Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Автор:
Станислав Тихонов

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Станислав Александрович Тихонов

Бизнес. Как это работает в России

Перед вами азбука инвестора, из которой вы узнаете, как получать пассивный доход, освободиться от рутины и стать автором своей жизни. Станислав Тихонов – один из самых востребованных коучей по инвестированию в России. В своем руководстве по инвестированию он дает пошаговую стратегию для начинающих, раскрывает самые эффективные технологии и стратегии приумножения капитала.

Станислав Тихонов

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Серия «Бизнес. Как это работает в России»

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Трансформатор 2. Как развить скорость в бизнесе и не сгореть

Дмитрий Портнягин – автор самого популярного бизнес-канала на YouTube и самой успешной бизнес-книги в России. Более 200 тысяч экземпляров первой книги Дмитрия Портнягина «Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать» были проданы за год после старта продаж. Но Дима не тот человек, который останавливается на высоком результате, даже если это лучший результат. Вторая книга, по мнению редакции, существенно превосходит первую по количеству важных инсайтов и кейсов. Она очень откровенная, глубокая и в то же время в ней чувствуется невероятная сила и большой практический опыт автора. Эта книга – толчок вперед такой силы, что можно улететь прямо в космос.

Отдел продаж по захвату рынка

Книга Михаила Гребенюка, спикера № 1 «Бизнес Молодости» – готовое руководство по созданию отдела продаж и повышению его эффективности. В ней вы найдете 17 инсайтов для руководителей, стратегии развития бизнеса, скрипты для холодных и теплых звонков, повышение конверсии и многие другие технологии, которые помогут повысить эффективность вашего отдела.

Генератор клиентов. Первая в мире книга-тренинг по АВТОВОРОНКАМ продаж

Кир Уланов – маркетинг-ревизор, за плечами которого более 1500 проектов разного уровня. В своей книге-тренинге он максимально понятным языком раскрывает все этапы создания и внедрения автоворонок продаж. Благодаря этому практическому руководству, вы узнаете, как перестать сливать деньги на рекламу, некомпетентных подрядчиков и создание продуктов, которые не нужны рынку; выбрать нужную модель автоворонки продаж и самостоятельно реализовать ее; и многие другие секреты.

Между клизмой и харизмой

Ироничная попытка автобиографии о становлении российского бизнеса. Первопроходец российского маркетинга Самвел Аветисян рассказывает, как на самом деле создавались скандально известные продукты, стратегии продвижения, рекламные слоганы, розыгрыши призов, скандальные баннеры и видеоролики.

Об авторе

Станислав Тихонов – коуч, основатель компании Doctor-invest, автор проекта «Зона финансовой свободы», автор книг «Провокационные методы инвестирования» и «Практическое руководство по инвестициям для простого человека». Станислав работает с государственными организациями, читает лекции по экономике не только студентам, но и их преподавателям, составляет инвестиционные портфели крупным клиентам. Он рассказывает о своем личном опыте, не только полученном путем изучения теории, но и многократно проверенном на практике им самим. Начал самостоятельную инвестиционную деятельность с 2009 года.

«Меня с детства называли гением и возлагали большие надежды – и я не могу их подвести. «Жизнь обычного человека» для меня звучит как приговор.

Еще в начальной школе я прочел почти всю коллекцию энциклопедий «Аванта +», помните такую? Я изучил строение Земли, знал теорию Большого взрыва и всевозможные космические объекты, изучил всю историю развития жизни на нашей планете, а также историю человечества. Уже в 10 лет я знал, что собой представляют квазары (протогалактики, ядра будущих галактик), и знал, что тираннозавры никогда не охотились на диплодоков – не потому, что они большие и сильные, а потому, что диплодоки жили в юрском периоде, а тираннозавры в самом конце мелового, а это значит, что их разделяло 100 млн лет.

Выйдя на работу, я поразился тому, как много людей вокруг проработали всю свою жизнь, но в итоге не достигли ничего. Работа в компании даже на высокой должности – это не путь к финансовой свободе. Может, для многих такая жизнь в пределах нормы, но только не для меня. Я выбрал свою дорогу – поступал не как все, искал обходные пути. Я всегда был с лучшими, учился у лучших и учился

быстро.

Самое распространенное бедствие – это неспособность поверить в собственные силы. Люди просто не могут себе представить, что они могут взяться – и сделать, что не нужно им ни у кого спрашивать разрешения, искать одобрения у других. Уясните раз и навсегда – пока вы сами не поверите в себя, никто не станет верить в вас.

Я поделил все инвестиционные инструменты на три уровня:

– микроинвестирование (торговые стратегии, ПАММ-счета, хайпы и другие);

– средний уровень (недвижимость, акции, банки, страхование жизни и другие);

– макроуровень (крупные инвестпроекты, заводы, фабрики, инновации и другое).

Вот в рамках данной стратегии я и планирую развиваться. Пока, как вы можете заметить, я нахожусь на переходном этапе с микроуровня на средний. Я очень хорошо понимаю начинающих инвесторов и то, как им тяжело на начальном этапе, поэтому даю возможность вам проследить мой путь и понять, что в этом мире нет ничего невозможного. И если вы, увидев мои результаты, начнете инвестировать сами, то значит, я не зря все это делаю.

В конечном итоге я стремлюсь к состоянию полной свободы действий. Как говорится, «по-настоящему счастлив тот, кто, выходя погулять, берет с собой загранпаспорт на всякий случай». Это состояние, когда не существует ни начальников, ни квартального плана, ни привязанного к вам бизнеса, – именно это я и называю свободой. Я хочу объехать весь мир, у меня есть целый список из 100 вещей, которые я обязательно должен сделать в этой жизни. И знаете что? Половину я уже сделал – и думаю расширить список до 1000.

Пассивный доход – всего лишь инструмент, позволяющий вам освободить свое время от повседневной рутины и скучной работы и дающий шанс стать самому автором своей жизни. Спешите, она у вас всего одна!

Глава 1. Выбор

Теплый мягкий ветерок неторопливо бродил по белому песчаному пляжу, лишь изредка, порывами, поднимая в воздух мелкие частицы песка и соленой воды со стороны океана. Солнечные очки скрывали цвет ее глаз, чего нельзя было сказать о ее купальнике, который не скрывал почти ничего. Благослови Господь тех, кто придумал бикини!

Как же тут все продумано: аккуратные пляжные зонтики мягко рассеивают знойный ультрафиолет, и он ровно ложится на кожу бронзовым загаром. Покой, безмятежность и приятное чувство «когда тебе никуда не надо» создают ощущение счастья.

Та самая девушка в очках просит тебя намазать кремом для загара ее спину, переворачивается на живот и уже развязывает купальник. Ты медленно приподнимаешься на одном локте, берешь крем и… вдруг слышишь звуки музыки, доносящиеся откуда-то издалека. Музыка наваливается волной, как океан, и выталкивает тебя в реальность – это звук будильника на твоем телефоне!

6:45 – пора собираться на работу. Самые прекрасные мгновения отдыха так и останутся во сне. И вместо красавицы с бархатной кожей и прекрасным загаром – злой начальник и квартальный отчет, а еще ведь и план по продажам не выполнен до конца.

По статистике, самый ненавистный предмет – это будильник, его ненавидят более 80 % людей. На работе вы начинаете завидовать детям и их тихому часу. И сколько еще вы готовы это терпеть? А сколько уже терпите?

