложений	10,0	(10,0)	3,0	(5,5)
Управление текущими капиталовложениями	20,0	(8Д)	1,0	(4,2)
Физкультура и спорт	30,0	(16,3)	10,0	(16,7)

Кто уделяет больше времени управлению текущими капиталовложениями? Снова легко угадать ответ. Доктор Север тратит на это в среднем около 20 часов в месяц (240 часов в год), его коллега — один час в месяц. Безусловно, низкий капитал доктора, Юга связан и с этим.

Доктор Север — инвестор с узкой специализацией. У него есть два любимых сектора капиталовложений — сельскохозяйственные угодья и акции медицинских компаний. Вот что он рассказал:

— Началось с того, что один мой сокурсник по институту вытащил с того света пациента, который считал лучшим предметом капиталовложений землю для плотной сельскохозяйственной обработки или под сады. Мой коллега и сам сделал капиталовложения, и мне рассказал об этом. Он говорил, что это честные люди. Я согласился, вложил деньги. С тех пор вкладываю в это деньги до сегодняшнего дня. Больше всего я получаю на акциях медицинских компаний. Я вкладываю деньги в производство лекарственных препаратов и медицинских инструментов. Я разбираюсь в этой области. Я постоянно слежу за препаратами. Так делает Уоррен Баффетт— вкладывает деньги в компании, в которых он понимает. Но, конечно, сначала нужно иметь сбережения, чтобы было что вкладывать в то, в чем понимаешь. По системе участия в прибылях моих компаний я сегодня имею больше 2 миллионов.

В своей семье доктор Юг несет главную ответственность за решения по капиталовложениям. Он сам принял решение иметь счета в четырех разных брокерских компаниях. Как ни странно, его капиталовложения составляют менее 200 000 долларов. Зачем же ему четыре разных финансовых консультанта? Дело в том, что он ошибочно полагает, что не стоит тратить время на самостоятельное принятие решений о капиталовложениях. Он признался нам, что был бы “действительно” богат, если бы не следовал советам этих так называемых “экспертов”. Но советы, даже плохие, стоят недорого. По нашим оценкам, доктор Юг потратил за один год свыше 35 000 на консультации и обслуживание своего инвестиционного портфеля при далеко не

блестящих результатах. А доктор Север? За тот же период он не потратил ни доллара на обслуживание операций и ни доллара на финансовые консультации. Он сам себе финансовый консультант. Он продает акции редко. Кроме того, за обслуживание прямых капиталовложений в сельскохозяйственные угодья и производимые на них продукты не взимается плата.

Доктор Юг, как положено типичному ПНБ, потерпел немалые убытки от своих финансовых консультантов. Люди, подобные ему, слишком часто принимают предложения случайных брокеров, обзванивающих потенциальных клиентов с заманчивыми предложениями текущей недели. Прямая противоположность — ОНБ, которые в подавляющем большинстве сами принимают решения по капиталовложениям. Они тратят и время, и энергию на изучение инвестиционных возможностей, советуются с финансовыми консультантами, но окончательное решение принимают сами.

Доктор Юг уже не в первый раз поспешил последовать совету брокера покупать и продавать “находки месяца”. Краткосрочная активность обходится ему в круглую сумму. Если “находки” идут вверх, прибыль от их продажи облагается налогом. Не облагаются налогом продажи акций в пенсионных планах, но, увы, доктор Юг не энтузиаст пенсионных планов. По нашим данным, на момент интервью его вложения в пенсионный план составили менее 40 000!

Кто работает на вас?

Как вы выбрали своего финансового консультанта? Дали объявление в газете и просмотрели целую кипу присланных резюме? Попросили своего бухгалтера, юриста, знакомого священника помочь найти надежного человека? Многие считают, что такие способы слишком трудоемки. А жаль. Чем больше труда, размышлений и времени уделяется выбору финансового консультанта, тем выше вероятность найти хорошего специалиста. Если вы не уверены в том, что ради этого стоит потрудиться, взгляните на проблему с другой стороны.

Сколько времени и сил вы потратили, чтобы найти работу? Можете ли вы просто позвонить в “Дженерал моторс”, IBM или Microsoft и найти себе место? Что вы скажете? “Здравствуйте, я замечательный работник. Я пригожусь на любом месте. Я умный, энергичный, коммуникабельный, воспитанный, находчивый, отзывчивый. С какого числа вы меня берете?”

Ваши шансы устроиться на работу по телефону подобным образом, особенно обзванивая наугад все компании, близки к нулю. Почему же люди нередко пользуются услугами финансовых консультантов, навязывающих себя по телефону? Потому, что не обладают опытом найма на работу.

Почему вы не так богаты, как могли бы быть? Возможно, причина в вашем отношении к семейному бюджету. Ни одна компания, особенно преуспевающая, не пойдет на то, чтобы нанять ответственного работника без основательной проверки его кандидатуры и серьезного собеседования. И в то же время многие люди, включая очень высокооплачиваемых, пользуются услугами финансовых консультантов, почти или совсем не имея никакой информации об этих “претендентах на работу”.

Многие люди с большими доходами возражали нам на это: “Я вовсе не беру человека на работу, а просто делаю капиталовложения с парнем, который связался со мной по телефону”. Наш ответ на это прост: ведите семейный бюджет как серьезный бизнес. Лучшие компании берут на работу лучших специалистов и выбирают лучших поставщиков. Умение выбирать лучшие кадры и лучших поставщиков — две основные составляющие успеха в бизнесе, выводящие вперед одних там, где разоряются другие. Все финансовые консультанты, предлагающие по телефону свои услуги, — всего лишь претенденты на рабочее место, конкурирующие за работу у вас. Так к ним и надо относиться. Считайте их потенциальными сотрудниками или поставщиками в деле ведения вашего бюджета. Задайте себе следующие простые вопросы. Какими критериями пользуются хорошие менеджеры по персоналу при отборе кандидатов? Покупают ли у этого поставщика информацию о капиталовложениях

профессиональные покупатели — агенты по продажам и/или ведущие финансисты? Какие критерии и сведения нужны для оценки потенциального поставщика?

Прежде чем взять на работу финансового консультанта или специалиста по капиталовложениям, серьезная компания требует представить обязательные сведения, в том числе в письменном виде:

- Несколько рекомендаций
- Официальные документы об образовании
- Сведения о платежеспособности
- Личное собеседование
- Заполненную подробную анкету
- Документы, подтверждающие квалификацию и соответствие кандидата искомой должности.

Искусство находить высококвалифицированных финансовых консультантов напрямую способствует накоплению богатства. Именно оно является одной из основных причин того, что владельцы своего дела опережают по накоплению богатства все остальные профессии. Большинство владельцев собственного дела, имеющих высокие доходы, более опытни в оценке потенциальных поставщиков, претендентов на рабочее место и людей в целом, чем люди других специальностей. Заниматься бизнесом — значит постоянно работать с людьми.

Метод Мартина

Несколько лет назад мы имели удовольствие брать интервью у мистера Мартина, исключительно проницательного инвестора, миллионера в первом поколении. Мистер Мартин был одним из участников группового интервью восьми мультимиллионеров, каждый из которых имел капитал не менее 5 миллионов долларов. Своими руками создать такое состояние — внушительное достижение. Но даже в этой категории мистер Мартин выделялся среди других, поскольку его годовой доход (он работает по найму) никогда не превышал 75 000 долларов! Как мистер Мартин смог настолько разбогатеть? Он один из лучших специалистов по капиталовложениям, которых приходилось встречать авторам в ходе многочисленных интервью. Мистер Мартин составил капитал игрой на фондовом рынке. Он оказался исключительно умным человеком, великолепно знающим инвестиционный рынок. Кроме того, он прекрасно оценивает уровень квалификации финансовых консультантов.

Как и следовало ожидать, мистер Мартин выписывает большое количество специальных изданий по рынку инвестиций. Некоторые такие издания за плату предоставляют информацию о подписчиках. Адрес и телефон мистера Мартина могут получить тысячи финансовых консультантов. По его оценке, в неделю звонят как минимум три-четыре новых брокера, пытаясь продать услуги по размещению его средств. Как он реагирует на это? Секретарю дано указание работать со всеми звонками “по методу Мартина”. Что это за метод? Вот что рассказал мистер Мартин:

— *Я бизнесмен, я работаю с людьми. Мне постоянно звонят разные брокеры: “У меня огромный опыт работы с лучшими предложениями Уолл-Стрит. Я помог разбогатеть множеству клиентов”. На это я всегда отвечаю: “У вас есть конкретные перспективные предложения ко мне — по-настоящему перспективные?”*

Он говорит: *“Конечно, особенно если вы готовы играть на акциях вашего инвестиционного портфеля. Я работаю только со счетами от 200 000 долларов”. Тогда я говорю: “Значит, вы настоящий специалист. Тогда давайте сделаем так. Вы высылаете мне копии своей налоговой декларации за последние годы плюс список акций в вашем собственном инвестиционном портфеле за последние три года. Если ваши капиталовложения приносят больше денег, чем мои, я готов с вами работать. Вот мой адрес”. Когда мне говорят: “Нет, этого сделать я не могу”, я отвечаю:*

“Значит, все, что вы тут наговорили, — чушь”. Вот такой способ проверки. Отлично работает. Я проверяю всех таким образом. Вполне серьезно, без шуток”.

Вас, возможно, удивило: где мистер Мартин находит время читать груды документов этих брокеров? За многие годы активной работы с капиталовложениями мистеру Мартину звонили бесчисленное число раз. Сколько из этих телефонных консультантов “подали заявление о приеме на работу” с личными средствами мистера Мартина в письменном виде? Ни один. Ни один из десятков звонивших не прислал документального подтверждения своих капиталовложений и доходов.

Как говорит мистер Мартин, если бы эти ребята были действительно хорошими специалистами, им не пришлось бы искать клиентов наугад, по телефону. Вполне справедливо, мистер Мартин. Но не каждый американец обладает вашими познаниями в капиталовложениях, вашими доходами и богатством. Многие выиграли бы в финансовом отношении, если бы воспользовались услугами финансового консультанта, даже предлагающего их по телефону, по той простой причине, что средний финансовый консультант все же понимает в финансах больше, чем средний ПНБ.

То, как люди находят финансового консультанта, — показатель их умения делать деньги. Как выбрал себе консультанта мистер Мартин? Как большинство ОНБ, по знакомству. В самом начале своей деятельности он попросил своего бухгалтера порекомендовать квалифицированного финансового консультанта. Бухгалтер назвал ему несколько имен. Мистер Мартин попросил о том же и несколько других клиентов своего бухгалтера, у которых, судя по всему, хорошо обстояли дела с капиталовложениями. Мистер Мартин пользовался как услугами нескольких рекомендованных ему консультантов, так и советами некоторых других лиц, таких, как его юрист и бухгалтер.

Мистер Мартин полагается на советы своих консультантов, ведь их рекомендовали ему собственный бухгалтер и клиенты, преуспевшие в капиталовложениях. Кроме того, он справедливо рассудил, что у рекомендованных консультантов особое отношение к клиенту — и действительно, они старались как могли, давая ему качественные консультации и своевременные прогнозы. Отчего? От того, что иначе им вряд ли стали бы рекомендовать новых клиентов. Как поступил бы мистер Мартин в случае низкого качества услуг и консультаций? Пожаловался бы тому, кто рекомендовал ему этих людей. Бухгалтеру невыгодно терять клиента в лице мистера Мартина. Он, скорее всего, перестал бы посылать новых клиентов к этим людям. Кому понравится потерять клиентуру подобным образом? Даже хорошие специалисты работают еще лучше для тех, кто рекомендован важными людьми.

Какой урок можно извлечь из данного случая? Выбирайте финансового консультанта по рекомендации грамотного бухгалтера и/или его клиентов, чьи капиталовложения, в конечном счете, принесли прибыль выше среднерыночной. Если у вас нет бухгалтера, наймите.

Накопление богатства напрямую связано с еще одним фактором — наличием бухгалтера, который не только поможет заполнить налоговую декларацию, но и даст совет по капиталовложениям. Найти квалифицированного бухгалтера помогут ОНБ среди ваших друзей и знакомых. Можно также связаться с высшим учебным заведением, готовящим бухгалтеров, поговорить с несколькими преподавателями и попросить их рекомендовать тех выпускников, которые пользуются репутацией хороших финансовых консультантов. Еще один метод — позвонить в местные отделения крупных аудиторских фирм, которые, как правило, нанимают очень квалифицированных специалистов. Даже крупные фирмы нередко имеют мелких и частных клиентов. Авторы выбирали своих бухгалтеров по двум критериям. Во-первых, эти люди были рекомендованы преподавателями бухгалтерского дела. Во-вторых, сразу после окончания колледжа эти люди были приняты на работу крупными аудиторскими фирмами, а впоследствии открыли свои собственные процветающие фирмы. По нашим

данным, карьера лучших бухгалтеров и финансовых консультантов очень часто выглядит именно так.

Не все бухгалтеры в равной степени владеют искусством умножать состояние клиента. Побеседуйте с несколькими и выберите того, среди клиентов которого больше всего ОНБ. Возможно, придется объяснить им, что такое ОНБ.

Не судите о людях по их автомобилям Для миллионеров финансовая самостоятельность важнее, чем демонстрация высокого социального статуса

Мистер В.В. Аллен — миллионер в первом поколении. И он, и его жена прожили почти сорок лет в одном и том же доме из пяти комнат в районе, населенном средним классом. Мистер Аллен — владелец и управляющий двух промышленных компаний на Среднем Западе. Со времени женитьбы он покупал только отечественные автомобили. Он скажет вам, что никогда не обременял себя престижными машинами и вещами. И бизнес мистера Аллена, и его домашний бюджет управляются эффективно. Прибыльность его бизнеса в сочетании со скромными потребительскими привычками семейства дает возможность сберечь не один доллар. Эти деньги в свою очередь опять вкладываются в свой бизнес, коммерческую недвижимость, акции ряда процветающих американских корпораций. Мистер Аллен — из тех, кого мы называем супер-ОНБ. Его капитал превышает ожидаемый для его возрастно-доходовой категории более чем в десять раз!

На протяжении всей своей карьеры мистер Аллен оказывал помощь другим предпринимателям. Он консультировал десятки бизнесменов, своей финансовой помощью спас от разорения не одну компанию. Но он ни разу не предоставил кредита тем, у кого “большое сомбреро и мало скота”. Он говорит, что эти люди “умеют только тратить деньги, тратить и тратить, желая иметь их прежде, чем заработают”.

Мистер Аллен, как и те, кому он оказывал финансовую помощь, никогда не считал целью жизни выглядеть богатым. Поэтому-то, как он говорит, “я и добился финансовой самостоятельности”. Вот его слова:

— *Если ваша цель — финансовая стабильность, вы, скорее всего, добьетесь этого. Но если вы хотите зарабатывать деньги, чтобы тратить их на красивую жизнь... вряд ли вам это удастся.*

Многие люди, которые так и не становятся финансово самостоятельными, придерживаются иных взглядов. Когда мы задаем им вопрос о том, что ими движет, они говорят о работе и карьере. Но спросите их, зачем они работают так много, почему выбрали данную профессию, и они ответят совсем не так, как мистер Аллен. Они — ПНБ и как истинные ПНБ зарабатывают, чтобы тратить, а вовсе не ради финансовой независимости. ПНБ смотрят на жизнь как на цепь переходов от одного уровня потребления к другому, все более роскошному.

Так кто же любит свою работу? Кто получает истинное удовлетворение от своей профессии, ОНБ или ПНБ? В большинстве случаев, по нашим данным, ОНБ любят свою работу, в то время как значительное число ПНБ работают лишь затем, чтобы иметь деньги на привычную роскошь. Такие люди и их цели оскорбляют мистера Аллена. Он не раз говорил:

— *Ценности человека не должны меняться в зависимости от его доходов. Доходы — как отметка в дневнике, по ним видно, хорошо ли идут дела.*

“РОЛЛС-РОЙС”? СПАСИБО, НЕ НАДО

Мистер Аллен очень проницателен в своем анализе ПНБ. В сущности, он считает, что вещи меняют людей. Приобретя одну престижную вещь, вы, вполне вероятно, будете вынуждены приобрести и другую подстать ей и очень быстро измените образ жизни в целом. Мистер Аллен ясно понимает, что одна дорогая покупка влечет за

собой другую, что это приводит к высокому потреблению. Он не желает иметь таких вещей вообще, видя в них угрозу своему простому и при этом вполне удобному образу жизни: *“Копить богатство не значит менять образ жизни. Даже сейчас я не желаю жить по-другому”*.

Ценности и приоритеты мистера Аллена недавно прошли испытание самой жизнью. Несколько людей, обязанных ему спасением своих компаний, решили сделать ему необычный подарок на день рождения, думая, что это будет ему приятно. Но дорогие подарки, будь то от друзей или от родителей, не всегда вписываются в образ жизни и систему ценностей того, кто их получает. Очень часто такой подарок требует от получателя новых расходов.

Иногда богатые родители дарят взрослым детям жилье в дорогих районах. Прекрасная мысль? Возможно, следовало бы подумать о том, что жизнь в таких районах предполагает высокий уровень потребления: от налога на недвижимость до дорогого дизайна, от необходимости отправить детей в дорогую частную школу до обладания роскошным полно приводным автомобилем за 40 000 долларов. Колесо, потребления набирает обороты. Спасибо, папа и мама!

Мистер Аллен, супер-ОНБ, рассказал, как было дело:

— *Недавно со мной приключилась забавная история. Я обнаружил, что меня ожидает сюрприз — подарок от друзей-бизнесменов. “Роллс-Ройс” в подарок! Они заказали его специально для меня — цвет, салон, все в индивидуальном исполнении. Я узнал об этом только через четыре месяца после того, как был сделан заказ, и до его исполнения оставалось еще пять. Представьте, как я себя чувствовал, когда объяснял этим ребятам, которые хотели сделать мне приятное, что не возьму такого подарка!*

Почему же мистер Аллен отказался от этого прекрасного подарка?

— *Мне не нужно ничего из того, что символизирует “Роллс-Ройс”. Я не хочу иметь машину, ради которой придется менять привычки. На заднее сиденье “Роллс-Ройса” не бросишь рыбу после рыбалки, как я привык. Надо бы вам съездить со мной на озеро... Я обязательно езжу туда на рыбалку каждые выходные. Одно из лучших рыбных мест во всей Америке. Здесь, недалеко, я держу лодку прямо там.*

Рыбалки мистера Аллена заканчиваются тем, что он бросает пойманную рыбу на заднее сиденье своего стандартного автомобиля американского производства, на котором он ездит уже четыре года. Его образ жизни несовместим с обладанием “Роллс-Ройсом”. Сам мистер Аллен чувствовал бы себя неловко в таком автомобиле. Он считает, что пришлось сделать выбор: или изменить образ жизни, отказавшись от поездок на рыбную ловлю, или отказаться от подарка.

Давайте посмотрим на проблему, вставшую перед мистером Алленом, с другой стороны. Его офис располагается на территории его завода, который к тому же находится в старой промышленной зоне. Такой автомобиль, как “Роллс-Ройс”, в подобном месте выглядел бы неуместно. И, разумеется, мистер Аллен против того, чтобы иметь одновременно два автомобиля: это расточительно. Далее, он считает, что обладание роскошным автомобилем ухудшило бы его отношения со многими из его рабочих. Рабочие могли бы посчитать, что хозяин недоплачивает за труд, иначе откуда бы у него взялись деньги на такой дорогой автомобиль? Есть и другие стороны:

— *С “Роллс-Ройсом” мне придется отказаться от некоторых ресторанов, которые мне нравятся. Я имею в виду дешевые рестораны, к которым просто нелепо подкатывать на “Роллс-Ройсе”. Так что нет, спасибо. Я позвонил им и сказал: “Я хочу вам кое-что сообщить. Мне не нужна такая машина”. Это не имеет ни малейшего значения. В жизни множество более интересных дел, чем вождение “Роллс-Ройса”.*

Мистер Аллен понимает, что владение многими из престижных вещей в действительности оказывается бременем и препятствует достижению материальной независимости. Жизнь и так нелегка, зачем обременять себя лишним грузом?

ПОКУПКА АВТОМОБИЛЯ - СТИЛЬ МИЛЛИОНЕРА

Как миллионеры приобретают автомобили? Примерно 81% — путем прямой покупки, остальные — путем лизинга, т.е. аренды с последующим выкупом. Только 23,5% миллионеров владеют новыми автомобилями (см. табл. 4.1). Большинство из них не приобретали нового автомобиля в течение последних двух лет. Более того, 25,2% не приобретали автомобиля в течение последних четырех и более лет.

Сколько миллионеры платят за свои автомобили? Типичный миллионер (то есть попадающий по данному показателю в категорию, составляющую не менее 50% от общего числа миллионеров) заплатил за свой последний автомобиль 24 800 долларов (см. табл. 4.2). Обратите внимание, что 30% заплатило 19 500 долларов или еще меньше.

Также обратите внимание, что средний американец заплатил за свой последний автомобиль более

Таблица 4.1 Автомобили миллионеров: год

выпуска	
<i>Год выпуска, возраст последнего</i>	<i>Процент миллионеров</i>
Текущий год	23,5
Прошлый год, один	22,8
Два года	16,1
Три года	12,4
Четыре года	6,3
Пять лет	6,6
Шесть лет и более	12,3

• Покупка автомобиля — 81%, лизинг —

Таблица 4.2

Автомобили миллионеров: цена					
<i>Сумма, уплаченная за последний приобретенный автомобиль</i>	<i>Процент уплативших данную сумму или</i>		<i>Максимальная сумма, уплаченная за автомобиль</i>	<i>Процент уплативших данную сумму или</i>	
	<i>менее</i>	<i>более</i>		<i>менее</i>	<i>более</i>
<i>(в долл.)</i>			<i>(в долл.)</i>		
13500	10	90	17900	10	90
17500	20	80	19 950	20	80
19 500	30	70	23900	30	70
22 300	40	60	26 800	40	60
24800	50	50	29000	50	50
27500	60	- 40	31 900	60	40
29200	70	30	35 500	70	30
34200	80	20	41 300	80	20
44900	90	10	54850	90	10
57 500	95	5	69600	95	5

21 000 долларов. Это немногим меньше, чем 24 800 долларов, потраченные на приобретение автомобиля миллионером! Более того, не каждый миллионер приобретает новый автомобиль. Сколько из них сообщило, что в последний раз они приобрели подержанный автомобиль? Почти 37%. Кроме того, многие сообщили, что при последнем приобретении они поменяли класс автомобиля — купили автомобиль дешевле, чем тот, который был у них ранее.

Какова максимальная сумма, которую миллионеры когда-либо платили за свои автомобили? 50% из опрошенных нами миллионеров сообщили, что никогда не платили за автомобиль более 29 000 долларов. Примерно один из пяти, или 20%, никогда не платил более 19 950 долларов. 80% заплатили за свой самый дорогой автомобиль 41 300 долларов или меньше.

А что, если нам отделить тех миллионеров, которые унаследовали свое богатство, — среди опрошенных нами миллионеров их около 14%? Типичный миллионер-наследник заплатил за свой самый дорогой автомобиль более 36 000 долларов. С ним резко контрастирует типичный миллионер в первом поколении, который за свой самый дорогой автомобиль заплатил примерно 27 000 долларов, то есть почти на 9 000 меньше, чем миллионер-наследник. Типичный американец сегодня расходует на покупку автомобиля примерно 78% того, что миллионер в первом поколении когда-либо расходовал на покупку своего самого дорогого автомобиля.

На все это можно взглянуть под другим углом. Типичный миллионер (то есть попадающий по данному показателю в категорию, составляющую не менее 50% от общего числа миллионеров) израсходовал на свой самый дорогой автомобиль около 29 000 долларов. Это составляет менее 1% его состояния. Средний американский покупатель автомобиля владеет состоянием, которое составляет менее 2% от состояния типичного миллионера. Но покупает ли он автомобиль, который стоит 2% того, что платит за свой автомобиль миллионер? Если бы это было так, то средний покупатель автомобиля платил бы за автомобиль примерно 580 долларов (2% от 29 000). Вместо этого средний американский покупатель автомобиля расходует на него, по крайней мере, 30% своего состояния. Также обратите внимание, что в среднем американцы платят за новые автомобили сумму, составляющую 72% от максимальной суммы, которую типичный миллионер когда-либо расходовал на приобретение автомобиля. Дают ли эти цифры какое-либо представление о том, почему в Америке так мало миллионеров?

Миллионеры, которые берут автомобили в лизинг, находятся в меньшинстве — их менее 20%. Какова стоимость их последних автомобилей? По нашим оценкам, 50% взятых в лизинг автомобилей стоят 31 680 долларов или менее, около 80% — 44 500 долларов или менее. Люди часто спрашивают нас: “Не следует ли мне взять автомобиль в лизинг?” Мы всегда отвечаем одно и то же:

— *Более 80% миллионеров покупают автомобили. Когда более 50% начнут брать автомобили в лизинг, наша рекомендация будет другой.*

МАРКИ АВТОМОБИЛЕЙ

На каких марках автомобилей ездят миллионеры? Американские производители автомобилей будут рады услышать, что 57,7% миллионеров ездят на американских автомобилях. 23,5% ездят на японских автомобилях, 18,8% — на европейских. Какие модели наиболее популярны среди миллионеров? Следующие модели перечислены в порядке занимаемых ими секторов рынка:

1. “Форд” — 9,4%. Наиболее популярные модели — пикап F-150 и внедорожный Explorer. (В целом внедорожные автомобили американского производства становятся все более популярными среди богатых людей.) Примерно 3 из 10 миллионеров предпочитающих “Форд”, владеют пикапами F-150, и примерно 1 из 4 ездят на Ford Explorer. Обратите внимание, что пикап F-150 занимает первое место по продажам на американском рынке. Таким образом, владельцы пикапов имеют что-то общее со многими миллионерами.

2. **“Кадиллак”** — 8,8%. Более 60% владельцев этой марки ездят на Cadillac De Ville/Fleetwood Brougham.
3. **“Линкольн”** — 7,8%. Около половины автомобилей этой марки, находящихся во владении у миллионеров, составляют Lincoln Town Car.
4. Тройная ничья: **“Джип”**, **“Лексус”**, **“Мерседес”** — 6,4% у каждого. Почти все миллионеры, которые выбирают **“Джип”**, предпочитают Jeep Grand Cherokee. Эта модель занимает первое место среди всех автомобилей, находящихся во владении у миллионеров. Почти две трети автомобилей марки **“Лексус”** представлены моделью LS-400. Среди автомобилей марки **“Мерседес-Бенц”** лидирует S-Class.
5. **“Олдсмобиль”** — 5,9%. Лидерство держит Olds-98.
6. **“Шевроле”** — 5,6%. Среди автомобилей: этой марки представлены 10 моделей. Наиболее популярны из них внедорожные модели Suburban и Blazer.
7. **“Тойота”** — 5,1%. Более половины автомобилей этой марки представлены моделью Camry.
8. **“Бьюик”** — 4,3%. Наиболее популярны модели Le Sabre и Park Avenue.
9. Ничья: **“Ниссан”** и **“Вольво”** — каждая по 2,9%. Среди автомобилей марки **“Ниссан”** наиболее популярен внедорожный Pathfinder, а среди **“Вольво”** — 200 Series.
10. Ничья: **“Кранслер”** и **“Ягуар”** — каждая по 2,7%.

Другие популярные автомобили представлены марками **“Додж”**, **БМВ**, **“Мазда”**, **“Сааб”**, **“Инфинити”**, **“Меркури”**, **“Акура”**, **“Хонда”**, **“Дженерал моторс”**, **“Фольксваген”**, **“Лендровер”**, **“Субару”**, **“Понтиак”**, **“Ауди”**, **“Исузу”**, **“Плимут”** и **“Мицубиси”**. Первые три места среди производителей занимают компании **“Дженерал моторс”** (автомобилями которой владеют примерно 26,7% миллионеров), **“Форд”** (19,1%) и **“Крайслер”** (11,8%). Как можно увидеть, большинство миллионеров ездит на так называемом детройтском железе. Большинство автомобилей в США также представлено не чем иным, как тем же самым **“детройтским железом”**. Таким образом, можете ли вы сказать о своем соседе, который ездит на **“Форде”**, **“Кадиллаке”** или **“Джипе”**, миллионер он или нет? Не можете. Нелегко судить о богатстве человека по автомобилю, на котором он ездит.

Все возрастающее число богатых людей покупает автомобили американского производства. Особенно популярны среди них марки **“Бьюик”**, **“Кадиллак”**, **“Шевроле”**, **“Крайслер”**, **“Форд”**, **“Линкольн”** и **“Олдсмобиль”**. Эта тенденция связана с растущей популярностью внедорожных автомобилей, выпускаемых компаниями **“Крайслер”**, **“Форд”** и **“Дженерал моторс”**. Что же привлекает покупателей **“детройтского железа”**? На этот вопрос можно ответить, оглянувшись на события пятнадцатилетней давности.

После беседы с группой, состоящей из десяти миллионеров, мы направились на автомобильную стоянку возле одной из лабораторий. Мы были очень удивлены, когда увидели, что почти все миллионеры, с которыми мы только что разговаривали, уехали на **“детройтском железе”**, представленном марками **“Бьюик”**, **“Форд”** и **“Олдсмобиль”**. Мы переглянулись, и один из нас сказал: **“Эти люди покупают автомобили не по престижности. Они покупают их на вес!”**

Это действительно так. Многие американские миллионеры склонны покупать автомобили, которые имеют низкую стоимость в расчете на единицу веса. Средняя цена новых автомобилей исходя из веса равняется 6,86 доллара за фунт. Четырехдверный **“седан”** марки Buick в настоящее время стоит менее 6 долларов за фунт, Chevrolet Caprice — около 5,27 доллара за фунт, Ford Crown Victoria — около 5,5 доллара за фунт, Lincoln Town Car — менее 10 долларов за фунт, Cadillac Fleetwood — 8,26 доллара за фунт, Ford Explorer — около 5,98 доллара за фунт. Наиболее популярная модель среди миллионеров, Jeep Grand Cherokee, — 7,09 доллара за фунт.

Как стоимость этих автомобилей в расчете на фунт веса соотносится со стоимостью импортных автомобилей? **“BMW-740”** стоит более 15 долларов за фунт, Mercedes-Benz-500 SL — более 22 долларов за фунт, Lexus LS-400 — более 14 долларов за фунт. А как обстоят дела с Ferrari F40? Сто семьдесят пять долларов за фунт! (Цена наиболее

популярных автомобилей в расчете на фунт веса приводится в приложении 2 нашей книги.)

Многие богатые люди ездят на автомобилях, которые не являются “престижными”. Этих людей более интересуют объективные показатели. Некоторые миллионеры действительно тратят значительные суммы на роскошные автомобили высшего класса, но они в меньшинстве. Например, в прошлом году в Америке было продано примерно 70 000 автомобилей марки “Мерседес”. Это составляет примерно 0,5% от более чем 14 миллионов проданных автомобилей. В то же время в стране насчитывается около 3,5 миллиона семейств миллионеров. О чем говорят эти цифры? Они говорят о том, что члены большинства богатых семейств не покупают роскошных импортных автомобилей. Статистика показывает, что двое из трех покупателей роскошных импортных автомобилей в Америке — не миллионеры.

Наибольшей популярностью среди миллионеров всегда пользовались автомобили американского производства. По нашему мнению, эта же позиция все более и более разделяется и молодым поколением миллионеров. Почему? Потому, что число миллионеров растет в первую очередь за счет предпринимателей, а предприниматели, как правило, более чувствительны к ценам в том, что касается приобретения автомобилей. Удачливые предприниматели оценивают все расходы с точки зрения их продуктивности. Они чаще задаются вопросом о том, какое влияние на результаты работы их предприятия и, далее, на их богатство окажут крупные расходы на покупку автомобилей. Чаще всего они решают, что капиталовложения в рекламу и новое оборудование принесут больше пользы, чем расходы на дорогие автомобили.

СТРАТЕГИЯ ПОКУПОК

Как действует миллионер, собирающийся купить автомобиль? Мы провели серьезные исследования различных типов покупателей автомобилей, обладающих миллионными состояниями. Представляется, что в этом аспекте богатые люди существенно отличаются друг от друга. Эти исследования предоставляют ценную информацию о взглядах и поведении, необходимых для накопления богатства.

Среди миллионеров по стратегии покупок выделяются четыре различных типа. Эти четыре типа определяются двумя фундаментальными факторами. Первый из них — верность продавцу. Некоторые покупатели склонны покупать у одного и того же продавца. Другими словами, когда такой покупатель приобретает автомобиль, он предпочитает обращаться к продавцу, у которого купил автомобиль в прошлый (и в позапрошлый) раз. Такой стратегии покупок придерживается 45,7% богатых людей (см. таблицу 4.3).

Остальные миллионеры (54,3%) придерживаются противоположной стратегии. Они не испытывают никакого желания возвращаться к прежнему продавцу. Это очень агрессивные и чувствительные к ценам покупатели. Часто на покупку автомобиля они затрачивают месяцы.

Вторым фундаментальным фактором является выбор автомобиля — новый или подержанный. Среди богатых людей 63,4% предпочитают покупать новые

Таблица 4.3 Типы миллионеров по стратегии

покупок автомобиля			
Тип автомобиля	Ориентация на продавца		Итого
	Разные продавцы	Верность продавцу	
Новый автомобиль	Тип 1: новый автомобиль и верность продавцу Процент типа 1 от	Тип 2: новый автомобиль и разные продавцы Процент типа 2 от всех миллионеров — 34,8%	Процент миллионеров, предпочитающих новый

	всех миллионеров — 28,6%		автомобиль, — 63,4%
	Тип 1 от всех предпочитающих одного продавца - 62,5%	Тип 2 от всех предпочитающих разных продавцов — 64,1%	
	Тип 1 от всех предпочитающих новый автомобиль — 45,1%	Тип 2 от всех предпочитающих новый автомобиль - 54,9%	
Подержанный автомобиль	Тип 3: подержанный автомобиль — верность продавцу Процент типа 3 от всех миллионеров - 17,1% Тип 3 от всех предпочитающих одного продавца - 37,5% Тип 3 от всех предпочитающих подержанный автомобиль — 46,8%	Тип 4: подержанный автомобиль — разные продавцы Процент типа 4 от всех миллионеров - 19,5% Тип 4 от всех предпочитающих разных продавцов - 35,9% Тип 4 от всех предпочитающих подержанный автомобиль — 53,2%	Процент миллионеров, предпочитающих подержанный автомобиль, — 36,6%
Итого	Процент миллионеров, предпочитающих одного продавца, — 45,7%	Процент миллионеров, предпочитающих разных продавцов, — 54,3%	

автомобили, а остальные (36,6%) обычно склонны покупать только подержанные автомобили. Сочетание упомянутых двух фундаментальных факторов приводит к выделению четырех типов миллионеров по стратегии покупки автомобиля (см. таблицу 4.3):

- Тип 1: Новый автомобиль — верность продавцу (28,6%).
- Тип 2: Новый автомобиль — разные продавцы (34,8%).
- Тип 3: Подержанный автомобиль — верность продавцу (17,1%).
- Тип 4: Подержанный автомобиль — разные продавцы. (19,5%).

Тип 1: Новый автомобиль — верность продавцу (28,6%)

Люди этого типа приобретают только новые автомобили и склонны покупать у одного и того же продавца или группы продавцов. Большинство богатых людей имеют выраженное предпочтение в отношении марок и моделей автомобилей. Поэтому, решая приобрести определенную модель автомобиля, они знают, к какому продавцу будут обращаться в первую очередь. Они видят определенные выгоды в приобретении новых

автомобилей у одного и того же продавца, но это не значит, что они приходят в свой излюбленный магазин, ложатся и переворачиваются лапками вверх. Напротив, цена — даже для них — имеет немалое значение. Возможно, вы думаете, что люди этого типа просто ленивы. Принадлежат ли они к так называемым богатым бездельникам? Нет. Они склонны делать покупки у одного и того же продавца по другой причине. Возможно, вы полагаете, что таким покупателям просто нравится тот или иной продавец? Нет, это тоже не причина.

Просто-напросто сторонники такой стратегии покупок склонны сводить к минимуму свои усилия в выборе и автомобиля и продавца. Люди этого типа тратят огромное количество времени и сил на зарабатывание денег. Они считают, что можно заработать гораздо больше денег, отдавая время и силы работе, а не хождению от продавца к продавцу или поискам выгодной сделки при приобретении подержанного автомобиля. Эти люди покупают у одних и тех же продавцов, потому что уверены, что эти продавцы предоставят им наилучшие условия покупки. Некоторые из этих условий в их глазах стоят гораздо больше, чем цена и технические характеристики автомобиля.

Почему эти миллионеры покупают новые автомобили, а не старые? Почему они менее чувствительны к колебаниям цен среди продавцов, чем покупатель подержанных автомобилей? Во-первых, покупателям новых автомобилей нравятся именно новые автомобили, хотя и это не единственная причина того, что они покупают новые. По их представлениям, покупка нового автомобиля гораздо проще, чем покупка подержанного. Она требует меньше времени и усилий. Новые автомобили более надежны, легче найти необходимый цвет и набор опций. По сути, они считают, что платят больше за то, что получают больше.

Но цена имеет значение даже для этого типа. Прежде чем отправиться к своему продавцу, почти половина (46%) из них получает представление о цене выбранной модели. Примерно один из трех связывается, по меньшей мере, с двумя продавцами, чтобы получить “некоторое представление о будущей покупке”. Часть из них обращается к журналам для потребителей и другим материалам, из которых можно выяснить текущие цены. Большую роль в стратегии покупок этого типа играет также география. Многие связываются с магазинами, расположенными далеко от их места жительства и работы, но это делается по большей части только для того, чтобы провести сравнение с ценами в близлежащих магазинах. Только примерно один из десяти регулярно приобретает автомобиль в отдаленных магазинах.

Есть еще один фактор, лежащий в основе стратегии покупателей данного типа:

Более чем один из пяти покупает у продавцов, которые сами являются его клиентами или покупателями

Система связей живет и процветает в среде богатых американцев. Многие богатые предприниматели верят во взаимность. Подумайте сами. Если бы вы владели дорожной компанией, то где бы вы покупали свои автомобили? Покупали бы вы их у незнакомца с приятной улыбкой — или у владельца автомобильного магазина, с которым только что заключили контракт на асфальтирование его стоянки? Ответ очевиден.