Серьезно, вы когда-нибудь задумывались над тем, куда уходит время? Казалось бы, только недавно отмечали 8 Марта, а уже снова нужно покупать елку и готовить салат оливье. А ведь за минувший год вы ничего толком не изменили в своей жизни. Думаете, так у всех? Это нормально?

Как давно в вашей жизни ничего не происходит? С каких пор она превратилась в понедельнично-пятничную пытку с походом по гипермаркетам в выходные и решением тысяч мелких и необходимых дел? Я даже не спрашиваю, задумывались ли вы о смысле жизни, так как большинству об этом думать

просто некогда – они заняты работой, а еще гонкой за деньгами и новыми гаджетами от Apple.

Порой очень полезно остановиться и подумать: а куда и к чему вообще мы идем? Я написал эту книгу для тех, кто хочет найти ответы на эти вопросы, но у них не так много времени на философские размышления, и они хотели бы уже сейчас приступить к практическому решению проблемы постоянной нехватки времени и денег.

Достаточно общая модель образования (ДОМО)

Предлагаю вам вместе со мной найти ответ на вопрос: «А почему так вообще происходит в жизни?» Не собираюсь в рамках этой книги пересказывать Роберта Кийосаки (рекомендую почитать самостоятельно), но хочу показать эту модель в простом и понятном виде.

Итак, вы появились на белый свет и только начинаете познавать мир. Первоначально вам интересно все, и вы интересуетесь буквально всем, но постоянные окрики мамы «положи на место», «не смей к этому прикасаться», «туда нельзя» и еще десять тысяч «нельзя» постепенно охлаждают ваш исследовательский дух. Правду сказать, большая часть этих запретов действительно полезна и помогает ребенку не пораниться и не навредить самому себе, хотя в некоторых случаях стоило бы приобрести самостоятельный опыт.

Познание мира продолжается в детском саду – как правило, это первое столкновение индивида с коллективом и коллективными правилами. Тут уже нет мамы, которая простит и пожалеет, тут приходится вливаться в «систему». Это первый контакт с миром, который не вертится вокруг тебя, и иногда падать действительно больно.

В детском саду ребенок учится нести ответственность за свои поступки перед другими детьми, это постепенно формирует его социальное поведение в группе. Дети охотнее повторяют и перенимают модели поведения у других детей. Этап социальной адаптации очень важен для человека, так что эти уроки нужно усвоить как можно раньше.

Уже здесь появляются те, кто усвоил уроки лучше, и те, кто хуже. Знаете, как это определить? Хулиганы, как правило, лучше усваивают законы системы и учатся манипулировать правилами: они быстрее понимают, что ложь позволяет избежать наказания, «преступления» нужно совершать тайно, а жестко выстроенная иерархия в группе и достигнутый всеми правдами и неправдами авторитет помогают выжить.

Потом ребенок идет в школу, и тут в дело вступает система нового типа – она разделяет детей на классы и уровни. А самое страшное – система учит выполнять поставленные задачи, а не ставить свои собственные. Это очень важно, запомните это! Тут ломаются и встраиваются в систему даже многие бывшие озорники и хулиганы. Причем, как правило, на самых низких уровнях – с точки зрения системы. Под уровнями я понимаю систему балльных оценок, создающую отличников и двоечников.

Все дети любят похвалу и общественное признание – как со стороны родителей, так и со стороны системы, а также своих сверстников. Хулиганы, не встроившиеся в систему, становятся еще агрессивнее, всячески показывают свою готовность к насилию, делая то, что умеют, – поднимают свой социальный авторитет. Если уж его не признает система – пусть признают сверстники.

С ними анонимно борется система, хотя им кажется, что это они борются с ней. Сначала они начинают пить и курить, потом многие переходят на наркотики. Неокрепшая детская психика нуждается в протесте и самоопределении. Глупые, они еще не знают, что система уже «взяла их в оборот». Теперь они навечно останутся на социальном дне, им никогда не подняться на высшие позиции в обществе. Чем сильнее система, тем ниже окажутся такие индивиды.

Это худший и самый глупый способ борьбы с системой. Более того, бороться с ней и победить практически нереально. Нужно научиться использовать систему, зная ее истинные правила. Некоторым хулиганам это удается. Проблема отличников в том, что им это не удастся никогда. Если вы хотите стать свободным и богатым, вам придется убить в себе отличника. Сейчас объясню почему.

Возвращаемся в школу. 10–11 лет нам в голову встраивают установку – выполнять поставленные задачи. Вознаграждение и признание мы получаем только за задания, выполненные правильно и тем способом, который одобряют

учителя. Постепенно система навязывает человеку представление о зависимости от нее и рисует картину лестниц.

Например, вот вам лестница: 11 классов школы, 5–6 лет университета, построение карьеры в крупной компании – все это понятные и признанные обществом стереотипы. Лестница – это ваша синица в руках, ваша стабильность и опора. Это инструмент системы, с его помощью она программирует вашу жизнь. Ваш успех измеряется ступенью, до которой вы смогли дотянуться в общей табели о рангах. Только это скорее ассортимент болтов, гаек и саморезов в хозяйственном магазине. Вы винтик в системе, вас просто перевинчивают из одного места в другое, закрепляя на новой ступени лестницы. И неважно, сколько вы зарабатываете, если при этом вы не можете в любое время уехать в любую точку света и при этом продолжать получать прибыль. Топ-менеджеры, президенты компаний, крупные чиновники и министры – тоже рабы системы, просто на другом уровне.

Вспомните свою школу, свой вуз, посмотрите на свою работу – вам все время кто-то ставит задачи, составляет квартальные планы или просто дает указания. Все это лестница. Наша жизнь состоит из миллионов больших и маленьких лестниц. Даже квесты в компьютерных играх построены по типу лестниц: за каждое задание дают опыт и следующее задание. В тот момент, когда людей просят поставить себе задачу самостоятельно, у большинства начинается паника. «Как это так, нас этому не учили, этого нет в инструкции!» Это результат предыдущего воспитания «в рамках» и по правилам иерархии. Во «взрослой» жизни все усугубляется еще и вездесущей бюрократией, регламентированностью всего и вся и страхом многих сделать даже шаг не по инструкции.

Вы видели американцев или европейцев? Помните концерты Задорнова? А представьте, что ваши внуки, а может, даже уже и дети, не будут смеяться над этими шутками… В Германии соседи вызывают полицию, когда ты спускаешь воду у себя в туалете после 10 часов вечера. Для нас это маразм, а там – реальность.

Я против того, чтобы бюрократия и слепое следование законам победили нашу отечественную самобытность. Пусть лучше у нас воруют все понемногу, чем станут отупевшей нацией биороботов, которая верит всему, что пропагандируют СМИ. Не становитесь баранами, я вас очень прошу. Развивайте критическое мышление. Любая информация, которая попадает вам в руки, в том числе и эта

книга, и все, что в ней изложено, должны быть вами подвергнуты внутренней критике и переосмыслению. Проверьте все и поищите альтернативные источники информации, сравните и составьте свое собственное мнение. Это очень важно при инвестировании!

Для чего я все это пишу и какое это имеет отношение к инвестициям? Да все потому, что ваше мышление и определяет ваше бытие. Первое, чему вам необходимо научиться, – мыслить вне рамок системы лестниц. Есть огромное количество способов обойти эти лестницы и даже создать свою лестницу и заставить других работать на вас. Самый простой пример – свой бизнес.