Немалая часть предпринимателей, придерживающихся такой стратегии покупок, представлена владельцами частных практик, специализирующихся на оказании услуг: врачами, юристами, бухгалтерами, финансовыми консультантами и архитекторами, которые особенно ценят взаимность. Они более всего склонны покупать у тех продавцов, которые являются их клиентами. Нередко владелец автомобильного магазина сотрудничает с более чем сотней компаний, которые поставляют ему товары и оказывают различные услуги. Он в большей или меньшей степени рассчитывает на то, что владельцы этих компаний будут покупать автомобили именно у него, а не у другого продавца. Многие предприниматели, придерживающиеся стратегии этого типа, приобретают через своего продавца автомобилей новых клиентов. В свою очередь 25,5% из них сообщают, что они рекомендуют своего постоянного продавца друзьям и

клиентам. Продавцы отвечают на это тем, что предоставляют таким покупателям значительные скидки.

Многие миллионеры предпочитают покупать у одного и того же продавца еще по одной причине: около 20% торговых предприятий, в которых они постоянно делают покупки, принадлежат их родственникам или близким друзьям. Многие предпочитают вести переговоры главным образом непосредственно с владельцем предприятия, а 37% — только с владельцем предприятия. Почему? Потому, что таким образом они получают наилучшие условия.

Тип 2: Новый автомобиль — разные продавцы (34,8%)

Богатые люди, придерживающиеся этой стратегии покупок, полагают, что меньшая цена, которой они могут добиться благодаря интенсивным поискам и переговорам с разными продавцами, оправдывает затраты времени и усилий. В среднем они затратили на покупку своего самого дорогого автомобиля на 9% меньше, чем покупатели первого типа. За свой последний автомобиль они заплатили примерно на 14% меньше.

Покупатели первого типа склонны покупать несколько более дорогие автомобили, что в половине случаев объясняет разницу в средней цене автомобиля, приобретаемого покупателями первого и второго типов. Покупатели второго типа более чувствительны к разнице в цене, существующей среди различных продавцов. Обычно эти покупатели хорошо умеют вести переговоры, многие из них любят торговаться. В отличие от покупателей первого типа покупатели этой группы значительно менее склонны покупать в магазинах, которыми владеют родственники и близкие друзья, а также направлять своих клиентов и друзей к продавцам, которые когда-то дали им значительную скидку, покупать у своих клиентов и вести переговоры исключительно с владельцами торговых предприятий. С другой стороны, покупатели этой группы нередко тратят недели и даже месяцы на то, чтобы “купить дешевле всего” или по “себестоимости продавца” и даже ниже ее, или “купить новую модель с очень большой скидкой и перепродать ее через год-два по той же или большей цене”.

Поиск выгодной сделки

Если вас ужасает мысль о том, чтобы лично вести переговоры с продавцами автомобилей, можно воспользоваться альтернативным методом. Наш друг мистер Марк Р. Стюарт, который не раз приобретал автомобиль, ведя переговоры с различными продавцами, в этом году впервые решил купить внедорожный автомобиль. У него не было опыта ведения переговоров о покупке такого автомобиля и он придумал способ избежать трудных переговоров с многочисленными продавцами. Вот какой факс мистер Стюарт направил менеджерам шести близлежащих магазинов автомобилей “Форд”.

К: _____

(менеджеру по продажам)

От: Марк Р. Стюарт Факс: XXX XXX XXXX

Относительно: запрос о ценах

Если вы заинтересованы в заключении сделки со мной, прошу ответить мне факсом по номеру XXX XXX XXXX. Покупка будет сделана с немедленной оплатой и облагаться налогом на продажи в округе _____. Если этого автомобиля у вас нет в наличии и он не ожидается в ближайшее время, то я готов подождать поставки. Спецификация автомобиля следует:

Ford Explorer, модель этого года Цвет “слоновая кость” Салон;
кожа

Опции: люк в крыше, CD-плеер, крепеж для переднего номерного знака.

Ваше предложение цены должно быть детализировано по комплектации и включать все налоги и сборы. Жду ответа по факсу. Пожалуйста, не звоните. Если у вас есть вопросы, включите их в текст вашего письма. Я позвоню вам. Спасибо.

Три менеджера немедленно направили мистеру Стюарту ответные факсы, в которых указали свои цены. Видимо, опыт службы в армии США в отделе военных закупок пригодился мистеру Стюарту и в гражданской жизни. Есть ли у вас факсимильный аппарат и хотите ли вы купить новый внедорожный автомобиль?

Тип 3: Подержанный автомобиль — верность продавцу (17,1%).

Почему миллионеры с годовым доходом, превышающим 300 000 долларов, и состоянием в 4 миллиона долларов покупают подержанные автомобили?

В общем и целом, эти миллионеры получают больше удовольствия от приобретения подержанного автомобиля, чем нового. Покупая автомобиль двух- или трехлетней давности, они считают, что при перепродаже цена автомобиля снижается гораздо больше, чем реальная стоимость. Часто они планируют снова продать автомобиль через два-три года и возратить большую часть уплаченной суммы. Многие покупатели этого типа считают, что интенсивные поиски нового автомобиля — напрасная трата времени и сил. Они считают, что цена новых автомобилей завышается на уровне производителя и оптовика, и уверены, что невозможно купить новый автомобиль по цене, гораздо меньшей, чем та, которую за него заплатил владелец автомобильного магазина. Они считают, что по-настоящему выгодные сделки можно совершить только при покупке подержанных автомобилей.

Среди покупателей этого типа наиболее высока доля предпринимателей. Предприниматели особенно чувствительны к цене при покупке автомобилей. Их склонность вкладывать большую часть своего дохода в бизнес вынужденно уравнивается необходимостью иметь качественные автомобили. В этой ситуации решением оказывается приобретение подержанных автомобилей качественных последних моделей. Излюбленными марками и моделями для этого типа покупателей являются Jeep Cherokee, Cadillac DeVille, Ford F150-пикап, Ford Explorer, Lincoln Town Car, Chevrolet Caprice, Chevrolet Suburban, Infiniti Q45.

Покупатели этого типа тратят гораздо меньше денег на приобретение автомобилей, чем покупатели новых автомобилей. Доля их дохода, направляемая на приобретение автомобилей, является самой низкой среди всех типов. В среднем они затратили на приобретение своего последнего автомобиля только 7,6% дохода, а на приобретение своего самого дорогого автомобиля — только 9,9%. Относительно состояния эти покупки представляют собой соответственно всего лишь 0,68% и 0,89%.

Каким образом покупатели этого типа принимают решение о выборе автомобиля и выборе продавца? Во-первых, большая часть узнает цену на новый автомобиль данной модели. Далее они оценивают износ и снижение цены. Эта информация определяет выбор модели. Текущие розничные и оптовые цены на подержанные автомобили легко узнать из периодической печати и справочной литературы. Нередко такие данные могут предоставить финансовые консультанты.

На следующем этапе изучаются предложения нескольких продавцов. Этим определяется возможность получения скидок в близлежащих магазинах. Некоторые потенциальные покупатели дополнительно знакомятся с объявлениями о продаже подержанных автомобилей, размещаемыми частными владельцами в соответствующих разделах газет. Часто они созваниваются с владельцами и выясняют возможность получения скидки относительно цены, указанной в объявлении. Такие переговоры с владельцами по большей части оказываются не более чем изучением рынка. Собранная информация в дальнейшем используется для ведения переговоров со своим постоянным продавцом. Обычно в этих случаях постоянный продавец соглашается на минимальную цену, запрашиваемую “конкурентами”, или запрашивает меньшую.

Миллионеры из числа покупателей этого типа регулярно делают покупки у одних и тех же продавцов. Покупатели этого типа считают, что постоянному клиенту легче получить скидки при покупке и дальнейшем обслуживании автомобиля, но это не единственная причина их постоянства. Как и в случае многих покупателей новых автомобилей, постоянно делающих покупки у одного и того же продавца, 36% таких покупателей подержанных автомобилей сообщают, что они постоянно покупают

только у своих клиентов. Многие постоянно покупают у продавцов, которые обеспечивают им новых клиентов. Еще раз вспомним, что среди покупателей этого типа высока доля предпринимателей и специалистов по торговле и маркетингу. Эти люди верят во взаимность. Примерно один из четырех постоянно покупает автомобили у родственников или близких друзей. Один из трех ведет переговоры о покупке исключительно с владельцем магазина, а один из пяти — исключительно со старшим менеджером по продажам. Такие покупатели считают, что управляющим легче убедить менеджеров согласиться на скидки.

Тип 4: Подержанный автомобиль — разные продавцы (19,5%)

Покупатели этого типа наиболее чувствительны к цене и ведут наиболее интенсивные поиски выгодной сделки. В среднем они тратят на автомобиль меньше, чем члены любой из предыдущих групп покупателей. На покупку своего последнего автомобиля они затратили в среднем 22 500 долларов, а на покупку своего самого дорогого автомобиля — меньше 30 000 долларов. На свой последний автомобиль они потратили меньше чем 0,7% своего состояния, а на свой самый дорогой автомобиль — меньше чем 0,9%. Среди покупателей этого типа самая малая доля тех, кто имеет клиентов, родственников или друзей в автомобильном бизнесе. Как же, несмотря на это, им удастся заключать выгодные сделки? Первой и основной причиной является то, что они не покупают новых автомобилей. Кроме того, они покупают автомобили не обязательно в специализированных магазинах. По большей части такие покупатели заключают сделки с частными владельцами, но нередко делают покупки и в автомобильных магазинах, лизинговых, финансовых и других подобных компаниях, а также на аукционах.

Покупатели этого типа — очень терпеливые люди. Чаше, чем другие покупатели-миллионеры, они тратят месяцы на покупку. Они никогда не спешат покупать. В определенном смысле они всегда в поиске.

В одном случае покупатель такого типа не спеша разыскивал наиболее выгодную сделку на “Шевроле” последней модели в течение более чем семи месяцев. Но в отличие от доктора Юга из главы 3 он в целом не потратил много времени на покупку. По дороге на работу он постоянно проезжал мимо трех автомобильных магазинов. Если он замечал автомобиль, который ему нравился, он связывался с продавцом по телефону. В то же самое время он звонил продавцам, которые продавали свои автомобили по объявлениям в газетах. В конце концов, он купил автомобиль у частного владельца по цене гораздо ниже той, что предлагал любой из дилеров. Он сказал продавцу:

— Я не спешу. Позвоните мне через месяц-другой, и мы договоримся. Сейчас вы просите за свою машину почти столько же, сколько продавцы, с которыми я разговаривал на протяжении последних нескольких недель.

То же самое он говорил всем продавцам, с которыми связывался.

У него также есть любимое время года для покупки автомобиля. Он утверждает, что легче всего получить скидки в течение последних двух недель декабря и в начале февраля. Он говорит, что зимой вообще немного покупателей. Рождественские расходы, празднования и холода значительно уменьшают число покупателей в этот период. Все это не влияло на покупателей рассматриваемого нами типа. В указанный период обычной для них оказывается ситуация, когда в соревнование за то, чтобы продать им свой автомобиль, включаются четыре или больше продавцов.

Покупатели этого типа чаще всего приобретают автомобили в “возрасте” от двух до четырех лет с небольшим пробегом. Их любимые модели и марки включают “Форд”, “Мерседес”, “Кадиллак”, “Лексус”, “Шевроле”, “Ниссан” и “Акуру”.

ЧТО СТОИТ ЗА РАЗНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПОКУПОК

Анализ стратегии покупок многое может рассказать о богатых людях. Например, можно видеть, что большинство миллионеров предпочитают делать покупки у разных продавцов, а не у одного и того же. Вы можете возразить, что число первых превосходит число вторых незначительно: 54,3% против 45,7%. Но эти цифры не должны

вводить вас в заблуждение. Вычтем число людей, которые покупают у одного и того же продавца по той причине, что они связаны с этим продавцом отношениями взаимной выгоды. Вычтем также число тех, кто покупает у одного и того же продавца потому, что он является их родственником или близким другом. Теперь пересчитайте процентное соотношение. Сделав это, вы увидите, что среди американских миллионеров на каждого покупающего у одного продавца приходится не менее двух таких, кто каждый раз ищет наиболее выгодную сделку.

Что можно сказать о покупателях автомобилей в целом? По большей части покупатели автомобилей — небогатые люди. Таким образом, логично было бы ожидать, что они тратят больше времени и сил на поиск наиболее выгодной сделки. Однако наше исследование доказывает, что дела обстоят прямо противоположным образом. Небогатые люди менее склонны искать и торговаться, чем миллионеры. Стратегия покупки автомобилей помогает понять, почему некоторые люди богаты, тогда как большинство бедны и навсегда останутся таковыми. Большая часть людей, склонных к поискам наиболее выгодной сделки при покупке автомобиля, так же ведут себя и при покупке других товаров. Так же эти люди склонны планировать свои расходы. С учетом названных данных, какой тип покупателя, по вашему мнению, в целом наиболее склонен к экономии?

Вы догадались? Это покупатели, придерживающиеся стратегии четвертого типа, то есть те, кто покупает подержанные автомобили у разных продавцов. В том, что касается покупки автомобилей, эти покупатели оказываются наиболее чувствительными к цене и наиболее готовыми заниматься интенсивными поисками. Они включают в свой круг поисков наибольшее количество продавцов и в среднем платят гораздо меньше, чем покупатели трех других типов.

Среди всех рассмотренных типов покупателей покупатели четвертого типа дают наилучшее представление о том, какая дорога ведет к богатству. Почему? Потому, что среди всех четырех типов покупатели четвертого типа имеют наивысшее соотношение богатства к доходу: на каждый доллар дохода у них приходится 17,2 доллара состояния. У них наименьший средний доход среди всех групп, однако, в среднем, каждому удалось скопить более 3 миллионов. Как им это удалось? Следует подробнее рассмотреть их стратегию накопления богатства.

Миллионеры — покупатели четвертого типа

Какими факторами объясняются различия в накоплении богатства? Одним из факторов является доход. Люди с более высоким доходом должны владеть большим состоянием. Но еще раз обратим внимание на тот факт, что покупатели четвертого типа получают в среднем значительно более низкий доход, чем миллионеры — покупатели предыдущих трех типов. Около 2/3 получают доходы в пределах 100 000 долларов.

Другим фактором является профессия. Мы неоднократно отмечали, что непропорционально большую долю миллионеров в Америке составляют предприниматели. Напротив, среди людей других профессий, приносящих высокий доход, непропорционально мала доля владельцев крупных состояний. Эти профессии включают врачей, менеджеров среднего звена, управляющих, финансистов, юристов, инженеров, архитекторов, высокооплачиваемых государственных служащих и преподавателей университетов. Но имеются исключения. Так, все представители перечисленных профессий в той или иной степени представлены в группе покупателей четвертого типа.

Покупатели четвертого типа выделяются даже среди миллионеров. Обратите внимание, что они в среднем лидируют по всем выделенным нами семи показателям бережливости (см. таблицу 4.4).

Бережливость покупателей четвертого типа базируется на твердых принципах. Во-первых, они стремятся к финансовой независимости. Во-вторых, они считают, что достижение финансовой независимости невозможно без бережливости. Они воздерживаются от высоких затрат, постоянно напоминая себе, что многие владельцы престижных вещей, таких, как модная одежда, драгоценности, автомобили и

плавательные бассейны, не имеют крупных состояний. То же самое они постоянно говорят своим детям. В ходе наших исследований мы столкнулись со случаем, когда сын спросил отца, почему в их доме нет плавательного бассейна. Ответ отца свелся к обычной для бережливых людей сентенции о большом сомбреро и маленьком стаде. Он объяснил сыну, что родители могли бы построить плавательный бассейн, но это будет означать, что они не смогут послать его на учебу в престижный университет.

Таблица 4.4

Корреляция между образом жизни и типами стратегии покупки автомобилей				
<i>Образ жизни</i>	<i>Тип 1: новый автомобиль — верность продавцу (28,6%)</i>	<i>Тип 2: новый автомобиль — разные продавцы (34,8%)</i>	<i>Тип 3: подержанный автомобиль — верность продавцу (17,1%)</i>	<i>Тип 4: подержанный автомобиль — разные продавцы (19,5%)</i>
Прививка от мотовства: “Большинство людей в престижных районах в действительности имеют немного”	59' Низкая (4)	106 Высокая (2)	111 Низкая (3)	136 ² Высокая (1)
Считающие себя бережливыми: “Я всегда был бережлив”	82 Низкая (4)	108 Высокая (2)	89 Низкая (3)	121 Высокая (1)
Наследственная бережливость: “Мои родители (были) очень бережливы”	91 Низкая (4)	99 Средняя (3)	105 Средняя (4)	111 Высокая (1)
Планирование та: “Наша семья придерживается продуманного годового бюджета”	95 Средняя (3)	101 Средняя (2)	85 Низкая (4)	118 Высокая (1)
“Я знаю, сколько денег моя семья ежегодно	101 Средняя (2)	94 Средняя (4)	96 Средняя (3)	112 Высокая (1)

расходует на еду, одежду, жилье и ведение хозяйства”				
Экономия при покупке одежды: “Я ни разу в жизни не купил костюма где-либо, кроме как на распродаже по сниженным ценам”	69 Низкая (4)	89 Низкая (3)	123 Высокая (2)	145 Высокая (1)

Продолжение таб.1. 4.4

<i>Образ жизни</i>	<i>Тип 1: новый автомобиль — верность продавцу (28,6%)</i>	<i>Тип 2: новый автомобиль — разные продавцы (34,8%)</i>	<i>Тип 3: подержанный автомобиль — верность продавцу (17,1%)</i>	<i>Тип 4: подержанный автомобиль — разные продавцы (19,5%)</i>
Экономия при посещении магазинов: “Я часто покупаю одежду в магазинах при фабриках”	62 Низкая (4)	106 Средняя (3)	111 Высокая (2)	136 Высокая (1)

¹ Например, покупатели типа 1 (новый автомобиль — верность продавцу) имеют значительно более низкий балл по шкале потребления, чем общий балл для всех миллионеров (100 баллов), и занимают последнее, четвертое место на этой шкале.

² Например, покупатели типа 4 (подержанный автомобиль — разные продавцы) имеют значительно более высокий балл по шкале потребления, чем общий балл для всех миллионеров (100), и занимают первое место на этой шкале.

Сегодня их сын Карл — выпускник Корнуэллского университета. Нет, его отец так и не построил плавательный бассейн. Что произойдет, когда дети Карла спросят отца о причинах его бережливости? Сможет ли он убедить их в правильности своего образа жизни? Ответ на этот вопрос можно получить исходя из данных, приведенных в таблице 4.4. Покупатели четвертого типа заметно более, чем кто-либо другой, склонны давать следующие ответы:

- Мои родители были очень бережливы.

Однажды мы разговаривали с таким человеком на тему бережливости. Он объяснил, что его родители были фермерами:

— Мы жили в Небраске. Моя семья знала, как достается доллар. Папаша, бывало, говорил, что семена здорово похожи на доллары. Их можно съесть — или посадить в землю. Только когда увидишь, как семена превращаются в трехметровую кукурузу, никогда не захочешь съесть их понапрасну. Съешь их или посади их. Здорово смотреть, как они растут.

Наш собеседник не скрывал своей любви к своему неприметному трехлетнему “седану” американского производства. Он говорил, что по его машине никак не скажешь, что он богат. Воры никогда не поедут вслед за ним, чтобы проследить, где он живет. Он говорил: “Моя машина будет последней, которую украдут со стоянки перед магазином”.

Бережливость — дорога к богатству

Бережливость — главное основание богатства людей, придерживающихся стратегии покупок четвертого типа. Именно благодаря бережливости у них есть деньги для капиталовложений. Исследования показывают, что они реинвестируют заметно большую долю своего дохода, чем покупатели трех других типов. Это же касается вложений в пенсионные программы. Как вы, наверное, уже догадались, среди покупателей этого типа наиболее велика доля отличных накопителей богатства — ОНБ. Члены этой группы наиболее склонны соглашаться со следующим утверждением:

- Наша семья придерживается продуманного ежегодного бюджета.

Составление бюджета требует учета расходов. И в этом покупатели четвертого типа наиболее последовательны. Они соглашаются, что:

- Я знаю, сколько денег моя семья ежегодно расходует на еду, одежду и жилье.

Покупатели этого типа наиболее склонны к поискам выгодных сделок и тогда, когда дело касается покупки одежды. Набранные ими 145 очков являются наивысшим достижением по показателю бережливости в покупке одежды (см. таблицу 4.4): наибольшее их число согласилось с утверждением:

- Я ни разу в жизни не купил костюма где-либо, кроме как на распродаже по сниженным ценам.

Покупатели этого типа гораздо чаще ходят в магазины, торгующие по сниженным ценам, чем покупатели трех других типов. Это следует из их положительного ответа на следующее заявление:

- Я часто покупаю одежду в магазинах при фабриках.

Кроме того, они гораздо чаще ходят в магазины сети “Sears”, чем миллионеры-покупатели трех других типов. В среднем они гораздо меньше тратят на приобретение целого ряда товаров. Как описывалось в главе 2, мы просили всех наших респондентов-миллионеров ответить на вопрос о том, какие максимальные суммы они когда-либо в жизни тратили на покупку: 1) часов, 2) костюма и 3) пары обуви. И в этом случае покупатели четвертого типа продемонстрировали свою склонность к бережливости: они потратили только 59% процентов от того, что потратили другие миллионеры, на часы, 83% — на костюм и 88% — на пару обуви.

Большинство людей не имеет возможности существенно увеличить свой доход. Однако доход является важным фактором накопления богатства. Что мы хотим сказать? Если вы не можете существенно увеличить свой доход, вы можете стать богатым другим путем. Применяйте оборонительную тактику. Это тактика, которой пользуются в накоплении богатства покупатели четвертой группы. Они успешно защищаются от заболевания лихорадкой потребления, от которой не смогло уберечься большинство их соседей. *Свыше 70% их соседей зарабатывают столько же или больше, чем они, но менее 50% их соседей владеют состоянием в 1 миллион или больше.*

По большей части их соседи, которые много зарабатывают, но мало накапливают, исходят из ложной предпосылки. Они считают, что, сосредоточив усилия на зарабатывании денег, они автоматически становятся богатыми. В этом отношении они придерживаются наступательной тактики. Большинство по уровню доходов принадлежат к верхним 3—4% американского населения и выглядят богатыми людьми. Но они не богаты. Они не умеют держать оборону. Мы не раз приводили слова, которые слышали от многих миллионеров:

— *В Америке гораздо легче много заработать, чем много накопить.*

Почему? Потому, что наше общество ориентировано на потребление, и много зарабатывающие соседи наших миллионеров (покупателей четвертого типа) принадлежат к числу наиболее ориентированных на потребление американцев.

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Мистер Дж. С., дипломированный бухгалтер, покупатель первого типа

Этот мистер Дж. С. — один из трех старших партнеров в небольшой, но процветающей бухгалтерской компании. Он миллионер. Мистер Дж. С. любит покупать новые автомобили. Мысль о покупке подержанного автомобиля вызывает у него отвращение. Для него ездить на подержанном автомобиле — все равно, что носить чью-нибудь старую одежду. Мистер Дж. С. в основном придерживается стратегии покупок у одного и того же продавца, потому что его “время стоит больше, чем так называемая выгодная сделка”. Кроме того, мистер Дж. С. покупает у продавцов, которые являются его клиентами. Напомним еще раз, что принципы установления связей и взаимности часто определяют стратегию покупок первого типа. Как продавец автомобилей стал клиентом мистера Дж. С.? Мистер Дж. С. направил к этому продавцу больше десятка своих клиентов, прежде чем сам продавец стал клиентом фирмы мистера Дж. С. До этого продавец несколько лет был клиентом другой бухгалтерской фирмы, но эта фирма за все годы ни разу не направила к нему своего клиента в качестве покупателя.

Сейчас этого продавца автомобилей и мистера Дж. С. связывают взаимные интересы. Одним из преимуществ предпринимателя является то, что он может использовать связи своего предприятия с клиентами. Мистер Дж. С. также использует связи с клиентами фирмы. Клиенты прислушиваются к его мнению. Мистер Дж. С. объясняет каждому из своих клиентов, которого он направляет к продавцу автомобилей, что этот продавец также является его клиентом. Продавец в свою очередь старается предоставить таким покупателям наилучшие условия покупки и дать скидку. В течение последних десяти лет мистер Дж. С., по сути дела, продал чуть ли не четыре десятка автомобилей своего клиента — продавца автомобилей. За это же время продавец автомобилей заплатил фирме Дж. С. не одну тысячу долларов за оказанные бухгалтерские услуги.

Мистер Т.Ф., фондовый брокер, покупатель второго типа

Мистер Т.Ф. — фондовый брокер и миллионер, предпочитающий покупать подержанные роскошные автомобили последней модели. После того как мистер Т.Ф. приобрел несколько автомобилей у одного и того же продавца, ему пришла в голову следующая мысль: “А что, если мне связаться с этим продавцом?” Мистер Т.Ф. в начале разговора напомнил продавцу о том, что в течение последних пяти лет он купил у него три автомобиля, а также направил к нему нескольких своих клиентов, и спросил продавца, не может ли тот ответить ему взаимностью, передав в управление мистеру Т.Ф. часть своего инвестиционного портфеля. Продавец, не увиливая, ответил, что он продает автомобили десяткам брокеров и не может становиться клиентом каждого из них.

Мистер Т.Ф. согласился с доводами продавца и сделал ему другое предложение. Он попросил продавца дать ему имена пяти своих лучших поставщиков:

— *Представьте, что вас попросили назвать Поставщиков Года в нашем штате. Кого бы вы назвали? Могу я связаться с ними и сослаться в разговоре на вашу рекомендацию?*

Продавец дал имена нескольких своих основных поставщиков мистеру Т.Ф. Мистер Т.Ф. до сих пор покупает автомобили у этого продавца и направляет к нему своих клиентов. В свою очередь продавец направляет клиентов к мистеру Т.Ф.

Том Стэнли продает машину

Перед Рождеством я дал в местную газету объявление о продаже своей Acura Legend. Перед этим я связался с продавцом. Он назвал мне максимальную цену, которую я мог бы получить за этот автомобиль, и посоветовал поместить эту цену в объявлении. Я всегда тщательно следил за своей машиной. Кроме того, на Acura Legend

были установлены почти все имеющиеся опции. Она хранилась в гараже. Продавец проводил ее обслуживание и профилактику в рекомендованные сроки. В двигатель я заливал синтетическое масло! На автомобиле стояли шины Michelin MXV4, прошедшие всего несколько тысяч миль. И, возможно, самое главное — я купил эту машину новой. Все это было указано в моем объявлении.

Мне хотелось бы описать некоторых из людей, которые приезжали ко мне для осмотра машины.

Покупатель № 1:

специалист по маркетингу, женщина

Она приехала на Infiniti Q45. Когда я увидел ее машину, я поинтересовался, зачем ей нужна моя Legend, потому что ее машина была почти новой. Она ответила, что Q45 принадлежала ее мужу и что они купили ее около года назад. Она призналась, что уже осмотрела несколько подержанных Legend и Infiniti. Она не скрывала, что ее семья предпочитает покупать подержанные автомобили. Они не придерживались какой-то конкретной марки автомобилей, а выбирали обычно из нескольких, таких, как Acura Legend, Infiniti Q45 и Lexus 400.

В тот день, когда она приезжала ко мне, она ушла с работы во второй половине дня. У нее была карта Атланты, на которой она пометила местоположение нескольких магазинов и частных владельцев, продающих автомобили. Таким образом, она дала мне понять, что у меня есть конкуренты.

Я сразу же понял, что эта женщина имеет большой опыт оценки подержанных автомобилей. Она немедленно заметила небольшую вмятину на двери водителя. Она осмотрела салон, двигатель и корпус. Затем она спросила меня, почему я продаю автомобиль. Я ответил: “Мои дети терпеть не могут четырех дверные “седаны”. Они считают, что Legend годится только для пожилых и неромантичных людей наподобие их родителей. Они хотели бы иметь внедорожный или спортивный двухдверный автомобиль”.

Она некоторое время размышляла над моим ответом. Сейчас мне кажется, что она предпочла бы услышать иной ответ, то есть узнать, что я продаю автомобиль из-за финансовых трудностей. В этом случае ей было бы гораздо легче торговаться. Но, тем не менее, она все равно попыталась получить у меня более низкую цену. Она спросила: “Какова минимальная цена, по которой вы согласились бы продать свой автомобиль?” Я ответил: “Если я не найду покупателя в течение месяца, я буду думать о снижении цены”. Потом я показал ей всю документацию по техническому обслуживанию автомобиля. Она развернулась, села в Infiniti своего мужа и уехала. Больше я никогда ее не видел. Но я не сомневаюсь, что она нашла то, что искала, — подержанный автомобиль последней модели, который дешево продавал человек, вынужденный спешить.

Покупатель № 2:

вице-президент финансовой компании, мужчина

Может быть, вам будет интересно узнать, чем именно занимался этот человек. Он был вице-президентом отдела по лизингу автомобилей. Я думаю, вы понимаете, что он прекрасно разбирался в ценах на автомобили. Он также знал преимущества покупки автомобиля перед лизингом. Оказалось, что этот специалист по лизингу новых автомобилей не жалел времени на поиски подержанного автомобиля по выгодной цене. Этот второй покупатель также искал выгодную сделку, его интересовало несколько марок высококачественных японских автомобилей, но, как и первый покупатель, он не стремился приобрести какую-то конкретную модель. Он тщательно просмотрел всю документацию по моей Acura Legend. Затем он задал тот же вопрос, что и первая покупательница: “Не хочу вас обидеть, но каков ваш минимум?” Я ответил ему то же самое, что и первой покупательнице. Он тоже уехал. До сих пор жду его звонка.

Покупатель № 3:

бывший предприниматель, мужчина

Третий покупатель оказался самым интересным из всех, с кем мне довелось встретиться по поводу продажи автомобиля. Позвонив мне, он сказал, что собирается отвезти свою жену в местный торговый центр. Он спросил мой адрес и решил, что может совместить поездку в торговый центр с визитом ко мне. Вскоре после разговора он приехал ко мне с женой на BMW пятой серии. Его автомобиль выглядел так, как будто он только что выехал из автомобильного магазина. Я спросил, зачем ему нужна подержанная Acura Legend. Он ответил, что BMW принадлежит его жене. Затем он осмотрел Acura от крыши до колес.

Пока он осматривал мою машину, я разговорился с его женой. Она рассказала мне, что ее муж недавно продал свою долю в процветающем предприятии по созданию компьютерного программного обеспечения. Они были миллионерами. Ее муж продолжал работать в компании в качестве консультанта, но сейчас у него было больше времени на другие занятия. Еще она рассказала мне, что за все тридцать лет семейной жизни ее муж ни разу не покупал нового автомобиля. Похоже на то, что он почти постоянно пребывает в поиске выгодных сделок на покупку подержанных автомашин. Особенно он предпочитает покупать высококачественные японские и немецкие автомобили. Он никогда **не** спешит заключить сделку. Как и многие покупатели такого типа, он получает огромное удовольствие, найдя продавца, у которого автомобиль очень хорош, а денег очень мало.

Я думаю, что именно по этой причине он тщательно расспросил меня о моих делах. Он спросил, чем я занимаюсь. Он спросил, успешно ли работает моя компания. Возможно, поначалу он решил, что я — менеджер, потерявший работу, иначе с чего бы мне сидеть дома в байковой рубашке в разгар рабочего дня? Я рассказал ему, что работаю над своей четвертой книгой. Тогда он поинтересовался, как продаются мои книги. Я ответил: “Прекрасно”. На это он нахмурился и задал мне Великий Вопрос: “Не скинете ли вы полторы тысячи со своей цены?” Я опять ответил: “Возможно, через месяц, если до тех пор не продам”. И от него тоже я жду звонка до сих пор! На него большое впечатление произвело то, как я содержал свой автомобиль, поэтому перед тем, как уехать, он спросил меня, не собираюсь ли я продавать какую-то из моих других машин. При этом он указал на мой Z28 Сатаго. Я отказался от его предложения.

Покупатель № 4: школьная учительница

Разве не любопытно, что среди преподавателей школ и университетов непропорционально высока доля покупателей подержанных автомобилей? Покупатель № 4 позвонил мне в пятницу поздно вечером. (Когда же введут воскресные телефонные тарифы?) Она засыпала меня вопросами. Закончив с вопросами, она сообщила мне, что живет в нескольких сотнях миль от Атланты. Она сказала, что обзванивает людей, которые дали объявления о продаже автомобилей модели Acura Legend.

Она пообещала перезвонить в следующую среду и сдержала слово. На этот раз она попросила меня отправить ей факс, подтверждающий, что автомобиль не заложен, и прислать подробный перечень установленных опций. Когда я направил ей копии документов, она сообщила, что в пятницу приедет в Атланту, чтобы осмотреть несколько выставленных на продажу автомашин.

В пятницу она приехала ко мне со своим мужем, процветающим фермером, специализирующимся на выращивании хлопка. Они приехали на автомобиле марки Nissan Maxima. Их автомобиль находился в прекрасном состоянии. Втроем мы сели в Acura Legend, и женщина катала нас двадцать минут по окрестностям, испытывая автомобиль. Во время поездки у меня было время расспросить моих гостей. Зачем они проделали такой путь до Атланты? Почему они хотели купить именно подержанный автомобиль? Правда ли, что фермеры бережливы?

Выяснилось, что эта пара покупала подержанный качественный японский автомобиль последней модели каждые два-три года. Такие автомобили было легче найти в больших городах, к тому же там они продавались дешевле. (Ближайший дилер модели Acura находился в 150 милях от их дома.) Они покупали автомобили в хорошем

состоянии и перепродавали их через два-три года у себя в сельской местности почти за ту же цену, по которой приобретали.

Покупательница № 4 и ее муж убедили меня в своей бережливости. Они прибыли ко мне с подтвержденным чеком на сумму, которая была на 1000 долларов меньше названной мной в объявлении цены. Когда мы вернулись из пробной поездки, фермер спросил свою жену: “Ты собираешься торговаться?” Она ответила ему: “Этот парень не нуждается в том, чтобы продавать. И машина в отличном состоянии”. Фермер согласился с ней, после чего она вручила мне чек и десять сто долларовых банкнот. Когда все документы были подписаны, женщина призналась, что у ближайшего от их фермы продавца такие же машины стоят, как минимум, на три тысячи дороже. На это я сказал, что автомобиль наверняка произведет немалое впечатление на ее коллег-учителей, когда она в понедельник приедет на нем в школу. Ее муж добавил, что наибольшее впечатление на учителей произведет то, как дешево этот автомобиль удалось купить.

Более всего мне запомнилось одно его замечание: “Моя жена работает с женщиной, которая ездит на новом Mercedes-Benz. Она взяла его в лизинг на шестьдесят месяцев по 600 долларов в месяц. Вы знаете, сколько хлопков надо вырастить, чтобы внести такие платежи?”

Профессор скупости среди ПНБ

Как доктору Биллу, профессору, совокупный доход семьи которого никогда не превышал 80 000 в год, удалось стать миллионером? Он не получил ничего в наследство. Он никогда не выигрывал в лотерею. У него никогда не было брокера, который превратил бы его несколько тысяч долларов в состояние. Своим богатством он обязан тому, что жил гораздо скромнее, чем позволяли ему его доходы. Этот профессор — классический пример покупателя четвертого типа. Но, как и большинство людей этого типа, он никогда не пренебрегал нуждами своей семьи. Он полностью оплатил обучение детей в колледже, его семья живет в хорошем доме в районе, населенном представителями среднего класса. Около 80% людей этого типа живут в домах стоимостью от 300 до 500 тысяч долларов.

Доктор Билл всегда хотел быть финансово независимым, но никогда не хотел становиться предпринимателем. Часто предпринимателям удается разбогатеть благодаря тому, что они идут на существенные риски и используют труд и талант десятков и сотен других людей. Доктор Билл никогда не представлял себя никем иным, кроме как преподавателем университета. В этом он не одинок. *Большинство американцев не соответствуют типу предпринимателя, но это не означает, что они не могут стать миллионерами.*

Люди часто неправильно интерпретируют наши данные о наличии связи между богатством и занятием предпринимательской деятельностью. Мы не советуем людям бросить занятия медициной, юриспруденцией, финансами или чем-либо еще и стать предпринимателями. Даже не помышляйте об этом, если только вы не испытываете неодолимой тяги к предпринимательству и не чувствуете в себе способностей, необходимых для того, чтобы преуспеть. Если вам удастся относительно неплохо зарабатывать — например, вы зарабатываете вдвое больше среднего, то есть 65— 70 тысяч долларов, — то вы можете когда-нибудь стать богатым, если будете придерживаться оборонительной тактики, выработанной миллионерами — покупателями четвертого типа.

Большинство соседей доктора Билла — немиллионеры. Они не разрабатывают семейного бюджета. Они не планируют потребление. В результате их траты ничем не ограничены, кроме верхнего предела их дохода.

При этом они — те самые люди, которые обычно отпускают критические замечания по поводу своих бережливых соседей, подобных доктору Биллу.

Мистер Норман — менеджер, который живет в доме стоимостью 400 000 долларов неподалеку от доктора Билла. В прошлом году доход его семьи превысил 150 000 долларов, но он почти ничего не вложил куда-либо, кроме покупки дома, автомобиля и

пенсионного плана. Состояние семьи мистера Нормана меньше 200 000 долларов. Мистеру Норману и его жене по 50 лет, так же, как и доктору Биллу и его жене. Билл зарабатывает только около половины того, что зарабатывает Норман, но семья Билла владеет состоянием, в 9 раз большим, чем у семьи Норман. Как такое возможно?

Это вполне возможно. Это вероятно и предсказуемо. Хорошая наступательная тактика и плохая оборонительная ведут к недонакоплению богатства. Семья Норман не одинока. В их районе гораздо больше плохих накопителей богатства, чем хороших — таких, как доктор Билл.

Плохие накопители богатства, такие, как семья Норман, считают унижительным даже думать о покупке подержанного автомобиля. Для них подержанный автомобиль немислим. Их сосед доктор Билл никогда не чувствовал себя униженным, когда искал выгодную сделку на качественный подержанный автомобиль. Напротив, такие сделки доставляют ему большое удовольствие. По его расчетам, за все эти годы он сэкономил на покупке подержанных автомобилей, вместо новых, сумму, достаточную для оплаты обучения одного из его детей в университете.

Где доктор Билл купил свой последний автомобиль — трехлетний BMW пятой серии? У Гэри, много зарабатывающего и еще больше тратящего торговца. Гэри покупает только новые импортные автомобили. Если Гэри таков же, каково большинство плохих накопителей богатства, то он твердо уверен в том, что покупатель его старого автомобиля беднее, чем он сам.

Такие представления — один из очевидных симптомов того, что человек является ПНБ. Плохие накопители обычно считают себя богаче соседей. Многие плохие накопители богатства также уверены в том, что люди тратят на автомобили столько, сколько могут себе позволить.

Посмотрим на эту ситуацию под другим углом. Когда Гэри, плохой накопитель, покупает автомобиль, он субсидирует доктора Билла. Гэри оплачивает трехлетнюю амортизацию автомобиля и затем передает права на отличный автомобиль доктору Биллу, бережливому миллионеру. Кроме того, поскольку Гэри — наемный работник, он не может списать амортизацию со своего подоходного налога. Далее, у Гэри нет друзей, родственников или клиентов среди продавцов автомобилей. Он не получает никаких льгот по подоходному налогу, дядя или тетя из автомобильного магазина не предоставляют ему гигантских скидок, он не связан взаимными обязательствами со своими клиентами, которые торгуют автомобилями. Он покупает автомобили исключительно для собственного удовольствия.

О чем следует помнить Гэри, Норману и другим плохим накопителям богатства? На автомобили они тратят больше, чем средний американский миллионер. Доход Гэри равен доходу многих миллионеров. При этом Гэри — не миллионер. Возможно, он компенсирует это интенсивным потреблением престижных продуктов. Возможно, он старается подражать привычкам президента компании, в которой работает. Но президент — миллионер и владеет собственностью в компании. В отличие от Гэри он не покупал дорогих автомобилей до тех пор, пока не разбогател. Вместо этого он реинвестировал большую часть своего дохода в свою компанию через приобретение акций. В отличие от него Гэри делает дорогостоящие покупки в ожидании того, что он станет богатым. Но этот день едва ли когда-нибудь наступит.

5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ДЕТЯМ

Их родители не оказывали детям экономической помощи

Уважаемые профессор Стэнли и профессор Данко!

Я только что прочел статью о ваших исследованиях миллионеров. Моя жена имеет право на долю наследства, которое родители отказываются ей выдать. Моя теща всячески затягивает оформление. По-моему, она не собирается отдавать жене деньги.

Не приходилось ли вам встречаться с родителями моей жены в ходе ваших исследований? Ее зовут _____. Не известны ли вам иные источники, из которых можно было бы узнать размер наследства?

С благодарностью, Л.С.

Автору этого письма и его жене срочно нужны деньги. Назовем его Ламар. Он женат на женщине (назовем ее Мэри) из богатой семьи. Мэри каждый год получает свыше 15 000 долларов наличными в подарок от родителей. Такие подарки и другие виды помощи Мэри и Ламар получают почти тридцать лет, с тех пор как поженились.

Сегодня Мэри и Ламару за пятьдесят. Они живут в роскошном районе, в прекрасном доме. Супруги — члены престижного клуба, оба обожают теннис и гольф. У каждого по роскошному импортному автомобилю. Они носят дорогую одежду и участвуют в деятельности нескольких благотворительных организаций. В свое время они входили в группу активистов по сбору средств для частной школы, которую посещали их дети. Оба ценят марочные вина, изысканную еду, развлечения, дорогие ювелирные изделия, отдых за границей.

Соседи Мэри и Ламара убеждены, что те богаты, некоторые даже считают их настоящими мультимиллионерами. Но внешность бывает обманчива. Мэри и Ламар не богаты. Может быть, они хотя бы много зарабатывают? Нет, ни муж, ни жена не имеют высоких доходов. Мэри — домохозяйка. Ламар занимает административную должность в местном колледже. Ни разу за всю многолетнюю семейную жизнь совокупный семейный доход этой четы не превысил 60 000 долларов — при том, что они ведут точно такой же образ жизни, как люди с вдвое большим доходом.

Может быть, эта семья умеет планировать свой бюджет? Иначе как можно жить так роскошно при таком невысоком доходе? Но Ламар и Мэри ни разу в жизни не составляли семейного бюджета. Каждый год они тратят больше, чем зарабатывают. Тратится также все, что дают родители Мэри. Одним словом, Ламар и Мэри живут, ни в чем себе не отказывая, благодаря материальной помощи (МП) родителей. В понятие материальной помощи входят подарки и другие виды поддержки, которые некоторые родители оказывают уже взрослым детям и внукам. В этой главе мы расскажем о том, к чему такая помощь приводит и как влияет на жизнь тех, кто ее оказывает и кто ее принимает.

МП

Многие из тех, кто оказывает МП, сами проявили замечательные способности к накоплению капитала. Они, как правило, скромны и бережливы в потреблении и привычках. Но когда дело доходит до помощи детям и внукам, бережливость куда-то пропадает.

Родители чувствуют себя обязанными помогать взрослым детям, у которых уже есть собственные семьи. Итог подобного великодушия? Родители, оказывающие МП всех видов, намного уступают в богатстве людям одинаковой с ними профессии и той же возрастно-доходовой категории, чьи взрослые дети экономически самостоятельны. В целом, чем больше денег получают от родителей взрослые дети, тем меньше их капитал. Те, кто получает от родителей меньше, накапливают больше.

Оказывающие МП нередко считают, что без родительской помощи взрослые дети не смогут вести привычный им образ жизни среднего или выше среднего класса с высоким уровнем потребления. В результате возрастает число семей, возглавляемых отпрысками богатых семей, которые ведут себя как преуспевающие представители среднего класса с высокими доходами. Но это одна только видимость.

Эти дочери и сыновья богачей — ярые потребители престижных товаров и услуг, начиная от особняков в колониальном стиле в зажиточных районах и кончая роскошными импортными автомобилями. Их членство в престижных клубах, частные школы для детей и прочее в том же роде — наглядное доказательство простого правила МП: чужие деньги гораздо легче тратить, чем кровно заработанные.

МП очень распространена в Америке. Свыше 46% богатых американцев ежегодно дарят взрослым детям и/или внукам не менее 15 000 долларов. Почти половина взрослых отпрысков богачей в возрасте моложе 35 лет получает от родителей ежегодную денежную помощь. С увеличением возраста детей частота МП снижается: такие подарки получает лишь каждый пятый из детей в возрасте 40—50 лет. Заметьте, что эти оценки основаны на опросах взрослых детей из богатых семей, которые склонны занижать как размеры, так и частотность родительской помощи. Любопытно, что при опросе родителей мы получаем гораздо более высокие цифры размера и частоты родительской помощи, чем при опросе детей.

Основные виды МП — выделение крупной суммы денег или разовый подарок. Так, богатые родители, дедушки и бабушки нередко преподносят единовременно в подарок целую коллекцию монет, марок и тому подобное. Каждый четвертый богач уже подарил свое собрание такого рода детям или внукам. Точно так же родители часто оплачивают медицинские и стоматологические услуги, как только в них возникает нужда: около 45% богатых оплатили эти расходы взрослым детям и/или внукам.

На протяжении ближайших десяти лет богатое население Америки (с капиталом в 1 миллион и более) будет расти в 5—7 раз быстрее, чем население в целом. Соответственно увеличится число детей и внуков богачей. Нас ждет период стремительного роста МП. Число наследств размером от 1 миллиона долларов через десять лет увеличится на 246%, и их общая сумма составит (в долларах 1990 года) свыше 2 триллионов долларов! Но до своей кончины миллионеры сами распорядятся капиталами почти на такую же сумму, подарив их детям или внукам.

Размеры МП также должны существенно увеличиться: стоимость обучения в частных школах, роскошные импортные автомобили, дома в престижных районах, медицинские и стоматологические услуги, стоимость обучения на юридических факультетах и цены на многое другое обычно субсидируемое МП, растут быстрее, чем индекс стоимости жизни в целом.

Кроме того, с увеличением продолжительности жизни увеличивается число миллионеров, подпадающих под действие налога о наследстве. Вдовцы и вдовы особенно чувствительны к возможности лишиться 55% или более унаследованного имущества в виде государственного налога на наследство. Поэтому с увеличением продолжительности жизни миллионеров с целью уменьшения налога на наследство они будут оказывать детям МП все чаще и во все больших размерах.

МЭРИ И ЛАМАР

Где Мэри и Ламар взяли деньги на обучение двух детей в частных школах? Это не было проблемой — за учебу платили родители Мэри. Исключение? Вовсе нет. По данным нашего исследования, 43% американских миллионеров, имеющих внуков, оплачивали частично или полностью их обучение в частных школах (см. таблицу 5.1). Такие субсидии мы называем помощью на образование третьего поколения.

Недавно мы обсуждали такую форму экономической помощи с бабушками-миллионершами. Мы познакомили их с результатами опросов, не критикуя и не одобряя подобный образ действий, после чего они задавали нам вопросы. Третья выступавшая вместо вопроса произнесла целую тираду:

— Я просто возмущена. А что, по-вашему, мне делать с деньгами? Семья моей дочери с трудом сводит концы с концами. Вы знаете, что собой представляют государственные школы там, где они живут? Я отправила внуков в частную школу.

Нам кажется очевидным, что эту женщину беспокоит необходимость экономически помогать семье своей дочери. Истинная проблема — не в государственных школах, а в том, что семья дочери находится в экономически зависимом положении. Мать не может примириться с тем, что дочь вышла замуж за человека, который мало зарабатывает. Дочь и внуки, вероятно,

Таблица 5.1

Материальная помощь богатых родителей взрослым детям и/или внукам

<i>Материальная помощь</i>	<i>Процент оказывающих МП</i>
Помощь на образование третьего поколения • оплата учебы внуков в частных средних школах и/или частных	43
Помощь на образование второго поколения • оплата учебы детей в частных университетах	32
Помощь в оплате жилья • платежи по закладным взрослых детей	17
• финансовая помощь при покупке жилья	59
Прибавка к доходу • “Прощенные долги”: выдача взрослым детям сумм без	61
Коммерческая недвижимость в дар • Передача коммерческой недвижимости взрослым детям	8
Передача ценных бумаг • Дарение акций взрослым детям	17
Передача частного имущества • Передача права владения (полностью или частично) семейным бизнесом взрослым детям	15

¹ Число опрошенных богатых родителей (миллионеров), имеющих не менее одного ребенка не моложе 25 лет, — 222 человека.

не могут вести образ жизни, привычный для верхнего слоя среднего класса, то есть для матери. Поэтому мать полна решимости помочь семье дочери. Она внесла значительную часть средств в уплату за дом, цена на который была недоступна дочери и зятю. Дом находится в престижном районе, большинство обитателей которого отправляют детей учиться в частные школы. Позволить себе жизнь в таком дорогом месте семья дочери может единственным способом — принимая экономическую помощь матери в огромных размерах. Но мать не понимает, что такой образ жизни хуже более скромного, но зато материально самостоятельного.

Мэри очень похожа на дочь этой нашей респондентки. Обе принимают материальную помощь родителей. В обоих случаях спонсоры рассуждали одинаково: “Наша помощь поможет молодым встать на ноги, а потом будет не нужна”. Мать Мэри ошиблась. Она помогает молодым вот уже двадцать пять лет. Семья дочери материально зависит от нее.

Ламару тоже помогли материально. Вскоре после того как Мэри и Ламар поженились, Ламар бросил работу и поступил в аспирантуру. Учебу и все расходы оплатили его родители. Это отнюдь не исключение — 32% американских миллионеров оплачивают обучение детей в аспирантуре.

Первый ребенок родился вскоре после того, как Ламар стал аспирантом. Мать Мэри не одобряла квартиру, которую молодая семья сперва сняла поближе к университету. Мать взяла на себя оплату уборщицы, которая постоянно “приходила прибраться”, но

это все равно не отвечало ее представлениям об идеальном доме для семьи дочери. Тогда она предложила помощь в покупке дома.

Ламар вносил свою долю в семейный бюджет — он получал несколько сот долларов в месяц, работая ассистентом в университете. Мэри не работала. На протяжении всей их семейной жизни она оставалась домохозяйкой.

Мать Мэри заплатила крупную сумму в качестве первого взноса за дом. Почти шесть из десяти (59%) миллионеров, имеющих взрослых детей, сообщили нам, что оказали детям финансовую помощь при покупке дома. После этого мать Мэри взяла на себя платежи по закладной. Заметьте, что так делают 17% миллионеров, опрошенных нами (см. таблицу 5.1). Первоначально мать Мэри планировала одолжить эти деньги молодой семье с последующим возвращением, но без начисления процентов, однако со временем заем превратился в знакомую форму МП, “прощенный долг” очень распространенный среди получателей МП. 61% американских богачей давали взрослым детям “в долг” подобным образом. Что происходит, когда дети переезжают в новый, более дорогой дом? Мать Мэри снова дала денег. В конце концов, семья Мэри остановилась на особняке, в котором живет сейчас. Этот дом тоже был приобретен с помощью родителей.

Ламар учился в аспирантуре почти четыре года и получил две ученые степени. Сейчас он работает в местном колледже на административной должности. Но на его жалованье - менее чем 60000 долларов в год - трудно прожить всей семьей. Даже с учетом ежегодной суммы в 15 000, которую дает им мать Мэри, такой доход недостаточен для поддержания образа жизни выше среднего класса. Самое любопытное в жизни, которую Мэри и Ламар ведут на 60000 долларов, - то что они не одиноки. *Около 30% американских семей живут в домах стоимостью 300000 долларов при доходе в 60 000 долларов и менее.* Как им это удастся - отличное планирование бюджета или материальная помощь родителей? В большинстве случаев - МП для ПНБ.

По мнению Мэри, жалованья Ламара и того, что ежегодно дает мать, вполне хватает на основные потребности. Проблема - покупка автомобиля. И Мэри и Ламар обожают дорогие импортные автомобили. Как же их бюджет справляется с такими расходами? Может быть, они покупают подержанные автомобили, чтобы уменьшить “удар по бюджету”? Нет. *Каждые три года они получают новые автомобили.* Почему так часто? Потому, что так привыкла мама. Каждые три года мать Мэри передает ей часть инвестиционного портфеля (так делают около 17% богатых американцев). Некоторые, получив такой подарок, берегут его. Но только не Мэри с Ламаром! Они немедленно продают акции и на вырученные деньги покупают новый автомобиль.

Что же будет, когда матери Мэри не станет? Мэри и Ламар, безусловно, думают об этом. Увы, мы не пророки и не смогли сказать автору письма в начале этой главы, каков размер наследства. От души желаем Мэри и Ламару успеха. Даже самого крупного наследства им хватит ненадолго. Они уже предвкушают эту благодать, обещающую им и новое жилье, и новый дом в курортной местности, и кругосветное путешествие.

НАЙДИТЕ ОШИБКИ НА ЭТОЙ КАРТИНКЕ?

Взрослые люди, которые сидят сложа руки в ожидании очередной дозы материальной помощи, как правило, не слишком продуктивны. Получаемые в виде помощи суммы обычно уже заранее предназначены на потребление и поддержание ничем более не обеспеченного образа жизни. Именно такова ситуация в случае Мэри и Ламара. Годовой заработанный доход этой семьи — 60 000 долларов. Столько же получает рабочая семья, где и муж и жена — водители автобусов. Но во втором случае люди имеют гораздо более реалистичное представление и о себе, и о своем месте в жизни. Наоборот, Мэри и Ламар живут в стране грез. Их цель в жизни — демонстрация общественного положения, приличествующего верхним слоям среднего класса.

Значит ли это, что все взрослые дети богатых людей обречены на превращение в мэри и ламаров? Конечно нет. Более того, статистика показывает, что в целом с повышением уровня благосостояния родителей возрастает вероятность того, что их дети вырастут приученными к дисциплине в материальном отношении. Заметьте, что для семьи американского миллионера вероятность того, что сын или дочь станет дипломированным врачом, в пять раз больше средней, а дипломированным юристом — в четыре раза.

Есть поговорка: “Не корми ребенка рыбой, а научи, как ловить рыбу”. Тот, кто оплачивает хорошее образование детей, можно сказать, учит их ловить рыбу. А мать Мэри научила дочь и зятя другому — тратить деньги и относиться к родителям как к автоматическому раздатчику рыбы. Экономическая помощь может принимать разные формы, многие из которых в целом оказывают положительное влияние на продуктивность того, кто получает такую помощь. Это в первую очередь — субсидирование образования детей, и, что едва ли не более важно, — целевая помощь на начальном этапе самостоятельного дела. Многие сделавшие себя сами миллионеры и предприниматели интуитивно понимают это. В отличие от матери Мэри они предпочитают дарить детям частные акции, которые не так легко обратить в наличные, чтобы купить дорогой автомобиль.

И, напротив, к чему приводит помощь в виде значительных денежных сумм, заведомо предназначенных на потребление и поддержание определенного образа жизни? *По нашим данным, дарение денег — главная причина, ведущая к отсутствию продуктивности взрослых детей из богатых семей.* Практически всегда такая “временная” помощь имеет психологические последствия: у принимающих ее притупляется инициатива и продуктивность. Возникает привычная зависимость от денежных подарков и необходимость в постоянном оказании такой помощи. В результате люди не могут отказаться от нее на протяжении всей взрослой жизни. Результаты образа жизни, опирающегося на субсидии, этим не ограничиваются. Соседи видят, как живут Мэри и Ламар. Какой вывод они делают из этого? Зачастую им представляется, что высокий уровень потребления — приемлемый способ существования. Мэри и Ламар на протяжении многих лет периодически входили в группу общественности, задачей которой является помогать людям, впервые переехавшим в этот район, освоиться на новом месте. Вспомните, что наша пара также входила в группу активистов по сбору средств для частной школы, которую посещали их дети. За что же агитируют Мэри и Ламар новых соседей? Недавно в эту местность переехала семья менеджера по продажам, вице-президента компании, много работающего и весьма преуспевающего. Ему было всего 35 лет, и зарабатывал он втрое больше Ламара. В семье было трое детей школьного возраста.

Ламар приветствовал новых соседей и менее чем через десять минут ринулся в наступление. Он сообщил им, что государственные школы поблизости весьма низкопробны, но он знает, как решить эту проблему, и прочел целую лекцию о преимуществах частной школы. Соседи все внимательно выслушали и спросили, сколько стоит год обучения в такой школе. О, совсем немного по сравнению со всеми ее преимуществами. Всего 9000 долларов в год. Ламар говорит это всем новым соседям — что такое 9000 долларов за первоклассное образование! Конечно, Ламар в восторге. Для него это — прекрасная сделка, ведь за обоих детей платит мать жены.

После этого менеджер по продажам и его жена сами собрали информацию о системе государственного образования в этом районе. Они выяснили, что качество его гораздо выше, чем следовало из описания Ламара, и решили отправить всех детей в государственные бесплатные школы. Такое образование их вполне устраивало.

Какое место в системе ваших ценностей занимают образование, полученное в частной школе, дорогие автомобили, путешествия за границу и очаровательный домик? Насколько вы чувствительны к ценам на подобные товары и услуги? Ламар совершенно равнодушен к цене. Его сосед, менеджер по продажам — прямая противоположность ему. Ламар с гораздо большей легкостью тратит чужие деньги, чем свои. Наоборот, его

новый сосед никогда не получал материальной помощи (единственное исключение — частичная оплата его образования в колледже). Сегодня он полностью самостоятелен в материальном отношении. Почему? Потому, что ни он, ни его семья не получают материальной помощи, предназначенной исключительно для потребления. Его время в основном уходит на повышение продуктивности: он много работает и делает продуманные, успешные инвестиции. Напротив, Ламар и Мэри в основном тратят время на мечтания о новых, все увеличивающихся дозах материальной помощи.

Вопрос вопросов

Вы можете спросить: “Неужели я испорчу детей, даря им деньги?” В одной главе невозможно подробно рассмотреть вопрос о всех разнообразных последствиях дарения детям денежных сумм со стороны богатых родителей. Важно отметить, что получатели таких подарков не всегда “неработающие бездельники”, любимые герои средств массовой информации. Чаще всего они получили хорошее образование и имеют престижную работу. Вот десять самых распространенных занятий взрослых детей из богатых семей:

1. Управляющий корпорации
2. Предприниматель
3. Менеджер среднего звена
4. Врач
5. Специалист по рекламе/по маркетингу/по продажам
6. Юрист
7. Инженер/архитектор/ученый
8. Финансист
9. Преподаватель высшей школы
10. Преподаватель средней школы

Однако нельзя отрицать, что взрослые дети, получающие денежную помощь, отличаются от тех, кто такой помощи не получает. Сравним доходы и капиталы этих двух категорий. Поскольку возраст напрямую связан с размером и капиталом и дохода, важно сравнивать одинаковые возрастные категории. Сравнение также следует вести внутри одной профессии, поскольку доходность разных профессий, как правило, различна.

Таблица 5.2 дает представление о доходах и капиталах тех, кто получает и кто не получает денежную помощь от родителей, с учетом профессиональных различий.

Обратите внимание, что в восьми из десяти профессиональных категорий дети, получающие подарки, имеют меньшее состояние, чем те, кто их не получает. Например, в среднем бухгалтеры в возрасте 50 лет, которые получают материальную помощь от родителей, имеют состояние в размере всего лишь 50% от состояний бухгалтеров той же возрастной группы, которые не получают помощи. Далее, бухгалтеры, которые получают помощь, имеют доходы в размере всего лишь 78% от доходов бухгалтеров, которые не получают материальной помощи от родителей.

Обратите внимание, что материальная помощь не учитывается при исчислении годового дохода для целей налогообложения. Если эту необлагаемую подоходным налогом материальную помощь добавить к собственным доходам получателей, то в среднем годовой доход лиц, получающих материальную помощь, достигнет приблизительно 78% дохода лиц, не получающих материальной помощи. Вопреки этому бухгалтеры, получающие материальную помощь, владеют состояниями только в размере 57% от состояний бухгалтеров, которые не получают помощи.

Таблица 5.2

Получающие и не получающие денежную помощь от родителей: величина дохода и капитала

<i>Род занятий</i>	<i>Размер капитала</i>	<i>Место</i>	<i>Годовой семейный доход</i>	<i>Место</i>
Финансист	57 ¹	10	78 ²	7
Юрист	62	9	77	8
Специалист по рекламе/по	63	8	104	1
Предприниматель	64	7	94	2
Ведущий менеджер/управляющий	65	6	79	6
Инженер/архитектор/ ученый	76	5	74	10
Врач	88	4	75	9
/ Менеджер среднего звена	91	3	80	5
Преподаватель высшей школы	128	2	88	4
Преподаватель средней школы	185	1	92	3
Прочие	81,1	—	91,1	—

¹ Семья, глава которой — финансист, получающий денежную помощь от родителей, имеет капитал, составляющий 57% от капитала такой же семьи, не получающей помощи.

² Семья, глава которой — финансист, получающий денежную помощь от родителей, имеет годовой семейный доход, составляющий 78% от годового дохода такой же семьи, не получающей финансовой помощи.

Бухгалтеры, получающие материальную помощь, оказываются не единственной профессиональной группой со схожими показателями дохода и величины состояния. Как мы можем видеть из таблицы 5.2, представители семи других профессиональных групп, получающие материальную помощь, также владеют меньшими состояниями, чем лица, не получающие материальную помощь: юристы — 62%, специалисты по рекламе и маркетингу — 63%, предприниматели — 64%, ведущий менеджер/управляющий — 65%, инженеры, архитекторы, ученые — 76%, врачи — 88%, менеджеры среднего звена — 91%.

Только в двух из десяти профессиональных категорий лица, получающие материальную помощь, владеют большими состояниями, чем лица, не получающие материальной помощи. Вопреки своим меньшим доходам получающие материальную помощь преподаватели школ владеют большими состояниями, чем их коллеги, не получающие материальной помощи. Преподаватели, получающие материальную помощь, владеют состояниями, составляющими 185% от состояний преподавателей, не получающих материальной помощи, хотя доходы первых составляют всего 92% вторых. Преподаватели университетов, получающие материальную помощь, владеют

состояниями, составляющими 128% от состояний преподавателей университетов, не получающих материальной помощи, хотя доходы первых составляют всего 88% от доходов вторых. Состоятельные родители могут многому научиться от преподавателей, получающих материальную помощь. Преподаватели, получающие материальную помощь, гораздо более склонны к накоплению богатства, чем представители остальных восьми профессиональных групп, получающие материальную помощь. Чем это объясняется? В первую очередь следует выяснить, почему лица, получающие материальную помощь, в целом менее склонны накапливать богатство, чем лица, не получающие материальную помощь.

1. МП больше стимулирует потребление, чем накопление и инвестирование

Например, состоятельные родители часто помогают детям купить дом, желая помочь им “встать на ноги”. Родители считают, что такая помощь оказывается один раз в жизни. Некоторые сейчас говорят, что они думали, будто “это будет последним долларом, в котором дети когда-либо будут нуждаться”. Они предполагают, что в ближайшем будущем дети смогут справляться самостоятельно. Почти в половине случаев они ошибаются. Лица, получающие материальную помощь, зачастую мало преуспевают в зарабатывании денег. Слишком часто доход лиц, ПМП, растет медленнее, чем их уровень потребления. Вспомним, что дорогие дома обычно строятся в богатых районах, для которых типичен высокий уровень потребления. Жизнь в таких районах требует больших доходов, чем те, которых хватило бы на выплату кредита, взятого на покупку дома. Чтобы не выглядеть белой вороной, человек вынужден подражать соседям в отношении одежды, ухода за домом и прилегающим участком, автомобилей, мебели и так далее. Не забудьте ко всему этому добавить высокий налог на недвижимость.

Таким образом, материальная помощь в виде покупки дома, будь то полная оплата стоимости или внесение первого взноса при покупке в кредит, может толкнуть человека на бесконечную дорогу потребления и, соответственно, зависимости от постоянной материальной помощи.

А большинство соседей этих людей скорее всего не получают никакой помощи от родителей и гораздо увереннее придерживаются своего стиля жизни, чем большинство лиц, зависящих от материальной помощи, многие из которых в подобных ситуациях чувствуют себя неуютно. Их жизненная ориентация может кардинально перемениться — от стремления зарабатывать самим к надежде на получение дополнительной материальной помощи. В подобных ситуациях люди, которые недостаточно много зарабатывают, оказываются практически неспособны накапливать богатство.

Помощь в покупке дома — не единственный вид материальной помощи, который стимулирует потребление. Возьмем для примера случай, когда состоятельные родители подарили своему сыну Биллу и его жене Элен коврик за 9 000 долларов, сделанный из миллионов вручную завязанных узелков. Билл — инженер, работающий в государственном учреждении. Он зарабатывает менее 55 000 долларов в год. Его родители чувствовали себя обязанными помочь ему придерживаться стиля жизни, достойного выпускника престижного университета. Конечно, этот дорогой коврик выглядел неуместно в комнате рядом со старой мебелью и дешевыми светильниками. Поэтому Билл и Элен почувствовали необходимость приобрести дорогую мебель для столовой, хрустальную люстру и серебряную посуду. Таким образом, материальная помощь в виде коврика за 9000 долларов привела к трате почти такой же суммы на другие предметы обстановки.

Несколько позже Билл в разговоре со своей матерью упомянул, что местные государственные школы стали хуже, чем в ту пору, когда сам он учился в школе. В ответ на это мать вызвалась частично оплачивать обучение своих внуков в частной школе. Разумеется, принимать решение о дальнейшей учебе своих детей должны были сами Билл и Элен. Мать оплачивала две трети стоимости обучения, Билл и Элен

платили остальное. Таким образом, МП в размере 12 000 долларов обошлась Биллу и Элен в 6 000 долларов в год.

Кроме того, Билл и Элен не подумали о том, что обучение детей в частной школе приведет и к другим дополнительным расходам. Например, их часто просят оказывать школе финансовую помощь сверх оплаты стоимости обучения. Им пришлось также купить семиместный автомобиль, чтобы иметь возможность участвовать в системе поочередной доставки детей в школу. Учебники тоже требуют немалых расходов. Далее, их дети сейчас общаются с другими детьми и их родителями, которые имеют более высокий уровень потребления, чем семьи детей, обучающихся в государственных школах. К примеру, летом их дети намереваются отправиться в путешествие по Европе. Это часть их образования и общения с другими детьми. Люди, получающие материальную помощь, гораздо чаще посылают детей на обучение в частные школы, чем те, кто не получает материальной помощи. (Хотя в целом доля детей лиц, не получающих материальной помощи, в частных школах выше, чем доля детей лиц, получающих материальную помощь, это происходит только оттого, что среди населения доля лиц, не получающих материальной помощи, гораздо больше, чем доля лиц, такую помощь получающих.)

2. Лица, получающие материальную помощь, в целом никогда полностью не различают свое состояние и состояние своих родителей

Наилучшим образом это выразил, возможно, один менеджер по инвестициям по имени Тони Монтидж:

— *Те, кому помогают... Взрослые дети богатых думают, что богатство их родителей — это их доход... доход, который можно тратить.*

Одной из главных причин того, что люди, получающие материальную помощь, обычно считают себя обеспеченными, является то, что они получают субсидии от своих родителей. А люди, которые считают себя обеспеченными, склонны много тратить. Действительно, статистически они правы в том, что считают себя столь же состоятельными, сколь и по-настоящему состоятельные люди, не ПМП, вопреки тому, что первые зарабатывают всего 91% дохода и имеют 81% состояния вторых.

Посмотрим на ситуацию с точки зрения человека, получающего материальную помощь. Каждый год в течение своей взрослой жизни Уильям получает 10 000 долларов, которые не облагаются налогом, от своих родителей. Ему 48 лет. Какому размеру капитала соответствуют 10 000 долларов после уплаты подоходного налога? Возьмем годовые в размере 8%. Тогда потребный капитал будет равняться 125 000 долларов. Добавим эту сумму к реальному состоянию, которым располагает Уильям. Что мы имеем в результате? Уильям считает, что у него накоплено на 125 000 долларов больше, чем на самом деле.

Давайте рассмотрим следующую аналогию. Вам приходилось когда-либо сталкиваться с восьмилетним ребенком, стоящим во дворе родительского дома? Если вы, чужой человек, попытаетесь войти во двор, Билли или Дженни, скорее всего, скажут: “Вы не должны входить в *мой двор*. Это *моя собственность!*” Билли и Дженни думают, что это их собственность. Возможно, в возрасте восьми лет они и правы. В конце концов, они дети, которые живут в этом доме. В этом возрасте дети считают, что двор, дом и автомобиль — это семейная собственность. Но по мере того, как такие Билли и Дженни взрослеют, большинство из них с помощью своих родителей усваивают социальные установки общества. Они становятся взрослыми людьми, которые способны легко отличать свое от чужого. Они становятся независимыми.

К сожалению, количество взрослых детей, не усвоивших ценность эмоциональной и материальной независимости от своих родителей, растет. Каким образом одной супружеской паре недавно удалось проверить, стал ли их сын независимым? Свою проверку они построили на базе “эффекта Монтиджа”.

После праздничного обеда в День Благодарения родители побеседовали с Джеймсом. Они сообщили ему о своем решении передать несколько принадлежащих

им объектов недвижимости местному колледжу. Отец сказал сыну: “Я уверен, ты понимаешь, что это принесет большую пользу колледжу”. Если изложить ответ Джеймса в виде газетного заголовка, то он будет читаться так:

Сын состоятельных родителей вопит: “Это моя собственность, и парни из колледжа не должны входить (в мой двор)”.

Ответ Джеймса был предсказуем. Всю свою взрослую жизнь он получал большую материальную помощь от своих родителей. Чтобы покрыть свои расходы, ему требовалась материальная помощь в размере около 20% его собственного дохода. Намерение родителей передать состояние колледжу он не мог не расценить как угрозу своему будущему благосостоянию.

Подобно многим другим людям, получающим материальную помощь, Джеймс считает, что достиг всего сам. Примерно двое из трех взрослых детей, ПМП от своих родителей, считают, что достигли всего сами. Мы бываем поражены, когда эти люди говорят нам при опросах: “Все, что у нас есть, мы заработали сами”.

3. Получатели материальной помощи чаще пользуются кредитом

Те, кто периодически получают материальную помощь, денежную или иные ее виды, нереалистично оценивают свое материальное положение. Такое отсутствие реализма связано с их потребностью тратить деньги. Но денег еще нет, они поступят завтра в виде материальной помощи. Как же решить эту проблему? При отсутствии наличности те, кто привык к материальной помощи, охотнее прибегают к кредиту. Зачем ждать у моря погоды? Взрослые дети, регулярно получающие материальную помощь, более склонны рассчитывать на солидное наследство, которое рано или поздно должно им достаться.

Получатели материальной помощи гораздо активнее пользуются кредитом, чем те, кто ее не получает, хотя годовой семейный доход первых составляет лишь 91% вторых, а состояние — соответственно 81%. Они пользуются кредитом в целях потребления, а не ради капиталовложений. И наоборот, те, кто не получают материальной помощи, чаще прибегают к заемным средствам для капиталовложений. За исключением этого вида кредита, практически по всем остальным существующим видам товаров и услуг в кредит доля получающих материальную помощь значительно выше доли тех, кто ее не получает. Это верно в отношении и частоты пользования кредитом, и размеров платежей по процентам за кредит. Размеры индивидуальных займов и долгов по кредитным карточкам также соответствуют этой тенденции. В отношении вкладных на недвижимость существенной разницы между получателями и неполучателями материальной помощи не наблюдается, но значительное количество первых получает материальную помощь именно на эти цели.

4. Получатели материальной помощи реже делают капиталовложения

По нашим данным, получатели материальной помощи ежегодно делают капиталовложения на сумму, составляющую менее 65% от капиталовложений неполучателей. Эта цифра, скорее всего, завышена, поскольку, как и большинство людей, широко пользующихся кредитом, получатели материальной помощи переоценивают размер своих капиталовложений. Так, они часто забывают учесть крупные покупки в кредит при расчете соотношения инвестиций и расходов на потребление.

У этого правила есть исключения. Учителя и преподаватели, которые получают материальную помощь, так же — если не более — бережливы, как и те, кто ее не получает. По сравнению с другими профессиональными категориями, полученные в виде материальной помощи средства они экономят и инвестируют в гораздо большей степени. Учителя и преподаватели, в этом смысле, являются примером для подражания, и мы подробнее остановимся на этом ниже.

Как уже было сказано, получатели материальной помощи — сверхпотребители, склонные к тому же злоупотреблять кредитом. Они тратят намного больше среднего для людей с их доходами. Впрочем, нередко ошибочно полагают, что получатели

материальной помощи озабочены только своими собственными желаниями, потребностями и интересами. Это не так. В среднем получатели материальной помощи жертвуют на благотворительные нужды гораздо больше среднего для людей с их доходами. Например, при годовом доходе в 100 000 долларов получатели материальной помощи жертвуют почти 6% этой суммы на благотворительные нужды, а средний показатель для этой категории дохода — всего около 3%. Получатели материальной помощи жертвуют на благородные цели около 6% годового дохода, что более характерно для людей с доходами от 200 000 до 400 000 долларов.

Но независимо от благородства получатели материальной помощи потребляют больше, поэтому они располагают меньшими средствами для осуществления капиталовложений. Мало хорошо разбираться в инвестиционном рынке — нужно еще иметь деньги для капиталовложений. Иначе можно оказаться в такой же ситуации, как один молодой преподаватель бизнес школы. Он постоянно получает материальную помощь от родителей. Однажды ему предложили прочесть курс по инвестициям по программе повышения квалификации. Среди слушателей было немало образованных и хорошо зарабатывающих людей. Молодой преподаватель осветил ряд вопросов — где брать информацию о капиталовложениях, как оценить рыночную стоимость акций различных компаний. Аудитория осталась довольна: преподаватель прекрасно владел предметом. Он имеет ученую степень доктора философии (Ph.D.) в управлении бизнесом со специализацией по финансам. Однако ближе к концу занятий один слушатель задал ему следующий вопрос:

— *Разрешите спросить вас, из чего состоит ваш собственный инвестиционный портфель, во что вы вкладываете деньги?*

Ответ изумил большинство слушателей:

— *В настоящее время у меня, собственно, нет настоящего инвестиционного портфеля. Мне не до этого — платежи по двум закладным, займ на автомобиль, дети в колледже...*

Один из слушателей позднее сказал авторам этой книги:

— *Совсем как тот парень, который написал книгу про сто способов познакомиться с хорошенькой женщиной, а сам не знал ни одной.*

Почему же финансовые консультанты получателей материальной помощи, плохо накапливающих богатство, не посоветуют им быть бережливее? Как правило, финансовые консультанты узко специализируются на советах по капиталовложениям и управлению ими. Они не учат бережливости и планированию бюджета, а для многих неудобно и даже унизительно намекать клиентам, что те ведут слишком расточительный образ жизни.

По правде говоря, и многие люди с высокими доходами, и их финансовые консультанты не имеют понятия о том, каков должен быть ожидаемый размер капитала в зависимости от возраста и дохода. Кроме того, финансовые консультанты могут не знать о том, что их клиенты получают ежегодную материальную помощь. Исходя только из сведений о заработке клиента, они могут сказать что-то в следующем роде:

— *Ну что же, Билл, для парня, который в 44 года имеет 70 000 долларов в год, твои дела совсем неплохи —*

симпатичный домик, яхта, роскошный импортный автомобиль и при этом ты еще умудряешься жертвовать на благотворительность и делать кое-какие капиталовложения в акции!

Интересно, изменилось бы мнение этого финансового консультанта, если бы Билл сказал ему о ежегодной материальной помощи в 20000 долларов, которая поступает от мамы с папой?

Здесь важно еще раз подчеркнуть то, о чем говорится на каждой странице нашей книги: не все дети богатых вырастают в ПНБ. Если это происходит, то, как правило, с теми, чьи родители выделяли крупные суммы на поддержание образа жизни детей. Но сыновья и дочери многих зажиточных людей вырастают отличными накопителями богатства. Наши данные позволяют утверждать, что это происходит тогда, когда их

родители бережливы, дисциплинированы и передают детям эти замечательные качества и самостоятельность.