Собственный бизнес – один из самых опасных видов инвестиций, но и самый доходный. Не у всех он бывает успешным, а с первого раза – практически ни у кого. Статистика свидетельствует, что примерно 10 % добиваются успеха, выстраивая бизнес-модель, способную приносить доход выше их обычной заработной платы. Эти люди лучше понимают работу системы, но, что важнее, начинают отходить от привычных понятий карьерной лестницы и гарантированной стабильности. Однако большинству никогда не избавиться от страха неопределенности, им нужен другой подход.

В реальности существует другой, более простой и менее рискованный способ вырваться из «крысиных гонок», чтобы прийти к своей финансовой свободе, причем доступен он абсолютно всем, в том числе и бизнесменам. Основой нашего общества является капитал, мы живем при капиталистическом строе. Давайте разберемся, что это такое.

Самое странное, что нас никогда не учили, как работать со своим собственным капиталом и как стать капиталистом. Нас учат быть врачами, юристами, инженерами, маркетологами, но не капиталистами. И при этом все бесконечно вечно восхваляют капитализм и демократию, только мало кто вообще понимает, что это значит на самом деле.

Вам необходимо начать создавать свой собственный капитал, который будет работать на вас, – это ключевой принцип капиталистической системы. Именно такова нынешняя система. Как и писал Карл Маркс, капитал порождает эксплуатацию человека человеком. Аграрное общество сменилось индустриальным, затем постиндустриальным, поменялась система управления, но принципы ее остались прежними.

Капитализм есть не что иное, как элемент управления в системе. Правила системы вы должны изучить, если хотите стать богатым капиталистом. Запомните: этот мир нечестнен и несправедлив – так было, есть и будет. Идеи, как его изменить к лучшему, оставьте до тех времен, когда вы будете владеть многомиллиардным состоянием и сможете позволить себе многое, в том числе и разработку плана усовершенствования мира, более справедливой его организации (хотя, скорее всего, вас убьют за одну мысль об этом другие капиталисты). Пока это абсолютно вам не нужно! Ваши высокие идеалы никак не соотносятся с действительностью и подобны желанию муравья остановить вырубку леса огромными бульдозерами.

Для начала займитесь собой. Примите на себя ответственность за собственную жизнь. Запомните: вам никто и ничего не должен. Во всех событиях, что происходили, происходят и будут происходить с вами, виноваты только вы сами (не важно, положительные эти события или отрицательные). Даже если на вашу голову упал кирпич, это вы не предусмотрели такую вероятность. Запомните – никогда не жалуйтесь! Сильные не жалуются, они делают выводы и продолжают идти вперед. Все, что вас не убивает, делает вас сильнее.

Приняв ответственность за себя и за свою судьбу, избавьтесь от «синдрома отличника» и начните отбрасывать лестницы. Забудьте все, чему вас учили в школе или институте. Вы всегда должны быть готовы к восприятию нового. Все ваши мысли о том, что «это не сработает» или «это не должно работать», оставьте при себе. Все нужно тестировать! Все самые лучшие идеи поначалу казались дурацкими и не имели никакого обоснования.

Вы даже представить себе не можете, на чем люди умудряются делать бизнес и во что они могут инвестировать, получая при этом сумасшедшие прибыли. В своей прошлой книге я приоткрыл для вас дверь в мир «провокационных» инвестиций – они так называются потому, что не принимаются широкой общественностью. А в этой книге я открою вам «Святой Грааль» традиционных и общепризнанных инвестиций, о котором все молчат.

В начале книги я писал про будильник. Так вот, я сплю до 2–3 часов дня, и мне не надо вставать по будильнику. Я уже могу жить только на доходы от своих активов, причем жить выше среднего по меркам Москвы. Я уже на пенсии с 25 лет! В своей жизни я работал не больше года суммарно, все остальное время я занимался тем, что другие считали бесполезным и нереальным.

Если бы вы знали, сколько упреков и фраз, что все это нереально, я выслушал, сколько очень умных дяденек – инвесторов с миллионными капиталами – говорили мне, что 100 % годового дохода получать невозможно. А финансовые консультанты называли мои идеи лохотроном и пирамидами. В чем-то они по-своему были правы… Но только хорошо смеется тот, кто смеется последним! Мои близкие уже давно не смеются, а учатся у меня делать так же. Мой коучинг прошли более 1000 человек, и все остались довольны. У многих кардинально изменилось сознание. Их жизнь никогда не станет прежней, и они уже на пути к своей личной финансовой свободе.

Эта свобода может стать и вашей. Что вы скажете о том, что за пять лет можно сделать состояние, которое позволит вам безбедно прожить всю оставшуюся жизнь и будет расти быстрее, чем вы его тратить? Большинство скажут, что это нереально. Но знаете что? Они ошибаются. Все дело в том, что их просто никогда этому не учили, и именно поэтому они тратят по 40–50 часов в неделю на работу на протяжении 30–40 лет своей жизни, а к пенсии приходят нищими.

Необходимо четко понять и усвоить правила системы. Они подразделяются на два типа: правила для бедных и богатых, для рабов и их хозяев. В древности рабам давали столько еды, чтобы им хватало на поддержание их жизнедеятельности, – с тех пор принципы формирования заработной платы изменились незначительно.

Правила для бедных – это все, что связано со всевозможными типами социальных и карьерных лестниц.

Правила для богатых – то, что связано с движением капитала и контролем над массовым сознанием, причем в последние 50 лет начался сильный перекос от капитала к методам контроля сознания. Компании с наибольшей капитализацией продают воздух, а не продукцию.

Но самый большой обман – это вся современная финансовая система в целом. Для лучшего понимания советую посмотреть фильмы «Дух времени», «Деньги – пирамида долгов», ознакомиться с лекциями «Концепция общественной безопасности» генерал-майора К. П. Петрова, также рекомендую все книги Николая Старикова.

Так о чем это мы? Ах да, ведь эта книга о финансах и инвестициях. Я полагаю, что вы уже читали мою предыдущую книгу «Провокационные методы инвестирования», поэтому не буду повторять базовую информацию, изложенную в той книге, а сразу перейду к тому, чего там не было.

Три уровня инвестиций

– Во что люди вообще вкладывают деньги?

– Что вы знаете об инвестировании?

– А сколько процентов годовых вы будете получать?

– Можете ли вы доверять этим источникам?

Вот такие вопросы, скорее всего, возникают у вас в голове при попытке начать инвестировать. Такие вопросы порождены страхом и сомнениями – ведь придется изучать что-то новое и уходить от привычного уклада жизни. На это нужно потратить время, а ведь так хочется сегодня попить пиво с друзьями или посмотреть последнюю серию любимого сериала.

Именно поэтому большинство никогда не начнет инвестировать, даже если им принести записи моего коучинга на тарелочке с голубой каемочкой. Я часто провожу опрос на своих семинарах: «Как давно вы читали первую книгу о финансовой свободе?» И большинство ответов – цифры, исчисляемые в годах, как правило, больше пяти лет. А ведь за те же пять лет уже можно было построить свою финансовую стабильность и перестать работать «на дядю». Всему виной, как правило, лень и незнание маршрута, по которому необходимо идти. В этой главе мы как раз займемся прокладыванием этого маршрута.

Для начала ответьте себе на вопрос: о каких видах инвестиций вы вообще слышали? Вот наиболее популярные варианты ответов моих студентов до начала занятий:

- банковский депозит;
- недвижимость;
- ПИФы и облигационные фонды;
- акции крупных компаний;
- покупка биржевых индексов (S&P 500, РТС);
- ПАММ-счета;
- HYIP-проекты;
- бизнес-проекты своих знакомых;
- МММ и другие пирамиды;
- золото и серебро;
- предметы искусства;
- хедж-фонды.

Банковский депозит

Давайте реально оценим, что мы знаем об этих инструментах – и как в них вкладывать на практике. Банковский депозит я рассматриваю не как инструмент инвестирования, а как инструмент накопления. Служит он для формирования накопительного капитала. Подробнее о видах капитала вы можете прочитать в моей книге «Провокационные методы инвестирования».

Доходность по банковским вкладам не превышает 11–12 % годовых, даже по вкладам с капитализацией. А, например, в Сбербанке над людьми просто издеваются, предлагая депозиты под 8,5 % годовых и ниже. На все вклады распространяется система государственного страхования – до 1 400 000 рублей на вклады в одном банке. Поэтому если ваш вклад больше, то несите его в несколько банков.

Еще раз повторюсь, что банки – это инструмент накопления на новую машину, на поездку в Турцию, покупку шубы и еще какие-либо расходы. Также в них можно хранить свои резервы на черный день, но как инструмент микроинвестирования они бесполезны.

Недвижимость

Недвижимость, как правило, имеет довольно высокий порог входа, и в нее неудобно докладывать деньги каждый месяц. А как мы помним, наша цель – инвестировать с нуля и без начального капитала и, самое важное, 10 % от каждого дохода. С недвижимостью такой подход не пройдет.

Сейчас многие утверждают, что в России можно успешно инвестировать в недвижимость по технологии Кийосаки. Но я осмелюсь сказать, что это далеко не так просто и фактически является уже скорее бизнесом, нежели инвестицией.

Как работают эти схемы:

• Для начала вам необходимо иметь стартовый капитал на первоначальный взнос по ипотечному кредиту или потребительский кредит для получения этого самого первоначального взноса. Для этого нужно иметь хорошую кредитную историю и большую белую зарплату. В России у большинства людей нет такой возможности.

• Найти объект недвижимости, который сейчас находится в ветхом состоянии или просто продается по заниженной стоимости. Сам поиск этих объектов – уже новый бизнес, вы фактически становитесь профессиональным риелтором. Вы

должны знать стоимость недвижимости во всех районах города и иметь так называемое «инвесторское видение» на этот объект. Лучше всего работать с коммерческой недвижимостью.

• Получить ипотеку. Для этого необходимо, чтобы банк оценил вашу предполагаемую покупку и дал свое добро, и все это под 11–13 % годовых, тогда как в Европе максимум под 3 %.

• Вы не сможете получить две и более ипотеки – ваша зарплата не настолько велика (а именно из нее банк высчитывает ваш максимальный ежемесячный платеж). Но тут есть обходной вариант – вы открываете ИП и берете кредит уже на него, предлагая банку подробный бизнес-план вашей деятельности с капитализацией, или используете патентную систему, например патент на инфобизнес, и просто накручиваете себе оборот на счете.

• У вас должен быть четкий бизнес-план по ремонту, отделке и перепланировке этой недвижимости. Также вы должны сразу понимать, по какой стоимости эти объекты вы будете сдавать. Как правило, объект делится на мелкие комнатки и сдается приезжим.

• Рентабельность этого бизнеса крайне низкая, фактически нулевая – основной ценностью является возможность получить недвижимость, не заплатив за нее ничего из своих денег, что в принципе тоже неплохо. Но у вас уйдет на это лет десять, если не больше, – пока вы не погасите кредит.

• Если вы профессионал в коммерческой недвижимости и обладаете большим капиталом, то можете заработать на перепродаже коммерческой недвижимости, но тут нужен очень солидный опыт, и это уже не микроинвестиции.

Вы уже поняли, что у вас не получится инвестировать в недвижимость на начальном этапе? А есть еще строительство коттеджей в регионах и многое другое, что пока вам недоступно. Но не расстраивайтесь, вы к этому тоже придете, сделав сначала капитал на микроинвестировании.

А еще недвижимость сейчас плохо растет в цене. Это в 2000-е годы она росла по 20–30 % ежегодно, сейчас этот показатель куда ниже, а чаще всего меньше банковского депозита и не покрывает даже инфляцию. Но недвижимость можно сдавать, и она никуда от вас не денется. Поэтому в нее мы тоже будем

инвестировать, но немного позже.

ПИФы и облигационные фонды

Следующими в списке стоят ПИФы и облигационные фонды. Кто знает, какая у них сейчас доходность? Правильно, очень низкая! При этом, вдобавок ко всему прочему, они берут комиссию за свою работу и подвержены риску уйти в минус при очередном экономическом кризисе.

Я лично не люблю ПИФы ни в каком виде и не советую вам в них инвестировать. Если уж есть желание вложиться в акции на долгий срок, можете сделать это самостоятельно, купив акции либо купив биржевой индекс, и у вас сразу будет средневзвешенный показатель рынка. Но это опять-таки для тех, кто никуда не спешит и готов ждать свою финансовую свободу еще лет 20.

В этом случае просто регулярно докупайте акции выбранных вами компаний на всем протяжении инвестирования. Выберите государственные монополии, которым не грозит риск банкротства, и вкладывайте в них по 10 % ежемесячно. В этом случае к своему заветному миллиону долларов вы придете лет этак через 10–20, в зависимости от уровня вашего дохода и от инфляции самого доллара.

Перспектива, прямо скажем, не очень радостная, но именно она пропагандируется большинством финансовых советников без своего личного портфеля. Эти вещи подходят для бизнесменов с приличными доходами и топ-менеджеров с неприлично большими зарплатами, для всего остального населения это скорее способ придумать альтернативу пенсии.

ПАММ-счета

До недавнего времени они были очень хорошим и доходным инструментом, многие и сейчас приносят прибыль. Но в начале 2015 года произошло событие, полностью изменившее отрасль, – крах компаний Forex Trend и Panteon Finance. Эти компании, бывшие лидерами рынка, занимались мошенническими

операциями, отчасти являясь финансовыми пирамидами.

Трактовок и объяснений этого события может быть довольно много, но правды мы никогда не узнаем. Не думаю, что эти компании планировали свое закрытие, учитывая имевшуюся у них серьезную поддержку среди клиентов и в области информационных ресурсов. Основным катализатором, подорвавшим их бизнес-модель (если пирамиду можно так назвать), стал финансовый кризис в России и на Украине и резкое падение национальных валют. Это сразу увеличило их долги по выплатам минимум в два раза, поскольку все счета учитывались в долларах, но, по-видимому, далеко не все хранились в валюте.

В любом случае система показала свою несостоятельность, а это значит, что дальнейшая работа по этой схеме в микроинвестировании сопряжена с чрезмерными неторговыми рисками, и лично я рекомендую от них отказаться. Или, по крайней мере, очень сильно сократить их долю в своем портфеле.