Средства массовой информации предпочитают писать о другом. Их любимый сюжет — история взлета бедного мальчика из простой семьи, “сказка об Аврааме Линкольне”. Они рассказывают об этом так, что можно подумать, будто бедность — необходимое условие того, чтобы разбогатеть в Америке. Если бы это было так, можно было бы ожидать наличия в Америке, как минимум 35 миллионов семей с миллионным доходом. Однако, как известно, в реальности их в десять раз меньше.

Да, большинство миллионеров действительно дети людей, которые не были миллионерами, поскольку число немиллионеров сейчас более чем в 30 раз превышает число миллионеров, а еще поколение назад разрыв был более чем в 70 раз. Такое громадное превышение числа немиллионеров над миллионерами — одна из основных причин того, почему большинство миллионеров происходит из небогатых семей. Но статистика показывает, что миллионеры с большей вероятностью производят на свет миллионеров, а следовательно, шансы стать миллионером для людей из небогатых семей уменьшаются еще сильнее.

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ: УЧИТЕЛЬ И ЮРИСТ

Генри и Джош — родные братья. Но то, что у них одни и те же родители; не значит, что эти два человека одинаковы. Генри 48 лет, он учитель математики в средней школе. Джошу 46 лет, он юрист и совладелец небольшой юридической фирмы.

Братья — двое из шести детей в семье миллионеров Берла и Сьюзен. Родители разбогатели на своем деле, преуспевающей фирме по заключению контрактов. Они никогда не жалели денег на детей. Ежегодно Генри, Джош, еще один брат и три сестры получали каждый около 10 000 долларов. Это продолжалось и тогда, когда дети стали взрослыми. Берл и Сьюзен считают, что подобная помощь выгодна, поскольку уменьшает размер наследства и соответственно налог, который детям придется когда-нибудь заплатить.

Берл и Сьюзен хотели также помочь взрослым детям встать на ноги, считая, что материальная помощь поможет детям, в конечном счете, обрести финансовую независимость. Родители всегда были демократичны в распределении средств между детьми — все взрослые дети каждый год получают одинаковые суммы. Кроме этого в свое время все получили примерно поровну на приобретение первого жилья.

Казалось бы, можно ожидать, что дети таких родителей вырастут финансово самостоятельными. Во всяком случае, несомненно, что Берл и Сьюзен надеялись на это. Они всегда считали, что сами преуспели бы в жизни еще больше, если бы в свое время окончили колледж и получали помощь от родителей. Но родители у обоих были бедными. Берл и Сьюзен преуспели, потому что родители дали им вместо денег другое: оба выросли в атмосфере семейной дисциплины. Они не только знают, что такое самодисциплина, они научились бороться с трудностями. Благодаря этому Берл и Сьюзен и стали тем, что они есть сегодня, — преуспевающими миллионерами. Нелегкие времена в посредническом бизнесе разорили слабых и непродуктивно работающих. Берл и Сьюзен никогда не отличались мягкотелостью и всегда работали продуктивно при наименьших затратах как в бизнесе, так и в семье.

Эта семейная пара никогда не владела дорогим автомобилем, не посещала горнолыжных курортов, не отдыхала за границей. Они никогда не были членами престижного клуба. Но почему-то они уверены, что их дети добьются больших успехов, чем родители, благодаря науке, постигнутой в колледже, зарубежным поездкам и просто общению с людьми более высокого общественного положения.

Берл и Сьюзен ошиблись в своих предположениях. Детям богатых родителей не гарантировано повторение успехов родителей в накоплении богатства. Это не значит, что американским джошам и генри не суждено превзойти родителей. Многим это удастся, но такие люди составляют меньшинство среди детей богатых родителей. Заметим, что дети богатых родители имеют примерно один шанс против четырех накопить в течение жизни состояние, выражающееся семизначной цифрой (в долларах

1997 года), а дети в средней американской семье немиллионеров — один против тридцати.

Стал ли хоть один из детей Берла и Сьюзен миллионером? Нет! Но для одного из них существует повышенная вероятность войти в когорту обладателей состояния, выражаемого семизначной цифрой. Кто станет этим человеком? Генри, Джош или кто-то еще? Другие дети Берла и Сьюзен намного моложе Генри и Джоша, а возраст существенно коррелирует с накоплением богатства. Для молодых людей вероятность накопления значительного состояния намного ниже, к тому же младшие дети получали материальную помощь родителей на протяжении менее продолжительного периода, чем старшие.

Возможно, многие предположат, что вероятность накопить миллионный капитал для Джоша выше, чем для его брата, и основания для такого прогноза понятны. Юристы, как правило, зарабатывают значительно больше, чем учителя средней школы, а доход — еще один важнейший фактор накопления богатства. Весь годовой доход Генри за прошлый год (без материальной помощи родителей) составил 71000 долларов, а Джоша — 123 000. Уже из этих цифр можно было бы предположить, что для Джоша вероятность накопления богатства выше, ведь его доход почти вдвое выше, чем у брата. Но авторы подобного прогноза упустили бы из виду главное правило накопления богатства:

При любом доходе живите скромнее, чем позволяют средства.

Генри при своем более скромном окладе живет гораздо скромнее, чем позволяют средства. Джош, напротив, тратит больше, чем зарабатывает, более того, он “очень рассчитывает на эти 10000 от мамы с папой, чтобы свести концы с концами”. Благодаря этим 10000 долларов, добавленным к его собственному доходу в 127000, он входит в 4% самых высокооплачиваемых американских семейств. Вспомните, что около 3,5% американских семей имеют капитал в 1 миллион долларов или более. Но капитал Джоша, по самым благожелательным оценкам, нельзя оценить в сумму, хотя бы отдаленно приближающуюся к 1 миллиону долларов. Его состояние, включая стоимость дома, долю в бизнесе, пенсионный план и другие активы, равняется 553 000 долларов.

Как насчет Генри? Несмотря на свой гораздо более скромный доход, Генри накопил намного больше. Его состояние оценивается, по стандартным критериям, в 834 000 долларов. Как школьному учителю удалось скопить больше, чем юристу с почти вдвое большими доходами?

Просто Генри и его жена очень бережливы, а Джош и его жена — усердные потребители. Эта разница во многом связана с различием в их общественном положении. По нашим данным, бережливость характерна для учителей в целом. Помимо этого юристы, получающие материальную помощь от родителей, тратят больше, а откладывают и инвестируют меньше, чем юристы того же возраста, не получающие материальной помощи. Как уже говорилось, юристы, получающие материальную помощь от родителей, обладают лишь 62% состояния и 77% доходов юристов той же возрастной категории, не получающих материальной помощи (см. таблицу 5.2).

Какое место “на шкале доходов и накопления богатства” занимают учителя, получающие материальную помощь от родителей? Семьи, глава которых — учитель, получающий материальную помощь от родителей, в среднем имеют состояние в 182% от среднего и доход в 92% от среднего, по сравнению с людьми своей возрастно-доходовой категории, не получающими материальной помощи.

Учителя, получающие материальную помощь, чаще, чем те, кто ее не получает, преподают в частных школах, где зарплата ниже, чем в государственных. Многие берлы и сьюзен, не сознавая этого, субсидируют частные школы помощью своим детям, преподающим в них. Возможно, таких людей, как Генри, это поощряет работать в частной школе за меньшие деньги. Генри может рассуждать так: родители помогают мне, не стоит переходить в государственную школу, чтобы зарабатывать на несколько

тысяч в год больше. Генри, хоть и преподает в частной школе, чувствует себя вполне комфортно и за рулем четырехлетней Honda Accord, и “минивэна” жены.

Напротив, Джош живет в другом окружении. Стоянка у делового комплекса, где он работает, полна дорогих импортных автомобилей, и спортивных, и “седанов”. Может быть, сам он не имеет ничего против четырехлетней недорогой японской машины, но его нынешние и потенциальные клиенты могли бы составить “неправильное представление” о Джоше.

Джош и его жена имеют три автомобиля новейших моделей — BMW седьмой серии, семиместный Volvo (оба взяты в лизинг) и Toyota Supra. Его потребительские привычки в отношении автомобилей — такие же, как у людей со значительно более высокими доходами. Джош тратит на автомобили в среднем втрое больше Генри.

Джош также тратит почти вдвое больше Генри на платежи по закладной на дом. Он живет в более просторном и роскошном доме, чем брат, в так называемом престижном районе. Генри живет в гораздо более скромном доме в районе, где обитает средний класс, его соседи — учителя, менеджеры среднего звена, государственные служащие, продавцы. Генри и его семья хорошо вписываются в это окружение. Они демонстрируют совершенно те же потребительские привычки, что и весь средний класс. И это при том, что семья Генри скопила состояние в четыре-пять раз большее, чем их соседи в среднем.

А Джош? Его основное место жительства (он кроме этого купил таймшер в горнолыжной местности) — престижный дорогой район. Его соседи — много получающие врачи, управляющие корпорациями, ведущие менеджеры по маркетингу и по продажам, юристы, богатые предприниматели. Джош хорошо вписывается в это окружение, оно идеально подходит для приема его клиентов и коллег по работе. Но Джош не понимает одного: по доходам он не уступает половине своих соседей, а по размерам состояния он намного беднее их всех.

Джош и его семья играют роль людей, состояние которых в два, три и более раза превосходит его собственное. Джош, ты не одинок. Как минимум, каждая пятая семья в таком районе играет ту же роль, тоже получает материальную помощь от родителей, тоже тратит больше и инвестирует меньше, чем большинство проживающих в этой местности.

Как организован бюджет Джоша и как это объясняет его склонность тратить деньги? Джош, как и многие плохие накопители богатства, первым делом тратит деньги. Только потом он откладывает и инвестирует остатки. В реальности получается, что он не откладывает ни доллара, кроме обязательных отчислений в пенсионный план, и не инвестирует ни цента, кроме как в принадлежащую ему долю бизнеса. Более двух третей его состояния складываются из стоимости недвижимости (то есть дома, в котором он живет), доли в бизнесе и пенсионного плана. Фактически семья Джоша не вкладывает ни цента из своих доходов. Тем не менее, они, возможно, все равно ощущают себя богатыми. Ведь Джош получает 10 000 долларов в год от родителей и рассчитывает когда-нибудь получить в наследство гораздо больше.

А дети Джоша? Насколько вероятно, что они будут получать материальную помощь от отца? Крайне маловероятно. А ведь они растут в обстановке гиперпотребления и, скорее всего, попытаются вести себя в этом отношении так же, как отец. Это не так просто, особенно если родители не смогут оказывать материальную помощь.

Напротив, дети Генри, возможно, будут удивлены, узнав, что их отец скопил целое состояние. Генри и жена никогда не выделялись. У Генри вид обычного учителя, он ездит на обычном для учителя автомобиле, одевается как учитель, делает покупки там же, где обычный учитель. В отличие от брата у него нет изделий модных дизайнеров. У Генри нет бассейна, сауны, джакузи, яхты, он не член престижного клуба. У него есть два костюма и три спортивные куртки.

Образ жизни Генри намного проще, обходится гораздо дешевле и не ориентирован на высокое общественное положение. Физическую нагрузку ему обеспечивает бег трусцой через день. Вся его семья — энтузиасты туризма. Семья владеет двумя

палатками, *несколькими* спальными мешками, двумя каноэ (одно куплено поддержанным). Генри много читает, активно участвует в делах местной церкви и религиозном воспитании детей при ней.

Его простой образ жизни ведет к экономии долларов, которые сберегаются и инвестируются. В первый год работы учителем старший коллега по школе посоветовал Генри выгодные, инвестиции в отсроченный аннуитет типа 403b. С тех пор Генри работает с этим аннуитетом. Большинство денег, получаемых от родителей, тоже превращается в капиталовложения.

Для кого более вероятна возможность со временем спокойно отойти от дел — для Генри или Джоша? Сейчас их родители уже помогают не только детям, но и внукам, так что Генри и Джош могут получить в наследство совсем немного. При уровне потребления Джоша он, вполне вероятно, никогда не сможет спокойно отойти от дел. Генри же скорее всего сможет сделать это — по всем прогнозам, его пенсионный план, аннуитет с отсрочкой налога и инвестиционный портфель к тому времени в совокупности составят круглую сумму.

УЧИТЕ ДЕТЕЙ “ЛОВИТЬ РЫБУ”

Когда мы выступаем с лекциями о связи между материальной помощью детям и их успехами, кто-нибудь из аудитории непременно задает вопрос: “Какие же виды материальной помощи детям лучше всего, если не деньги?”. Мы всегда повторяем, что главное — научить детей бережливости. Чаще всего те, кто с детства был воспитан иначе, вырастают в гиперпотребителей, нуждающихся в денежной помощи и в молодые, и в зрелые годы.

Как помочь новому поколению добиться успеха в жизни? Чем родители могут помочь детям? Богатые люди высоко ценят качественное образование. Мы спросили миллионеров, согласны ли они со следующим утверждением:

— То, чему меня учили в школе/университете, не пригодилось мне в реальной жизни.

С этим согласно лишь 14%, 6% ответили “не уверен”, а абсолютное большинство, 80%, не согласны с данным утверждением. Вот почему миллионеры тратят значительную часть своего состояния на образование детей. Какой вид родительской помощи чаще всего упоминали миллионеры? Оплату образования!

Все прочие виды материальной помощи упоминаются гораздо меньшим числом миллионеров. Один из трех получил ту или иную финансовую поддержку при покупке своего первого жилья, один из пяти — деньги в долг без начисления процентов, один из тридцати пяти — деньги для уплаты закладной на жилье.

Чем вы можете помочь детям, чтобы они добились в жизни успеха? Помимо образования создайте в семье атмосферу поощрения независимости в мышлении и действиях, стремления к личным достижениям, ответственности и лидерских качеств. Да, самые прекрасные вещи в жизни могут быть и бесплатными. Научите своих детей жить своими силами. Это обойдется гораздо дешевле, а в долгосрочной перспективе это отвечает интересам и детей и родителей.

Имеется множество примеров обратной зависимости между успехом детей и крупной материальной помощью родителей. Наши собственные данные за 20 лет не раз подтверждали этот вывод. Свыше двух третей американских миллионеров не получали от родителей никакой другой материальной помощи, кроме оплаты образования, и эти данные включают очень зажиточных родителей.

Делать слабых еще слабее

Так как же быть богатым родителям с их богатством? Когда и каким образом разделить его между детьми? В следующей главе мы подробно остановимся на этом. Пока стоит задуматься над следующим.

Большинство богатых людей имеют, как минимум, двоих детей, и, как правило, добившийся большего успеха, получает меньшую долю родительского богатства. Львиная доля материальной помощи и наследства родителей достается тому из детей, кто меньше преуспел.

Представьте себя на месте типичного богача, имеющего детей. Ваш старший ребенок (сын или дочь) уже с детства отличается независимым характером, стремлением к успеху, самодисциплиной, и вы это видите. Инстинктивно вы поощряете эти черты тем, что не пытаетесь контролировать его поведение и навязывать решения. Зато гораздо чаще вы помогаете второму, менее инициативному ребенку принимать решения — может быть, даже решаете за него. Результат? Вы делаете слабого слабее, а сильного сильнее.

Представьте себе, что ваш десятилетний ребенок должен пройти медосмотр. Врач обнаружил, что ребенок физически отстает в развитии и весе. Ваша реакция? Укрепить здоровье ребенка любым способом, будь то занятия физкультурой, прием витаминов, силовая гимнастика, спорт. Большинство родителей постарается найти активное решение подобной проблемы. Не странно ли было, если они поступили наоборот — пусть ребенок меньше ест и меньше упражняется?

Но именно такой метод ослабления слабого постоянно применяется к детям, у которых обнаруживаются признаки слабости характера. Нам известен случай, когда родителям сообщили, что сын отстает в письме и чтении. Реакция родителей? Для начала они немедленно перевели ребенка в другую школу. Это не помогло, и тогда отец стал писать за ребенка сочинения. Теперь он пишет за него курсовые — мальчик уже учится в колледже.

Еще один случай. В богатой семье двенадцатилетняя дочь крайне застенчива, для того, чтобы вызвать ее на разговор, нужны долгие уговоры. Мать, беспокоясь за дочь, написала записку учительнице с просьбой пересадить девочку с первой парты в конец класса, где она чувствует себя спокойнее: “Детей на первых партах вызывают слишком часто”. В день получения записки учительница девочку не пересадил. Вечером, возмущенная мать позвонила ей домой. Учительницы не было дома, но она позвонила матери на следующий день. Мать сочла это оскорблением и немедленно перевела дочь в другую школу.

И еще один случай. Крупному ученому, профессору позвонил сосед вне себя от гнева:

— *Профессор Х., вы знаете, как делаются такие дела. Мне нужен ваш совет. Как уволить преподавателя из университета? Вы этого человека вряд ли знаете, он из университета нашего штата.*

— *Почему же вы хотите, чтобы его уволили?*

— *Моя дочь завалила у него курс. Он сказал, что она недостаточно подготовлена... У него длинные волосы, он никогда не носит костюма, он негодяй! Я уже говорил с его заведующим кафедрой, я это дело так не оставляю. Я добьюсь его увольнения.*

— *Но почему бы вашей дочери просто не отказаться от занятий с этим профессором?*

— *Тогда ей придется посещать занятия в летней школе.*

— *Ну, летняя школа — это не самое худшее.*

— *Но из-за летней школы она не сможет поехать с нами в Европу! Мы готовились к этому два года. Жена не хочет ехать без дочери. Что же мне делать?*

Как вели себя родители во всех этих случаях? Делали слабых еще слабее. Если сын отстает в чтении и письме, помогите ему преодолеть отставание. Нам известен случай, когда отец узнал, что сын, имевший блестящие способности к математике, крайне слаб в чтении и письме, и решил проблему следующим образом. Каждый вечер за ужином отец брал пособие по подготовке к экзаменам SAT (аналог вступительных экзаменов в колледжи США) и просил сына дать определение трех новых слов. Сотни ужинов прошли в подобном натаскивании. Кроме того, отец нанял профессионального репетитора. И оба способа сработали: его сын успешно закончил один из престижнейших американских университетов Лиги Плюща, с самыми высокими требованиями на вступительных экзаменах.

Результат материальной помощи

Что происходит, когда, как следует ослабленные родительской заботой, дети вырастают? В большинстве случаев они не добиваются успеха в жизни, но при этом склонны тратить очень много. Без материальной помощи они не смогли бы вести образ жизни, к которому привыкли в доме родителей. Повторим еще раз:

Чем больше денег получают от родителей взрослые дети, тем меньше они богатеют, а те, кто получают от родителей меньше, богатеют больше.

Эта закономерность подтверждена статистическими данными. И все равно многие родители по-прежнему думают, что их средства могут автоматически принести детям жизненный успех. Они ошибаются. Инициативность и самодисциплину нельзя купить за деньги, как автомобиль или готовую одежду.

Поясним это на примере из жизни. Богатые родители были полны решимости помочь дочери — назовем ее Б.П. — во всем. Поэтому когда мисс Б.П. выразила желание заняться бизнесом, реакция родителей была предсказуемой. Они создали для нее то, что считали идеальными условиями. Во-первых, они не желали, чтобы у дочери были долги, и дали ей сумму, необходимую для того, чтобы начать свое дело. Мисс Б.П. не вложила в дело ни цента собственных денег, ей даже не пришлось обращаться за кредитом в банк.

Во-вторых, родители считали совершенно необходимым оказывать дочери материальную помощь, полагая, что это повысит ее шансы на успех в предпринимательстве. Они считали, что дочери будет удобно жить дома с родителями и отдавать делу все время и силы. Родители не будут брать с нее плату за жилье, ей не придется тратить время на покупку еды, уборку дома и даже на застилание постели. Эта высшая форма родительской помощи, которая больше напоминает больничный уход.

Является ли бесплатное жилье условием идеальной жизни для предпринимателя? Мы так не считаем. Не идеальный вариант также получить дело в подарок. Добившиеся наибольших успехов предприниматели вложили в свое дело собственные деньги. Многие добились успеха, потому что им было некуда отступать — они рисковали собственными деньгами, товаром и репутацией. Никто не подстраховывал их, успех или провал зависел только от них самих.

В-третьих, родители мисс Б.П. добавили еще один ингредиент в свою формулу успеха. Зачем дочери беспокоиться о том, чтобы бизнес начал немедленно давать прибыль? Избавить дочь от этой заботы, по мнению родителей, означало повысить ее шансы на успех. Мисс Б. П. получила новые субсидии. Материальная помощь ее родителей в итоге составила 60 000 в год, включая денежные суммы и иные виды помощи.

Результат создания “идеальных” условий? Сегодня Б.П. около 40 лет. Она по-прежнему живет с родителями. У нее нет долгов по бизнесу. Ее родители финансировали ее бизнес и продолжают это делать. В прошлом году доходы с ее собственного дела составили почти 50 000 долларов, но она продолжает получать 60 000 долларов от родителей, которые все еще верят, что дочь когда-нибудь станет финансово независимой. Мы не разделяем оптимизма родителей в этом отношении.

Большинство преуспевающих предпринимателей не таковы, как Б.П. Столь многие из тех, кто только начинает дело, не позволили бы себе следующие расходы за один год:

- Автомобиль за 45 000 долларов. Куплен сразу, без переговоров о цене и условиях и без попыток найти другого продавца.
- Часы за 5 000 долларов, костюм за 2 000, туфли — за 600.
- Различная одежда на 20 000 долларов.
- 7000 долларов в уплату процента за обслуживание банковского кредита и кредита в ряде модных магазинов.
- Членские взносы и пользование услугами в престижных клубах на сумму свыше 10 000 долларов.

Бизнес Б.П. нельзя назвать по-настоящему прибыльным, поскольку она получает прямые и косвенные субсидии за чужой счет. В действительности родители Б.П. лишили дочь самого важного — возможно, она никогда не узнает, на что способна на самом деле. “Идеальные” условия, созданные для нее родителями, были настоящим приглашением тратить деньги на потребительские товары. Бизнес оставался для нее побочным занятием.

Кто, как вы думаете, больше боится за свое дело — Б.П. или типичный владелец бизнеса, добившийся успеха без субсидий? Казалось бы, по логике вещей Б.П. вовсе не должна беспокоиться благодаря большим дозам родительской помощи. На самом же деле у нее гораздо больше страхов и волнений, чем у богатых людей, не получающих никакой помощи.

Типичного преуспевающего владельца собственного дела, по-настоящему беспокоят только три вещи (см. таблицу 3.4 в главе 3), и все они связаны с возможными изменениями государственной политики и регулирования бизнеса в сторону, неблагоприятную для предпринимателей и зажиточного населения в целом.

А чего боится Б.П.? В нашей анкете она указала 12 вещей, которые очень сильно беспокоят ее. Как могло получиться, что человек, практически полностью защищенный от финансовых рисков, боится вчетверо больше, чем типичный преуспевающий владелец собственного дела? *Большинство преуспевающих, владельцев собственного дела оставили позади свои страхи и беспокойства. Полная финансовая независимость уничтожила неуверенность.* Именно борьба за достижение материальной независимости помогла этим людям победить страхи и неуверенность.

Вот некоторые вещи, которые беспокоят Б.П. Напомним, что материально независимых состоятельных людей они уже не беспокоят:

- Высокие налоги на наследство родителей.
- Возможность существенного снижения уровня жизни.
- Разорение собственного дела.
- Недостаточно средств, чтобы обеспечивать себя после отхода от дел.
- Упреки братьев и сестер в том, что родители предпочитают ее остальным детям.

Кто же более уверен в себе, более спокоен, в большей степени способен противостоять трудностям? Только не люди, подобные мисс Б.П. Наоборот, это те, чьи родители поощряли самостоятельность в мышлении и поведении, те, кто не зависит от чужих денег, кого больше беспокоит собственный успех, чем размеры наследства. Кроме того, людей, привыкших жить скромнее, чем позволяют средства, меньше волнует возможность снижения жизненного уровня. Надежды родителей мисс Б.П. не сбылись. Они хотели видеть дочь “не знающей забот”. Но то, как они пытались этого добиться, привело к прямо противоположным результатам. Многие родители стремятся оградить детей от суровой жизненной реальности, но подобная забота нередко приводит к тому, что из них вырастают взрослые, живущие в постоянном страхе перед будущим.

Результат отсутствия материальной помощи

Сколько стоит ваша подпись? Смотря на чем. Подпись, поставленная под одним документом, дала Полу Орфэйли возможность открыть дело, которое он назвал своим детским прозвищем “Кинко”:

Он снял небольшой гараж, взяв под эти цели банковский займ на 5000 долларов, подписанный им вместе с отцом. Разместившись в гараже, он и его друзья ежедневно реализовывали услуг на 2000 долларов (Лори Флинн. Фирма “Кинко” выходит с копировальными услугами в Интернет // The New York Times, March 19, 1996, p. C5.)

Годовой оборот фирмы “Кинко” оценивается в сумму более чем 600 миллионов долларов. Но что было бы, если бы родители мистера Орфэйли создали ему такие же условия для работы, как родители мисс Б. П. дочери? Добился бы он такого успеха? Маловероятно. Мистер Орфэйли обладает качеством, необходимым для успеха в любом

бизнесе, — смелостью. Готовность идти на финансовый риск — безусловное свидетельство смелости. Приходилось ли рисковать мисс Б.П.? Практически нет.

Толковый словарь Webster определяет “смелость” как “моральную готовность противостоять врагу, опасности или трудностям”. Это подразумевает твердость духа и силу воли перед лицом опасности или больших трудностей. Смелость можно развить в себе. *Но это невозможно сделать в условиях, где искусственно исключен всякий риск и опасность.* Именно поэтому мисс Б.П. не хватает смелости покинуть родительский дом, расширить бизнес, отказаться от крупных доз материальной помощи со стороны папы и мамы.

Требуется незаурядная смелость, чтобы решиться работать в условиях, когда вознаграждение за труд зависит только от тебя самого. Большинство богатых людей смелы. Почему мы можем утверждать это? Потому, что большинство богатых людей в Америке — либо предприниматели, либо наемные работники, оплата труда которых зависит от проделанной работы. Вспомните, что вне зависимости от богатства родителей большинство богатых американцев составили свое состояние самостоятельно. У них хватило смелости заняться предпринимательством или другими видами деятельности, связанными со значительным риском.

Один из величайших предпринимателей и выдающихся профессионалов торгового дела всех времен и народов, Рэй Крок, при выборе между кандидатами на франчайзинг или покупку закусочных McDonald's отдавал предпочтение смелым. Он никогда не отказывался иметь дело с неизвестными людьми, являвшимися к нему с предложениями, и всегда говорил секретарше: “Зовите”. Почему? Потому, что у немногих людей хватает смелости заниматься делом, успех которого зависит только от них самих. Первый франчайзинг фирмы McDonald's за пределами штата Калифорния Рэй Крок продал супругам Сэнфорду и Бетти Агент за 950 долларов. (Эта история изложена в книге Джона Лав “За золотыми арками McDonald's”. — Торонто, 1986, с. 78—79, 96—97.) Впервые Бетти Агейт появилась в офисе Крока в Чикаго, где она обходила все фирмы подряд, расположенные в финансовом сердце города. Секретарша Крока поразила: “Что здесь делает еврейская женщина с католическими Библиями?” — “Продаю, чтобы заработать на жизнь”, — ответила Бетти. Крок решил, что ему не найти лучшего кандидата на франчайзинг, чем человек, обладающий смелостью Бетти.

Сколько раз мисс Б.П. обращалась к клиентам, рискуя получить отказ? Ни разу в жизни. Большинство ее клиентов — друзья или коллеги по работе ее родителей и родственников. Предлагая им товар, она не рискует получить отказ.

Родители часто задают нам вопрос, как воспитать в ребенке смелость. Наше предложение: пусть он учится продавать. Пусть в школе ребенок выставляет свою кандидатуру на различные общественные должности и учится продавать свой имидж одноклассникам. Даже девочки-скауты, торгующие домашним печеньем с благотворительными целями, приобретают полезный опыт. Работа в розничной торговле — еще один способ приобщить детей к работе, где их способности оценивает беспристрастная третья сторона.

Женщина замечательной смелости

Факс от: Профессор Уильям Д. Данко, Ph.D. Кому: Профессору Томасу Дж. Стэнли, Ph.D. Относительно: Женщина замечательной смелости Дата: День Труда (первый понедельник сентября), утро

Угадай, где сегодня был твой товарищ по трудам в 6.30 утра? Садился в самолет для ранних пташек. В самолете было больше ста посадочных мест, а пассажиров — человек двадцать. Не успел я устроиться в кресле, как объявили, что по причине тумана в пункте прибытия нас ждет еще одно “небольшое опоздание”. Я возмущился — зачем было вставать так рано, если утренний рейс опаздывает. Женщина, сидевшая впереди, сказала, что она летит с пересадками — первый рейс был ночной и ее ждет еще одна пересадка.

Я спросил Лауру, почему она предпочитает ночной рейс. Она ответила, что это гораздо дешевле. В дальнейшей беседе, между прочим, выяснилось, что этой женщине вовсе не обязательно так экономить на полетах. В действительности она очень состоятельна, но при этом очень бережлива. Цель ее сегодняшнего путешествия? Конференция управляющих риэлтерскими фирмами, где ей должны вручить приз как Лучшему Управляющему года. Я спросил ее, как она начала заниматься риэлтерством. Лаура ответила: “Жизнь заставила”. Вот ее рассказ.

В одно прекрасное утро Лауру ждала на кухонном столе записка, достойная того, чтобы привести ее полностью: “Дорогая Лаура! Я влюбился в свою секретаршу. Подробности сообщит тебе мой адвокат. Желаю тебе и детям всего самого лучшего”.

Как Лаура, домохозяйка с тремя маленькими детьми, отреагировала на это известие? Она решительно не хотела возвращаться на прежнюю работу школьной учительницы, и ни за что на свете она не попросила бы о помощи своих достаточно состоятельных родителей. Она выросла в семье, где ценили самостоятельность и дисциплину. Лаура стала выяснять, где могут пригодиться ее университетское образование и ученая степень по английской литературе. Обнаружив, что людей с такой квалификацией в Америке больше чем достаточно, она решила, что дохода от преподавания, редактур и писательства вряд ли будет достаточно для поддержания жизни семейства на привычном уровне. Лаура обратилась к ряду местных бизнесменов, чтобы выяснить возможности на рынке труда. Проведя несколько таких бесед, она решила попробовать себя в продаже недвижимости — в риэлтерском бизнесе. За первые четыре месяца работы она получила больше, чем в самый лучший год работы преподавателем.

Я знаю: тебя интересует, что сама Лаура думает о причинах своего успеха. Вот что она сказала: “Поразительно, чего добивается человек, когда захочет. Сам удивляешься, как не устаешь названивать клиентам, если нет другого выхода — только успех”.

В молодости Лаура заложила прекрасный фундамент успешной карьеры в торговле. Школьницей она всегда работала летом, а для этого приходилось убеждать многочисленных работодателей. Учебу в школе и университете она также совмещала с частичной занятостью. Лаура так умела устраиваться на работу, что помогала найти работу и многим друзьям. Кроме того, она входила в штаб поддержки нескольких своих друзей, выставлявших свои кандидатуры на общественные должности, и организовывала их избирательные кампании.

Парадокс, но неудачный выбор спутника жизни, в конечном счете, помог Лауре обеспечить лучшую жизнь себе и детям. Неверность мужа заставила Лауру полностью раскрыть весь свой потенциал, и обнаружилось, что у нее изначально было больше способностей к бизнесу, чем у мужа. Сегодня это неоспоримый факт. Она гораздо богаче бывшего мужа. Ее успеху способствовали и ее честность и надежность — качества, которыми не обладал бывший муж.

Проработав несколько лет менеджером по продажам и узнав всю “изнанку” дела, Лаура создала собственную риэлтерскую фирму, которая сегодня процветает. Дела идут отлично, но она по-прежнему экономит, летая ночными рейсами с двумя пересадками. По ее внешнему виду ни за что не скажешь, какая стальная воля у этой женщины. Росту в ней, наверное, метра полтора, а весу — килограммов сорок. Но ведь мы с тобой всегда считали, что для успеха не так важна внешность, как смелость, самодисциплина и решительность.

6

Льготники в собственной семье

Взрослые дети и материальная независимость

Большинство богатых родителей, имеющих взрослых детей, стремятся при жизни сократить размер состояния, которое унаследуют дети. Это вполне понятно с учетом альтернативы — внушительных налогов на наследство, которые в противном случае придется уплатить детям. Решение поделить богатство с детьми легко принять, но при его практическом осуществлении возникают сложности.

Богатые родители, чьи дети еще не выросли, часто думают, что раздел богатства не представляет большой проблемы. Они планируют разделить свое состояние поровну. Например, если в семье четверо детей, такие родители обычно отвечают на вопрос нашей анкеты, что “богатство будет поровну разделено между детьми, каждому по 25%”.

Простая формула раздела становится тем сложнее, чем взрослее дети. Богатые родители взрослых детей обнаруживают, что кто-то из детей больше нуждается в существенной финансовой поддержке, кто-то — меньше. Кому оставить больше? Кому меньше? От этих вопросов не уйти. Богатым родителям, скорее всего, пригодятся некоторые результаты наших исследований:

- Родители, имеющие взрослых неработающих дочерей и “временно не работающих” взрослых сыновей, обнаруживают большую склонность к оказанию им материальной помощи в крупных размерах. Такие дети также чаще получают непропорционально большую долю родительского наследства.
- Чем большего успеха в жизни добиваются дети, тем ниже уровень материальной помощи и наследства родителей.
- Добившиеся наибольшего успеха дети богатых родителей очень часто не получали от родителей денежных средств. Именно это, как говорилось в главе 5, — одна из причин их успеха!

ДОМОХОЗЯЙКИ: ТИП А И ТИП Б

Различия в размерах материальной помощи родителей во многом объясняются различиями в профессиях (или общественном и экономическом положении) и возрасте детей. По нашим данным, из всех категорий занятости наиболее высока вероятность получения наследства и постоянной материальной помощи для дочери-домохозяйки (см. таблицы 6.1, 6.2). Точнее говоря, домохозяйки втрое чаще получают значительную долю родительского наследства, чем дети богатых родителей в среднем. Они занимают первое место и по размеру наследства, и по частотности его получения. Они лидируют также и по вероятности получения значительных сумм в виде ежегодной помощи.

Мы выделили два разных типа домохозяек — дочерей богатых людей. Назовем их тип А и тип Б. Оба типа в той или иной степени получают помощь благодаря уверенности родителей в том, что неработающие женщины должны иметь “свои собственные средства”, что

Таблица 6.1

Вероятность получения значительной суммы в наследство в зависимости от категории занятости детей богатых родителей		
<i>Вероятность получения наследства</i>		
<i>Существенно выше средней</i>	<i>Существенно ниже средней</i>	<i>Средняя</i>
Домохозяйка Безработный Учитель средней школы	Врач Ведущий менеджер/ управляющий Предприниматель	Инженер/архитектор/ ученый Специалист по рекламе/маркетингу/про дажам
Преподаватель университета Рабочий/ремесл енник		Юрист Финансист Менеджер среднего звена

Таблица 6.2

Вероятность получения значительной материальной помощи

**в зависимости от категории занятости детей
богатых родителей**

Вероятность получения помощи

<i>Существенно выше средней</i>	<i>Существенно ниже средней</i>	<i>Средняя</i>
Домохозяйка	Рабочий/ремесленник	Инженер/архитектор/ ученый
Безработный	Предприниматель	Специалист по рекламе
Юрист	Менеджер среднего	Маркетингу, продажам
Учитель средней школы	Ведущий менеджер/ управляющий	Врач
Преподаватель университета		Финансист

женщинам в экономике сложнее, чем мужчинам, что не стоит надеяться на зятя в обеспечении дочери и внуков.

Тип А существенно отличается от типа Б. Женщина типа А, как правило, выходит замуж за много зарабатывающего и преуспевающего человека. Тип А берет на себя основную заботу о стареющих родителях, в том числе о родителях-инвалидах. Помощь и наследство, которые такие женщины чаще получают, в какой-то степени являются компенсацией за ту заботу, которую не склонны проявлять их работающие братья и сестры. Домохозяйки типа А образованны и нередко становятся исполнителями или соисполнителями родительского завещания. Они, как правило, активно участвуют в жизни различных благотворительных и просветительских организаций или даже возглавляют их.

Родители, как правило, воспринимают тип А как равных себе людей, которым можно доверять, умных, сильных лидеров. С ними часто советуются по важным семейным делам, в том числе о наследстве и планах отхода от дел, продаже семейного бизнеса, решениям в области выбора услуг и профессиональных консультантов. Тип А хорошо разбирается в налогах и законах о наследовании. Как правило, такие домохозяйки советуют родителям, по возможности, уменьшать размер наследства с целью минимизации налога на наследство путем дарения денег детям. Домохозяйки типа А получают от родителей значительные суммы денег с ранней молодости до зрелых лет. Нередко эта помощь начинается сразу после замужества и помимо денежных сумм может включать покупку дома и позднее коммерческой недвижимости.

Иметь дочь-домохозяйку типа А — большое подспорье и для родителей, и для ее братьев и сестер, поскольку она, как правило, берет на себя огромный труд — медицинскую и человеческую заботу о стареющих родителях.

И напротив, домохозяек типа Б родители воспринимают, как больших детей, которым нужна материальная помощь и эмоциональная поддержка. Тип Б склонен к зависимости от других, как правило, они не бывают лидерами ни в чем. Дочь типа Б обычно выходит замуж за человека, который никогда не будет много зарабатывать. По уровню образования тип Б, как правило, уступает типу А. Родители домохозяек типа Б часто помогают семье дочери поддерживать образ жизни, минимально приличествующий среднему классу. Домохозяйки типа Б склонны жить рядом с родителями, нередко составляя маме компанию в походах по магазинам. Для типа Б не является необычным и в среднем возрасте получать деньги на одежду от богатых мамы с папой. Дочерей типа Б, как правило, специально оговаривают в завещании.

Родители помогают им деньгами при жизни и предусматривают помощь в завещании, считая, что дочери “действительно нужны деньги”. Одним словом, родители заботятся о типе Б, а не наоборот.