Конечно, есть и компании, которые продолжают успешно работать на рынке ПАММ-счетов. Но они работают немного по другой схеме, и там очень тяжело зарабатывать простому инвестору. Эти схемы и вообще ПАММ-счета мы еще разберем в этой книге, но они больше не являются хорошим инструментом инвестиций для нас.

HYIP

В 99 случаях из 100 под этим названием маскируются финансовые пирамиды. Отличаются от обычных пирамид они тем, что тщательно скрывают свои намерения и выдают себя за компании, ведущие реальную деятельность.

Наиболее распространенный профиль таких компаний – торговля на рынке Forex, ставки на спорт или работа с бинарными опционами. Только при помощи этих инструментов возможно получать доходность выше 10 % в месяц. А большинство хайпов, как правило, имеют доходность до 15 % в месяц.

Встречаются и уникальные случаи инвестиций в «реальные» бизнес-проекты и интернет-стартапы. Хочу обратить ваше внимание на очень опасную схему

компаний, заставляющих людей брать кредиты и обещающих выплаты по кредитам всем желающим. Такие компании прикрываются реальной деятельностью, но я сильно сомневаюсь, что их бизнес может приносить такие бешеные проценты. Скорее всего, в тот момент, когда вы будете читать эту книгу, большинство подобных компаний уже обанкротится, оставив тысячи людей не просто без денег, а с огромными долгами по кредитам.

Несмотря на все вышесказанное, есть хайпы, на которых можно зарабатывать, и притом очень неплохо. Некоторые такие проекты и перспективы работы с ними мы рассмотрим в следующих главах этой книги. Но, опять-таки, я просто покажу вам этот мир для сравнения с более адекватными инструментами. Сегодня индустрия хайпов в кризисе, но в будущем ситуация может измениться. История показывает, что периоды активности лохотронов цикличны, а утверждение Мавроди: «Лох не мамонт, лох не вымрет», к сожалению, верно. Так что я хочу, чтобы вы в будущем были вооружены знаниями из этой книги.

Бизнес-проекты ваших знакомых

Кому из вас друзья никогда не предлагали вложиться в их лучший бизнес-стартап, который принесет многомиллионные прибыли? Это направление называется венчурным инвестированием и считается самым рискованным видом инвестиций в мире.

Потому что 9 из 10 стартапов никогда не принесут прибыли, и лишь 1 из 100 реально выстрелит очень сильно. Но вот этот самый 1 может изменить мир. Такими проектами были Apple, Google, Facebook и многие другие известные сейчас бренды. Даже не особо хорошо выстреливший проект может принести прибыль в сотни и даже тысячи раз большую, чем вложения. Поэтому крупные инвестфонды регулярно инвестируют в инновационные бизнес-проекты. Но тут есть одна загвоздка. Мы с вами не инвестфонд и не можем себе позволить разбрасываться миллионами, пусть даже рублей, направо и налево. Поэтому на этапе микроинвестирования отложим эти идеи в долгий ящик.

МММ и другие пирамиды

Мы все знаем, что в человеке постоянно борются две силы: жадность и страх. И вот иногда наступают времена непуганых хомячков. Как правило, это происходит с каждой сменой поколения. И тогда на волю вырывается Сергей Мавроди либо подобный ему персонаж.

И если вы успели на гребень этой волны, то держитесь крепче – финансовое цунами окатит вас сладкими волнами огромной прибыли. При удачном раскладе фазу микроинвестирования можно пройти за год или даже за полгода. Но потом волна идет на спад, и с хомячков снимают все шкурки.

Сейчас мы наблюдаем тот самый этап снятия скальпа. Заработать на подобных проектах у вас вряд ли получится, так как страх перевешивает жадность, и бо?льшая часть отчаянных смельчаков уже осталась без своих сбережений. Теперь нужно подождать, пока хомячки залижут раны и снова обрастут мехом и жировой прослойкой – тогда пойдет новая стрижка. Но это случится минимум лет через 5–6, либо нужен очень серьезный экономический кризис – чтобы масса людей, которых безысходность толкает к безрассудству, снова стала критической.

Сейчас очень интересно наблюдать за развитием так называемых высокодоходных быстрых хайпов. Это проекты, живущие не больше 2–3 недель и дающие по 100 % прибыли в день. Стали появляться даже почасовые хайпы, в которых прибыль выплачивается ежечасно. Таким способом снимают скальпы с самых бесстрашных хомяков.

Прощу прощения за некоторый цинизм этой главы, но… такова жизнь! Я оказался в числе немногих, сумевших заработать на волне МММ, и предсказал, как эта пирамида будет развиваться (об этом можно прочесть в моей предыдущей книге «Провокационные методы инвестирования»). Но если вы не взрастите в себе долю здорового цинизма, то станете одним из тех самых хомячков, с которых снимают шкурку заживо. На эти вещи нужно смотреть предельно трезво и научиться мыслить, как организатор пирамиды. Только тогда вы сможете на этом заработать и вовремя выйти из игры, почуяв неладное.

Золото и серебро

Инвестиции в драгоценные металлы я подробно рассматривал в предыдущей книге «Провокационные методы инвестирования». Отмечу, что сейчас, по моему мнению, неплохое время для начала долговременного инвестирования в эти активы, так как цены на драгоценные металлы находятся на локальных минимумах. Это не значит, что завтра они снова вырастут до своих максимумов, они даже могут продолжить падение, но в долгосрочной перспективе они остаются неплохим источником дохода и защитой от финансовых потрясений и инфляции.

Их мы рассматриваем на горизонте инвестирования от пяти лет. Это значит, что следующие 5 лет вы не собираетесь трогать эти деньги. Слабо подходит для микроинвестирования, хотя есть несколько инструментов, для которых это можно использовать и на микроуровне. Но я бы не рекомендовал вам начинать свои инвестиции именно с этих активов.

Это больше инструмент стратегического и тактического инвестирования, опирающийся на макроэкономику и геополитику. Есть определенные циклы в глобальной экономике, и сейчас мы живем в эпоху роста финансовых рынков (в фазе ее заката). Этот пик может сопровождаться совершенно непредсказуемыми и резкими скачками курсов как акций, так и сырьевых активов.

Если смотреть с точки зрения глобального осмысления происходящих процессов, в ближайшие 5–10 лет может появиться шанс сорвать самый большой куш за последние 100 лет. Вам до этого времени просто необходимо уже сформировать свой капитал, чтобы быть готовым к большой игре. Но об этом в другой раз.

Предметы искусства

Лично я не считаю эти сферы пригодными для вложения средств, а для простого человека инвестиции в предметы антиквариата и произведения искусства абсурдны как минимум. Их будет очень тяжело продать, а стоимость нельзя четко оценить, ее оценка субъективна и может сильно меняться от оценщика к

оценщику. Также велик риск столкнуться с подделкой или сильно завышенной ценой за артефакт. Продают и покупают предметы искусства, как правило, через аукционы, а попасть на аукцион не так-то просто. Конечно, самый простой способ – выставить лот на e-bay, но это пройдет далеко не со всеми предметами искусства.

К тому же в смутное время от них не будет никакого толку, и продать их по хорошей цене будет практически нереально. Предметы искусства – это просто фетиш богачей, стремящихся походить на аристократов и пытающихся следовать образу жизни высшего общества, знатных и монарших домов Европы. Это явление известно еще с XIX века, когда купцы и бакалейщики считались третьим, низким сословием и мечтали сравняться с баронами и графами, лордами и пэрами. Век аристократии давно прошел, но привычка осталась. Миллиардеры платят миллионы долларов за право иметь в своей коллекции произведения Рубенса или Дали – ради пафосного обладания и реализации своих прихотей, а заодно демонстрации финансовых ресурсов.