Родители домохозяек типа Б стараются не давать им значительных сумм из опасения, что и дочь и зять плохо распорядятся полученным. Поэтому материальная помощь типу Б обычно оказывается по определенному случаю, например, когда зять теряет работу и “не может найти другую”, или при рождении ребенка. Помощь нередко оказывается в кризисной ситуации — от немедленной уплаты долга до покупки одежды или уплаты денег за учебу. Тем не менее, тип Б наследует основную часть родительского состояния. Нередко завещание родителей содержит подробные инструкции по графику выплат денег и распоряжению денежными фондами на образование детей дочери типа Б. Очень часто семья дочери типа Б никогда не становится материально и финансово независимой. Достаточно обычна ситуация, когда домохозяйке типа Б уже за 50, а она по-прежнему берет деньги у родителей.

Точно так же достаточно обычна ситуация, когда муж дочери типа Б работает у тестя. В таких случаях ему могут платить намного больше, чем в среднем на рынке труда, — то есть у тестя зять получает намного больше, чем получал бы на аналогичной должности в другом месте. Даже работающие в другом месте зятья нередко подрабатывают у тестя на условиях неполной занятости или выполняя разовые работы.

Дочери, которые не сидят дома, а работают полный рабочий день, намного реже получают от родителей деньги и большие наследства, чем их неработающие сестры. В свою очередь, по сравнению с преуспевающими сыновьями, дочери богатых людей, даже работающие и много получающие, получают больше денег и наследства. Почему? Как уже говорилось, богатые люди твердо уверены, что женщина, даже работающая, должна “иметь свои собственные средства”, и, более того, утверждают, что на зятя “никогда нельзя надеяться... нельзя быть уверенным, что он не бросит дочь и внуков, что он будет их обеспечивать”. Между прочим, богатым людям нельзя отказать в проницательности в этом отношении — по нашим данным, более 40% заключивших брак дочерей богатых людей разведутся, как минимум, один раз.

ЛЬГОТЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН

Богатые родители понимают, что возможности заработка для женщин и мужчин в Америке существенно различаются. Понимающие это родители стараются обеспечить собственным детям некоторые льготы из своих средств. Вот некоторые факты:

- Женщины составляют 46% работающих американцев и только 20% получающих 100000 долларов в год и более. В 1980 году менее 40 тысяч женщин получали 100000 долларов в год и более, в 1995 — около 400 тысяч. Произошло десятикратное увеличение числа высокооплачиваемых женщин, а к 2000 году более 600 тысяч женщин будут иметь доход, измеряемый шестизначной цифрой. Но и в 2000 году, как в 1995, на каждую женщину в этой категории будет приходиться пять мужчин. Значительно увеличилось число женщин с высшим профессиональным образованием. Если в 1970 году женщины составляли только 8,4% выпускников медицинских институтов, то в 1995 — почти 40%. В 1970 году женщины составляли около 6% выпускников юридических институтов, а в 1995 — почти 45%. Однако работать по престижной специальности еще не значит непременно много зарабатывать. По данным недавней переписи, и сегодня очевиден разрыв в доходах даже для лиц с профессиональным высшим образованием, — заработки женщин-специалистов в 1995 году составляли лишь 49,5% от заработков мужчин. Как соотносятся доходы женщин и мужчин в наиболее высокооплачиваемых профессиях? В таблице 6.3 приведены результаты наших исследований по этому вопросу. Для всех 20 самых высокодоходных профессий женщины в среднем зарабатывают намного меньше коллег противоположного пола. Например, доходы женщин-терапевтов составляют лишь 52% от доходов врачей-мужчин, женщин-стоматологов — 57,4%, женщин-ортопедов — 55%, женщин-юристов — 57,5%.

В 1980 году около 45% женщин с доходами в 100 000 долларов и более не работали, а 55% получали такой доход, работая. С 1980 года существенных изменений в этой картине не произошло, не ожидается их и к 2005 году. Резкий контраст с этими данными составляют цифры для мужчин: почти 80% мужчин с доходом от 100 000 долларов и более работают, а среди оставшихся 20% большинство — ушедшие на покой **люди** в возрасте старше 60 лет. Подавляющее большинство неработающих женщин с доходом в 100 000 долларов и более получили богатство в наследство и/или получали значительную денежную помощь от родителей, дедушек и бабушек и/или мужей. Доходы таких женщин обычно складываются из процентов на капитал, дивидендов с акций, доходов от недвижимости и т.п.

- Почти треть частных предприятий Америки принадлежит женщинам. Но две трети возглавляемых женщинами предприятий приносят менее 50 000 долларов в год.
- Для работающих женщин вероятность потерять работу вчетверо выше, чем для мужчин.

Бесстрастные цифры рисуют совершенно ясную картину. В Америке женщины при зарабатывании денег поставлены в неравные условия. Неравенство доходов отчасти объясняется традиционной структурой рыночных профессий, но невозможно объяснить только этим тот факт, что для 1% самых высокооплачиваемых людей Америки на одну женщину приходится пять мужчин. Можно предположить, что сохранению подобного неравенства в чем-то способствует и стремление богатых родителей материально обеспечивать детей. Для дочерей в богатых семьях существует явная тенденция не работать. Почему? Типичная структура богатой семьи, по нашим данным за последние 20 лет, такова, что свыше 80% их составляют муж, дети и жена, которая не работает, во всяком случае, полный рабочий день. Какой урок вынесли для себя дочери в таких семьях? “Мама не работала, семья сохранилась. Так, может быть, и мне не стоит работать”. Против такой логики трудно найти возражения. Действительно, в богатых семьях традиционная структура семьи действует очень неплохо — процент разводов в них ниже среднего по Америке почти вдвое.

“Папа работает, на маме дети и все заботы о семье”, — дочери, выросшие в такой атмосфере, очень часто воспроизводят эту систему в своих собственных семьях. Многие богатые родители фактически отговаривают дочерей от работы, собственной карьеры, материальной и психологической независимости.

Таблица

6.3 Средний годовой доход мужчин и женщин в 20 самых высокооплачиваемых специальностях

<i>Специальность</i>	<i>Годовой доход при полной занятости (в дом.)</i>	<i>Годовой доход при полной занятости: мужчины (в долл.)</i>	<i>Годовой доход при полной занятости: женщины (в доля)</i>	<i>Разница между доходом мужчин и женщин (в долларах)</i>	<i>Доход женщин в % от дохода мужчин</i>
Врач-терапевт	120 867	132 166	68749	63417	52,0
Врач-ортопед	90083	94 180	51 777	42403	55,0
Юрист	86459	94920	54536	40384	57,5
Врач-стоматолог	85084	88 639	50919	37720	57,4
Преподаватель медицинского института	82766	91 236	48801	42435	53,5
Преподаватель финансового консультанта,	76732	85376	51727	33649	60,6
по инвестициям	67313	78097	37695	40402	48,3
Врач-специалист по оборудованию	66546	76 139	33718	42421	44,3
Оптометрист	62556	64988	42659	22329	65,6

Специалист по страхованию	61409	71 028	40219	30 809	56,6
Судья	60728	65277	43452	21 825	66,6
Авиа пилот, авиадиспетчер	57383	58 123	32958	25165	567
Ветеринар	56451	62018	35959	26059	58,0
Инженер - нефтяник	55788	56 653	43663	12990	77,1
Аналитик по менеджменту	54436	62 588	36574	26014	58,4
Преподаватель экономики	52862	57220	38 884	18336	68,0
Менеджер, администратор	52 187	61 152	30378	30774	49,7
Физик, астроном	52159	53970	38316	15654	71,0
Менеджер по маркетингу,	51 879	58 668	35227	23441	60,0
Инженер - ядерщик	50492	51 313	36513	14800	71,2

Богатые родители закрепляют черты зависимости в дочерях на протяжении длительного времени самыми разными, достаточно тонкими способами. Например, многие богатые родители внушают дочерям примерно следующее:

— *Ни о чем не беспокойся. Если тебе не хочется ничего делать, не беспокойся о деньгах. Мы поможем тебе в финансовом отношении. Если пойдешь работать... если сделаешь успешную карьеру... если станешь независимой... — не видать тебе от нас ни денег, ни наследства!*

СЛАБЫЕ И СИЛЬНЫЕ Энн и Бет: домохозяйки и дочери

Энн 35 лет. Она — младшая дочь в семье, ее родителей мы назовем Роберт и Рут Джонс, они миллионеры. Мистер Джонс — владелец и управляющий нескольких предприятий сферы обслуживания. Миссис Джонс — традиционная домохозяйка. Она не закончила колледж, никогда нигде не работала — только дома. Правда, она активно работает в местных благотворительных организациях, а когда дети учились в школе, была членом комитета по взаимодействию школы и родителей.

Энн, ее дочь, откровенно говорит о своих отношениях с родителями:

— *Можно было бы просто брать деньги у родителей на дом, на оплату частной школы для детей. Но, взяв деньги, ты связываешь себя определенными обязательствами. Моя сестра Бет теперь это знает. У нее нет собственной жизни. Ей пришлось понять, что за подачки все равно приходится платить — делай так, как велит мама.*

Энн быстро разобралась в формуле родительской благотворительности. Едва поживившись, Энн и ее муж уехали работать в другой город. Она защитила себя от родительского влияния расстоянием в тысячу миль.

Энн поставила крест на своей карьере после рождения второго ребенка. Но в отличие от своей сестры Бет, Энн никогда не принимала материальной помощи от родителей. На примере сестры она поняла, во что реально обходится такая помощь.

Как рассказывает Энн, Бет с семьей живут в доме, купленном “на родительские деньги”. Мистер и миссис Джонс заплатили внушительный первый взнос и ежегодно выдают дочери тысячи долларов на оплату жилья и прочие расходы. Она получает от родителей 20 000 долларов наличными на каждое Рождество. Бет живет меньше чем в двух милях от родителей. (Один из испытанных способов контроля детей со стороны деспотичных родителей — поселить их рядом с собой.) Энн рассказывает, что родители не делают разницы между своим домом и домом Энн. Мама постоянно у Бет, независимо от того, звали ее в гости или нет. В выборе дома мама решала больше, чем Бет.

Бет вышла замуж и стала матерью еще студенткой колледжа, который она так и не окончила. После свадьбы Бет с мужем три года жили у ее родителей. Это дало мужу возможность окончить колледж. Ни он, ни Бет в это время не работали хотя бы неполный рабочий день.

Муж Бет окончил колледж и нашел работу в местной корпорации, но меньше чем через два года его должность сократили. Тогда тесть предложил ему место вице-президента по администрации в своем предприятии, и зять согласился. По словам Энн, ради него прежняя должность “администратор” получила более звучное имя. Оплачивается она очень хорошо и сопровождается всевозможными социальными льготами.

В таких условиях Бет и ее мужу трудно развить уверенность в себе. Родители, особенно отец, не испытывают уважения к зятю и откровенно демонстрируют это. Они считают его ниже дочери по социальному происхождению, интеллекту и экономическому положению. Они проявляют гораздо больше уважения к мужу Энн — он с отличием окончил престижный колледж, получил степень магистра с отличием в двадцать четыре года. Роберт и Рут не устают рассказывать друзьям и родственникам о том, какой замечательный муж “у нашей Энн”.

Когда будущий муж Энн в первый раз пришел в гости к ее родителям, они приняли его как почетного гостя. Его академические успехи произвели на них огромное впечатление. Энн вспоминает, как на протяжении этого недолгого визита муж Бет (их семья тогда жила у родителей Бет) фактически исполнял роль официанта. Тесть командовал им, приказывая то смешать коктейли, то накрывать на стол. Вечером, после нескольких порций коктейля, Роберт назвал зятя “ничтожеством”. Энн и ее жених были шокированы и навсегда запомнили это. Энн твердо решила, что никогда не допустит такого же отношения родителей ни к себе, ни к мужу. Она выполнила свое обещание. До сегодняшнего дня, несмотря на постоянные уговоры, она не принимает от них никакой помощи. А к мужу Бет Роберт и Рут относятся скорее не как к человеку, который женился на их старшей дочери, а как к слуге и шоферу, постоянно давая ему всевозможные поручения.

Почему муж Бет терпит это? Потому, что ничего другого ему не остается. И он и Бет ведут образ жизни с высоким потреблением, такой же, как тесть и теща. Возможность делать это напрямую связана с зависимостью от родителей жены. Роберт и Рут прекрасно объяснили Бет свою позицию, не столько словом, сколько делом:

— *Бет, ни ты, ни твой муж не способны зарабатывать столько, сколько требует ваше положение. Вы неудачники. Вашей семье необходима материальная помощь, которую могут обеспечить только мама с папой.*

Правы ли Роберт и Рут, считая, что Бет и ее муж не способны прожить без посторонней помощи? С точки зрения беспристрастного наблюдателя, как будто да. Но, зная всю историю с самого начала, беспристрастный наблюдатель, пожалуй, мог бы прийти к выводу, что Роберт и Рут приложили все усилия, чтобы их пророчества сбылись. Несколько лет навязывания постоянной материальной помощи и усиленной опеки хватило, чтобы Бет с мужем утратили значительную часть своих амбиций, уверенности в своих силах и независимости. Теперь никто уже не узнает, могла ли эта семья добиться настоящего успеха своими силами. У Бет с мужем никогда не было возможности сделать настоящую попытку.

Умные родители помогают слабым детям стать сильнее. Роберт и Рут сделали все наоборот — сделали слабого слабее и трудятся над этим до сих пор. Неудивительно, что они никогда не задумывались над тем, какую роль сыграли в закреплении зависимости Бет с мужем. Энн огорчена, даже возмущена поведением родителей, она считает, что они несут ответственность за ту атмосферу материальной и эмоциональной зависимости, в которой постоянно существует семья сестры.

Энн особенно тревожит какую роль могут сыграть родители в жизни детей Бет. Ошибки прошлого могут снова повториться. Энн может только мечтать о том, чтобы ее родители придерживались иных, простых и разумных правил воспитания детей самостоятельными. Конечно, ее родители этого уже не сделают. Но зато это может сделать Энн — для нее отнюдь не поздно, и она никогда не позволит родителям ни в коей мере вмешиваться в жизнь — ни свою, ни мужа, ни детей.

“Золушка” Сара

Саре под шестьдесят, она работает управляющим. Ее родители были богаты. Ее отец открыл свое дело, когда она была совсем маленькой. Во время нашего интервью Сара откровенно рассказала нам историю своих отношений с отцом и сестрой.

Отец Сары — человек с очень властным характером. Его взгляды на место женщины в обществе резко расходились со взглядами Сары. Он считал, что образование женщины должно ограничиваться изящными искусствами, после чего она должна выйти замуж и иметь детей. Труд женщины — только семья и дом. Отец полагал, что у женщины не может быть собственной карьеры, что ее труд должен состоять в том, чтобы помогать — и подчиняться — мужу.

Подростком Сара постоянно спорила с отцом о множестве вещей, в том числе и об освобождении женщины в современном мире. Эти споры нередко превращались в дискуссии о будущем самой Сары, и отец угрожал не дать непокорной дочери денег на образование в колледже, приданое и тому подобное.

Несмотря на угрозы, Сара покинула родительский дом молодой девушкой. Отец сдержал обещание и прекратил давать деньги. Но Сара была полна решимости добиться финансовой и эмоциональной независимости от родителей. Она устроилась на работу корректором в крупной издательской компании. Проработав много лет в издательском деле, она в итоге поднялась на вершину, заняв весьма ответственное положение. Она вышла замуж, но не раньше, чем ее карьера в целом сложилась и упрочилась.

Сара резко отличалась от своей сестры Элис. В отличие от Сары Элис была домохозяйкой типа Б и покорно играла предписанную отцом роль. Она была типичной “папиной дочкой”. “Папина дочка” вышла замуж за одного местного джентльмена, стоявшего на более низкой ступени социальной лестницы и отличавшегося большими способностями тратить деньги и малой способностью их зарабатывать. Ввиду такого положения дел отец назначил Элис, ее мало зарабатывающему мужу и их троим детям материальную помощь, вид и размер которой всецело определял сам. Отец не допустил, чтобы любимая дочь жила в доме

или районе, не соответствующем его представлениям о верхушке среднего класса. Он дал основную сумму на покупку дома и всего необходимого, ежегодно одаривал “свою дочку” деньгами и акциями.

При наличии такой щедрой помощи можно было бы ожидать, что она накопит значительное состояние. Однако в действительности Элис с мужем за все годы получения материальной помощи накопили очень мало. Система планирования бюджета была крайне проста: тратим больше, чем зарабатываем, и больше, чем получаем от родителей. Долги платит отец.

Все это время Сара, как большинство управляющих (см. таблицу 6.4), не получала материальной помощи от родителей — ведь ее следовало наказывать за дерзостьслушания и нарушение родительских наставлений.

Когда отца не стало, ежегодная помощь Элис прекратилась. Впрочем, любимая дочь получила львиную долю его состояния в наследство. Сара получила несравнимо меньше и была поражена, что ей вообще что-то досталось. Незадолго до смерти отец сообщил ей, что она получит “гораздо меньше сестры”. По его мнению, крайне самостоятельная и свободная дочь гораздо меньше нуждалась в наследстве, чем ее сестра, домохозяйка типа Б.

Любимой дочери Элис и ее мужу понадобилось всего несколько лет, чтобы прожить практически все состояние, оставленное отцом. Вскоре после этого Элис не стало. На что живут ее дети? У их родного отца не хватает денег, чтобы жить на уровне выше среднего класса, как они привыкли. Кто обеспечивает их? Кто платит за учебу в колледже? Никто иной, как Сара, сестра матери, не получавшая от родителей никакой помощи, практически лишенная наследства, “Золушка” Сара. Все эти годы, когда ее отец помогал сестре, Сара не испытывала никакого ожесточения, никогда не чувствовала враждебности к сестре. Она всегда посылала сестре небольшой подарок на день рождения, ее детям — подарки к Рождеству и на день рождения.

Таблица 6.4

Управляющие корпораций — помощь и наследство от богатых родителей

<i>Вероятность получения помощи/наследства</i>	<i>Причина оказания помощи/передачи наследства</i>	<i>“Расстояние” до родителей</i>	<i>Возраст получения помощи</i>	<i>Тип помощи/наследства</i>
<p>Вероятность получения</p> <p>наследства от родителей для управляющих корпораций намного ниже, чем для детей богатых родителей в среднем.</p> <p>Вероятность получения ежегодной материальной помощи от родителей для управляющих корпораций намного ниже, чем</p>	<p>Стать управляющим</p> <p>в молодом возрасте — свидетельство человеческой зрелости, поэтому родители не считают необходимым оказывать таким детям существенную материальную помощь.</p> <p>Родители управляющих среднего возраста и старше считают, что детям уже не нужны их материальная помощь и</p>	<p>При отсутствии информации в целом о том, являются ли управляющие корпораций типом, более “близким” или “далеким” от родителей, некоторые данные дают основания полагать, что для них имеется тенденция отдаляться от родителей географически и эмоционально.</p>	<p>Управляющие корпораций в целом редко получают помощь и дорогие подарки. В основном, подарки им делаются в молодом возрасте, для среднего и зрелого возраста вероятность резко снижается.</p>	<p>Деньги и другие финансовые средства.</p> <p>Деньги на покупку дома нередко представляют собой остаток неиспользованных средств, предназначенных на обучение в колледже.</p>

Ведь Сара — преуспевающая, независимая и очень добрая женщина.

Сегодня Сара — миллионер, добившийся всего сам. Она управляет финансами собственной семьи и в настоящее время занята созданием фонда на образование племянников, а в будущем — детей племянников. О детях сестры она говорит. “Они ничего не понимают в деньгах”. Еще бы. Ведь примером им были родители, типичные ПНБ.

Сара — отличный накопитель богатства. Она и сегодня бережлива и крайне расчетлива в покупках. Ее состояние намного превышает размер ее жалования управляющего. Вот что она сказала нам:

— *Вот все удивились бы, если б знали, сколько денег я накопила. Я знаю, как беречь то, что имеешь.*

Подобно многим зажиточным людям Сара сейчас помогает деньгами тем, чей доход недостаточен — детям родителей, которые потребляли слишком много, накапливая слишком мало.

Нас часто спрашивают, как у одних родителей вырастают дети, так разительно отличающиеся друг от друга по накоплению богатства. Почему Сара так не похожа на

сестру? Мы считаем, что врожденные различия, безусловно, существуют, но помимо этого многое объясняется и различным отношением родителей к собственным детям.

Отец способствовал тому, чтобы Сара стала отличным накопителем богатства, и развивал прямо противоположные качества у ее сестры. Иными словами, он делал сильную дочь еще сильнее, а слабую — еще слабее. Уйдя из родительского дома, Сара сожгла за собой мосты. Родительская помощь прекратилась. У нее не было выбора — она должна была “научиться ловить рыбу сама” — и научилась, притом прекрасно. Тем временем зависимость ее сестры от отца росла.

Сара любила родителей, особенно отца. Он во многом отказывал себе, очень много работал ради успеха своего дела. Отец был полон решимости сделать все, чтобы детям не пришлось трудиться так тяжело, не пришлось узнать риска, всегда связанного с ведением бизнеса “в одиночку”. Но именно эти качества — готовность и способность много работать, рисковать, отказывать себе во многом — сделали его богатым и преуспевающим бизнесменом. Подобно очень многим он забыл, как разбогател.

Многие родители считают, что в материальной помощи детям нет ничего страшного. Возможно, это и так, если принимающие ее уже обладают самодисциплиной и на деле доказали, что способны обеспечивать себя сами, без посторонней помощи. Например, как сказала бы родительская помощь на Саре, когда она уже добилась успеха? Ответ: практически никак. Она была совершенно зрелым и сильным человеком, умеющим обращаться с деньгами — и своими и чужими.

Истинная трагедия — это то, что люди, попадающие в зависимость от материальной помощи, становятся ни на что не способными. Если бы не помощь Сары, ее племянницы боялись бы будущего. К счастью для них, Сара готова помочь. Но она поступает разумнее, чем отец, и сейчас создает фонды для оплаты образования девушек. Такая форма денежной помощи принесет им гораздо больше пользы, чем дарение крупных сумм. Часть фондов для племянниц имеет целевое назначение — оплату образования, остальное достанется им только тогда, когда они станут зрелыми и самостоятельными людьми. Сара считает, что зрелость и самостоятельность наступают тогда, когда человек доказал, что сам зарабатывает себе на жизнь, причем на жизнь неплохую. Она не хочет, чтобы с ее помощью выросло второе поколение “слабых сестричек”. Впрочем, она реалистка и понимает, что подросткам достаточно сложно изменить жизненные установки. Сейчас не ясно, вырастут ли ее племянницы-подростки сильными и независимыми, как она сама. Может быть, уже слишком поздно. Возможно, приобретенная дома привычка к потреблению и зависимости уже неистребима. Но, к счастью, Сара — прекрасный пример для подражания. Она уверена, что может оказать положительное воздействие на поведение и формирование личности девочек. А ее любовь и сострадание к ним не имеют денежного эквивалента. Чего хотела Сара от отца? Не денег, а любви и признания того, чего она добилась в жизни. Сегодня Сара ни о чем не жалеет. Она редко вспоминает о прошлом, за исключением отца. Она до сих пор жалеет, что он так и не признал ее правоты, но говорит, что по большому счету это пошло ей на пользу. Амбициозность и настойчивость Сары во многом были обусловлены ее потребностью в признании со стороны других. И так бывает со многими “золушками”, которых трудности в начале жизни заставляют добиться успеха.

Взрослые неработающие дети

Как и домохозяйки типа Б, взрослые неработающие дети намного чаще своих работающих братьев и сестер получают постоянную материальную помощь от родителей. Более того, по нашим данным, указываемые ими размер и периодичность такой помощи, скорее всего, *занижены*. Примерно каждый пятый взрослый (25—35 лет) сын богатых родителей живет вместе с ними, но многие респонденты не считают такое бесплатное жилье формой финансовой помощи. Кстати, взрослые сыновья живут с родителями вдвое чаще, чем взрослые дочери.

Неработающие дети обычно не могут удержаться ни на одной работе. Другой их вид — вечные студенты. Как правило, родители считают, что такие дети больше остальных нуждаются в деньгах и" сейчас, и в будущем. Для неработающих детей вероятность получения наследства более чем вдвое выше, чем для работающих.

Неработающие взрослые дети зачастую тесно связаны с родителями не только материально, но и эмоционально. Они чаще живут рядом с ними — на одной улице или даже в одном доме. Нередко такой ребенок, особенно сын, помогает по хозяйству, выполняет различные домашние работы и поручения.

Как правило, родители начинают помогать детям, когда видят, что они не могут удержаться ни на одном рабочем месте или просто не желают иметь постоянную работу с полной занятостью. Иногда молодые люди возвращаются домой, окончив колледж или аспирантуру, и родители помогают им, пока те не работают. Другие получали от родителей деньги на оплату образования, жилье, еду и одежду, нередко также на медицинскую страховку и лечение. Немалые суммы могут остаться от фондов, предназначенных на образование детей, если дети решают не учиться дальше — в таком случае эти деньги принадлежат детям по закону и нередко тратятся на жизнь с высоким уровнем потребления.

Кто не работает в молодости, может не работать и в зрелые годы. У богатых родителей и неработающие дети средних лет могут получать материальную помощь, нередко каждый год. Более того, незанятость напрямую связана с размером и частотой материальной помощи. Наследство в форме жилья неработающие дети также получают чаще работающих братьев и сестер.

ПЕРЕД ВАШИМ УХОДОМ... И ПОСЛЕ НЕГО

Однажды мы решили провести трехчасовое интервью с 8—10 миллионерами. Человек, занимавшийся их подбором, имел ясные указания: ОНБ, минимальный капитал 3 миллиона долларов, не моложе 65 лет. За участие в интервью предлагалось вознаграждение в 200 долларов.

За два дня до интервью было получено согласие 9 миллионеров. Но утром в день интервью раздался звонок — один из них не сможет прийти, но подбиравший участников человек постарается найти замену. За час до начала снова звонок: согласился человек 62 лет, владелец собственного дела, высокий доход, но не ОНБ — не вписывается в точную формулу. Мы все-таки решили включить его в число интервьюируемых, и, как оказалось, не зря.

Респондент-замена, мистер Эндрюс, не знал, что остальные участники интервью богаты. Может быть, поэтому он немедленно начал похваться тем, что “очень обеспечен в финансовом Отношении”. На деле доход мистера Эндрюса был высок, а капитал — не очень. Он оказался типичным ПНБ и по виду, и в поведении. На каждой руке — по золотому браслету, часы, усыпанные бриллиантами и выглядевшие очень дорого, несколько колец. Когда мистер Эндрюс начал свою речь, он прямо-таки излучал самоуверенность. К концу интервью, после трех часов общения с восемью умными людьми, он уже выглядел другим. Его самоуверенность словно таяла с каждой минутой. Мы полагаем, что в этот день мистер Эндрюс узнал немало полезного для себя о планировании финансов и финансовых вопросах в отношениях между поколениями.

Мистер Эндрюс объявил, что он хорошо обеспечен и достиг в финансовом отношении всех своих целей. Но когда начались вопросы, он не мог сформулировать эти цели. Главным в его плане был высокий доход, и он полагал, что “все остальное” планирование финансов произойдет само собой. Мы брали интервью у множества людей, подобных ему. При любой формулировке вопроса о финансовых целях они всегда отвечают одно и то же:

*Да вы знаете, сколько знаменитостей живет в нашем районе!
Я зарабатываю большие деньги.*

*Я живу через два дома от рок звезды.
Муж моей дочери зарабатывает
невероятно много.*

На чем делают акцент ПНБ — такие, как мистер Эндрюс? Размер дохода, потребительские привычки, престижные вещи. А ОНБ рассказывают о своих достижениях — о своих знаниях, о том, как создавался бизнес. Заметьте, что как ПНБ мистер Эндрюс имеет совсем другие финансовые приоритеты, нежели восемь других участников интервью — ОНБ.

Когда дошел черед до других респондентов (все они были старше мистера Эндрюса), они стали рассказывать о своем опыте с гораздо большими подробностями, чем это обычно бывает. Мы не думаем, что они бы так разговорились, если бы не речь мистера Эндрюса. Его подход, столь отличившийся от их взглядов, вызвал обмен мнениями, в ходе которого ОНБ высказали ценнейшие замечания о помощи детям, роли и назначении исполнителей завещания, конфликтах между наследниками, трастовых фондах, “за” и “против” того, чтобы “командовать с того света детьми и внуками”.

Первый вопрос интервью:

— *Расскажите, пожалуйста, о себе.*

Все девять кратко представились. Типичный ответ:

— *Меня зовут Мартин. Женат сорок один год. Трое детей. Один — врач, другой — юрист, третий — управляющий. Семь внуков. Недавно продал дело. Сейчас активно участвую в деятельности нескольких религиозных организаций и паре организаций по содействию начинающим бизнесменам.*

Все респонденты либо владели и управляли собственным делом на момент интервью, либо недавно продали его, отойдя от дел. Кроме мистера Эндрюса, которому было 62 года, всем им было за 65, некоторым под 80. После того как все кратко представились, началось обсуждение финансовых целей. Первым начал мистер Эндрюс:

— *Иметь собственное дело... Утром я просыпаюсь и знаю, что мне снова предстоит борьба. Я планирую дела и делаю то, что планирую. Поэтому мой бизнес процветает.*

Мистер Эндрюс рассказал о том, как он помогает детям сейчас и как планирует распорядиться своим состоянием:

— *Одна дочь замужем за врачом, другая — за юристом. Они хорошо обеспечены (то есть много зарабатывают. — Прим. авторов). Оба платят налоги по высшей ставке, им мои деньги не нужны. Зато деньги нужны их женам, моим девочкам, дочкам. Обе привыкли много тратить. Конечно, я всегда их страшно баловал, вот сейчас и расплачиваюсь за это... Дочка звонит и просит купить внуку пианино, вторая тоже... Ну и покупаю... Пианино, велосипед, день рождения... Я плачу за все это. Мне нравится давать им деньги. Мои дочери получают по всем моим страховкам столько, что этого с избытком хватит на уплату всех налогов на наследство и издержек. Девочкам еще останется. Когда меня не станет, пусть делают с моими деньгами что хотят. Берегут или пускают по ветру, лишь бы были счастливы.*

“Быть счастливым” для мистера Эндрюса — значит иметь деньги и тратить их, видеть дочерей замужем за много получающими людьми. В разговоре он не раз повторял это.

Рядом с мистером Эндрюсом сидел мистер Расселл, очень богатый джентльмен, который недавно продал свое производство и отошел от дел. Как только мистер Эндрюс объявил, что баловал дочек, мистер Расселл зашевелился и заявил:

— *У меня три дочери. Все работают, и каждая сделала блестящую карьеру. Все они счастливы. Все живут далеко от нас, у них своя жизнь. Я не боюсь, что придется обеспечивать их будущее. И они не боятся.*

Мы не говорим об этом. Но сумма немаленькая... Я уверен, что им достанется после меня очень немаленькая сумма.

Другой респондент, мистер Джозеф, согласно кивая, заговорил:

— У нас две дочери. Одна — вице-президент крупной корпорации, другая — ученый. Мы так гордимся ими! Им достанется очень много. А в семье у нас никто не думает о наследстве.

Мистер Расселл и мистер Джозеф нашли верный подход. Если вы богаты и хотите детям счастья и независимости, не поощряйте разговоры и поведение, уделяющие слишком много внимания получению чужих денег.

Вслед за этим еще один респондент спросил мистера Эндрюса о том, как он распорядится своим делом. Ответ мистера Эндрюса породил любопытный обмен мнениями в группе. Вот что сказал мистер Эндрюс:

— Все, что я зарабатываю в бизнесе, пойдет дочкам и их детям... Мне деньги не нужны. Пусть дети пользуются. Я оставлю им максимум возможного по закону.

Как планирует мистер Эндрюс решить вопрос о владельце бизнеса? Может быть, он продаст его или передаст детям? Может быть, у него есть и другой вариант?

— У меня соглашение со старшим сыном. Он ежегодно выплачивает определенную сумму, и весь бизнес в итоге полностью переходит к нему.

Сразу несколько других респондентов подвергли сомнению этот план, явно чреватый раздорами между детьми мистера Эндрюса. Предприятие мистера Эндрюса — в сфере сервиса и услуг, а это значит, что оно чего-то стоит лишь до тех пор, пока им владеют Эндрюсы. Проще говоря, если Билли Эндрюс не будет заниматься этим бизнесом, бизнеса не станет. Один респондент спросил:

— Если вы сегодня решите продать ваше дело, удастся ли вам подучить за него приличную сумму?

Мистер Эндрюс был вынужден признать, что нет. Так почему же он хочет продать его собственному сыну и своему главному работнику? Почему просто не передать сыну дело? Вспомните, что всю прибыль от дела мистер Эндрюс отдает дочерям. Он планирует отдать им и прибыль, которую получит от продажи бизнеса, — деньги, которые заплатит ему сын. Кроме того, дочери мистера Эндрюса получают от него ощутимую материальную помощь. Но не сын Билли. Билли, по мнению отца, в помощи не нуждается, поскольку прекрасно умеет сам зарабатывать деньги. Билли “способен вынести на своих плечах очень и очень много”. Напротив, дочери, как считает мистер Эндрюс, сами не способны поддерживать образ жизни выше среднего класса. А как же их мужья, которые так много зарабатывают?

В глазах мистера Эндрюса зятья никогда не будут зарабатывать достаточно для поддержания “девочек”, привыкших к высокому уровню потребления. Кроме того, как он выразился, “зятьям никогда нельзя доверять. Развод возможен всегда”.

Материальная помощь дочерям в будущем? Для этого есть Билли, он займет место отца и согласно плану мистера Эндрюса будет выплачивать сестрам деньги годы и годы после кончины отца. Эти ежегодные платежи будут осуществляться из прибыли от дела. Исключение? Нет, бизнесмены, предприниматели и врачи часто оказываются в аналогичном положении (см. таблицы 6.5 и 6.6).

Это значит, что Билли должен будет давать сестрам средства на поддержание образа жизни, в который заложено высокое потребление. Мистер Эндрюс “вполне уверен”, что Билли поступит согласно родительскому желанию. Возможно. Но как бы вы восприняли

Таблица 6.5

Предприниматели — помощь и наследство от богатых родителей

<i>Вероятность получения помощи/ наследства</i>	<i>Причина оказания помощи/передачи наследства</i>	<i>“Расстояние” до родителей</i>	<i>Возраст получения помощи</i>	<i>Тип помощи/ наследства</i>
Вероятность получения наследства или материальной помощи от родителей для управляющих корпораций намного ниже, чем для детей богатых родителей в среднем. В наследство получают бизнес абсолютное меньшинство предпринимателей. Как правило, собственное дело они начинают сами.	Родители часто выделяют детям, решившим начать свой бизнес, деньги на стартовый капитал. Если родители считают, что дети-предприниматели преуспевают, вероятность получения наследства или материальной помощи резко уменьшается. Родители часто считают, что предпринимателям не нужна материальная помощь. Связанные с предпринимательством дети богатых людей имеют самые высокие показатели дохода и капитала для всех категории занятости. Дети богатых родителей в случае передачи им семейного бизнеса нередко обязаны выплачивать деньги менее преуспевающим братьям и сестрам.	Предприниматели, как правило, — сильные и независимые личности. Они менее связаны с родителями и в финансовом, и в эмоциональном отношении. Родители в возрасте, более привязаны к своим детям-предпринимателям, чем наоборот.	Предприниматели как правило, получают помощь от родителей в молодом возрасте.	Предприниматели, как правило, проводят меньшее количество лет в колледжах и/или университетах, чем дети богатых родителей в целом. Средства фондов, предоставленных богатыми родителями на их обучение, нередко остаются использованным и не полностью. Материальная помощь в виде денег и ценных бумаг часто представляет собой остаток таких фондов. Другая форма помощи — частично или полностью “прощенные долги”, предоставленные как стартовый капитал.

Таблица 6.6

Врачи — помощь и наследство от богатых родителей

<i>Вероятность получения помощи/ наследства</i>	<i>Причина оказания помощи/передачи наследства</i>	<i>“Расстояние” до родителей</i>	<i>Возраст получения помощи</i>	<i>Тип помощи/ наследства</i>
---	--	----------------------------------	---------------------------------	-------------------------------

Вероятность получения наследства от родителей для врачей — самая низкая из всех категорий детей богатых родителей. Вероятность получения ежегодной материальной помощи примерно равна средней для детей богатых родителей. Родители врачей нередко считают, что врач должен оказывать бесплатные профессиональные услуги, а иногда и материальную помощь своим менее обеспеченным братьям и сестрам.	Родители часто считают, что детям-врачам не нужно их наследство, поскольку “они и так богаты”. Сестры и братья врачей (не являющиеся врачами) нередко настраивают против них родителей, советуя им “вычеркнуть доктора из завещания”. Некоторые родители врачей считают, что врач обеспечит материальную помощь остальным детям.	Врачи — одна из наименее зависимых от родителей в финансовом и в эмоциональном отношении категорий занятости. Как правило, они настойчиво утверждают свою независимость. Такое поведение укрепляет родителей в мысли, что “доктору” не нужны их деньги.	Врачи, как правило, получают помощь от родителей в молодом возрасте. Для среднего и зрелого возраста вероятность резко снижается.	Оплата образования. Денежная помощь, “чтобы встать на ноги”. Если врач вообще получает долю наследства, то, как правило, деньги и иные финансовые средства, но не недвижимость и прочие
--	---	---	---	---

подобные планы, оказавшись на месте жены Билли? Только подумайте — муж платит за дорогую одежду сестер, их роскошные автомобили, отдых и тому подобное. Большинство жен полагают, что благотворительность начинается с собственной семьи. Заметьте, что жены нередко выступают инициаторами конфликтов по поводу неравного раздела наследства.

Другие участники интервью не стали прямо критиковать план мистера Эндрюса. Высказывая свое мнение, каждый из них обращался к группе в целом, а не к мистеру Эндрюсу. Однако в ходе дискуссии становилось все яснее, что остальные респонденты считали его план неудачным.

Первый респондент вспомнил о похожей ситуации:

— В одной моей знакомой семье сын не выдержал. Он хотел бы продолжать дело отца, но не хотел ждать его смерти. Так что сын открыл свой собственный бизнес и фактически стал конкурентом отца.

Мистер Эндрюс тут же отпарировал:

— Мой сын подписал со мной договор об отказе от конкуренции. В семье все строится на доверии, не правда ли?