В принципе на это ориентирована вся индустрия luxury товаров, там платят за имя и бренд в десятки раз больше, чем собственно за качество. В эпоху, когда на Земле проживает 7 миллиардов человек, а миллиардеров из стран бывших колоний становится все больше, собственная индивидуальность как никогда растет в цене, ее взращивают в себе с небывалым прежде энтузиазмом. Честолюбивые устремления, шляхетская спесь и барская гордыня, которые лелеяли в себе «благородные господа», стали инструментами имущественно-идеологических манипуляций.

Хедж-фонды

А вот это наиболее популярный вариант инвестиций в развитых странах. Там уже давно не вкладывают средства в паевые фонды, а стремятся работать именно с крупными хеджами, так как у них есть одна очень интересная особенность – они могут шортить рынок (играть на понижение). Это дает им большое преимущество перед паевыми фондами и возможность получать доходность даже в кризисные времена. У них очень небольшая доходность по нашим меркам – до 30 % годовых (только у молодых хедж-фондов). Но по западным меркам это баснословно много.

Как вы понимаете, это инструмент не первого уровня инвестирования. Такие фонды работают с клиентами, начиная с определенных сумм (эти суммы уже выходят за рамки микроинвестирования). Кроме того, инвестиции там вводятся на довольно длительный период, и их вывод займет немало времени и комиссионных затрат.

Хедж-фонды бывают нескольких типов: большие и старые, средние и набирающие обороты, молодые и сверхдоходные. Вот в молодые у вас еще есть шанс попасть, так как некоторые хедж-фонды принимают инвестиции от $10 000. Правда, когда они достигают определенного уровня капитализации, планка приема инвестиций повышается, а потом и вовсе прием прекращается. Это связано с тем, что разные торговые стратегии рассчитаны на разное количество капитала. Чем доходнее хедж, тем меньшим капиталом он управляет на рынке. Солидным капиталам тяжело перекладывать весь свой объем, но они оказывают сильное влияние на динамику рынка.

Фактически сейчас они управляют всеми колебаниями и движениями на рынке. К слову, хедж не имеет ничего общего с понятием «хеджирование». А называются они так, потому что защищают от налогов и зарегистрированы в оффшорных юрисдикциях. На Западе эти рынки существуют уже давно, налоговая и правовая база хорошо проработаны, поэтому спешите сделать свой капитал, пока у нас за это не взялись основательно.

Инвестиционная лестница

В прошлой главе я говорил, что необходимо избавляться от лестниц и переходить к целостному мышлению. Я понимаю, что у вас это не получится сделать в один миг, поэтому для вас проложу инвестиционный маршрут от финансовой ямы до статуса капиталиста.

Существуют три уровня инвестирования:

1. Микроинвестирование. На этом уровне ваша основная задача – как можно быстрее собрать первоначальный капитал. Фактически весь этот уровень – формирование этого самого капитала. Итогом микроинвестирования будет статус под грифом «финансовая независимость».

2. Средний уровень – это уже полноценный уровень инвестора в привычном для большинства понимании. Люди на этом уровне, как правило, уже решили большую часть своих повседневных проблем, и вопрос простого выживания больше не стоит. На этом уровне важно закрепить фундамент своего благополучия и выйти на статус «финансовая свобода».

3. Макроинвестирование. На этом уровне деньги имеют второстепенное значение, определяющими факторами становятся власть и контроль над ресурсами. Вы приближаетесь к вершине пирамиды и уже имеете возможность реально изменить мир в отдельно взятых областях. Ваш статус – «капиталист». Цель – закрепить полученное влияние и забронировать место в элите для своих потомков.

В общих чертах, наша цель – подняться по пирамиде потребностей Маслоу (от банальных задач выживания до глобальных проблем всего человечества и обретения сознания своей значимости в этом мире). Не все поднимутся так высоко, большинство будет довольно простым переходом к среднему уровню. Но те, кто не остановится, могут стать новыми Баффетами.

Ни для кого не секрет, что сейчас мы находимся на низшей ступени. Главная задача системы – не выпускать нас отсюда, формируя общество потребления. Таким образом, вы никогда не будете довольны, вне зависимости от уровня вашего заработка. Без осознания принципов работы системы подняться на следующие уровни целей невозможно, система держит нас на нижних потребительских уровнях.

Микроинвестирование

Как вы уже поняли, это базовый этап инвестирования и единственный актуальный для вас на данный момент. Микроинвестирование стало доступно многим в силу повсеместного распространения Интернета. Без Интернета шансов у простого человека прийти к финансовой свободе за пять лет практически нет.

В денежном выражении микроинвестирование определяется капиталом от $10 до $200 000. Как видите, порог входа очень низок и доступен абсолютно каждому! В этом и заключается тот самый уникальный шанс – теперь у людей, стоящих на нижних ступенях общества, есть реальная возможность подняться на верхние ступени, не обладая при этом никакими особыми талантами.

Как вы думаете, какие инструменты относятся к микроинвестированию? Конечно же, ПАММ-счета, HYIP и финансовые пирамиды, а самое главное – самостоятельное инвестирование в акции. Наиболее актуальными для нас в настоящий момент являются именно принципы работы с акциями. Этому и будет посвящено дальнейшее повествование. А от ПАММ-счетов и пирамидостроения в ближайшие годы рекомендую отказаться.

Вы удивитесь, но довольно простые схемы работы с акциями способны приносить вам без особых знаний доходность в 100 % годовых и выше. Вы поразитесь тому, как это просто, и зададитесь вопросом, где вы были раньше…

Верхняя граница инвестирования – $200 000 или $300 000 зависит от региона проживания (в Москве будем брать по максимуму). Эта граница нужна для того, чтобы у вас уже был серьезный пассивный доход от микроинвестирования. Причем он будет хорошо диверсифицирован, что очень важно.

Не забывайте про правило инвестора «Не клади все яйца в одну корзину». Эта народная мудрость напоминает о том, насколько опасно инвестировать лишь в один инструмент среднего уровня (именно так обычно и поступает большинство малограмотных инвесторов). Вам нужно иметь портфель и на уровне средних инвестиций, так что не следует спешить с переходом к этому уровню – сначала наработайте капитал в $200 000.

Средний уровень инвестирования

Поговорим о наиболее популярных и широко известных способах инвестирования. Больше всего люди любят недвижимость и акции, причем многие умудряются покупать акции через паевые компании. Такой способ обретения финансовой свободы может быть удобен только для тех, кто уже зарабатывает более 500 000 руб. в месяц и имеет возможность формировать

портфели из инструментов среднего уровня. Большинство читателей вряд ли относятся к этой категории, поэтому мы начинаем с микроинвестирования.

Многие думают, что инвестиции в недвижимость – это выгодный и беспроигрышный вариант. Вы просто очень мало знаете о нем. Знаете ли вы, сколько домов не достраивается? А сколько из них строятся намного дольше положенных сроков? Покупка уже готовой недвижимости не приносит практически никакой доходности, если не считать возможности сдачи ее в аренду, а в Москве этот доход ниже банковского вклада и инфляции. Но, несмотря на все минусы, мы с вами тоже будем инвестировать в недвижимость, но чуть позже.

В цифрах средний уровень инвестирования начинается с капитала от $200 000 до $20 000 000. Для многих из вас это сейчас космические деньги, но через 5 лет вы будете думать по-другому. Когда ваш пассивный месячный доход перевалит за миллион рублей, вы будете смотреть на жизнь совсем иначе и будете искать более надежные инструменты для сохранения и приумножения своего капитала. Тогда вы станете думать о недвижимости, причем как в России, так и за рубежом, о венчурном инвестировании, о собственном портфеле из акций ведущих компаний, о покупке золота и серебра, о надежном банковском резерве и многих других возможностях.

Все эти варианты малодоходны по сравнению с микроинвестированием, но на этом уровне доходность уже не главное. Важно сохранить и консолидировать капитал привычными материальными инструментами, защищенными законом. Тут появляются опасения за нажитое, страх потерять его, и для дальнейшего продвижения финансовый успех нужно закрепить, чтобы больше никогда не скатиться в финансовую пропасть.

Итак, вы достигнете уровня жизни выше среднего, и он будет поддерживаться только за счет инвестиций, а значит, «работать на дядю» вам больше не придется. Вы теперь свободный человек! Ваше время принадлежит только вам, и только вы теперь будете решать, что вам делать. Не упустите этот шанс – реализуйте вашу мечту!

Макроинвестирование

До макроинвестирования доберутся единицы. Даже среди инвесторов не так много тех, кто сможет подняться до этого уровня. Если вы сможете его достичь, значит, вы нашли свое предназначение и внесли свой вклад в развитие человечества. До этих высот нельзя подняться без осмысления глубоких философских и мировоззренческих проблем.

В Средние века эту социально-экономическую нишу занимали потомственные аристократы. Их целью было продолжение династии, правильное воспитание наследников, чтобы те смогли приумножить уже имеющееся достояние, содействовали прославлению рода. Звучит пафосно, но именно такого рода проблемы заботят людей из высших слоев общества, несущих к тому же груз ответственности за приобретенные капиталы.

Это уровень власти и влияния. Главные цели – не столько доходность, сколько сохранение капитала и всяческое содействие процветанию целых регионов, развитию инноваций. Тут вашим игровым полем станет макроэкономика, вы будете профессиональным участником рынка. Вам придется изучить основы фундаментального анализа, разобраться в геополитике и научиться заводить нужные связи.

Берегите честь смолоду, потому что на макроуровне ваше имя будет стоить дороже ваших денег. Большинство крупных компаний и инвестфондов устроены таким образом, что все внутренние связи скрыты очень глубоко. Все спрятано в офшорах, а крупные сделки скрепляются больше словом, чем договором.

Не всем сюда нужно, но если вы все же этого захотите, то усилий вам потребуется очень много. На высотах, обвеваемых всеми ветрами, спокойной жизни не бывает – добро пожаловать в большую игру, вы теперь капиталист!

Неужели за пять лет можно обрести финансовую свободу?

Именно этот вопрос чаще всего задают мне люди при первом знакомстве с моей деятельностью. У большинства людей просто в голове не укладывается этот факт.

Посмотрите вокруг. Как живет большинство ваших знакомых, о чем они думают, говорят, какие у них интересы, сколько зарабатывают? Вы являетесь отражением своего круга общения, скорее всего, вы – нечто среднее между десятью вашими ближайшими знакомыми.

Вероятно, вы обыкновенный человек, с обычными целями и мыслями. Вас заботят работа, карьера, отдых по пятницам, походы по магазинам в выходные и отпуск один – два раза в год. Финансовая свобода на практике если и входит в круг ваших интересов, то преимущественно в мечтах. Оно и понятно, вам неоткуда брать примеры такого поведения, ведь большинство ваших знакомых живут в обществе потребления. И чтобы не отставать от них, вам приходится покупать новый IPhone и брать в кредит новый Audi.

Все это вколачивается вам в голову посредством маркетинга. Основным настройщиком и модификатором вашего поведения является общество. Маркетологи – это люди, основная задача которых состоит в том, чтобы заставить вас думать, что вы несчастны. И они неплохо справляются. Они создают социальные тренды, используя СМИ, модные журналы и голливудские фильмы. Технически каждый новый IPhone не слишком отличается от своего предшественника, не техническая модернизация является его основной характеристикой. Его наличие – это «понты», это как бы обретение своей новой индивидуальности. Если у вас нет «продвинутых» гаджетов, вы как будто остались «за бортом» в обществе потребления. И чем больше у вас доход, тем больше атрибутов вашего статуса у вас должно быть. Таким образом, как бы ни рос ваш доход, ваши расходы будут расти прямо пропорционально.

Смотрели фильм «Время»? Там очень хорошо показана система возведения кордонов между временными зонами (чтобы жители одних зон не пересекались с другими). Примерно так же функционирует наше общество. Бедным просто некогда думать о своей финансовой свободе, они заняты мыслями о выживании, средний класс перманентно включен в гонку потребления, а богачи упиваются роскошью, стремятся к аристократичности обихода и всячески пестуют свое честолюбие.

Таким образом, на каждой ступени системы пасется ничего не понимающее стадо баранов, которыми управляют посредством формирования в их головах соответствующих этой ступени моделей поведения. Им некогда размышлять о том, как все это устроено, они – как белки в колесе, каждая в своем.

С чего начать

Первым делом четко поймите свое место в этой системе. Если вы читаете эту книгу, то вы, скорее всего, принадлежите к среднему классу. Да, даже если у вас зарплата 15 000 рублей в месяц – вы, по общемировым стандартам, из среднего класса.

90 % населения Земли не имеют доступа к Интернету. Люди в беднейших регионах Африки и Азии живут менее чем на $1 в день, а в странах Азии вкалывают на фабриках за копейки. Если сейчас у вас есть жилье, еда, компьютер, доступ к Интернету и нет долгов, то вы богаче 95 % населения нашей планеты.

Это повод для радости, господа. Большинство американцев или европейцев на самом деле беднее вас, потому что все, чем они располагают, – это долги. Если сейчас у вас нулевой или слегка положительный баланс, то они – в глубоком минусе еще со времен колледжа. И они должны вечно отрабатывать свои долги. А если они не перестанут потреблять больше, чем зарабатывают, то будут рабами вечно. Да, именно рабами. Кредитная система – это форма современного рабства.

Притча «Демон Кратий»

Медленно рабы шли друг за другом, и каждый нес отшлифованный камень. Четыре шеренги, длиной в полтора километра каждая, от камнетесов до места, где началось возведение города-крепости, охраняли стражники. На десяток рабов полагался один вооруженный воин-стражник.

В стороне от идущих рабов, на вершине тринадцатиметровой рукотворной горы из отшлифованных камней сидел Кратий – один из верховных жрецов; на протяжении четырех месяцев он молча наблюдал за происходящим. Его никто не отвлекал, даже взглядом не смел прервать его размышления. Рабы и стража воспринимали искусственную гору с троном на вершине как неотъемлемую часть ландшафта. И на человека, то сидящего неподвижно на троне, то

прохаживающегося по площадке на вершине горы, уже никто не обращал внимания.

Кратий поставил перед собой задачу переустроить государство, на тысячелетие укрепить власть жрецов, подчинив им всех людей Земли, – сделать всех, включая правителей государств, рабами жрецов.