Все остальные участники промолчали, словно оценивая сказанное им. Возможно, мистер Эндрюс и сам задумался, так ли хорош его план.

Через некоторое время выяснилось, что исполнители завещания мистера Эндрюса — его дети. Руку поднял мистер Харви и попросил разрешения высказаться по этому поводу. Мы были в восторге — он был самым старшим и самым богатым респондентом в группе. Вот что он рассказал. Во-первых, крайне важно облегчить отношения между наследниками, а самое главное для этого — правильно выбрать исполнителей завещания. Сам он побывал исполнителем — иногда единственным — ряда завещаний. Он прекрасно знал,

как сложна задача исполнителя завещания, как часто между исполнителями и наследниками возникают недобрые чувства. Поэтому он тщательно выбрал исполнителей собственного завещания:

— *У меня двое детей. Они дружные, вполне способны мирно поделить наследство. Но пусть при этом у них будет мой юрист. Соисполнители моего завещания — мои дети и мой юрист. "Знаете, когда речь идет о деньгах, всякое бывает. Я хочу, чтобы у них сохранились хорошие отношения — а в такой момент очень легко испортить отношения, если рядом нет опытного профессионала."*

Мистер Эндрюс отозвался с некоторым вызовом в голосе:

— *Вы действительно собираетесь назначить исполнителем завещания чужого человека?*

Отвечая на этот вопрос, семь из девяти респондентов сообщили, что соисполнителем их завещания назначен, как минимум, один человек, не являющийся членом их семьи. Так ответил и мистер Ринг, отошедший от дел предприниматель, у которого было девять внуков. Он сам был соисполнителем в нескольких завещаниях, был свидетелем ситуаций, когда наследниками становились крайне избалованные внуки в возрасте под тридцать и за тридцать, не обладавшие ни достаточным опытом, ни дисциплиной, чтобы поддерживать привычный им роскошный образ жизни. Некоторые из них все еще жили с родителями и абсолютно все получали материальную помощь от завещателя. Но, как объяснил мистер Ринг, когда “вода в колодце иссякала”, возникали проблемы. Со смертью завещателей их дети и внуки становились врагами, каждое поколение считало, что львиная доля наследства по праву принадлежит ему.

Такой опыт оказал глубокое воздействие на мистера Ринга. Он понял, что нужно подбирать в соисполнители завещания профессионалов задолго до того, как их помощь потребуется на деле. Поэтому на протяжении нескольких лет он обращался за советами и к юристу-специалисту по законам о наследовании, и к высококвалифицированному налоговому консультанту. У него сложились с ними дружеские и доверительные отношения. Перед тем как отойти от дел, он посоветовался с ними, понимая, что когда-нибудь эти специалисты, возможно, выступят от его имени, чтобы предотвратить или хотя бы уменьшить вероятность споров за наследство между его детьми. И до этого он постоянно получал у них советы, как “делать детям подарки и не избаловать”. Сегодня мистер Ринг делает внукам подарки — но не в виде товаров или престижных символов. Делая подарок, он обязательно заручается согласием и одобрением их родителей — его детей: “Для внуков созданы контролируемые фонды. Внуки получают деньги, только когда станут действительно взрослыми... Сначала я был против, но потом прислушался к своему юристу и налоговому консультанту. Я не хочу контролировать детей, лежа в могиле, — но фонды устроены так, что внукам придется работать”.

Наследники мистера Ринга смогут получить наследство, только когда им будет под тридцать. Некоторые богатые люди дарят внукам товары и престижные символы общественного положения, а мистер Ринг — образование. Цель таких подарков — помочь внукам развить самодисциплину, настойчивость, независимость.

Затем вступил в разговор мистер Грэхэм. Его собственный опыт в качестве соисполнителя помог ему в выборе соисполнителей своего завещания:

— *Нужно понимание, сострадание и умение разбираться в людях. Я был исполнителем завещания близкого друга, сумма была очень значительной. Я имел право распоряжаться наследством. Решения не навязывали...*

Когда наследница в 23 года выходила замуж, я знал, что отец устроил бы прекрасную свадьбу... Поэтому свадьба была такой, какой хотел ее видеть отец.

Когда она вышла замуж и появились дети, я еще не был уверен, что она вполне самостоятельный и взрослый человек. Поэтому я выделил ей сумму, достаточную только для покупки приличного жилья... Потом, когда я убедился, что она может сама о себе позаботиться, она получила остальное наследство.

Эта наследница получила всю унаследованную сумму как раз накануне дня рождения, когда ей должно было исполниться 30 лет. Мистер Грэхэм решил, что теперь она вполне способна распорядиться наследством, потому что доказала, что ведет себя как взрослый и самостоятельный человек — ее брак был надежен, она была прекрасной матерью и сделала карьеру на работе.

В исполнители своего собственного завещания мистер Грэхэм назначил своего старого друга-юриста. Он понял, что для детей “лучше злиться на посредника, чем друг на друга”.

Еще один респондент-миллионер, мистер Уорд, также побывал соисполнителем. Он назначил исполнителями своего многомиллионного завещания двух юристов, а не собственных детей. Первым исполнителем-юристом была его племянница, вторым — человек, который был партнером в одной из ведущих юридических фирм Америки. Вот как мистер Уорд объяснил свой выбор:

— Я выбрал молодежь, потому что считаю, что они лучше понимают потребности моих наследников. Оба — честные, умные люди и знают друг друга как люди одной профессии.

Помимо их понимания, сочувствия и честности для мистера Уорда крайне важным было еще одно:

— Я назначил соисполнителем завещания того юриста, который составил мое завещание. Я решил, что в случае возникновения споров между моими сыновьями и зятьями лучшего посредника, чем он, не найти. Поэтому я его и выбрал. Он мой друг уже много лет, его бизнес преуспевает.

Слова мистера Уорда во многом совпадают с данными наших многолетних исследований. Во-первых, у большинства ОН Б складываются многолетние дружеские связи с лучшими специалистами Америки среди юристов и финансовых консультантов. Во-вторых, многие люди, занимающие такое же положение, как мистер Уорд, имеют родственников и/или близких друзей, которые дают им консультации по завещаниям, трастовым фондам, распоряжению наследством и актам дарения. При прочих равных условиях там, где наследниками (обычно это дети) являются профессиональные юристы, специализирующиеся по законам о наследстве, с наследства взимается наименьший налог. Если дети — юристы, то они часто выступают официальными и неофициальными консультантами собственных родителей, с их мнением считаются. Они помогают во всех аспектах, связанных с наследством: выборе юриста, содержании завещания, окончательном распоряжении имуществом семьи, выборе соисполнителей, учреждении трастовых фондов, определении размера и регулярности выплат детям и внукам тех сумм, что полагаются им по завещанию.

“Родственники-юристы”, как правило, помогают советами и в том, как свести к минимуму налоги на наследство путем ежегодных выплат детям и внукам. Таким образом, само по себе наличие сына или дочери — юриста увеличивает вероятность того, что все дети в семье получают существенную денежную помощь от родителей. Соответственно в этом случае дети-юристы получают в наследство меньше, чем дети богатых родителей в среднем, поскольку значительная доля состояния будет уже выплачена к этому времени им самим и их братьям и сестрам.

Что пытались объяснить все опытные респонденты мистеру Эндрюсу? Во-первых, тот факт, что его завещание было сложным и включало в себя множество распоряжений. Он сам признал, что на словах обещал разным людям разное имущество и денежные

суммы. Мистеру Эндрюсу необходима помощь специалиста, чтобы грамотно составить все различные распоряжения. Ему стоило бы подумать о назначении соисполнителем и распорядителем завещания юриста, специализирующегося на законах о наследстве. В противном случае его завещание рискует превратиться в яблоко раздора между детьми.

Дело осложняется тем, что мистер Эндрюс, как многие ПНБ, возможно, не имеет многолетних дружеских и доверительных отношений с профессионалами в этой области. Вспомните, как он заявил, что ему не нужна чужая помощь, потому что он верит детям. “В семье все строится на доверии”. Да, но в подобных ситуациях недостаточно одного доверия.

ПРАВИЛА ДЛЯ БОГАТЫХ РОДИТЕЛЕЙ И ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ДЕТЕЙ

Богатые люди, у которых выросли преуспевшие в жизни дети, многому научили нас в воспитании детей. Вот некоторые принципы:

1. Никогда не говорите детям, что родители богаты

Почему большинство детей ПНБ умеет лучше зарабатывать деньги, чем копить богатство? Мы считаем, что одна из основных причин — то, что в детстве они постоянно слышали, как богаты родители. Взрослые ПНБ, как правило, вырастают в семьях, где родители живут так, как, по их мнению, должны жить богатые люди. Их образ жизни, столь популярный сегодня в Америке, связан с высоким потреблением и престижными вещами. Неудивительно, что дети стремятся подражать им. Напротив, взрослые ОНБ, чьи родители были богаты, множество раз говорили нам:

“Я никогда не подозревал, что отец богат, пока не увидел его завещание. По отцу этого ни за что нельзя было сказать”.

2. Как бы богаты вы ни были, приучайте детей к бережливости и самодисциплине

Возможно, вы помните доктора Севера из главы 3 — богатого человека, чьи дети выросли бережливыми и скромными. Доктор Север рассказал, как он с женой воспитывал детей собственным примером. Перед детьми постоянно был хороший пример — родители, чья жизнь отличалась самодисциплиной и бережливостью. Лучше, чем сам доктор Север, об этом не скажешь:

— Дети все прекрасно понимают. Они не станут следовать правилам, которые нарушают их родители. Мы с женой были строгими родителями, сами знали, что такое дисциплина, и детей учили на собственном примере. Родители должны сами делать то, чему учат детей. Дети мгновенно замечают, когда слово расходится с делом.

Однажды, в день рождения, доктор Север получил от одной из своих дочерей, когда ей было 12 лет, подарок — большой самодельный плакат. Она вывела на бумаге “Королевские законы” — правила, которые отец постоянно повторял детям. Плакат и сейчас висит на видном месте в рабочем кабинете доктора Севера:

— Детям нужны дисциплина и четкие правила. Я горд таким подарком дочери. Детей нужно учить ответственности за свои поступки. Сегодня все мои дети бережливы и дисциплинированы. Они придерживаются правил — почему? Потому что так делали родители. Дела говорят громче, чем пустые слова.

Вот некоторые правила с плаката дочери доктора Севера:

- Будь готов к трудностям. Жизнь трудна. Не жди молочных рек с кисельными берегами.
 - Никогда не говори: “Ах, я бедный!”, не жалея себя.
 - Не шаркай ботинками. Не переводи добро понапрасну — на дольше хватит.
 - Закрой дверь. Нечего тратить родительские деньги на отопление улицы.
 - Клади вещи на место.
 - Не разучись краснеть.
 - Говори “да”, прежде чем тот, кому нужна помощь, попросит помочь.
- 3. Дети не должны знать, что вы богаты, пока не вырастут, не получат профессию, не станут себя обеспечивать, ведя разумный и достойный образ жизни**

И вновь лучше доктора Севера не скажешь:

— Я учредил для детей фонды, это дает налоговые льготы... Но по моему завещанию дети не получают деньги, пока им не исполнится 40 лет. К этому времени деньги уже не смогут повлиять на их образ жизни, он уже сложится независимо.

Доктор Север также сказал нам, что никогда не дарил детям деньги, даже сейчас, когда они уже взрослые:

— Деньги — слишком большой соблазн, особенно для молодежи. Жизненные ценности нашей молодежи определяют средства массовой информации, главным образом телевидение — так же, как они пытаются указать нам, когда смеяться, пуская записи смеха в комедиях и теле шоу. Все слишком ориентировано на потребление. Поэтому я никогда не дарил детям деньги.

Я всегда говорил детям, что на все крупные приобретения они должны заработать сами, во всяком случае, большую часть суммы.

4. Сведите к минимуму обсуждение того, что из вашего имущества достанется каждому из детей и внуков

Никогда не говорите, ни в шутку, ни всерьез: “Билли, тебе достанется дом, Бобу — летний коттедж, Барбаре — семейное серебро”, особенно в присутствии нескольких людей, и тем более не делайте этого, если вы выпили. Вы сами можете забыть или перепутать, что кому обещали — но те, кто слышал это, будьте уверены, не забудут ничего и впоследствии сочтут себя обделенными. Нарушение обещания ведет к раздорам и конфликтам.

5. Никогда не предлагайте денег или подарков взрослым детям в качестве компенсации

Делайте подарки, руководствуясь любовью и справедливостью. Взрослые дети утрачивают любовь и уважение к родителям, которые поддаются на уговоры и выпрашивания. Такое часто случается, если родители с детства делали детям подарки в качестве компенсации. Даже маленькие дети очень быстро схватывают, как выгодна им такая политика: “Джонни подарили велосипед, а мне подарите тележку”. Родители делают подарки, чтобы выразить свою любовь к детям, а вместо этого дети усваивают, что подарки надо требовать, надавливая на маму с папой. Братья начинают относиться друг к другу как соперники.

Родители могут спровоцировать такого рода конфликт даже между взрослыми детьми. Может быть, вы говорили одному из детей или внуков нечто подобное:

— Твоему брату мы помогли отремонтировать дом (или отправить детей в частную школу, или оплатить

медицинскую страховку). А тебе лишние деньги не помешают — достаточна ли сумма в 5000 долларов?

Почему не стоит делать такие предложения? Потому, что те, кому они делаются, часто воспринимают их как признание родителями своей вины или попытку задобрить “компенсацией” за помощь другим детям.

6. Не вмешивайтесь в семейную жизнь взрослых детей

Родители! Помните, что ваше представление об идеале семейной жизни может быть прямой противоположностью тому, что думают об этом ваш взрослый сын или дочь, зять и сноха. Взрослых детей раздражает вмешательство родителей. Пусть они живут своей жизнью. Даже если хотите дать совет, спросите у детей разрешения сделать это. Если вы собираетесь сделать им крупный подарок, тем более спросите разрешения.

7. Не конкурируйте с собственными детьми

Никогда не хвастайтесь, сколько у вас накоплено денег. Это звучит двусмысленно. Дети нередко не только не могут, но и не хотят конкурировать с родителями в этом отношении. Не стоит хвастаться тем, чего вы добились. Дети достаточно умны и в состоянии сами оценить родительские достижения. Не начинайте разговор со слов: “Вот я в твоём возрасте...”.

Нередко дети богатых родителей вырастают в преуспевающих людей, они многого добиваются, тем не менее, деньги для них не главная цель жизни. Для них важнее хорошее образование, уважение коллег, высокое общественное положение. Для многих сыновей и дочерей богатых людей менее важно, какой доход и капитал приносят те или иные профессии, чем для их родителей. Типичный американский миллионер в первом поколении — владелец собственного предприятия. Его состояние часто велико, а самооценка — низкая. Такие родители, обладающие большим состоянием и невысоким общественным положением, живут второй жизнью в лице своих взрослых детей, получивших хорошее образование и занимающих высокое общественное положение. Задайте типичному миллионеру, который добился всего сам, простейший вопрос: “Мистер Росс, расскажите о себе”. Вот типичный ответ одного миллионера, который не закончил даже среднюю школу:

— *Когда мы поженились, я был совсем мальчишкой, просто подростком... Бросил школу. Но я открыл свое дело... Сегодня я преуспеваю, на меня работают десятки менеджеров с университетским образованием... А кстати, я сказал, что моя дочь закончила колледж Барнард с отличием?*

Этот миллионер ни за что не хотел бы, чтобы его дети стали предпринимателями. И действительно, большинство детей богатых людей не становятся владельцами собственного предприятия. Для них деньги стоят на втором, если не на третьем месте.

8. Помните, что ваш ребенок — личность

Все дети разные, и в жизни они преуспевают по-разному. Как бы вы ни старались помогать детям, неравенство неизбежно. Может ли ваша материальная помощь восстановить равенство? Вряд ли. Помогать неудачникам — значит увеличивать разницу, а не уменьшать ее. Более того, это может привести к конфликтам с более преуспевающими братьями и сестрами, которым это не по душе.

9. Радуйтесь достижениям детей даже в малом, а не престижным символам

Учите детей стремиться к реальным достижениям, а не к потреблению. Главной целью не должно быть зарабатывание денег, чтобы больше потратить. Этому учил Кена отец. Кен учился в школе бизнеса, специализировался по финансам и маркетингу, получил степень MBA с отличием. Его отец — врач, типичный ОНБ. Он часто говорил Кену:

— *Меня не впечатляют вещи, которыми люди владеют. Но меня впечатляют реальные достижения. Я горд тем, что я врач. Всегда стремись быть первым в своем деле. Не гонись за деньгами. Если будешь лучше всех знать свое дело, деньги тебя найдут.*

Отец Кена жил в соответствии со своими убеждениями — намного скромнее, чем позволяли средства, делая удачные капиталовложения. Вот что рассказывает Кен:

— *Отец покупал новый автомобиль каждые восемь лет. Прожил в одном доме тридцать два года. Простое жилье, симпатичный дом, участок меньше четырех соток. На шесть человек — четыре спальни. Два совмещенных санузла: один — для отца с матерью, другой — для четверых детей.*

За что отец Кена уважает сына? Кен вспоминает:

— *Во-первых, за то, что еще школьником я подрабатывал официантом в местной блинной. Во-вторых, за то, что я никогда не просил у него денег. Он сам предложил мне ссуду в несколько тысяч долларов, когда я решил открыть свое дело сразу после окончания колледжа. В-третьих, за то, что, когда я решил получить степень, я продал дело с прибылью, и этих денег хватило на все годы обучения — ни доллара чужих денег.*

Сегодня главное для Кена — реальные достижения. Он занимает ответственный пост в одной из ведущих американских корпораций. Он проводит удачные капиталовложения в коммерческую недвижимость и акции фондового рынка. Как и отец, Кен — отличный накопитель богатства, он живет в скромном доме и водит подержанный автомобиль.

Отец был для него лучшим учителем и примером для подражания. Кен считает, что на него во многом повлиял и опыт работы в школьные годы:

— *Я видел, как живут простые люди. Я видел, сколько приводится работать, чтобы содержать семью... Работа часами, при минимальной оплате, чтобы только-только свести концы с концами. Деньги нельзя транжирить, сколько бы ты ни зарабатывал.*

10. Дети должны понимать, что многие вещи дороже денег

Здоровье, долголетие, счастье, любовь и дружная семья, независимость, хорошие друзья (вам повезло, если можете насчитать пять настоящих друзей). Твердая репутация, уважение людей, честность, настоящие достижения!

Наша жизнь — настоящий пирог, а деньги — лишь глазурь сверху. Не стоит мошенничать, воровать, нарушать законы, жульничать при уплате налогов. В Америке легче заработать деньги честным путем, чем нечестным. Ты не выживешь в бизнесе, если будешь мошенничать. В жизни важна долгосрочная перспектива.

От трудностей не убежишь. Детей не убережешь от жизненных испытаний. Успех в жизни приходит к тем, у кого есть жизненный опыт, кто умеет преодолевать препятствия и учится этому с детства — к людям, которых никто не лишил права на борьбу лицом к лицу с трудностями. Кто лишен этого, тот, в сущности, обманут. Родители, которые пытаются защитить детей от всех возможных пороков нашего общества, не дают им закалиться, чтобы противостоять страху, беспокойству, зависимости. И дети страдают.

7. Найти место в жизни

Они следят за рыночной конъюнктурой

Почему вы не богаты? Может быть, потому, что не видите всех возможностей рынка труда. В настоящее время весьма перспективен бизнес, ориентированный на богатых клиентов, их детей, вдов и вдовцов. Те, кто предоставляет услуги богатым, тоже могут разбогатеть. И наоборот, многие люди, в том числе владельцы собственных предприятий, владельцы частной практики, специалисты по продажам и даже многие работающие по найму, не имеют высоких доходов — может быть, потому, что у их клиентов просто нет денег!

Вы можете возразить, что на протяжении всей книги неоднократно указывалось, что богатые, как правило, бережливы. Зачем же ориентироваться на тех, кто не склонен тратить деньги, кто чувствителен к ценам на товары и услуги? Да, богатые, особенно те, кто составил состояние собственным трудом, действительно бережливы и чувствительны к ценам. Но они готовы хорошо платить за грамотные консультации по инвестициям, управлению финансами, налогам, юридические услуги, за медицинскую и стоматологическую помощь для себя и членов семьи, за образование, за жилье. Также, поскольку большинство богатых — владельцы и управляющие предприятий, они являются крупными потребителями промышленных товаров и производственных услуг — от офисов до компьютерных программ. И, наконец, богатые вовсе не так бережливы, когда дело касается товаров и услуг, предназначенных для их детей и внуков. А дети и внуки редко отличаются бережливостью, когда надо потратить значительные суммы, преподнесенные им в подарок.

ИЩЕМ ДЕНЬГИ

В ближайшее десятилетие Америку ждет невиданный всплеск богатства. Открываются беспрецедентные возможности на рынке услуг для богатых людей. Вот некоторые факты американской экономики:

- В 1996 году около 3,5 миллиона американских семей (из 100 миллионов семей в Америке в целом) имели состояние в 1 миллион долларов и более. Семьи миллионеров владеют почти половиной частного капитала Америки.
- В период с 1996 по 2005 год частные капиталы будут расти почти в шесть раз быстрее, чем население в целом. К 2005 году общая сумма частных капиталов составит 27,7 триллиона долларов, то есть увеличится более чем на 20% по сравнению с 1996 годом.

- К 2005 году численность семей миллионеров достигнет около 5,6 миллиона человек. Большой частью частных капиталов Америки (16,3 триллиона долларов — 59% от 27,7 триллиона) к тому времени будут владеть 5,3% населения — семья с состоянием в 1 миллион долларов и более.

По большинству оценок, за период с 1996 по 2005 год скончаются 692493 человека, чье наследство составит не менее 1 миллиона долларов. Это дает цифру в 2,1 триллиона долларов (в долларах 1990 года). Около

трети этой суммы перейдет к супругам покойных (в 80% случаев — к вдовам). Вдовы получают около 560,2 миллиарда долларов, дети — почти 400 миллиардов (см. таблицу 7.1). В среднем это составит 189,484 доллара на каждого из детей миллионеров.

Наследники богатых людей отличаются повышенной склонностью тратить деньги в сравнении с их возрастно-доходовой категорией в среднем.

Кроме того, большинство богатых родителей стремятся уменьшить налог на наследство, еще при жизни передавая значительную часть состояния детям. За период с 1996 по 2005 год согласно большинству прогнозов богатые люди передадут взрослым детям и внукам свыше 1 триллиона долларов. Эти средства имеют различную форму — деньги, коллекции, дома, автомобили, коммерческая недвижимость, закладные на дома, государственные ценные бумаги. В среднем сумма на каждого из детей миллионеров составит свыше 600 000 долларов (в долларах 1990 года). Учтите, что цифра в 1 триллион получена по самым минимальным оценкам, поскольку, как уже говорилось, к 2005 году американские семьи с состоянием не менее 1 миллиона долларов будут владеть 16,3 триллиона долларов — 59% частных капиталов Америки. 1 триллион долларов, переданный детям и внукам, таким образом, составляет лишь малую долю (6,3%) этого богатства.

Значительная часть переданных средств не облагается налогом. Как правило, родители распоряжаются богатством с целью уменьшения налогообложения. По американским законам, каждый из родителей может ежегодно передать каждому из детей и внуков сумму до 10 000 долларов в год, не подлежащую налогообложению. Таким образом, мать и отец, имеющие орех детей и шесть внуков, могут ежегодно передавать им 180 000 долларов, не облагаемых налогом. Как правило, при исчислении налога с дарения исключаются также средства на медицинские и образовательные расходы.

Таблица 7.1

**Прогноз структуры наследства размером
в 1 миллион долларов и более
(в млрд. долл.)¹**

Вид	Год			В целом за период 1996- 2005 692,493
	1996 40,921	2000 66,177	2005 100,650	
Налог на наследство	14,95	24,65	40,65	269,04
Завещано супруге	38,92	64,17	105,80	700,24
На благотворительные цели	8,56	14,12	23,28	154,07
Передано в дар при жизни	21,88	36,07	59,47	393,65

¹В долларах 1990 года.

Таблица 7.2

Прогноз гонораров за юридические услуги в оформлении наследства (в млн. долл.) ¹				
Вид услуг	Год			В целом за период 1996-2005 692,493
	1996	2000	2005	
	40,921	66,177	100,650	
Гонорар юриста—составителя завещания	962,5	1 586,9	2 626,3	17 105,6
Гонорар исполнителя завещания	1 241,1	2042,3	3 373,7	22 329,9
Гонорар распорядителя завещания	938,1	1546,7	2 550,0	16 878,1

¹В долларах 1990 года.

ПОТЕНЦИАЛЬНО ПРИБЫЛЬНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, С ВЫСОКОЙ ВЕРОЯТНОСТЬЮ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РЫНОК БОГАТЫХ

Таких видов деятельности достаточно много. В ближайшие 20 лет сохранится высокий спрос на услуги специалистов” решающих проблемы богатых людей и их наследников.

Юридические специальности

Недавно один отец спросил нас, какую профессию в идеале можно посоветовать сыну. Сын в то время учился на втором курсе колледжа и был круглым отличником. Мы посоветовали выбрать юридическую специальность. Как отреагировал отец? Он заявил, что юристов и так слишком много. Нет, слишком много выпускников юридических факультетов. А спрос на высококвалифицированных юристов определенных специальностей остается высоким. Еще выше спрос на юристов, которые могут поставить новое дело. Отец студента спросил нас, какие юридические специальности можно посоветовать прежде всего. Мы перечислили три, которые здесь приводим.

Юрист — специалист по законам о наследстве

Первая специальность, которую мы рекомендуем, — законодательство в области наследства. В период с 1996 по 2005 год гонорары юристов, работающих с наследствами от 1 миллиона долларов, составят около 17,1 биллиона долларов (см. таблицу 7.2). Значительную сумму составят также гонорары юристам, выступающим в качестве исполнителей, соисполнителей и распорядителей завещаний. Несмотря на то что число завещаний (в 1 миллион долларов и более), назначающих юристов исполнителями либо распорядителями, невелико, даже небольшая доля гонораров, в сумме составляющих 22,3 биллиона долларов, означает весьма высокий гонорар для этих квалифицированных специалистов.

Юристы по наследственным делам получают с 1996 по 2005 год около 25 биллионов долларов за свои услуги по обслуживанию завещаний в 1 миллион долларов и более. Это больше, чем доход всех юридических фирм за все виды услуг в 1994 году! Впрочем, это не так много по сравнению с суммой в 270 биллионов долларов — а именно столько получит государство с 1996 по 2005 в виде налога на наследство.

Хороший юрист по делам наследства не просто дает консультации по законодательству. Наиболее преуспевающие специалисты — настоящие наставники, семейные советники для богатых людей и их наследников. Одна из особенностей их работы — умение помогать овдовевшим клиентам и клиенткам. Практически все семейные пары миллионеров намерены оставить состояние своему спутнику жизни, поскольку наследство, полученное от мужа или жены, не облагается налогом. Преданность супругов друг другу фактически влечет за собой отсрочку уплаты налогов до кончины второго из супругов.

В особенно сложном положении оказываются вдовы миллионеров. Более половины вдов миллионеров

* Термин “наследство” в данном случае, строго говоря, не соответствует классическому определению. “Наследство” обычно определяется как “получение денег или денежного эквивалента в соответствии с законом от предшествующего владельца в случае его кончины”. Супруги, строго говоря, также не являются “предшествующими владельцами” в юридическом смысле слова, поскольку большая часть имущества у миллионеров находится в совместном владении супругов. Именно поэтому практически невозможно определить число индивидуумов-миллионеров и приходится вести статистику в терминах семей миллионеров. Отметим, что термин “наследство”, строго говоря, неприменим к передаче имущества от одного супруга к другому — при жизни супругов все, чем владеет муж, принадлежит и жене, и наоборот.

были замужем за своим супругом свыше 50 лет. Ожидается, что за период с 1996 по 2005 год на каждого богатого вдовца придется четыре богатые вдовы. Это объясняется в первую очередь возрастным фактором. Средняя продолжительность жизни мужчины (мужа) в семье миллионера составляет 75,5 года, а женщины (жены) — 82 года. Кроме того, мужья в таких семьях в среднем на два года старше жен. В типичном случае муж, умерший в 75,5 года, оставляет вдову на два года моложе себя. Овдовев, женщина 73 лет в среднем проживет до 82 лет. Большинство женщин в этой ситуации больше не выйдет замуж. Таким образом, большинство жен в семьях миллионеров на момент кончины вдовели 9 лет.

За период с 1996 по 2005 год число вдов миллионеров составит почти 296 000. Средний размер их наследства — 2 миллиона долларов (в долларах 1990 года). За тот же период число вдовцов-миллионеров составит почти 72000, общий размер их наследства — свыше 125 миллиардов долларов, или по 1,7 миллиона на человека.

В каких штатах ожидается наибольший спрос на юристов по делам о наследстве? По нашим оценкам, в первую очередь в Калифорнии, Флориде, Нью-Йорке, Иллинойсе, Техасе, Пенсильвании (см. таблицы 7.3 и 7.4).

Доходы, капиталы...

Какая категория расходов лидирует в бюджете миллионера? Налоги. Семьи с реализованным доходом не менее 200 000 долларов в год составляют около 1% семей США, но на их долю приходится 25% суммы подоходного налога. Такие семьи стремятся сократить реализуемый доход.

Что будет в 2005 году, когда семьям миллионеров будет принадлежать 59% частных капиталов Америки? Государство вполне может увеличить нажим на богатых, в том числе созданием новых форм налого-

Таблица 7.3

Прогноз численности в величины¹ завещанных состояний размером в 1 миллион долларов и более

Штат	Число завещанных состояний			Общая сумма (в дом.)		
	1996	2000	2005	1996	2000	2005
Айдахо	110	172	270	212 798 292	350 845 070	578 445 730
Айова	502	787	1 235	933 038 664	1 538 320 691	1 536 262 045

Алабама	359	563	883	952915427	1 571 091 934	2 590 292 690
Аляска	45	70	ПО	105 229 924	173 494 815	286 044 592
Аризона	508	796	1 249	1 206 636 467	1 989 407 210	3 279 977 983
Арканзас	240	376	590	97 472 127	985 065 004	1 624 097 625
Вайоминг	81	128	200	195 259 971	321 929 267	530 771 631
Вашингтон	697	1 093	1 714	2 015 737 665	3 323 389 564	5 479 343 064
Вермонт	84	132	207	182 398 536	300 724 346	495 810 625
Виржиния	924	1 448	2272	2 965 145 428	4 888 698 337	8 060 100 935
Висконсин	480	753	1 181	1 324 727 827	2 184 106 946	3 600 983 580
Гавайи	259	406	637	765 840 006	1 262 656 708	2 081 768 972
Делавэр	151	237	371	349 597 194	576 388 329	950 303 699
Джорджия	731	1 147	1799	2 057 829 634	3 392 787 490	5 593 760 901
Зап.	126	198	310	308 674 445	508 918 123	839 064 135
Виржиния						

¹ Из расчета в долларах 1990 года.

Иллинойс	2002	3140	4925	5 688 262 029	9 378 358 600	15 462 299 309
Индиана	479	751	1 179	1 944 415 160	3 205 798 634	5 285 468 397
Калифорния	7621	11952	18744	20 784 079 307	34 267 153 645	56 496 985 101
Канзас	430	675	1 059	992 668 954	1 636 634 420	2 698 353 980
Кентукки	408	640	1 004	1 053 468 466	1 736 875 868	2 863 624 189
Колорадо	412	646	1 012	1 039 437 810	1 713 743 226	2 825 484 910
Коннектикут	1 052	1 650	2588	2 873 946 160	4 738 336 164	7 812 195 622
Луизиана	16	495	777	948 238 542	1 563 381 053	2 577 579 297
Массачусетс	1 200	1 882	2951	3 203 666 590	5 281 953 251	8 708 468 675
Миннесота	577	904	1 418	1 403 065 660	2 313 264 197	3 813 927 887
Миссисипи	231	362	568	534 334 172	880 968 115	1 452 470 870
Миссури	789	1 237	1 940	2 395 734 614	3 949 898 617	6 512 281 867
Мичиган	85	1 544	2422	2 485 764 661	4 098 333 070	6 757 008 907
Монтана	93	146	229	191 752 307	316 146 107	521 236 811
Мэн	253	397	623	558 887 821	921 450 239	1 519 214 608
Мэриленд	766	1 201	1 884	1 936 230 610	3 192 304 592	5 263 220 484
Небраска	312	489	767	574 087 699	946 510 601	1 560 532 160
Невада	173	271	426	411 565 927	678 557 498	1 118 752 180
Нью-Джерси	1 582	2482	3892-	4 343 657 438	7 161 480 411	11
Нью-Йорк	3636	5702	8 942	12 767 897 504	21 050 704 197	34 706 743 772
Нью-Мексико	121	190	298	330 889 651	545 544 807	899 451 327
Нью-Хэмпшир	237	371	582	477 042 324	786 509 827	1 296 735 482

t
o
~

Продолжение табл. 7.3

Штат	Число завещанных состояний			Общая сумма (в дом.)		
	1996	2000	2005	1996	2000	2005
Огайо	1 398	2 192	3438	3 555 602 226	5 862 197 020	9 665 128 920
Оклахома	350	549	862	1 017 222 603	1 677 116 543	2 765 097 718
Округ	129	203	318	583 441 470	961 932 362	1 585 958 346
Орегон	321	503	789	722 578 815	1 191 331 062	1 964 172 862
Пенсильвания	1760	2761	4330	5 100 143 673	8 408 715 358	13 863 627 870
Род-Айленд	214	335	525	401 042 934	661 208 016	1 090 147 721
Сев. Дакота	126	198	310	192 921 528	318 073 827	524 415 084
Сев. Каролина	827	1 297	2034	2 099 921 604	3 462 185 416	5 708 178 738
Теннесси	472	740	1 160	1 556 233 661	2 565 795 539	4 230 281 681
Техас	1 922	3014	4727	5 849 614 580	9 644 383 983	15 900 901 016
Флорида	3720	5835	9 151	13 274 170 363	21 885 407 028	36 082 936 085
Юж. Дакота	81	128	200	268 920 918	443 375 638	731 002 845
Юж. Каролина	482	757	1 187	952 915 427	1 571 091 934	2 590 292 690
Юга	83	131	205	377 658 507	622 653 613	1 026 582 256

&

Прочие территории	64	101	158	275 936 246	454 941 959	750 072 484
ВСЕГО	40921	64177	100 650	117 340 719 569	193 462 140 273	318965 145743

Таблица 7.4

**Прогноз численности и величины¹ завещанных состояний
размером в 1 миллион долларов и более
по штатам к 2000 году**

<i>Штат</i>	<i>Число завещаний в 1 миллио</i>	<i>Завещания на общую сумму</i>	<i>Средний размер завещанного состояния</i>	<i>Место</i>
Калифорния	11952	34 267 153 645	2 867 121	1
Флорида	5835	21 885 407 028	3 750 905	2
Нью-Йорк	5702	21 050 704 197	3 691 901	3
Иллинойс	3140	9 378 358 600	2 986 706	4
Техас	3014	9 644 383 983	3 199 594	5
Пенсильвания	2761	8 408 715 358	3 045 791	6
Нью-Джерси	2482	7 161 480 411	2 885 822	7
Огайо	2192	5 862 197 020	2 674 136	8
Массачусетс	1 882	5 281 953 251	2 807 188	9
Коннектикут	1 650	4 738 336 164	2 871 869	10
Мичиган	1 544	4 098 333 070	2 654 316	11
Виргиния	1 448	4 888 698 337	3 375 224	12
Сев. Каролина	1297	3 462 185 416	2 669 469	13
Миссури	1 237	3 949 898 617	3 192 418	14
Мэриленд	1201	3 192 304 592	2 657 293	15
Джорджия	1 147	3 392 787 490	2 958 510	16
Вашингтон	1093	3 323 389 564	3 040 937	17
Миннесота	904	2 313 264 197	2 558 322	18
Аризона	796	1 989 407 210	2 498 002	19
Айова	787	1 538 320 691	1 953 634	20
Юж. Каролина	757	1 571 091 934	2 076 484	21
Висконсин	753	2 184 106 946	2 901 461	22
Индиана	751	3 205 798 634	4 265 994	23
Теннесси	740	2 565 795 539	3 467 637	24

¹ Из расчета в долларах 1990 года.

Продолжение табл.

<i>Штат</i>	<i>Число завещаний в 1 милл</i>	<i>Завещания на общую сумму</i>	<i>Средний размер завещанного состояния</i>	<i>Место</i>
Канзас	675	1 636 634 420	1 424 247	1
Колорадо	646	1 713 743 226	2 654 536	2

Кентукки	640	1 736 875 868	2711 934	2
Алабама	563	1 571 091 934	2 791 534	2
Оклахома	549	1 677 116 543	3 053 25	2
Орегон	503	1 191 331 062	2 367 867	3
Луизиана	495	1 563 381 053	3155647	3
Небраска	489	946 510 601	1 935 581	3
Гавайи	406	1 262 €56 70\$	3 108 297	3
Мэн	397	921 450 239	2 319 648	3
Арканзас	376	985 065 004	2 619 438	3
Нью-Хэмпшир	371	786 509 827	2 120 397	3
Миссисипи	362	880968 115	2 434 008	3
Род-Айленд	335	661 208 016	1 973 824	3
Невада	271	678 557 498	2 499 696	3
Делавэр	237	576 388 329	2 434 051	4
Округ Колумбия	203	961 932 362	4 743 494	4
Зап. Виргиния	198	508 918 123	2 574 768	4
Сев. Дакота	198	318 073 827	1 609 230	4
Нью-Мексико	190	545 544 807	2 871 968	4
Айдахо	172	350 845 070	2 039 959	4
Монтана	146	316 146 107	2 160 697	4
Вермонт	132	300 724 346	2 274 795	4
Юта	131	622 653 613	4 756 169	4
Юж. Дакота	128	443 375 638	3 471 839	4
Вайоминг	128	321 929 267	2 520 857	5
Аляска	70	173494815	2 480 281	5
Всего	640	1930071983	3 012 139	

268

обложения — помимо подоходного налога возможно введение налога на частное состояние. Согласно нашим данным богатых больше всего беспокоит возможность введения такого налога. Их также страшит увеличение государством налогов для покрытия государственных расходов и бюджетного дефицита. В ряде штатов уже введен налог на частное состояние: постоянно проживающие в этих штатах люди обязаны указывать в налоговой декларации все виды финансовых средств, и налог взимается с акций, облигаций, депозитных счетов и т.п. Сможет ли федеральное правительство ввести такой вид налогообложения? Это несложно сделать, располагая имеющимся в ряде штатов опытом.

Мы считаем, что в ближайшие 20 лет богатым людям понадобится весь арсенал, не противоречащий закону средств, чтобы остаться богатыми. Богатые — тот сектор экономики, который подвергнется яростным атакам со стороны политиков-либералов и их лучшего друга — налоговой инспекции. Богатые, вне всяких сомнений, готовы заплатить тому, кто поможет отразить атаку и выстоять, — прежде всего, налоговому консультанту. Поэтому вторая юридическая специальность, рекомендованная нами сыну любящего отца, — налоговое право.

Продается: право проживания в Америке

Третья юридическая специальность, которую мы рекомендуем получить, — иммиграционное законодательство. Юристы, специализирующиеся по нему, должны выиграть от ожидаемого развития событий в этой области. С каждым годом становится сложнее иммигрировать в Америку и получить американское гражданство, а спрос на это постоянно растет, особенно среди богатых иностранцев. Например, что думают о своем будущем миллионеры-бизнесмены и люди, впитавшие дух свободного предпринимательства, живущие в Тайване? На их капиталы и на их

страну претендует Китай. Китай претендует и на Филиппины — там есть нефть. Кто может предсказать, как китайское правительство обойдется с богатыми людьми в захваченной стране? В странах зоны китайского влияния Китай представляет собой реальную угрозу для богатых людей. Многие из них хотели бы получить американское гражданство. Безусловно, специалистам по иммиграционному законодательству выгодна эта тенденция.

Вот что говорит Крис Чанг, сотрудник компании, занимающейся вопросами иммиграции “Pan Pacific”, находящейся в Тайване:

“Люди не чувствуют себя в безопасности. Они хотят переехать в США. С начала военно-морских маневров Китая у берегов Тайваня отток долларов из тайваньской экономики измеряется миллиардами... Китай рассматривает Тайвань как мятежную провинцию” (Atlanta Journal-Constitution. 1996, April 27, p. 1).

Страх богатых тайваньских бизнесменов вызвал перемещение их денег в Америку. За последнее время тайваньские инвестиции только в Калифорнии составили свыше 10 миллиардов долларов, сейчас рассматривается вопрос о вложении в Атланту 50 миллионов долларов (там же). Что дает вложение капитала в Америке?

“В 1990 году Конгресс принял “программу капиталовложений в 1 миллион долларов”, по которой иностранцу может быть предоставлен вид на жительство, если он вложил 1 миллион долларов в предприятие на американской земле и при этом создал не менее 10 рабочих мест” (Watt. Street Journal. 1996, April 11, p. B 1).

Юридические услуги по иммиграционным вопросам нужны не только богатым иностранным бизнесменам. Американские корпорации нуждаются во все возрастающем числе высококвалифицированных специалистов и ученых, многие из которых приглашаются из-за рубежа. Все большему количеству таких людей требуется помощь юристов, имеющих значительный опыт работы в иммиграционном законодательстве.

Медицина и стоматология

Богатые люди потратят огромное количество долларов на медицинское и стоматологическое обслуживание своих взрослых детей и внуков. Это открывает большие возможности заработка для врачей многих специальностей. В настоящее время 44% американских миллионеров потратили деньги на медицинское и стоматологическое обслуживание детей и внуков. В ближайшее десятилетие общий объем таких затрат составит, по нашим оценкам, свыше 52 миллиардов долларов.

Большая часть таких расходов не покрывается программами медицинского страхования. Особенно важная роль в услугах, не покрываемых страховкой, принадлежит квалифицированным врачам и специалистам, практикующим частным образом и предпочитающим не иметь дела с посреднической бюрократией. На богатую клиентуру, производящую прямую оплату медицинских услуг, ориентируется все большее число врачей и специалистов. Именно для них открываются наибольшие перспективы в этой области при условии высочайшей квалификации и соответствующей репутации. За свои услуги они нередко получают гонорары по счетам таких размеров, по которым отказалась бы платить любая страховая компания. Богатые клиенты обычно платят напрямую частному врачу или медицинскому учреждению, что позволяет избежать налога на дарение, неизбежного при передаче нужных сумм детям или внукам. Некоторые миллионеры тоже пользуются отдельными услугами таких врачей и специалистов, оплачивая их напрямую.

271

Вот эти медицинские специальности:

- Стоматология: косметическая стоматология (отбеливание, укрепление, полировка зубов, невидимые мосты, косметические операции в носоглотке, исправление челюстных дефектов и прикуса).

- Пластическая хирургия: исправление формы носа и ушей, удаление татуировок, подтяжка лица, глубокая очистка кожи, глубокая эпиляция.
- Дерматология: удаление бородавок, косметическая дерматохирургия, лечение угрей, удаление веснушек, электролиз.
- Аллергология: лечение аллергической утомляемости, крапивницы, сыпи, аллергических расстройств нервной системы (депрессии, резкие смены настроения), пищевых аллергий, дислексия, аллергических реакций при смене места жительства.
- Психология: консультации по выбору профессии, тестирование для учебных заведений и приема на работу, лечение неспособности сосредоточиться, булимии, застенчивости и агрессивности болезненного характера, тестирование умственных способностей и склонности к тем или иным видам деятельности.
- Психиатрия: лечение стрессов, тревожности, алкоголизма, наркомании, панических страхов и фобий.
- Массаж: лечение массажем болей в области головы, шеи и поясницы, массажное снятие стресса.

Специалисты и посредники по продаже и оценке ценного имущества

Богатые люди дарят детям не только деньги. Часто это коллекции марок или монет, жемчуг и драгоценности, фермы, участки леса, семейный/частный бизнес, концессионные права на добычу нефти и газа, недвижимость, коллекционное оружие, фарфор, антиквариат, автомобили, мебель и тому подобное. Получатели подобных подарков нередко достаточно равнодушны к ним и предпочитают получить за них наличные. Отсюда необходимость в экспертах, которые помогут произвести точную оценку подарка, произвести его продажу, взять на себя управление им и увеличить его ценность. Вот эти специальности;

- Оценщики и аукционисты, предоставляющие услуги по оценке и продаже ценного имущества всех видов (см. выше).
- Специалисты по коллекционным маркам и монетам, предоставляющие услуги по их оценке и в некоторых случаях готовые немедленно купить коллекцию целиком.
- Специалисты ломбардного дела, осуществляющие немедленную скупку унаследованных драгоценностей, бриллиантов, драгоценных металлов, монет, коллекционного оружия, антиквариата, фарфора, дорогих часов, столового серебра и т.п.
- Специалисты по уходу за домом, предоставляющие услуги по уходу за домами и уборке, сдаче в наем.

Работники и учреждения образования

Свыше 40% богатых американцев оплачивают внукам посещение частных средних и высших учебных заведений. В сочетании с быстрым увеличением численности зажиточного населения это означает несколько миллионов учащихся, получающих денежную помощь на обучение в частных учебных заведениях. Соответственно должен возрасти спрос на частные учебные заведения, преподавателей, административных работников и репетиторов. Размер платы за обучение будет возрастать. Почему? Потому, что за частное образование детей платят не родители, а дедушки и бабушки, и родителей не волнует стоимость обучения.

Вот эти специальности:

- Владельцы и преподаватели следующих частных учебных заведений: ясли, детские сады, начальные и средние школы.
- Владельцы специализированных учебных заведений и преподаватели отдельных дисциплин: музыка, театральное искусство, изящные искусства, спец педагогика, обучение отстающих, выбор профессии, подготовка к экзаменам SAT (вступительный тест в колледж) и все виды репетиторства.

Специалисты по праву и финансам

Как уже говорилось, юристы занимают особое положение в передаче имущества от старшего поколения к младшему. Не менее важная роль принадлежит финансовым консультантам. Специалисты в этих двух областях часто являются основными консультантами богатых людей. Их помощь не ограничивается обычными юридическими и финансовыми услугами — на их советы полагаются и при принятии решения, кому из детей,

что достанется по наследству. Клиенты, как правило, в первую очередь ищут у них защиты против уплаты больших налогов с дарения и наследства, нередко назначают их соисполнителями своих завещаний, которым часто отходит определенный процент наследства — так богатые клиенты вознаграждают своих верных советчиков за многолетнюю помощь.

Вот эти специальности:

- Финансовые консультанты, специализирующиеся на оказании консультаций по налогам, налогам на наследство и дарение, оформлении доверенностей, оценке стоимости имущества, пенсионных планах.

Специалисты по рынку жилья

Более половины богатых американцев оказывают детям финансовую помощь в приобретении дома. Эта цифра, скорее всего, даже несколько занижена, поскольку на приобретение дома и сопутствующие расходы дети из богатых семей нередко тратят и деньги, полученные от родителей “на жизнь”. Дети богатых, получающие “субсидии на жилье”, менее чувствительны к ценам, чем не получающие. (Еще одно подтверждение того, что чужие деньги тратить легче, чем собственные.) Эта тенденция весьма благоприятна для работающих на рынке жилья и закладных на недвижимость.

Субсидии на приобретение жилья не исключают потребности в кредите. Фактически родители, давшие детям деньги на покупку дома, нередко провоцируют приобретение более дорогого жилья под более высокие закладные.

Специальности на рынке жилья:

Строительство жилья.

Оформление закладных.

Ремонт и перепланировка жилья.

Подготовка земельных участков под строительство жилья.

Торговля недвижимостью.

Оптовая торговля строительными и отделочными материалами.

- Производство, торговля и консультации по системам охраны и сигнализации для жилья.
- Услуги по дизайну интерьера.

Работа со спонсорами

Специальности в этой области:

- Специалисты по проведению исследований в области филантропии, поиску спонсоров, консультаций благотворительным и образовательным организациям.

Тур агентства, бюро путешествий

Богатые люди предпочитают отдыхать вместе с детьми и внуками, многие тратят на отдых значительные суммы. Около 55% миллионеров тратят на отдых свыше 5000 долларов, каждый шестой — свыше 10 000 долларов.

Специальности в этой области:

- Семейный отдых на курортах.
- Круизы, туры, кругосветные путешествия, пешеходный туризм, сафари.

Где искать богатых клиентов?

Чтобы найти богатых клиентов, нужно представлять географию размещения капиталов. В этой главе уже приводились сведения о концентрации наследств размером от 1 миллиона долларов по всем штатам в Америке (см. таблицы 7.3 и 7.4). Однако на каждого покойного миллионера приходится примерно сорок живых, поэтому для большинства предлагающих услуги богатой клиентуре важнее иметь представление о вторых.

В таблице 7.5 представлен наш прогноз количества семей миллионеров в США к 2005 году, их распределения по штатам, федеральному округу Колумбия и за пределами США. Отметим, что наибольшее количество миллионеров — в штате Калифорния, а наибольшая концентрация — в штате Коннектикут.

Таблица 7.5 Прогноз численности семей миллионеров

к 2005 году

<i>Штат</i>	<i>Всего</i>	<i>На 100 000 семейств</i>	<i>Концентра ция семей миллионеров</i>
США	5 625 408	5239	100
Айдахо	19264	3883	74
Айова	46202	4100	78
Алабама	66315	3844	73
Аляска	19216	7 148	136

276

Продолжение табл. 7.6

<i>Штат</i>	<i>Всего</i>	<i>На 100,000 семейств</i>	<i>Концентрация семей миллионеров -</i>
Аризона	76805	4501	86
Арканзас	32008	3228	62
Вайоминг	902Г	4493	86
Вашингтон	134 570	5764	ПО
Вермонт	10035	4407	84
Виргиния	171 516	6327	121
Висконсин	100 421	4852	93
Гавайи	30857	6046	115
Делавэр	18237	6247	119
Джорджия	146064	4973	95
Зап. Виргиния	21 774	3077	59
Иллинойс	283 329	6054	116
Индиана	108 679	4674	89
Калифорния	773 213	5762	ПО
Канзас	49784	4755	91
Кентукки	56271	3668	70
Колорадо	92 677	5936	113
Коннектикут	109 481	8702	166
Луизиана	62 193	3611	69
Массачусетс	154 390	6746	129
Миннесота	102 662	5533	106
Миссисипи	30045	2841	54
Миссури	92665	4431	85
Мичиган	202 929	5406	103
Монтана	12954	3661	70
Мэн	18537	3887	74
Мэриленд	149 085	7283	139
Небраска	28026	4276	82
Невада	36272	5577	106
Нью-Джерси	258 917	8275	158

<i>Штат</i>	<i>Всего</i>	<i>На 100000 семейств</i>	<i>Концентраци я семей миллионеров</i>
Нью-Йорк	431 607	6 153	117
Нью-Мексико	26352	3758	72
Нью-Хэмпшир	26941	6013	115
Огайо	197 554	4485	86
Оклахома	46734	3593	69
Округ Колумбия	14076	6815	130
Орегон	62776	4795	92
Пенсильвания	238 010	5033	96
Род-Айленд	19672	5125	98
Сев. Дакота	9559	3865	74
Сев. Каролина	130 362	4450	85
Теннесси	91263	4285	82
Техас	365 034	4736	90
Флорида	289231	4911	94
Юж. Дакота	10613	3584	68
Юж. Каролина	58479	3867	74
Юга	33850	4097	78
Прочие территории	41 239	3640	69

8

Миллионеры
в сравнении
с наследниками

Они правильно выбрали профессию

Лет десять назад одна журналистка из национального журнала новостей задала нам вопрос, который приходится слышать чаще всего:

— *Кто такие богатые люди?*

Теперь вы, наверное, и сами можете ответить на него. Большинство богатых людей в Америке — владельцы предприятий и частной практики. Во главе 20% богатых семей — отошедшие от дел. Из остальных 80% свыше двух третей возглавляют владельцы собственных предприятий. В целом по Америке лишь 18% семей — меньше чем каждую пятую — возглавляют владельцы предприятий или частных практик. *Но миллионеров среди них в четыре раза больше, чем среди наемных работников.*

Следующий вопрос журналистки логически вытекал из первого:

— *Каким бизнесом чаще всего владеют миллионеры?*

Мы ответили ей то же, что отвечаем всегда:

— *По типу бизнеса невозможно определить, миллионер ли его владелец.*

Мы 20 лет изучаем миллионеров во всех областях занятости и пришли к выводу, что если и можно предсказать уровень доходности бизнеса, то скорее не по виду бизнеса, а по типу владельца.

Но как мы ни пытались объяснить свои выводы, журналисты предпочитают все упрощать. Еще бы — такой прекрасный заголовок для такой прекрасной статьи:

“Десять видов бизнеса миллионеров!”

Мы, как могли, подчеркивали тот факт, что стать миллионером по гарантированному плану невозможно, но журналисты очень часто не считаются с реальностью. В погоне за сенсацией

они искажают результаты наших исследований. Да, вероятность разбогатеть выше для владельцев собственных предприятий, но журналисты обычно умалчивают о том, что большинство владельцев собственных предприятий не только не миллионеры, но и не имеют шансов когда-либо разбогатеть.

Мы действительно говорим журналистам, что некоторые области бизнеса имеют тенденцию приносить больший доход. Таким образом, владельцы бизнеса в более прибыльных областях, по определению, в целом реализуют более высокий доход. Но сам факт того, что ваш бизнес ведется в прибыльной области, далеко не гарантирует его прибыльности. Более того, даже владелец прибыльного бизнеса может никогда не разбогатеть. Почему? Потому, что он может тратить слишком много на потребительские товары и услуги, может быть разведен три раза, может играть на скачках. Возможно, у него нет пенсионного плана или он не имеет капиталовложений в надежные, прибыльные акции. Может

быть, он вообще не ощущает необходимости копить богатство и считает, что деньги — самый возобновляемый ресурс. В таком случае он — прекрасный потребитель и никудышный инвестор.

А если человек бережлив, делает разумные капиталовложения и при этом владеет прибыльным бизнесом? В таком случае весьма вероятно, что он разбогатеет.

В одних отраслях хозяйства легче получить прибыль, чем в других. В настоящей главе мы рассмотрим некоторые из этих прибыльных отраслей, но предупреждаем читателей, что не следует упрощать результаты наших исследований. Люди очень часто хотят услышать “простой и понятный” ответ на вопрос, как разбогатеть в Америке, или, что еще хуже, искажают выводы из наших данных. Вот, например, какое письмо мы недавно получили от одного брокера:

“...Думаю, вам будет интересно узнать, что недавно опубликована брошюра про вас. Вы профессора Стэнфордского университета, обнаружившие, что 20% американских миллионеров — владельцы химчисток. Это правда?”

Во-первых, ни один из нас никогда в жизни не преподавал в Стэнфорде. Во-вторых, ни один из нас никогда не утверждал, что каждый пятый миллионер в этот миг стирает чужие рубашки. Да, в середине 80-х годов наши исследования действительно показали, что химчистки представляют собой прибыльный вид малого бизнеса. Но прибыльность не равнозначна зажиточности или накоплению богатства. Не надо думать, как думали дети авторов (а может быть, и ваши), что достаточно купить спортивную обувь фирмы “Air Jordan”, чтобы стать звездой баскетбольной команды. Обладания изделием хорошей “фирмы” мало, чтобы стать чемпионом. Точно так же владеть фирмой в прибыльной отрасли — еще не значит быть миллионером. Для получения прибылей и, в конечном счете, богатства, нужно иметь деловые способности, самодисциплину. Вот почему невыносимо слушать, как американцам рассказывают примерно следующее:

— Купите мой комплект для домашнего обучения — и вашему новому бизнесу гарантирован успех! Сегодня вы покупаете товар — а завтра вы уже миллионер. Так было со мной. Так может произойти и с вами! Нет ничего легче!

Нет, дело не в комплекте, не в идее, не в виде бизнеса. Двадцать пять лет назад для такого вида бизнеса, как, например, розничная торговля столярными изделиями и инструментами, ничто не указывало на возможность больших прибылей. Все показатели были таковы, что нам и в голову не пришло делать в него инвестиции. Вспомните, как поступили основатели фирмы “Home Depot”, — начав торговлю этими товарами по каталогу, они заново открыли этот вид торговли. Они не позволили стандартным показателям прибыльности, объема продаж, накладных расходов диктовать, как надо управлять бизнесом и деньгами. Основатели этой фирмы обладали прекрасной деловой хваткой, смелостью и организованностью. Они разбогатели сами и помогли обрести финансовую независимость множеству своих сотрудников и инвесторов. Люди, которые преуспели в бизнесе, как правило, создают новые стандарты сами.

ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ОСТАЕТСЯ ПОСТОЯННЫМ, - ПЕРЕМЕНЫ

Все меняется, даже условия деятельности так называемого собственного бизнеса, где в качестве владельца и управляющего в одном лице выступает либо несколько предпринимателей-компаньонов (предприятие в форме товарищества), либо один предприниматель (предприятие в форме индивидуального частного предприятия). Возьмем, например, упомянутый выше вид деятельности — химическая чистка одежды (полный перечень предоставляемых такими предприятиями услуг, если быть точным, включает прачечные услуги, химическую чистку, ремонт и переделку одежды). Вот что писал один из нас, Том Стэнли, об этом бизнесе в 1988 году:

“В 1984 году в отрасли работало 6940 предприятий, зарегистрированных в форме товарищества; 91,9% из них работало с прибылью, при этом средняя доходность находилась на уровне 23,4% от выручки” (Thomas J. Stanley. Marketing to the Affluent. Home wood, Hl. Irwin, 1988, p. 190).

Какова прибыльность этой отрасли в 90-х годах? Мы проанализировали информацию Налоговой службы США, касающуюся уплаты федерального подоходного налога, и установили, что в 1992 году в отрасли работало 4615 предприятий, зарегистрированных в форме товарищества; из них только 50,5% работало с прибылью. При этом средняя доходность находилась на уровне 13% от выручки. Кроме того, в 1992 году в США в отрасли химической чистки работало 24186 предприятий, зарегистрированных в форме индивидуального частного предприятия. Какова была средняя чистая прибыль по этой группе предприятий? В среднем она равнялась 5360 долларов. По данному показателю предприятия этой группы занимали 116-е место среди 171 группы индивидуальных частных предприятий, рассмотренных по критерию средней чистой прибыли. В это время отрасль в целом занимала 119-е место по критерию доходности по отношению к выручке, которая находилась на уровне 8,1%. Какова доля предприятий, получавших какую-либо чистую прибыль? Примерно три из четырех, или 74,1%, получили, по меньшей мере, 1 доллар чистой прибыли. По данному критерию отрасль химической чистки одежды заняла 92-е место среди рассмотренной 171 отрасли.

Вот сколько перемен произошло всего за восемь лет! Но перемены такого рода характерны отнюдь не исключительно для отрасли химической чистки. Данные, приведенные в таблице 8.1 по ряду отраслей, показывают, что во многих из них происходят значительные колебания прибыльности. Например, число магазинов мужской одежды в период с 1984 по 1992 год увеличилось более чем вдвое. В 1984 году все предприятия этой отрасли, зарегистрированные в форме индивидуальных частных предприятий, работали с прибылью. Но в 1992 году с прибылью работало только 82,7%. Отрасль в целом по данному критерию переместилась с 1-го места на 57-е среди рассмотренной 171 группы индивидуальных частных предприятий. В свою очередь дорожное строительство переместилось с 8-го на 138-е место, а добыча угля — с 14-го на 165-е. Целый ряд внешних и часто неконтролируемых факторов определяет прибыльность отраслей и отдельных предприятий. Часто наличие большого количества прибыльных предприятий в той или иной отрасли привлекает в нее все новых и новых предпринимателей, что отрицательно воздействует на уровень прибыльности. На прибыльность воздействуют также изменения тенденций потребительского спроса. Аналогичное влияние оказывает государственная политика. Например, если бы проводилась государственная политика, направленная на увеличение потребления угля, то, возможно, число индивидуальных частных предприятий в угледобывающей промышленности не сократилось. Вы с 717 до 76 в течение всего лишь восьми лет. Отметим также, что только 34,2% из этих 76 предприятий работали с прибылью. Но вопреки этому индивидуальные предприниматели в этой отрасли имеют среднегодовой чистый доход в размере 196618 долларов. Очевидно, небольшой группе владельцев угледобывающих предприятий удается противостоять тенденциям и стандартам, господствующим в отрасли в целом. Упорство этих предпринимателей и их нежелание смириться с общим положением дел в отрасли

Таблица 8.1

**Отдельные категории индивидуальных частных предприятий:
уровень средней доходности* в 1984 и 1992 году**

Категория	1984			1992			Средняя доходность (в тыс. долл.)
	Общее количество предприятий	Процент доходности	Уровень доходности	Общее количество предприятий	Процент доходности	Уровень доходности	
Мужская одежда и аксессуары	1645	100,0	1	341 0	82,7	57	8,2
Частная остеопатическая практика	1,001	100,0	3	105 98	96,3	13	7,76
Торговля жилыми трейлерами	4718	95,4	7	6 844	92,3	23	10,1
Дорожные подряды	6812	92,5	8	864 1	56,0	138	12,7
Подряды по настилу полов	312 832	92,0	9	497 631	92,0	25	8,9
Частная практика массажа	18928	91,5	10	325 01	85,1	49	47,5
Подряды по кровельным работам	53539	91,4	11	982 35	86,9	42	9,1
Владельцы частных аптек и магазинов	14128	90,9	12	832 4	82,2	60	45,5

* Средняя доходность по данным Налоговой службы США за 1992 и 1994 года.

Продолжение табл. 8.1

Категория	1984			1992			Средняя доходность (в тыс. долл.)
	Общее количество предприятий	Процент доходности	Уровень доходности	Общее количество предприятий	Процент доходности	Уровень доходности	
Угледобывающая промышленность	717	90,7	14	76	34,2	165	196,6
Магазины отделочных и драпировочных тканей	17508	90,3	15	29827	79,2	74	6,2
Сельское хозяйство и ветеринария	16367	89,7	16	19622	92,5	22	41,7
Такси и прочие							

пассажирские перевозки	42975	89,5	17	38907	97,1	11	7,0
Иные местные и дальние пассажирские перевозки	16945	89,4	18	30,666	93,6	20	8,8
Стоматологические лаборатории							
Металлопромышленность	15246 4972	89,4 89,2	19 20	28 101 3460	96,0 100,0	15 1	15,2 26,1
Подряды по отделочным работам							
Стоматологическая частная практика	180 209	88,8	21	235 599	91,1	28	7,6
Кегельбаны и боулинг	77439 1 456	88,2 88,1	22 23	96746 1,547	94,9 91,3	16 27	73,1 57,4
Частная практика врачей-окулистов							
	16919	86,9	25	12576	96,1	14	60,1

оказываются вознаграждены. Нам приходилось слышать от многих удачливых предпринимателей, что их радует, когда в их отрасли “ненадолго наступают тяжкие времена”, потому что в эти периоды разоряется большинство конкурентов. По всей видимости, именно это имеет место в угледобывающей промышленности. Те 34,2% предприятий, которые работают с прибылью, имеют чистый доход на уровне примерно 600 000 долларов в год.

Многие спрашивают нас: “Стоит ли мне открыть свое дело?” Для большинства такой шаг кончается неудачей. Средний чистый годовой доход, исчисленный для более чем 15 миллионов индивидуальных частных предприятий в США, равняется всего лишь 6200 долларов! Около 25% индивидуальных частных предприятий в США не имеют ни цента прибыли по результатам работы за год. Еще хуже дело обстоит с предприятиями, работающими в форме товарищества: в среднем 42% не имеет прибыли по итогам года. А как обстоят дела с акционерными обществами? В среднем только 55% имеет прибыль по итогам года.

ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧАСТНЫХ ПРАКТИК В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

В среднем менее чем один из пяти миллионеров-предпринимателей передает свое дело детям. Почему? Прислушаемся к богатым родителям. Они знают, сколь малы шансы преуспеть в предпринимательстве. Они знают, что большинство предприятий в высшей степени подвержены влиянию конкуренции, изменений потребительского спроса, высоких накладных расходов и других неконтролируемых факторов.

Что же советуют своим детям миллионеры-предприниматели? Они советуют им стать владельцами частных практик, высококвалифицированными терапевтами, стоматологами, юристами, финансистами, инженерами и архитекторами. Как говорилось ранее, родители-миллионеры в пять раз чаще посылают своих детей учиться профессии врача, чем другие американцы, а профессии юриста — в четыре раза чаще.

Состоятельные люди знают, сколь малы шансы преуспеть в предпринимательстве и сколь велик риск потерять все. При этом они знают, что только немногие из владельцев частных практик заканчивают среднестатистический год без прибыли и что прибыльность большинства частных практик по оказанию высокопрофессиональных услуг гораздо выше,

чем небольшого предприятия в среднем. В дальнейшем мы проиллюстрируем эти положения цифрами, но прежде нам хотелось бы обсудить другие стороны деятельности владельцев частных практик.

Представим, что вы — мистер Карл Джонсон, владелец предприятия “Джонсон Коул”. Ваше предприятие — одно из 76 предприятий угледобывающей отрасли США, и при этом входит в число тех 26 из них, которые закончили прошлый год с прибылью. Не так давно в отрасли действовало 717 индивидуальных частных предприятий. В среднем более чем 9 из 10 работали с прибылью. Сейчас число предприятий сократилось на 90%. Но вы упорны, изобретательны и умны. Несмотря на то, что большинство других предпринимателей ушло из угледобычи, вы остались. Сейчас вы пожинаете плоды этого. В прошлом году чистая прибыль вашего предприятия составила 600 000 долларов. В этом году дела тоже идут неплохо. Двое ваших детей учатся в колледже и проявляют большие способности. Задайте себе несколько вопросов:

- Следует ли мне посоветовать моим Дэвиду и Кристи заняться предпринимательством в области угледобычи?
- Следует ли мне передать им шахту, которой владели еще мои родители?
- Действительно ли лучшее место для моих детей — угольная шахта?

Многие из миллионеров-предпринимателей, с которыми мы беседовали, ответили бы на эти вопросы отрицательно, особенно в тех случаях, когда дети проявляют большие способности к учебе. Они бы посоветовали Дэвиду и Кристи подумать о других сферах деятельности.

Большинство современных предприятий требуют вложений капитала в землю, здания и оборудование. “Джонсон Коул” владеет угольными месторождениями и оборудованием на миллионы долларов. На предприятии работает много шахтеров, что требует непрерывного совершенствования мер безопасности труда в соответствии с законодательством. С другой стороны, предприятие полностью зависит от складывающихся на рынке цен на уголь, на которые оно ни в коей мере не может повлиять. Оно должно непрерывно бороться с конкурентами, которые стремятся перехватить покупателей. Оно должно внимательно отслеживать изменения в государственной политике в области энергетики. Оно вынуждено беспокоиться о довольстве и безопасности работников, и постоянно считаться с риском обвала и остановки производства. Наконец, предприятие привязано к определенному месту. Месторождение невозможно переместить в более теплый климат или приблизить к более дешевой железной дороге. А что будет, если начнется длительная забастовка на железной дороге?

Задайте себе эти вопросы и вы быстро поймете, что находитесь в крайне неустойчивом положении. Что из того, что вы прекрасно управляете предприятием? Бегло обозначенные выше неконтролируемые факторы могут уничтожить ваше предприятие в любой момент. Если принять в расчет все факторы, то те 600 000 долларов, которые вы заработали в прошлом году, перестают казаться очень большой суммой. Сколько таких лет у вас впереди? Что если неконтролируемые факторы приведут вас к разорению уже в следующем году? Сможете ли вы использовать свои знания в области угледобычи для того, чтобы преподавать в техническом университете? Скорее всего, нет. Ваши знания носят скорее практический, чем теоретический характер.

Однажды мы спросили процветающего предпринимателя, который бежал в США из Европы от преследований нацистов, о том, почему его взрослые дети предпочли стать владельцами частных практик по оказанию высокопрофессиональных услуг. Вот его ответ:

— *У человека можно отнять предприятие, но нельзя отнять знания.*

Что он имел в виду? Государство или кредитор могут конфисковать предприятие, представляющее собой землю, оборудование, здания, шахты и тому подобное, но они не в силах конфисковать ваши знания. Что продают специалисты высокой квалификации? Не уголь, не краску, даже не пиццу — прежде всего знания.

Например, хороший врач-терапевт нужен в любом месте — и легко может переехать куда угодно в Америке. То же верно для стоматолога, юриста, финансиста, инженера, архитектора,

ветеринара, массажиста. Подавляющее большинство детей богатых американцев получают именно эти профессии.

Каков доход владельцев частных практик в сопоставлении с прибылью, которую дает “Джонсон Коул”? Лишь малая доля владельцев частных практик имела доход в 600 000 долларов в год. Более того, большинство их потратило многие годы на получение образования, как правило, дорогостоящего. Несмотря на это, большинство богатых родителей все-таки уверено, что, в конечном счете, выгода от получения подобных профессий оправдывает все затраты. Напомним, что в большинстве случаев богатые родители полностью или частично оплачивают стоимость образования детей. Это говорит о многом — ведь деньги достались им тяжелым многолетним трудом.

Как бы поступили вы? Заметьте, что для угледобывающей промышленности в целом средняя прибыльность индивидуальных частных предприятий выше (196000 долларов в год), чем для всех прочих отраслей, представленных в таблице 8.2. А какой процент угледобывающих предприятий в целом закончил год с прибылью? Всего около трети (34,2%). Это составляет резкий контраст с процентом прибыльности всех видов частных практик (см. таблицу 8.2): 87,2% — для врачей-терапевтов, 94,2% — для врачей-стоматологов, 92,5% — для ветеринаров, 86,6% — для юридических услуг.

Как обстоят дела с доходностью по отношению к выручке? В угледобывающей промышленности она составляет 8,2% (т.е. прибыльность 196 000 долларов в год обеспечивается выручкой в 2,4 миллиона долларов). У врачей-терапевтов — 56,2% (87 000 долларов на 154 804); при таком показателе для получения годовой выручки угледобывающего предприятия терапевту потребовалось бы выручить всего 349 800 долларов в год — несравнимо меньше 2,4 миллиона. Врачу-остеопату и того меньше — 340 138 долларов. Юристу для получения прибыли среднего угледобывающего предприятия понадобилось бы выручить 414 800 долларов.

Что бы посоветовали Дэвиду и Кристи вы? Если вы — такой же, как большинство преуспевающих предпринимателей, вы посоветуете им стать частнопрактикующим специалистом. Именно такой совет и дают своим детям богатые американцы. Первое поколение — обычно предприниматели, наперекор всем трудностям добившиеся успеха в своем деле и разбогатевшие. Успехом они во многом обязаны бережливому образу жизни в течение всего времени, пока становился на ноги и рос их бизнес. Немалую роль сыграла и удача. Большинство понимает, что обстоятельства могли повернуться и против них.

Детей ждет лучшая жизнь — им не придется так много рисковать, они получают хорошее образование и станут врачами, юристами или финансистами.

Таблица 8.2. Первая

десятка: наиболее доходные виды деятельности¹ индивидуальных частных предприятий

<i>Вид деятельности</i>	<i>Количество предприятий</i>	<i>Средняя доходность (в тыс.)</i>	<i>Уровень доходности (место)</i>	<i>Процент предприятий с данным уровнем</i>	<i>Средняя доходность по отношению</i>	<i>Обеспеченность прибылью</i>	<i>Выручка для обеспечения прибыльности угледобывающей</i>
Угледобывающая промышленность	76	196,6	1	34,2	8,2	2 397,6	2 397,6
Частная практика врачей-терапевтов	192 545	87,0	2	87,2	56,2	154,8	349,8
Частная остеопатическая практика	10598	77 6	3	96 3	57 8	134 3	340 1
Частная							

стоматологическая практика	96746	73,1	4	94,9	34,2	201,9	543,1
Частная практика врачей-окулистов	12576	60,1	5	96,1	30,7	195,8	640,4
Кегельбаны и боулинг	1 547	57,4	6	91,3	31,0	185,2	634,2
Частная практика массажа	32501	47,5	7	85,1	39,3	120,9	500,3
Аптеки	8324	45,5	8	82,2	8,7	523,0	2 259,8
Ветеринарные услуги	19622	41,7	9	92,5	22,5	185,3	873,8
Юридические услуги	280 946	39,8	10	86,6	47,4	84,0	414,8

¹ Средняя доходность по данным Налоговой службы 15 миллионов индивидуальных частных предприятий по США за 1992 год, когда в США насчитывалось свыше 171 виду деятельности.

Их капитал — знания. Но в отличие от родителей они выйдут на рынок труда в более позднем возрасте — ближе к тридцати или даже позже. И, скорее всего, для них уже будет привычен образ жизни выше среднего класса, который они будут вести с самого начала профессиональной деятельности, в отличие от того, как жили их родители, начиная свой бизнес.

Дети богатых родителей редко бывают бережливы. Трудно быть бережливым, занимая высокое общественное положение, требующее высокого уровня потребления и, соответственно, более низкого уровня капиталовложений. В результате они могут нуждаться в материальной помощи родителей. Как большинство высококвалифицированных специалистов, они много зарабатывают, но вынуждены при этом много тратить. Поэтому, поскольку для многих высокодоходных категорий бизнеса уровень расходов на семейное потребление также высок, сложно с уверенностью прогнозировать уровень богатства на основе исключительно доходности различных видов бизнеса.

“ОБЫЧНЫЙ СКУЧНЫЙ” БИЗНЕС И БОГАТСТВО

Одна статья в журнале “Форбс” начиналась захватывающе:

“Компании со скучными названиями и постоянно растущей прибыльностью — не лучший предмет для светской беседы, но лучший объект для капиталовложений в долгосрочной перспективе” (Флеминг Микс, Дэвид С. Фомдилер. Имейте смелость быть скучным//Forbes. 1995, November 6, p. 228).

Авторы статьи отмечают, что высокотехнологичные компании в долгосрочной перспективе нередко малоприбыльны. Зато компании, которые занимаются “обычными скучными” видами бизнеса, как правило, постоянно приносят прибыль владельцам. Перечисляется ряд небольших фирм, которые за последние десять лет имели стабильную прибыль. Их сферы деятельности включают, в частности, производство отделочных материалов, строительных материалов, торговлю электроникой, автомобильными запчастями, сборными домами.

Да, это звучит не слишком увлекательно. И, тем не менее, именно бизнес, ориентированный на повседневные нужды, наиболее прибылен для владельца. В “обычных скучных” видах бизнеса, как правило, конкуренция ниже, а спрос весьма стабилен. В приложении 3 нашей книги приводится список видов бизнеса, которыми, по нашим данным, владеют миллионеры. В таблице 8.3 приведена небольшая выдержка из него. Итак, каким бизнесом занимаются миллионеры? Самыми разными — но чаще всего обычным и скучным.

РИСК ИЛИ СВОБОДА?

Почему люди заводят собственное дело? Наиболее преуспевающие бизнесмены в первую очередь неизменно называют неограниченную свободу. Они сами себе начальники и, кроме того, считают, что иметь собственное дело менее рискованно, чем работать по найму.

Один наш знакомый профессор задал группе студентов в школе бизнеса (все они были управляющими корпораций) следующий вопрос:

— *Что такое риск?*

Один из студентов немедленно ответил:

— *Это — быть предпринимателем!*

С его ответом согласились все остальные. Но профессор

Таблица 8.3

Некоторые виды бизнеса миллионеров — владельцев собственного дела

Специализированные рекламные услуги
Услуги скорой медицинской помощи
Производство готового платья
Аукционист-оценщик
Владелец кафе
Выращивание цитрусовых
Торговля коллекционными марками и монетами
Консультант-геолог
Владелец предприятий хлопко-обрабатывающей промышленности
Специалист по ремонту и торговле дизельными двигателями
Производство автоматов по выпечке пончиков
Промышленный дизайн. Фандрейзер
Производство отопительного оборудования
Услуги по трудоустройству
Производство моющих и чистящих средств
Работы по уборке улиц
Профессиональное обучение/содержание учебных заведений по профессиональной подготовке
Медицинские учреждения по долговременному стационарному уходу
Мясо переработка
Содержание стоянок для жилых трейлеров
Издание газет и журналов
Служба подбора временных офисных служащих
Услуги по дезинфекции
Физик-изобретатель
Связи с общественностью/лоббирование
Рисоводство
Пескоструйные работы

ответил на свой собственный вопрос словами своего знакомого предпринимателя:

— *Что такое риск? Риск — это иметь один-единственный источник дохода. Рискует тот, кто работает по найму. У него один источник дохода. А предприниматель, который оказывает услуги по уборке помещений вашему работодателю? У него не одна сотня клиентов — сотни источников дохода.*

Иметь свое дело — это всегда немалый финансовый риск. Но владельцы собственного дела верят во многое, что помогает им свести риск и заботы к минимуму:

- Я — хозяин собственной судьбы.
- Риск — это быть наемным работником у плохого работодателя.
- Если возникают проблемы, я их решаю.
- Возглавить компанию может только ее владелец.
- Никто не ограничивает количество денег, которые я могу заработать.
- Рискуя и преодолевая трудности, я становлюсь опытнее и сильнее.

Чтобы иметь собственное дело, нужно хотеть этого. Если вам неуютно при мысли, что вы окажетесь вне трудового коллектива, то предпринимательство, вероятно, не ваша стезя. Среди опрошенных нами бизнесменов наибольших успехов добились те, кто обладает одной чертой — все они влюблены в свою работу и горды тем, что делают ее “в одиночку”.

Задумайтесь над словами одного миллионера, объяснявшего нам преимущества собственного дела:

— *Все больше людей вынуждено заниматься тем, что им не по душе, Я вам прямо скажу, кто добился успеха в жизни — человек, у которого есть работа, который ее любит, который ложится спать и ждет не дождется утра, чтобы снова бежать на работу. Вот такие у меня критерии. Я вечером жду не дождусь, когда же утром приду в офис и снова возьмусь за работу.*

Для этого человека (вдовец, детей нет) главное не деньги. По завещанию, все его состояние предназначено на именные стипендии студентам в колледже, который он закончил.

Чем он и подобные ему руководствовались при выборе вида деятельности? В колледже он получил хорошее образование в области точных наук и инженерного дела, причем многие преподаватели сами были предпринимателями. Они послужили ему примером. Как правило, преуспевшие предприниматели имели либо опыт работы, либо хорошее представление о той области, в которой открывали свое дело. Так, Ларри двенадцать лет работал агентом по продаже полиграфических услуг. Он был лучшим сотрудником у своего работодателя. Но он устал пребывать в постоянном страхе перед разорением хозяина и решил открыть свою собственную типографию. Он обратился к нам за советом.

Мы задали Ларри простой вопрос: “В чем испытывают наибольшую потребность типографские предприятия?” Он сразу ответил: “В клиентах, в прибыли, в расширении дела”. Это был лучший совет, который он мог получить. Он открыл свое дело — но не типографию. Он стал независимым посредником по полиграфическим услугам. Сейчас он представляет ряд ведущих, полиграфических фирм и получает комиссионное вознаграждение за каждый контракт. Производственные расходы Ларри минимальны.

Когда Ларри еще не открыл собственного дела, он говорил нам, что боится быть предпринимателем, — при одной мысли о работе “в одиночку” его охватывал ужас. Он полагал, что бизнесменам страх неведом.

Мы помогли Ларри преодолеть эту психологическую трудность. Сначала мы объяснили ему, что его представление о страхе ошибочно. Что такое смелость? Смелость — это умение бояться. Да-да, предприниматели — смелые люди — знают, что такое страх. Но они умеют осознавать и преодолевать его. Вот почему к ним приходит успех.

Мы посвятили немало времени изучению страха. Да, Рэю Кроку, основателю империи McDonald's, нужна была немалая смелость, чтобы предлагать котлеты всему миру. Недаром он был водителем машины “скорой помощи” на передовых первой мировой войны — между прочим, как и Уолт Дисней. Ли Якокка понадобилась смелость, чтобы заявить Конгрессу и

всему миру, что “Крайслер” “вернется с победой”. Ли Якокка, строго говоря, не предприниматель, но, по нашему мнению, в его жилах течет предпринимательская кровь.

В Америке есть чего бояться. Но кто, по нашим данным, боится меньше? Как по-вашему, будет ли это человек, получивший в наследство 5 миллионов долларов, — или сделавший сам себя миллионер с состоянием в несколько миллионов? Как правило, это миллионер-предприниматель, который ежедневно рискует, смелость которого подвергается ежедневному испытанию, и это научило его преодолевать страх.

Следующий пример из жизни мы приберегли под конец нашей книги. Для нас он символизирует все различия между ОНБ и ПНБ. На протяжении всей книги мы неоднократно подчеркивали, что эти две категории резко различаются по потребностям. ОНБ стремятся к достижениям, к накоплению богатства, к финансовой независимости, — начав с нуля, добиться многого. ПНБ же, как правило, стремятся к демонстрации роскошного образа жизни. Что происходит, когда эти две категории пытаются совместиться во времени и пространстве? Чаще всего, как показывает нижеследующая история, возникает конфликт.

Мистер У. — сам себя сделавший миллионер, состояние которого, по самым скромным оценкам, равняется 30 миллионам долларов. Типичный ОНБ, мистер У. владеет несколькими компаниями по производству промышленного оборудования, приборов для тестирования и точных инструментов. Он занимается и многими другими видами предпринимательской деятельности, включая операции с недвижимостью.

Мистер У. живет в районе, населенном средним классом. Состояние его соседей составляет лишь малую долю от его собственного. И у него, и у жены автомобили американского производства. Его образ жизни и потребление находятся на уровне среднего класса. Он никогда не надевает на работу ни костюма, ни галстука.

Мистер У. с удовольствием занимается операциями с недвижимостью, которую он сам называет “роскошным жильем”:

— Я делаю деньги не только в производстве, но и на недвижимости. Бог производит на свет все больше людей, но не земли. Можно хорошо заработать, если ты достаточно умен и знаешь, где выбрать участок.

Да, мистер У. действительно умеет выбрать участок. Он покупает недвижимость единолично или с партнерами только по выгодной цене — как правило, у владельцев или подрядчиков, испытывающих финансовые затруднения.

Не так давно ему представилась очередная “возможность выгодно вложить деньги в край солнца и апельсинов”:

— Один парень, у которого не было денег, вел строительство роскошного жилья. Чтобы начать строительные работы, ему нужно было продать не меньше половины квартир... Я заключил с ним сделку — купил все квартиры одинаковой планировки, однотипные — ему нужны были деньги, и я получил огромную скидку. Он построил этот роскошный небоскреб. А поскольку все квартиры данного типа были у меня, любой, кто хотел купить именно такую, обращался ко мне. Своего рода монополия — у меня не было конкурентов. Я продал их все, кроме одной.

Мистер У. оставляет себе по квартире в каждом таком доме, но пользуется ими редко. Иногда он отдыхает там с семьей, иногда приглашает друзей воспользоваться ими для отдыха. В остальное время он сдает квартиры, пока на них не найдется покупатель. Почему мистер У. не хочет поселиться в роскошном небоскребе на более постоянной основе? Это не в его стиле.

Большинство людей, которые приобретают квартиры в роскошных домах в курортной местности, — ПНБ из слоя выше среднего класса. У мистера У. постоянно возникали разногласия с собственными покупателями. В нескольких домах, где мистер У. продавал квартиры, покупатели установили такие правила, что он чувствовал себя не в своей тарелке во время отдыха. Поэтому он и продавал, в конце концов, те квартиры, которые первоначально оставлял для себя в каждом из домов. Вот что он рассказал:

— У меня есть собака. Можно считать, что этот пес обошелся мне в шестизначную цифру. Я продал несколько квартир в роскошных домах, потому что жильцы приняли

правила против собак. Они говорили мне: “Видите ли, вы должны убрать собаку”. Я лучше продам весь дом, чем брошу свою собаку.

Мистер У. предвидел, что и в последнем роскошном доме, где он оставил себе квартиры, жильцы с претензией на изящный стиль жизни не захотят видеть его собаку. Поэтому еще до начала строительства он внес в устав специальный параграф, где говорилось, что мистер У. и его семья имеют право держать собаку во время проживания в квартире.

Всем покупателям вручался экземпляр устава, так что они были ознакомлены с правом мистера У. держать собаку. Во время совершения покупки не возражал никто. Но вскоре, после того как дом был полностью заселен, за исключением квартиры, предназначенной для мистера У., жильцы устроили собрание и выбрали организационный комитет, который должен был составить и принять дополнительные правила

проживания. Можно ли было ожидать, что новые правила ограничат права мистера У. и его собаки — ведь, в конце концов, их предусматривал первоначальный устав?

Оргкомитет принял постановление о собаках, в котором первоначальная формулировка изменялась: жильцам разрешалось держать собак, вес которых не превышал 15 фунтов (6,8 кг). Вот вам и право держать собаку в первоначальном уставе. Мистер У. воспринял это как попытку выжить его из здания. Его собака весила 30 фунтов (13,6 кг) — ясно было, что даже если посадить пса на диету, в новую норму никак не улезься. Кроме того, мистера У. особенно уязвил тот факт, что ему не дали возможности даже принять участие в обсуждении новых правил. Однако он был настроен решительно и, несмотря на новые правила, не собирался расставаться с собакой. В конце концов, он был одним из главных инвесторов в здание еще до начала строительства.

— Они (оргкомитет) прислали мне письмо, где говорилось, что я должен убрать собаку, поскольку она весит больше 15 фунтов. Тогда я пришел на собрание и заявил протест против системы голосования, потому что по ней я не имел возможности выразить свое мнение.

Напоследок мистер У. заявил собранию следующее:

— Откуда вы знаете, что пес весит больше 15 фунтов? Может, он внутри пустой! Я с собакой не расстанусь!

Через несколько дней после собрания председатель оргкомитета подошел к миссис У., когда она прогуливала пса, и заявил ей официальным тоном: “Уберите собаку. Вы нарушаете наши правила”. Миссис У., крайне расстроенная, рассказала об этом муху. Он посоветовал ей сохранять спокойствие.

Через несколько недель мистер У. получил письмо с требованием убрать собаку. В письме также сообщалось, что в случае дальнейшего нарушения правил будет начато судебное преследование. За этим письмом последовало еще два, каждое с еще более угрожающими заявлениями.

На мистера У. эти заявления не произвели никакого впечатления. Автором писем был председатель оргкомитета, юрист по профессии. Однако мистер У. выяснил, что тот не имел права практиковать в штате, где находился дом. Поэтому мистер У. “немедленно проигнорировал” все требования комитета.

Однако мистер У. и его семья чувствовали себя все менее уютно в этом доме даже во время кратковременного отдыха. Были ли требования убрать собаку лишь поводом для выживания их из дома? Мистер У. был убежден в этом. Ни он, ни его семья не принадлежали к любителям “красивой жизни” и выглядели соответственно. А дом был полон людьми, которые, по выражению мистера У., выглядели “расфуфыренными до крайности”.

Мистера У. все больше раздражало поведение членов оргкомитета, которые, по его мнению, вели себя все грубее по отношению к нему. Особенно его уязвил тот факт, что председатель позволил себе сделать замечание его жене в присутствии других жильцов. Мистер У. составил план.

На собрании жильцов, где присутствовали все члены оргкомитета, мистер У. взял слово и заявил:

— Я— тот парень, которому вы все слали письма по поводу собаки. Я подумал над вашим предложением и решил, что собаку не уберу и квартиру тоже не продам.

Эта вызвало у зала реакцию, на которую рассчитывал мистер У. — свист и шиканье. Сумев таким образом привлечь всеобщее внимание, он изложил свое ответное предложение: он передает квартиру в пользование отдела пенсий и льгот в собственной компании, чтобы рабочие могли пользоваться ею для отдыха круглый год. “Вас это устраивает?”

Раздался всеобщий стон. Без сомнения, воображению жильцов предстали яркие картины — рабочий класс разгуливает по роскошному небоскребу круглый год! Раздались возгласы: “Не трогайте собаку, не трогайте собаку!” Председатель оргкомитета предложил немедленно провести заседание в соседней комнате. Через пять минут после начала этого экстренного заседания за закрытыми дверями члены оргкомитета гуськом вернулись в зал, и председатель объявил собранию о следующем решении:

— Всесторонне изучив ситуацию, организационный комитет принял решение рекомендовать разрешить семье У. держать собаку. Прошу голосовать. Принято единогласно.

Вскоре после этой блестящей победы У. продали эту квартиру. Мистер У. объяснил это так:

— Не хочу жить в одном здании с людьми, которым не нравится моя собака.

И для мистера У., и для его семьи собака очень важна — настолько, что квартиру они продали невыгодно для себя, И до того они продавали квартиры в других зданиях, где встречали враждебное отношение к своему псу. Так сколько же стоит песик в роскошном небоскребе? Семье У. он обошелся в несколько сот тысяч долларов — именно столько У., по его оценкам, потерял, поскольку продавая квартиры по цене ниже рыночной. Враждебное окружение, пусть и состоящее из красиво выглядящих людей, — не лучшее место для собаки, как, впрочем, и для отличного накопителя богатства.

9. Благодарности

Начало книги “Ваш сосед — миллионер” было заложено в 1973 году, когда я стал заниматься исследованиями зажиточных слоев населения. В ней нашли отражение знания и открытия, полученные в ходе и тех первых исследований, и множества проведенных с тех пор. Последнее исследование такого рода мы провели с моим соавтором Биллом Данко с мая 1995 года по январь 1996. Мы считаем его самым полным и наиболее интересным с точки зрения результатов. Оно было осуществлено лично авторами, что позволило полностью сосредоточиться на выявлении основных факторов, благодаря которым происходит накопление богатства в Америке.

При собирании информации о зажиточных слоях населения мне помогали по-настоящему выдающиеся люди. С самого начала незаменимым и бесценным помощником был Билл. О лучшем соавторе, чем профессор Билл Данко, нельзя и мечтать.

Я глубоко обязан моей жене Джанет за ее советы, терпение и помощь в работе над первыми вариантами рукописи. Особой благодарности за замечательную работу по составлению опросника, расшифровке интервью, редактированию и компьютерному набору заслуживает Рут Тиллер. Мой долг — выразить также глубокую благодарность Сюзанне Де Галан за большую работу по редактированию рукописи. Я также признателен за вклад в работу моим детям, Саре и

Брэду, которые выступали в качестве студентов-практикантов в этом проекте.

Наконец, я хотел бы поблагодарить тысячи людей, которые помогли нам в работе, искренне, с интересом и готовностью рассказывая о себе. Они — в прямом смысле слова наши соседи-миллионеры!

Томас Дж. Стэнли, Ph.D. Атланта, штат Джорджия

Моей карьере способствовало множество людей. Я в особенности признателен своим верным друзьям из Университета штата Нью-Йорк в Олбани. Профессор Билл Холстейн, Хью

Фарли, Дон Бурк, Сэл Белардо и, другие содействовали созданию атмосферы дружеского понимания в этом университете, которая позволила мне завершить данный труд. И, безусловно, если бы не Билл и Дон, пригласившие Тома Стэнли преподавать у нас в начале 70-х, не было бы ни этой книги, ни других плодов труда команды Стэнли—Данко.

Трудоемкую работу по обработке эмпирического материала, необходимую для завершения книги, с большой охотой, усердием и вниманием к деталям проделали - мои дети — Кристи, Тодд и Дэвид. Ими двигал не материальный интерес — только материальный интерес был бы недостаточен для такой работы. Они трудились так, словно были лично заинтересованы в успехе проекта. Надеюсь, что этот опыт маркетинговых исследований поможет им в формировании собственных потребительских привычек в будущем.

Наконец, я должен поблагодарить свою мать и выразить ей самую горячую признательность. Она воспитала во мне самодисциплину и веру. Своим наглядным примером беззаветного труда и жизненной борьбы она научила меня честно жить, быть настойчивым и смелым и полагаться на Бога.

Уильям Д. Данко, Ph.D. Олбани, штат Нью-Йорк

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Как мы находим миллионеров

Как мы находим миллионеров, которых исследуем? Один троечник-студент, посещавший наши занятия по маркетинговым исследованиям, однажды предложил такое решение: просто воспользоваться списком владельцев роскошных автомобилей. Однако, как вы уже знаете, большинство миллионеров не имеют роскошных автомобилей. Обладатели роскошных автомобилей большей частью — немиллионеры. Нет, этот способ никуда не годится!

Место жительства

В последнем исследовании, как и в ряде предшествующих, был использован метод, разработанный нашим другом Джоном Роббином — создателем геокодирования. Мистер Роббин впервые создал классификацию и кодировку всех районов Америки, число которых составляет свыше 300 000. Его система позволяет описать и присвоить условный код более чем 90% из 100 миллионов американских семей.

При кодировке учитывается, во-первых, годовой доход семьи. Во-вторых, оценивается среднее состояние, для чего определяется средний доход по процентам, доход от аренды и т.п., суммарно получаемый всеми семьями, проживающими в данной местности. Затем используется математический метод расчета капитала, который должен давать доход данного **размера**. Величине **ожидаемого** капитала **соответствует** определенный код: “1” — район с **самым** высоким **размером** ожидаемого состояния, “2” — следующий за ним и т.н. (См. также: Томас Дж. Стэнли, Мэрфи А. Сьюэл. Реакция богатых потребителей на анкетирование по почте // *Journal of Advertising Research*, June/July 1986, pp. 55—58.)

Полученная таким образом шкала ожидаемых размеров состояния использовалась авторами для выявления респондентов.

Сначала производился отбор районов, находящихся в верхней части шкалы. Список проживающих в таких районах семей составлялся для нас профессиональной компанией по рассылке каталогов и рекламы, после чего ими же случайным образом отбирались главы семейств из этого списка, которые и выступили респондентами в наших исследованиях.

Для нашего последнего исследования в масштабе всей страны, проводившегося с июня 1995 по **январь** 1996 года, было отобрано 3000 глав семейств. Всем им были разосланы: 1) анкета (8 страниц), 2) письмо-обращение с просьбой принять участие в опросе, гарантирующее анонимность и конфиденциальность полученных данных, 3) купюра в 1 доллар в знак признательности и 4) конверт для отправки заполненной анкеты за счет получателя. На момент завершения работы над книгой авторы получили возможность учесть результаты ответов 1115 респондентов. Мы также располагаем информацией еще о 322 респондентах 156 — без обратного адреса, 122 — пропуски при заполнении, 44 — прибывшие с опозданием. Процент участия в целом — 45. Из 1115 респондентов 385 (34,5% от общего числа) обладали состоянием в 1 миллион долларов или более.

Вид деятельности

Был также проведен ряд опросов по альтернативной методике. Использовался, в частности, метод ad hoc (“для данного случая”) — опрос части населения, выделенной по строгому критерию в противоположность общему критерию “проживания в зажиточном районе”. По критерию вида деятельности нами были проведены опросы богатых фермеров, ведущих управляющих корпораций, менеджеров среднего звена, инженеров-архитекторов, медицинских работников, бухгалтеров, финансистов, юристов, учителей, преподавателей высшей школы, аукционистов, предпринимателей и пр. Метод ad hoc позволяет охватить сельские местности, обычно выпадающие из поля зрения при использовании даже самых подробных методов геокодирования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Автомобили 1996 года выпуска: средняя стоимость на единицу веса (1 фунт = 0,454 кг)

Марка и модель	Средняя розничная стоимость	Вес (в фунтах)	Цена доллар/фунт	Показатель относительной стоимости (средняя стоимость – 100)
Dodge Ram	17 196	4785	3,59	52
Hyundai Accent	8790	2790	3,84	56
Isuzu Hombre	11 531	2850	4,05	59
Chevrolet S-	14643	3560	4,11	60
Dodge Dakota	15394	3740	4,12	60
Ford Ranger	15223	3680	4,14	60
Mazda B-Series	15320	3680	4,16	61
Ford Aspire	9098	2140	4,25	62
Dodge Neon	11 098	2600	4,27	62
Plymouth Neon	11 098	2600	4,27	62
GMC Sonoma	15213	3560	4,27	62
Gen Metro	9055	2065	4,38	64
Ford Escort	11 635	2565	4,54	66
GMC Sierra C/K	17394	3829	4,54	66
Hyundai Elantra	12349	2700	4,57	67
Ford F-Series	20 143	4400	4,58	67
Plymouth	18703	3985	4,69	68
Plymouth Grand Voyager	18958	4035	4,70	68
Mercury Cougar	17430	3705	4,70	69
Ford Thunderbird	17485	3705	4,72	69
Pontiac Grand	14499	3035	4,78	70
Mitsubishi	11 420	2390	4,78	70
Plymouth Breeze	14060	2930	4,80	70
Mercury Mystique	15018	3110	4,83	70

Марка и модель	Средняя розничная стоимость	Вес (в фунтах)	Цена доллар/фунт	Показатель относительной стоимости (средняя стоимость—100)
Saturn	11 695	2405	4,86	71
Nissan Truck	15274	3125	4,89	71

Ford Aerostar	20633	4220	4,89	71
Eagle Summit	11 712	2390	4,90	71
Chevrolet Astro	22 160	4520	4 90	71
Jeep Wrangler	15869	3210	4 94	72
Dodge Stratus	15285	3085	4 95	72
Eagle Summit	15437	3100	4 98	73
Oldsmobile Ciera	15455	3100	4 99	73
Pontiac Trans	19394	3890	4 99	73
GMC Safari	22562	4520	4 99	73
Chevrolet C/K	19 150	3 820	5 00	73
Suzuki Swift	9250	1 845	5 01	73
Mazda Protege	13 195	2630	5 02	73
Chevrolet	14000	2765	5 06	74
Dodge Avenger	16081	3 175	5 06	74
Chevrolet Lumina	17205	3395	5 07	74
Mercury Tracer	12878	2535	5 08	74
GMC Yukon	27225	5343	5 10	74
Geo Prizm	12820	2510	5 11	74
Chevrolet Lumina	19890	3890	5 11	75
GMC Suburban	28855	5640	5 12	75
Ford Bronco	25628	5005	5 12	75
Hyundai Sonata	15849	3095	5,12	75
Toyota Tercel	11 128	2 165	5 14	75
Dodge Caravan	20505	3985	5 15	75
Ford Contour	14078	2910	5 15	75
Oldsmobile	14995	2905	5 16	75
Chevrolet Corsica	14385	2785	5 17	75
Ford Probe	15190	2900	5 24	76
Saturn SC	12745	2420	5 27	77
Chevrolet Camrice	22 155	4205	5 27	77
Pontiac Sunfire	14619	2765	5 29	77
Dodge Grand	21 375	4035	5 30	77
Eagle Talon	17 165	3235	5 31	77
Chevrolet Monte	18355	3450	5 32	78
Nissan Sentra	13364	2500	5 35	78
Pontiac Grand	18970	3535	5 37	78
Chevrolet	30340	5640	5 38	78
Jeep Cherokee	18411	3420	5 38	78
Chevrolet Beretta	15090	2785	5 42	79
Buick Skylark	16598	3055	5 43	79
Ford Crown	21 815	4010	5.44	79

Приложение 2

309

Марка и модель	Средняя розничная стоимость	Вес (в фунтах)	Цена доллар/ фунт	Показатель относительной стоимости
Isuzu Rodeo	22 225	4080	5,45	1
GMC Jimmy	23876	4380	5 45	7
Chevrolet Tahoe	29337	5343	5 49	8
Honda Civic	13415	2443	5 49	8
Toyota T100	19 013	3460	5 50	8
Ford Windstar	21 675	3940	5 50	8
Toyota RAV 4	15998	2905	5 51	8
Oldsmobile Sunrime	18 808	3410	5 52	8
Suzuki Esteem	12649	2290	5 52	8
Nissan 200SX	14259	2580	5 53	8
Toyota Corolla	14143	2540	5 57	8
Ford Mustang	19 338	3450	5 61	8
Toyota Tacoma	17078	3040	5 62	8
Honda Passport	22935	4080	5 62	8
Mercury Grand	22680	4010	5 66	8
Oldsmobile	22005	3890	5 66	8
Suzuki Sidekick	15949	2805	5 69	8
Ford Taurus	19998	3516	5 69	8
Suzuki X90	14249	2495	5 71	8
Geo Tracker	14340	2 500	5 74	8
Chevrolet Blazer	23995	4 180	5 74	8
Chrysler Sebring	18296	3 175	5 76	8
Buick Century	18063	3 100	5 83	8

Mitsubishi Galant	17644	3025	5.83	8
Chrysler Cirrus	18525	3145	5.89	8
Chevrolet	19740	3350	5.80	8
Volkswagen Jetta	17430	2955	5.90	8
Mazda MPV	24510	4150	5.91	8
Dodge Intrepid	20353	3435	5.93	8
Toyota Paseo	13038	2200	5.93	8
Mercury Villager	23165	3900	5.94	8
Buick Regal	20623	3455	5.97	8
Nissan Quest	23299	3900	5.97	8
Ford Explorer	26558	4440	5.98	8
Nissan Altima	18324	3050	6.01	8
Chrysler	21410	3550	6.03	8
Mercury Sable	20675	3415	6.05	8
Pontiac Firebird	21489	3545	6.06	8
Ford Taurus	21540	3550	6.07	8
Mitsubishi Eclipse	19713	3235	6.09	8
Honda Accord	20100	3255	6.18	9
Volkswagen Golf	16563	2635	6.29	9

310

Марка и модель	Средняя розничная стоимость	Вес (в фунтах)	Цена доллар/ фунт	Показатель относительной стоимости (средняя стоимость- 100)
Subaru Impreza	15345	2425	6,33	92
Buick	26568	4105	6,33	92
Volkswagen	20375	3180	6,41	93
Toyota Camry	20753	3230	6,43	94
Pontiac	23697	3665	6,47	94
Chrysler Sebring Convertible	22068	3350	6,59	96
Nissan Pathfinder	22264	4090	6,67	97
Toyota 4Runner	26238	3930	6,68	97
Oldsmobile 88	23208	3470	6,69	97
Mazda 626	19145	2860	6,69	98
Chrysler Town & Country	27385	4035	6,79	99
В среднем	23992	3450	6,86	100
Buick Le Sabre	23730	3450	6,88	100
Toyota Previa	28258	4105	6,88	100
Subaru Legacy	20995	3040	6,91	101
Acura Integra	18720	2665	7,02	102
Oldsmobile	29505	4200	7,03	102
Nissan 240SX	20304	2880	7,05	103
Honda Odyssey	24555	3480	7,06	103
Mitsubishi	31437	4445	7,07	103
Jeep Grand	28980	4090	7,09	103
Isuzu Oasis	24743	3480	7,11	104
Mazda MX-6	20372	2865	7,11	104
Honda Civic del	17165	2410	7,12	104
Isuzu Trooper	31657	4365	7,26	106
Land Rover	33363	4535	7,36	107
BMW 318ti	20560	2790	7,37	107
Toyota Celica	20568	2720	7,56	110
Toyota Avalon	25453	3320	7,67	112
Nissan Maxima	23639	3070	7,70	112
Acura SI X	33900	4365	7,77	113
Toyota Land	40258	5150	7,82	114
Buick Riviera	29475	3770	7,82	114
Oldsmobile 98	28710	3640	7,89	115
Honda Prelude	22920	2865	8,00	117
Audi A4	26500	3222	8,22	120
Cadillac	36995	4480	8,26	120
Acura CL	25500	3065	8,32	121

Марка и модель	Средняя розничная стоимость	Вес (в фунтах)	Цена доллар/ фунт
Buick Park Avenue	30 513	3640	8,38 8,39
Chevrolet I HC	20255	2605	
Oldsmobile Aurora	34860	3095	8 73
Infiniti G20	25 150	2865	8 78
Mazda MX-5 Miata	20990	2335	8 99
Subaru SVX	32745	3619	9 07
Volvo 850	30 038	3285	9 14
Lexus LX450	47 500	5 150	9 22
Mazda Millenia	31 560	3415	9 24
Mitsubishi Diamante	35250	3730	9 45
Lexus ES 300	32400	3400	9 53
Cadillac DeVille	38 245	3985	9 60
Mercedes-Benz C-	32575	3370	9 67
Acura TL	31 700	3278	9 67
Lincoln Town Car	39435	4055	9 73
Audi A6	33 150	3405	9 74
Infiniti I30	31 300	3105	9 80
Volvo 960	34610	3485	9 93
BMW 5-Series	33670	3250	10 36
Lincoln Mark VIII	39650	3810	10 41
Lincoln Continental	41 800	3975	10 52
Saab 900	33245	3145	10 57
BMW 73	28750	2690	10 69
Cadillac Eldorado	41 295	3840	10 75
Saab 9000	36 195	3275	11 05
Toyota Supra	39850	3555	11 21
Infiniti I30	40460	3535	11 45
Cadillac Seville	45245	3935	11 50
Nissan 300 ZX	41 050	3565	11 52
BMW 5-Series	43900	3675	11 95
Range Rover	58 500	4875	12 00
Lexus GS300	45700	3765	12 14
Acura RL	45000	3700	12 16
Chevrolet Corvette	41 143	3380	12 17
Mitsubishi 3000 GT	47345	3805	12 44
Mercedes-Benz E-	44900	3585	12 52
Lexus SC400/SC300	47900	3710	12 91
Mazda RX-7	37 800	2895	13 06
Infiniti Q45	56260	4250	13 24
Lexus LS	52900	3800	13 92
BMW 740iL	62490	4145	15,08
Jaguar XJ6	61 295	4040	15,17

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Виды деятельности и профессии миллионеров-предпринимателей

Агент по продажам Агент по фрахту
Агентство по услугам торговых представителей Арбитраж по трудовым
спорам Аудио/видеозапись Аукционист
Аукционист по жилой недвижимости Аукционист-оценщик
Биржевая брокерская фирма Биржевой брокер. Брокер
Брокер по займам Брокер по недвижимости
Брокер по недвижимости/бизнесу/фондовому рынку Брокерские услуги/торговля
Бульдозерные работы/нивелирование
Бухгалтер
Бухгалтерские/аудиторские услуги Владелец агентства
недвижимости
Владелец инвестиционной фирмы в нефтегазовой области Владелец магазина
Владелец магазина полуфабрикатов и консервов Владелец
патента/изобретатель Владелец похоронного бюро
Владелец предприятий хлопкообрабатывающей промышленности
Владелец ресторана Владелец сети бензоколонок Владелец сети
пиццерий. Владелец страхового агентства Владелец
универсального магазина
Владелец учреждений по стационарному уходу
Владелец/президент колледжа
Владелец/управляющий агентством по трудоустройству
Владелец/управляющий многоквартирным жилым комплексом
Владелец/управляющий салоном красоты
Владелец/управляющий туристическим агентством
Врач-анестезиолог
Врач-дерматолог
Врач-радиолог
Врач-терапевт
Выращивание леса на продажу
Выращивание цитрусовых
Дизайн промышленного оборудования
Дилер по нефтепродуктам
Добыча и торговля песком и гравием
Дом престарелых
Жилая недвижимость
Застройка земельных участков под жилье
Застройка/ подготовка под строительство жилья земельных участков
Земляные и бетонные работы
Изготовление спец инструментов
Изготовление спец тканей
Издание газет и журналов
Издатель газет и журналов
Издательское дело
Импорт и продажа экзотических пищевых масел
Импортно-экспортные операции
Инженер/консультант по производству электроэнергии
Инженер/научный работник
Инженер - архитектор
Инженер - конструктор
Инженер-консультант/научный сотрудник

Инженер-строитель/инспектор
Информационные услуги
Искусственное осеменение крупного рогатого скота
Каолин: добыча, обработка, торговля
Коневодство
Консалтинг по менеджменту
Консалтинг по нефтехимическому производству
Консультант
Консультант по компьютерам
Консультант по маркетингу
Консультант по прикладному использованию компьютеров
Консультант по производству/эксплуатации летательных аппаратов

314

Консультант по рекламе/маркетингу
Консультант по фандрейзингу
Консультант-геолог
Консультант-энергетик
Контрактные работы
Лизинг автомобилей
Магазины готовой женской одежды
Маркетинговые услуги
Медицинские исследования
Медицинские учреждения по долговременному стационарному уходу
Менеджер фондов по инвестициям в жилую недвижимость
Микроэлектроника
Молочное животноводство
Монтаж механического оборудования
Монтажные работы
Мясо переработка
Налоговый консультант/юрист
Независимое страховое агентство
Независимый менеджер по инвестициям
Оборудование для дома
Оборудование для производства и продажи напитков
Оборудование парковок
Овощеводство
Операции с заложенной недвижимостью
Оптовая торговля
Оптовая торговля алкогольными напитками
Оптовая торговля двигателями и запчастями
Оптовая торговля канцелярскими принадлежностями
Оптовая торговля морепродуктами
Оптовая торговля оборудованием для уборки улиц
Оптовая торговля овощами
Оптовая торговля овощами и фруктами
Оптовая торговля офисным оборудованием
Оптовая торговля пивом
Оптовая торговля табаком/кондитерскими изделиями
Оптовая торговля электроприборами
Оптовая/розничная торговля женской модной одеждой
Оптовая/розничная торговля цветами
Оптовая/розничная торговля ювелирными изделиями

Оптовик
Оптовое производство
Организация услуг прямого маркетинга
Офисное оборудование
Оценщик сумм, подлежащих выплате по страховому полису

Приложение 3

315

Очистка металла, удаление лакокрасочных покрытий
Пескоструйные работы
Писатель (учебники, пособия)
Писатель (худ. литература)
Планировка и дизайн земельных участков
Пластическая хирургия
Платные лабораторные исследования
Подбор персонала для розничной торговли
Подрядные работы
Подрядчик по дорожному покрытию
Полиграфия и печать
Посредничество в заключении контрактов
Президент/владелец взаимного фонда
Продавец имущества, пострадавшего в авариях и катастрофах
Производство автоматов по выпечке пончиков
Производство бумаги специальных сортов
Производство бутылок для безалкогольных напитков
Производство видео рекламы
Производство вывесок и указателей
Производство головных уборов
Производство готового платья
Производство детской одежды
Производство драпировок
Производство и монтаж сборочных конструкций в жилищном строительстве
Производство инструментов
Производство кинофильмов
Производство ковров
Производство конструкций фундаментов
Производство мебели
Производство молочных продуктов
Производство моющих и чистящих средств
Производство осветительного электрооборудования
Производство отопительного оборудования
Производство повседневной женской одежды
Производство спортивной одежды
Производство стали и спец сплавов
Производство строительного оборудования
Производство хлебобулочных изделий
Промоутер мотоспорта
Профессиональное обучение/содержание учебных заведений
по профессиональной подготовке
Прямой маркетинг
Птицеводство
Публичные выступления и лекции священнослужителей

Публичные выступления, лекции
 Работы по водоснабжению
 Работы по газосварке
 Работы по уборке улиц
 Рекламное агентство
 Ремонт жилья, отделочные работы
 Ремонт кораблей, докование
 Рисоводство
 Розничная торговля
 Розничная торговля овощами и фруктами
 Связи с общественностью/лоббирование
 Сельское хозяйство
 Скотоводство
 Служба подбора временных офисных служащих
 Содержание заведений быстрого питания
 Содержание ипподромов и гоночных треков
 Содержание кафе
 Содержание стоянок грузового транспорта
 Содержание стоянок для жилых трейлеров
 Создание программного обеспечения
 Сопровождение лимузинов
 Специализированные рекламные услуги
 Специалист по застройке/ подготовке под строительство жилья
 земельных участков
 Специалист по клинической психологии
 Специалист по маркетингу/продажам
 Специалист по ремонту и продаже дизельных двигателей
 Специалист по строительству жилья
 Стоматолог
 Стоматолог - ортодонт
 Страхование строительства
 Страхование агентства общего профиля
 Страховой агент
 Строитель
 Строительный дизайн
 Строительство
 Торговая компания
 Торговец
 Торговец металлоломом
 Торговля антиквариатом
 Торговля газосварочным оборудованием
 Торговля жилыми трейлерами
 Торговля ирригированными сельскохозяйственными угодьями
 Торговля коллекционными марками и монетами
 Торговля морепродуктами

Приложение 3

317

Торговля нефтепродуктами Торговля строительным оборудованием
 Торговля товарами для кухни и ванной Торговля фруктами и овощами
 Транспортировка и хранение Транспортные/фрахтовые услуги Трастовый
 консалтинг Управление имуществом Управление инвестициями
 Управление недвижимостью
 Управление некоммерческими профессиональными ассоциациями

Услуги курьерской почты Услуги медицинского патронажа Услуги
 по буксированию судов Услуги по дезинфекции
 Услуги по ксерокопированию и продажа копировальной техники
 Услуги по отдыху на воде Услуги по охране и сопровождению Услуги
 по текстильным технологиям Услуги по трудоустройству Услуги по
 уборке улиц
 Услуги по финансированию строительства жилья Услуги скорой медицинской
 помощи
 Фабрика по промышленной стирке и химической чистке одежды
 Фармацевт/владелец аптеки Фармацевтика Фермер
 Физик-изобретатель Финансовый консультант Финансовый
 плановик
 Фирма по оказанию логопедических/лечебно-физкультурных услуг
 Франчайзинг фотографического оборудования и услуг Химическая чистка и стирка
 одежды Хирург-ортопед Хлопководство Частные школы Ювелир (розничная торговля)
 Юридические услуги в области индустрии развлечений Юридические услуги в области
 торговли недвижимостью Юридическое обслуживание частных лиц Юрист

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. ЗНАКОМЬТЕСЬ: СОСЕД-МИЛЛИОНЕР	12
2. БЕРЕЖЛИВОСТЬ, БЕРЕЖЛИВОСТЬ И ЕЩЕ РАЗ БЕРЕЖЛИВОСТЬ.....	35
3. ВРЕМЯ, ЭНЕРГИЯ, ДЕНЬГИ	88
4. НЕ СУДИТЕ О ЛЮДЯХ ПО ИХ АВТОМОБИЛЯМ...	135
5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ДЕТАМ.....	175
6. ЛЬГОТНИКИ В СОБСТВЕННОЙ СЕМЬЕ.....	217
7. НАЙТИ МЕСТО В ЖИЗНИ	257
8. МИЛЛИОНЕРЫ В СРАВНЕНИИ С НАСЛЕДНИКАМИ	279
9. БЛАГОДАРНОСТИ	304
Приложение 1	306
Приложение 2.....	308
Приложение 3	313