Однажды Кратий спустился вниз, оставив на троне своего двойника. Жрец поменял одежду, снял парик. Приказал начальнику стражи, чтобы его заковали в цепи, как провинившегося раба, и поставили в шеренгу за молодым и сильным рабом по имени Нард.

Вглядываясь в лица рабов, Кратий заметил, что у этого молодого человека взгляд пытливый и оценивающий, а не блуждающий или отрешенный, как у многих. Лицо Нарда было то сосредоточенно-задумчивым, то взволнованным. «Значит, он вынашивает какой-то свой план», – понял жрец, но решил удостовериться, насколько точным было его наблюдение.

Два дня Кратий следил за Нардом, молча таская камни, сидел возле него во время трапезы и спал рядом. На третью ночь, когда поступила команда «Спать», Кратий повернулся к молодому рабу и шепотом, с горечью и отчаянием, произнес непонятно кому адресованный вопрос:

– Неужели так будет продолжаться всю оставшуюся жизнь?

Жрец увидел, что молодой раб вздрогнул, – и мгновенно развернулся лицом к жрецу.

– Так не будет долго продолжаться. Я додумываю план. И ты, старик, тоже можешь в нем принять участие, – прошептал молодой раб.

– Какой план? – с видимым равнодушием и усталым вздохом спросил жрец.

Нард горячо и уверенно стал объяснять:

– И ты, старик, и я, и все мы скоро будем свободными людьми, а не рабами. Ты посчитай, старик: на каждый десяток рабов приходится по одному стражнику. И

за пятнадцатью рабынями, которые готовят пищу и шьют одежду, наблюдает тоже один стражник. Если в обусловленный час все мы набросимся на стражу, то победим ее. Пусть стражники вооружены, а мы закованы в цепи. Нас десять на каждого, но цепи тоже можно использовать как оружие, подставляя их под удар меча. Мы разоружим всех стражников, свяжем их и завладеем оружием.

– Эх, юноша, – снова вздохнул Кратий, – твой план недодуман: стражников, которые наблюдают за нами, разоружить можно, но вскоре правитель пришлет новых. Может быть, даже целую армию, и убьет восставших рабов.

– Я и об этом подумал, старик. Надо выбрать время, когда не будет армии. Мы все видим, как армию готовят к походу, заготавливают провиант на три месяца пути. Значит, через три месяца армия придет в назначенное место и вступит в бой. В сражении она ослабеет, но победит, захватит много новых рабов. Для них уже строятся новые бараки. Мы должны разоружить стражу, как только армия нашего правителя вступит в сражение с другой армией. Гонцам потребуется месяц, чтобы доставить сообщение о необходимости немедленного возврата. Ослабевшая армия будет возвращаться не менее трех месяцев. За четыре месяца мы сумеем подготовиться к встрече. Нас будет не меньше, чем солдат в армии. Захваченные рабы захотят быть с нами, когда увидят, что произошло. Я правильно все предопределил, старик.

– Да, юноша, ты с планом, с мыслями своими можешь стражников разоружить и одержать победу над армией, – ответил жрец, – но что потом станут делать рабы, что произойдет с правителями, стражниками и солдатами?

– Об этом я много не думал. И пока приходит в голову одно: все, кто рабами были, станут не рабами. Все, кто сегодня не рабы, рабами будут, – как бы размышляя вслух, не совсем уверенно ответил Нард.

– А жрецов? Скажи мне, юноша, к рабам или не рабам жрецов, когда ты победишь, причислишь?

– Жрецов? Об этом я тоже не думал. Но сейчас предполагаю: пускай жрецы останутся как есть. Их слушают и рабы, и правители. Хоть сложно их порой понять, но думаю, они – безвредны. Пускай рассказывают о богах, а жизнь свою мы знаем сами, как лучше проживать.

– Как лучше – это хорошо, – ответил жрец и притворился, что ужасно хочет спать.

Но в эту ночь ему не спалось. Он размышлял. «Конечно, – думал Кратий, – проще всего о заговоре сообщить правителю, и схватят юношу-раба – он главный вдохновитель всех прочих. Но так проблему не решить. Всегда у рабов будет стремление освободиться от рабства. Появятся новые предводители, будут разрабатываться новые планы, а если так, опаснейшая угроза для государства всегда будет присутствовать внутри него».

Так у Кратия появился замысел порабощения всего мира. Он понимал: достичь цели с помощью только физического насилия не удастся. Требуется психологическое воздействие на каждого отдельного человека – и на целые народы. Как трансформировать чаяния людские, чтобы внушить каждому: рабство есть высшее благо! Необходимо создать и запустить саморазвивающуюся программу, которая будет дезориентировать целые народы в пространстве, времени и понятиях. Но самое главное – в адекватном восприятии действительности. Мысль Кратия работала все быстрее, он перестал чувствовать кандалы на руках и ногах. И вдруг, словно вспышка молнии, возникла программа. Еще не детализированная, но уже ощущаемая и обжигающая своей масштабностью. Кратий почувствовал себя единовластным правителем мира.

Жрец лежал на нарах, закованный в кандалы, и восхищался собой: «Завтра утром, когда поведут всех на работу, я подам условный знак, и начальник охраны распорядится вывести меня из шеренги рабов, снять кандалы. Я детализирую свою программу, произнесу несколько слов, и мир начнет меняться. Невероятно! Всего несколько слов – и весь мир подчинится мне, моей мысли. Бог действительно дал человеку силу, которой нет равной во Вселенной, и эта сила – человеческая мысль. Она формирует новые представления и меняет ход истории. Необыкновенно удачная сложилась ситуация. Рабы подготовили план восстания. Он рационален, этот план, и явно может привести к положительному для них промежуточному результату. Но я всего лишь несколькими фразами, и не только их, но и потомков сегодняшних рабов, да и правителей земных заставлю быть рабами грядущих тысяч лет».

Утром по знаку Кратия начальник охраны снял с него кандалы. И уже на следующий день на его наблюдательную площадку были приглашены остальные пять старших жрецов – и фараон.

Перед ними Кратий начал свою речь:

– То, что вы сейчас услышите, не должно быть никем записано или пересказано. Вокруг нас нет стен, и мои слова никто, кроме вас, не услышит. Я придумал способ превращения всех людей, живущих на Земле, в рабов нашего фараона. Сделать это невозможно даже с помощью многочисленных войск и изнурительных войн, однако я сделаю это несколькими фразами. Пройдет всего два дня после их произнесения, и вы убедитесь, как начнет меняться мир. Смотрите: внизу длинные шеренги закованных в цепи рабов несут по одному камню. Их охраняет множество солдат. Чем больше рабов, тем лучше для государства – так мы всегда считали. Но чем больше рабов, тем опаснее возможность их бунта. Мы усиливаем охрану. Мы вынуждены хорошо кормить своих рабов, иначе они не смогут выполнять тяжелую физическую работу, но они все равно ленивы и склонны к мятежу. Смотрите, как медленно они двигаются, а обленившаяся стража не погоняет их плетьми, не бьет даже здоровых и сильных рабов… Но они будут двигаться намного быстрее, им будет не нужна стража! Стражники тоже превратятся в рабов. Свершить подобное можно так.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/tihonov_stanislav/kak-investirovat-esli-v-karmane-men-she-milliona

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить