

перевод с английского языка С.А.Савельева под редакцией И.А.Савельева

ГЕРБЕРТ НЬЮТОН КОКСОН

КАК СОХРАНИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ
И ЗАСТАВИТЬ ИХ
РАБОТАТЬ НА СЕБЯ

12

ПРАВИЛ

Москва 2007

12 ПРАВИЛ ГЕРБЕРТА Н. КЭССОНА

Эти ПРАВИЛА— опасный и острый инструмент. Они не для детей и слабых духом. Они не для беглого просмотра и выборочного ознакомления. Их все нужно основательно изучать и глубоко осмысливать.

Цель, которую я преследовал при Написании ПРАВИЛ, состоит в том, чтобы оказать моим читателям максимальную практическую помощь в искусстве делать и вкладывать деньги. Как вы сами убедитесь - эта книга уникальна.

Такой книги нет ни в одной библиотеке. Она представляет собой итог более чем двадцатилетней деятельности, связанной с фондовой биржей. Книга отражает не только мой, дорого стоивший мне опыт, но и многое из того, что я узнал от тех, кто намного умнее меня.

ВВЕДЕНИЕ

Эти ПРАВИЛА— опасный и острый инструмент. Они не для детей и слабых духом. Они не для беглого просмотра и выборочного ознакомления. Их все нужно основательно изучать и глубоко осмысливать.

Цель, которую я преследовал при Написании ПРАВИЛ, состоит в том, чтобы оказать моим читателям максимальную практическую помощь в искусстве делать и вкладывать деньги.

Как вы сами убедитесь, эта книга уникальна. Такой книги нет ни в одной библиотеке. Она представляет собой итог более чем двадцатилетней деятельности, связанной с фондовой биржей. Книга отражает не только мой, дорого стоивший мне опыт, но и многое из того, что я узнал от тех, кто намного умнее меня.

Мы все делаем так много ошибок в сфере ФИНАНСОВ, что никто не осмелится назвать себя здесь крупным специалистом. Такие вещи, как абсолютная надежность в бизнесе, не существуют. Поэтому каждый беспорядочно мечется, устраивая, как может, свои дела. Очень мало отцы опекают своих сыновей. Каждое новое поколение вынуждено повторять одни и те же старые ошибки.

В ФИНАНСАХ гораздо меньше "АКСИОМ", чем в БИЗНЕСЕ и МАТЕМАТИКЕ. Но все-таки некоторые ПРАВИЛА существуют, и я рискнул предложить вам двенадцать из них, предназначенных для людей, которые добыли свои деньги и не хотят их потерять.

Исследования показывают, что из 100 бизнесменов только 4 становятся богачами и сохраняют свои деньги. Большинство делают деньги и теряют их. В 35 лет 20 человек из 100 являются состоятельными, но впоследствии 16 каким-то образом теряют свои деньги. Средний бизнесмен делает свои деньги до 50 лет, а потом теряет их. Почему это происходит? Не потому ли, что он учился БИЗНЕСУ — искусству ДЕЛАТЬ деньги и не учился ФИНАНСАМ — искусству СОХРАНЯТЬ деньги?

Поэтому в предлагаемых главах можно найти сведения о личных ФИНАНСАХ, достаточные для того, чтобы предохранить вас от потери ваших денег. Более того, в последней главе вы найдете СИСТЕМУ вкладывания денег, при помощи которой вы сможете заставить деньги работать на вас и приносить новые деньги.

В заключение я бы посоветовал не давать эту книгу кому попало, и не хоронить ее в библиотеке. Она написана только для **ИЗБРАННЫХ** - для тех, у кого хватит ума, мужества и последовательности извлечь для себя пользу из полученных знаний.

Правило 1.

ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО В ТО, ЧТО ЗНАЕШЬ

Это простое краткое правило из нескольких слов могло бы предотвратить четвертую часть потерь в мире ФИНАНСОВ.

Вероятно, каждый бизнесмен, читающий эти строки, когда-то в прошлом понес большие убытки из-за того, что не следовал Первому Требованию Вкладчика: **покупай только то, что знаешь**. Удивительно, но почти каждый бизнесмен, начиная вкладывать деньги, покупает всякий хлам. Несмотря ни на что, он упорно приобретает долю в том деле, в котором ничего не смыслит. Новичок в **Финансовом** деле хочет больших прибылей, Он хочет самого совершенства. Но, поскольку совершенства никогда нельзя получить у себя дома, он вкладывает свои деньги в то, что находится от него за 10 000 миль.

Словом, каждый начинающий вкладчик в большей или меньшей степени гоняется за иллюзиями. Даже самый практичный торговец или менеджер вкладывает свои первые 100 фунтов в бесполезные бумаги, выпущенные или мечтателями, или мошенниками под какой-нибудь клочок заброшенных джунглей в Африке или махинации в Южной Америке или на Балканах. Почти у каждого пятидесятилетнего бизнесмена хранится в сейфе пакет так называемых "ценных бумаг". Они перевязаны обрывком веревки, и единственная ценная вещь в этом пакете - это веревка. Он купил то, что не знал. Он покупал при помощи Невежества, а не Знания. И он сполна заплатил за свою глупость.

Поскольку я собираюсь говорить чистую правду в этой книге **Двенадцати Правил** то должен признать, что в мире **Финансов** меньше частности, чем в мире **Торговли и Коммерции**. На вершине мира **Финансов** находятся наименее способные и в высшей степени надежные люди общества. И так во всех странах. Но на дне мира **Финансов** - полчища совершенно бессовестных проходимцев. Большинство из них не нарушают законов. Многие из них ходят в церковь и т. п. Но они представляют гораздо большую опасность для общества, чем все взломщики и карманники вместе взятые. Если торговец пытается всучить вам вместо постельного белья хлопчатобумажные воротнички, его можно отвести в суд, и он будет оштрафован. А финансист может в течение года продавать чужие долги под видом активов, и закон только снимет перед ним шляпу.

В сфере **Финансов** никогда нельзя верить тому, что слышишь. Нужно придерживаться философии Декарта. Следует **все подвергать сомнению**, В сфере **Финансов** каждую минуту происходят десять обманов. Большинство из них непреднамеренны: они представляют собой то, что можно назвать финансовыми неточностями. Но при этом люди теряют деньги, и немалые. В сфере **Финансов** нет незаинтересованных людей. Каждый преследует свои корыстные цели. Каждый старается поднять или понизить цены. В таких условиях даже Ангел, ведущий счет добродетелям и грехам человечества, не может рассчитывать услышать от людей правду. В девяти случаях из десяти советы **покупать исходят от самих продавцов, а советы продавать — от покупателей**. Что касается сообщений об организации акционерных обществ, то им нельзя доверять

безоглядно. В Сити есть ловкие словоблуды, способные так расписать акции изготовителей допотопных колымаг, как будто это акции фирмы "Роллс-Ройса". Если вести речь о балансовых отчетах, то пока они заслуживают определенного доверия. Но фактом является то, что каждый год в тысячах из них расходам придается вид доходов и наоборот. Ни один бухгалтер не будет ото опровергать.

Покупай только то, что знаешь. Если ты торговец,, вложи свои деньги в лучшую компанию, которая продает тебе товары. Если ты железнодорожник, вложи свои деньги в акции и другие ценные бумаги той железной дороги, дела которой ведутся наиболее разумно. Если ты строитель. покупай землю. Если ты путешественник, покупай долю в судоходстве. Если ты интеллигент и ничего не смыслишь в торговле и коммерции, покупай государственные ценные бумаги.

Всегда, когда можешь, покупай долю в том бизнесе, который рядом. Вкладывай деньги в своем собственном городе. Покупай то, что можно видеть своими глазами. Дальние поля всегда кажутся зеленее. Ноты в два раза "зеленее", неопытнее, если вкладываешь в них значительную сумму своих собственных денег. Сначала купи дом, в котором живешь. Потом купи соседний дом. Опыт. который ты приобретаешь, став домовладельцем, вскоре излечит тебя от мании гоняться за миражами.

Если рядом нет собственности, в которую можно вложить свои деньги, покупай ценные бумаги хорошо известных фирм, которые ведут дело 30 и более лет. Любая железная дорога или фирма, которая выплачивает дивиденды в течение 30 лет, являются лучшим, что может быть в этом царстве риска.

Но, если возможно, всегда вкладывай в бизнес, который знаешь. Дело. которое ты знаешь,— это как раз то, на чем тебя меньше всего можно надуть. Суть в том, что нельзя быть некомпетентным/когда вкладываешь деньги. И нельзя быть доверчивым. Невежество всегда опасно. но более всего — в сфере **Финансов**. Если ты занимаешься бизнесом, который знаешь ты сам занимаешься своими деньгами.

Итак, в **Финансовой** деятельности, которую можно определить как **Искусство Сохранения Своих Денег и Зарабатывания Посредством Них Новых Денег**, первое правило состоит в том, чтобы заниматься не тем, о чем тебе рассказывают, а тем, что ты знаешь сам.

Не обще признано ли, что, как только у человека появляются деньги, очень немногие люди бывают с ним искренни? Как только становится известно, что у человека завелись деньги, люди всех категорий, и порядочные, и прохвосты, начинают изо всех сил стараться лишить его денег.

Деньги каждого человека находятся в опасности! И почти всегда труднее сохранить деньги, чем их **сделать**. Поэтому первое правило гласит: **Будь Осмотрителен. Покупай только то, что знаешь.**

Правило 2.

НИКОГДА НЕ ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Это правило применимо и к бизнесу, и к Финансовой деятельности. Суть его в том, что каждый, у кого есть какие-то деньги, должен твердо придерживаться принципа: никогда не тратить, не давать займы и не вкладывать их под давлением.

В мире столько плутов, бедных родственников и попрошаек, что человек с деньгами должен держаться как крепость. Он не должен быть настороже. Он должен защищать себя от всех этих вымогателей-паразитов, живущих постоянным выклянчиванием чужих денег.

Всегда, когда у тебя просят деньги, отложи свой ответ на завтра — это правило, которое убережет тебя от многих убытков. Нас окружает столько людей, способных кого угодно убедить в чем угодно, что человеку нелегко сохранить то, что он имеет. Благодаря усилиям как разных паразитов и правительств, так и негодяев в современном мире сильно развито искусство лишать людей их денег. Искусство нападения в сфере Финансов значительно превосходит искусство защиты. И я пишу данную книгу именно для того, чтобы впервые разработать, наконец, это искусство защиты.

В мире Финансов всегда есть жулье. В нем всегда найдутся хитроумные пройдохи, которые разлучат тебя с твоими деньгами без применения физической силы. Они есть в каждом городе. Они находятся не в тюрьме и вряд ли вообще туда попадут. Они не зарабатывают деньги. **Они вытягивают** их из вас. Они изобретают удивительные проекты. Они лихорадочно снуют взад и вперед и кричат: **"Потрясающий план! Миллионы! Миллионы! Кто хочет получить кучу денег? Быстрее! Быстрее! Подходите и получайте деньги!"**.

Такая суэта всегда собирает и будет собирать толпу. И люди, вполне здравомыслящие в других делах, подходят и отдают этим зазывалам свои деньги. Несколько месяцев спустя обманщики получают деньги, а люди — планы. Несколько месяцев спустя проходимцы остаются с деньгами, а люди с планами. Ни один закон не может оградить человека от мошенничества.

Вполне возможны случаи, когда афериста осыпают золотым дождем из денег небогатых людей. Поистине доверчивости и бессовестности нет пределов в мире Финансов. Даже самые близкие друзья, даже они не жалеют сил на изобретение способов перемещения денег из ваших в их карманы. Даже в доброй старой Англии есть тысячи мужчин и еще больше женщин, естественным занятием которых является лишение других людей Денег.

Поэтому в мире Финансов необходимо обладать искусством **Самозащиты**. Каждый, кто хочет сохранить или самостоятельно потратить свои: деньги, должен научиться себя защищать. Он никогда не должен уступать предпринимаемому на него натиску. Каждый раз он должен спокойно, хладнокровно спросить самого себя: "А что получу я? И как получу?"

Свой собственный интерес - это не та вещь, которой надо стыдиться. Своекорыстие называют постыдным паразиты-хищники, живущие за счет чужой щедрости. Своя выгода — это основополагающая ценность. Это один из столпов,

поддерживающих здание мировой цивилизации. Философия легковерия и пренебрежения своими интересами — это изобретение попрошаек, ею также постоянно пользуются воры.

Сначала заработай свои собственные деньги, потом защити их и используй по своему усмотрению — вот норма здравого смысла, честности и высшей добродетели! Чем больше становится дураков, тем больше разводится воров. "Не кради", — говорит Моисей. Но это только половина закона. Он должен был дополнить заповедь словами: "Ты не должен быть обворован".

Раз человек стал собственником, он должен избегать эмоций. Он должен всегда иметь ясную, трезвую голову. Он должен всегда приходить домой и советоваться со своей женой. В денежных вопросах женщина менее доверчива, чем мужчина. Она более подозрительна. Она предпочитает лучше иметь синицу в руке, чем журавля в небе. Обычно женщина изобретательнее в получении и надежнее в сохранении денег. Мужчина — увлекающийся участник игр судьбы, а женщина — получатель призов. Поэтому по всем вопросам вложения денег каждый мужчина должен обращаться за советами к своей жене или матери.

Не может быть никакого предлога для того, чтобы отдать свои деньги другому человеку только потому, что нельзя опровергнуть его аргументацию. Также не надо отдавать их, когда трудно противостоять нажиму чьей-либо личности. Единственный случай, когда можно выписать чек, — это когда взамен сполна получаешь стоимость своих денег.

Абсурдно платить свои деньги, если есть риск. Когда в твой офис врывается человек и кричит: "Быстро! Выпиши чек на 500 фунтов и дай его мне. Мы купим главную автостраду, если будем действовать быстро!". Когда человек с такой небылицей врывается в твой офис, спокойно скажи ему, чтобы он сам покупал всю эту автостраду. Когда в твой офис приходит человек с планом, пустым карманом и словами: "Надо торопиться, подписывай", будь бесстрастен и обрати его внимание на лозунг над твоим столом: **"То, что у меня есть, я держу при себе"**. Даже если тебе предлагают купить целую железную дорогу за кусок сыра, лучше не отдавай хороший кусок сыра.

Во всех случаях, когда речь идет о вложении твоих денег и тебе говорят: **"Сейчас или никогда"**, отвечай: **"Никогда"**. Будь подозрителен к спешке и срочности в финансовых делах до, тех пор, пока сам не установишь причин, почему надо действовать быстро. Всегда, когда тебе говорят: "Быстрее! Отдавай свои деньги", не отдавай ничего. Откладывая "горящие" дела на завтра, ты действительно один раз можешь упустить золотую возможность, но в конечном итоге у тебя будет больше денег и меньше огорчений.

Будь как можно проворнее, когда сам делаешь свои дела, играешь в свою игру. Но когда речь идет о том, что нужно расстаться со своими деньгами или собственностью, будь медлителен. **За одну минуту можно легко потерять то, что собирал целый год. Никогда не покупай, не отдавай, не давай займы и не вкладывай деньги под давлением.**

Правило 3.

ДЕЛАЙ ДЕНЬГИ НА СОБСТВЕННОСТИ А НЕ НА ПЛАНАХ

В мире Финансов все делают деньги спекулируя. Рискует каждый. У каждого есть свои замыслы, и осуществляя их, он либо выигрывает, либо проигрывает.

Финансовая деятельность вся состоит из Вложений и Спекуляций. И самый умный банкир в мире не может сказать, где кончается одно и начинается другое. Многие Инвестиции неожиданно превращаются в Спекуляции, а многие Спекуляции становятся Инвестициями. Именно поэтому никакими законами нельзя отменить ни учредителей и спонсоров, ни биржевых мошенников.

Один из главных рисков в мире Финансов состоит в том, что каждый честный, полный оптимизма инициатор бизнеса может в любой момент обнаружить, что находится в тюрьме, смотрит оттуда на волю и недоумевает, как он там очутился. Каждый Финансист — это **Попечитель** денег других людей; он ответственен перед законом за успешное распоряжение их деньгами. В Финансовой деятельности безопасность и риск так перемешаны друг с другом, что никто никогда не Может отделить одно от другого.

Все инициаторы бизнеса **должны** рисковать. Они должны спекулировать и строить догадки на будущее. Не существует абсолютного правила, при помощи которого можно было бы действовать безопасно. Но можно дать несколько рекомендаций, способных предостеречь от самых опасных просчетов. Одна из них гласит: **Делать деньги на собственности, а не на планах.**

Если ты спрашиваешь: "В чем разница между собственностью и планами?", это верный признак того, что ты не финансист. Собственность обладает неотъемлемой ценностью, в то время как ценность плана полностью зависит от его реализации. Собственность — это то, что существует реально: Если нужно, ее всегда можно продать за течение одной-двух недель. А план — это идея. Он не существует материально. План — это еще не рожденное дитя. Как бы ни была стара или разрушена собственность, она всегда стоит денег. А самый совершенный план может не стоить ни гроша. Он может быть только преддверием банкротства.

Загадка человеческой природы состоит в том, что большинство людей предпочитают планы, а не собственность. Возможное объяснение этому состоит в том, что любой план всегда выглядит совершенным. Он не содержит ошибок предыдущих планов: Он безупречен. Он "просто не может не увенчаться успехом". В нем нет недостатков, он идеален. План будоражит воображение. Он уносит нашу мысль прочь от всех незначительных подробностей относительно стоимости и практической реализации проекта. План — это надежда, оптимизм, желание. Он не имеет отношения к реальностям, трудностям, убыткам.

План — это то, во что люди **хотят** верить, а не то, во что они должны верить. Поэтому планы всегда будут популярны. И всегда будут происходить одни и те же надувательские истории. Каждое новое поколение неизбежно будет

выбрасывать определенное количество денег на золотые прииски, нефтяные скважины и затерянные в тропиках ранчо.

Я вовсе не хочу объявить планы вне закона. Напротив. Английский банк когда-то был планом. В свое время также планами были Компания Гудзонова залива и знаменитая фирма Ллойда. И все эти предприятия существуют уже два столетия. Суть того, что я хочу сказать, состоит в том, что вложения в планы — это для тех, кто может позволить себе такую роскошь. Это не для людей с ограниченными возможностями и небогатым опытом. Вероятность провала здесь слишком велика. Только примерно 1 план из 50 приносит успех. Никому, кроме богачей, не следует заниматься новыми планами. Но даже состоятельные люди должны выделять на них незначительную часть своего капитала. Любой человек должен вкладывать в план не более 20% своих денег.

Планы бывают разные: хорошие, плохие, средние. Иногда их осуществляют лучшие, а иногда — худшие люди общества. Многие планы известных аферистов превращаются в солидный, надежный бизнес. Часто осуществление планов честных людей сбивается с пути истинного, а планы прохвостов становятся в конечном итоге приличным, устойчивым бизнесом.

Вначале невозможно определить, плох план или хорош. Все, что можно сделать, если хочешь не потерять свои деньги, — держаться подальше от всех планов и вкладывать деньги в собственность. Собственность может прийти в негодность, но не может исчезнуть совсем. Она не может, подобно планам, раствориться в воздухе. При помощи хорошего предвидения и умения продавать всегда можно собственность обратить в деньги или бизнес, приносящий деньги.

Обычно только что открывшийся бизнес-это отчасти собственность, отчасти план. Смешение здесь реального и нереального вводит в заблуждение большинство людей. Каждое коммерческое предприятие состоит из плана и собственности. Опасность возникает тогда, когда плана становится больше, чем собственности. Надежное предприятие похоже на пирамиду: основание больше вершины. Опасное — перевернутая пирамида: центр тяжести находится наверху. В таком предприятии избыток **плана**.

Принципиальное отличие собственности от плана состоит в том, что собственность сохраняет свою стоимость, кто бы ею ни обладал. В то время как ценность плана всецело зависит от порядочности и деловых качеств осуществляющих его людей.

Чем умнее человек тем больше он может полагаться на планы. Чем труднее он соображает, тем больше он должен иметь дело с собственностью. Это примитивный совет, но он мог бы спасти сотни людей от провалов.

В мире Финансов свое время для осторожности и свое — для смелости. Но первой заповедью всегда должно быть: Изучай **все подробности плана, собственности, самого себя**.

Этот Совет адресован не сильному, опытному, уверенному в себе финансисту, который годами успешно ведет дела в Финансовых Джунглях. Но даже он время от времени попадает в ловушку планов, которые представляют собой пустую болтовню. Однако в большинстве случаев он бывает способен постоять за себя. Довольно часто он бьет прожектеров их же собственным

оружием. Этот Совет предназначен главным образом для человека, который не является финансистом,— для торговца, коммерсанта, не имеющего возможности делать большие капиталовложения.

Никто не Должен пытаться бегать прежде, чем научится ходить. Вкладывать деньги в планы стоит, только имея за плечами не менее чем десятилетний опыт ведения дел с собственностью. Человека, умеющего обращаться с собственностью, не так-то просто ввести в заблуждение разговорами и обещаниями. Человек, знающий, что такое дома, земля, оборудование. не склонен гоняться за миражами.

Великая истина, которую необходимо запомнить, состоит в том, что план - это, в сущности **ничто**. Это только быстрый способ растрачивания денег, если, конечно, за планом не **стоит человек**, обладающий опытом, способностями, честностью, достаточными для успешного осуществления плана.

Правило 4.

ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО В ТО, ЧТО МОЖНО ПЕРЕПРОДАТЬ

Не связывайся ни с чем, чего нельзя продать,— гласит четвертое Правило. Если хотите узнать, насколько оно важно, спросите любого известного бизнесмена. Каждый крупный бизнесмен неоднократно терпел убытки, забывая об этом Правиле. По той же причине тысячи людей теряли свои небольшие сбережения.

До тех пор, пока ты не станешь настолько богат, что сможешь позволять себе терять деньги и не сожалеть об этом, не покупай ни одной вещи только потому, что она тебе нравится. Почти каждый, начиная, совершает эту ошибку. Он покупает товары, которые удовлетворяют только его вкусу, а потом обнаруживает, что они никому, кроме него, не нужны. И товары мертвым грузом оседают на его полках.

Тысячи людей совершают эту ошибку при покупке земли или домов. Они удаляются в какое-нибудь укромное место и строят дом. Потом, спустя пять лет, когда они делают попытку продать дом, то обнаруживают, что он никому не нужен, У дома нет рыночной стоимости, и они вынуждены либо отдавать его за бесценок, либо годами ждать, пока найдется дурак, который купит его за приличные деньги.

Почти в каждой стране можно увидеть странный, заброшенный, стоящий на вершине холма дом — "Памятник Глупости Смита". Его строительство обошлось в 10 000 фунтов, а продан он был за 800. Смит забыл четвертое Правило. Он построил дом, который нельзя перепродать.

Один бизнесмен из Бристоля купил патент какого-то устройства. Если патент не будет использован кем-либо другим, если изготовление устройства обойдется дешево и если публика захочет его покупать, только тогда этот бизнесмен сделает состояние. Он не подумал об этих трех "если", когда покупал патент. Сейчас он хочет его продать, но никто не хочет его купить.

Таких случаев — тысячи. Практически каждый человек с деньгами время от времени совершает эту ошибку — покупает то, что потом не может продать.

При покупке всегда нужно помнить!» о следующем:

1. Ты можешь изменить свое отношение к предмету покупки. Дом, который ты покупаешь сегодня, может завтра тебе разонравиться или, что вероятнее и гораздо серьезнее, не понравиться твоей жене.

2. Продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью. Цена — это то, что тебе могут предложить. В прошлом месяце я видел, как за 380 фунтов продали аэродром и за

100000 - почтовую марку;

3. Нельзя тратить деньги в угоду своим прихотям и при этом думать, что ты делаешь вложение капитала. Покупать, чтобы ублажать самого себя, конечно, можно, но не раньше, чем ты сможешь позволить себе швырять деньги на ветер.

4. Чем уникальное и необычное предмет, тем меньше шансов найти на него покупателя.

Чем обычнее и привычнее вещь, тем больше покупателей.

Обыкновенным людям нужны обыкновенные вещи, а девять десятых людей в мире — обыкновенные люди. Эта великая истина, о которой очень многие совершенно забывают. Чем своеобразней, оригинальней и уникальней вещь, тем больше будет потерь при ее продаже. Удивительно, но изысканные люди никак не могут понять, что все склонны ошибаться, когда покупают. Иначе говоря, нужно стремиться к тому, чтобы с финансовой точки зрения твои товары были как можно больше похожи на деньги. Великая ценность денег состоит в том, что **Они Нужны Каждому**. Деньги всегда можно обменять на товар. Способность продаваться — это составная часть стоимости. Эта истина помогает делать деньги, когда продаешь, и сохранить деньги, когда покупаешь. Непосредственное отношение к четвертому Правилу имеет такой громадный по своему значению фактор, как **Доверие**. А в основе последнего лежит **Известность**. В связи с этим мы можем убедиться, как дорого обходится **Неизвестность**: на вещь, о которой никто не знает, нет спроса. В наше время четвертое Правило имеет колоссальное значение и для крупного, и для мелкого бизнесмена. В такое время, как наше, нельзя замораживать деньги в собственности, которую нельзя продать быстро. Нужно содержать дело в таком состоянии, чтобы при необходимости быстро и «без потерь превратить его в деньги. Это идеал, которого могут достигнуть лишь немногие. Но чем ближе, ты к нему, тем дальше от банкротства.

Бизнес как процесс состоит в обмене товаров на деньги и денег на товары. Товары — Деньги — Товары - Деньги - это и есть бизнес, если при каждой операции получается прибыль. Если нет прибыли. это не бизнес. Это Провал.

Поэтому, когда покупаешь что-нибудь, подумай: "Можно ли повысить цену, и найдутся ли другие люди, которым это нужно?". Если да — можно смело покупать. Стоимость собственности отчасти зависит от ее способности быть проданной. За исключением тех случаев, когда у тебя есть деньги, которые ты готов потерять, **покупай только то, что можно быстро перепродать без потерь.**

Правило 5. ПОЛУЧАЙ СВОЮ ПРИБЫЛЬ

Часто приходится слышать: "Как жалко, что я упустил возможность это продать: Очень может быть, ты сам уже говорил такие слова самому себе.

Многие неизменно покупали, покупают и будут покупать именно тогда, когда цены самые высокие. Они покупают потому, что все вокруг покупают. А другие люди, которых тоже немало, могли бы, но упорно отказываются продавать при высоких ценах.

И здесь мы подошли к сути того, что я хочу сказать: в бизнесе главное - **Прибыль, а не сам Процесс, каким бы он ни был.**

Это значит, что если торговец может получить больше денег от продажи своего магазина чем от продажи своих товаров, он должен продать магазин. Если владелец обувного производства может получить большую прибыль от продажи своей фабрики, чем от продажи обуви, он должен продать фабрику.

Мы все слишком привязаны к своей собственности. Мы пригвождены к ней. Мы относимся к ней как к чему-то неотчуждаемому, не подлежащему продаже.

Люди **Должны Думать:** Девять человек из десяти предпочитают плыть по течению, влача жалкое существование, вместо того чтобы **Думать** и богатеть. Но эта книга предназначена для **Мыслителей.** Производство денег имеет свою собственную технологию, которую я как раз и пытаюсь объяснить. Очень часто человек может делать деньги, скорее, выполняя что-то нестандартно, нежели традиционным способом.

Мы все, по крайней мере большинство из нас, могли бы быть богачами, если бы жили, к примеру, тысячу лет. С финансовой точки зрения задача состоит в том, чтобы делать деньги как можно быстрее. Мы имеем в своем распоряжении всего 20-30 лет, для того чтобы сколотить состояние. И в этом вся суть. Для того чтобы быстро сколотить достаточную сумму Денег, нужно идти кратчайшим путем. Нельзя упускать ни одной благоприятной возможности получения прибыли.

Возьмем конкретный пример. Один лондонский коммерсант купил 1000 акций одной компании по 18 фунтов. Через шесть месяцев их цена поднялась до 23. Он мог продать их. Но он не захотел продавать. Он сказал: "Нет, я буду ждать, пока они поднимутся до 28. Тогда Я получу вдвое больше". Сейчас его акции упали до 20. Он упустил свой случай: Несомненно, со временем они поднимутся до 28,но ему придется подождать год-другой. Он поступил бы разумнее получив прибыль сразу.

Если я куплю корову за 20 фунтов и если по дороге к моей ферме меня встретит приятель и скажет мне: "Какая хорошая корова, даю за нее 30 фунтов", я отвечу: "Она твоя". Потом я поеду домой в прекрасном настроении, довольный столь удачным днем. Слишком часто многих людей одолевает подозрительность, когда им предлагают за их товар высокую цену. "Если это так высоко кем-то оценивается,TM это пригодится мне самому",— думают они. Но это неправильная

позиция. Суть состоит в том, чтобы использовать каждую благоприятную возможность верного быстрого получения прибыли. Нужно принимать во внимание фактор **времени**. Лучше делать 100 фунтов в месяц, чем 200 - в год.

Как только ты усвоишь эту истину, ты вступишь на путь к тому, чтобы стать финансистом. Ты научишься делать деньги при помощи **предприимчивости: думая, планируя, используя возможности, которые открывает колебание цен.**

Недалекие люди, вроде социалистов, считают это эксплуатацией. Но это ничего общего с эксплуатацией не имеет. Это - **творческая, созидательная энергия. Это — лидерство. Это**

законный способ делать деньги, самый полезный и наименее вредоносный из всех, применяемых человечеством.

Для того чтобы делать деньги, человек должен действовать быстро. Он должен уметь приспосабливаться к различным ситуациям. Он должен **целиком** посвятить себя достижению одной цели, одному образу жизни. Он должен **двигаться - действовать - принимать решения - использовать возможности.** И каждый раз, когда перед ним возникнет прибыль, он не должен ее упускать.

Есть старая история о глупом рыбаке, который поймал рыбу длиною в один фут. Он отпустил ее со словами: "Лучше я поймаю тебя в следующем году". Лучше — сохрани то, что уже поймал. Часто, стремясь к большему, мы теряем то, что уже имеем.

Не является ли истиной то, что многие люди не расстаются со своей собственностью по 30 лет, а потом продают ее за деньги, которые давно могли бы получить.

Лучше сразу получить небольшую прибыль, чем позднее — крупную. "Позднее" — это неприемлемо для таких преходящих и немощных существ, как люди, чей деятельный возраст составляет не более сорока коротких лет.

Жизнь Коротка. Будущее всегда неопределенно. Поэтому Не-упускай ни одной из тех возможностей, которые дает Настоящее.

Будь проворнее в получении прибыли. Каждая малая часть, присоединенная к тому, что уже имеешь, делает тебя богаче. Получай **Свою Прибыль.**

Правило 6. СЛУШАЙ СВОЕГО БАНКИРА

В Финансовых Джунглях нет ни карт, ни дорог. Большую часть времени, проведенного здесь, каждый чувствует себя сбившимся с дороги путником. Но есть люди, которые провели всю свою Жизнь в этих Джунглях и которые поэтому знают их законы и опасности. В этом смысле больше всего можно полагаться на **банкиров**. Шестое Правило может спасти от больших убытков.

Джунгли кишат такими людьми, которые проявляют готовность быть твоими проводниками. Они заверяют, что найдут выход из любой ситуации, проконсультируют по любому вопросу. Практически сразу, как только ты вступаешь в Джунгли...с туго набитым бумажником, тебя начинают одолевать предложениями различной помощи. Сотни людей, которые сами безнадежно потерялись в Джунглях, предлагают провести тебя к Груде Золота. В этом состоит один из наиболее загадочных законов Джунглей: бездарные неудачники предлагают показать тебе дорогу к благополучию, а жуликоватая рвань горит желанием сделать тебя богатым.

В' Джунглях практически не бывает незаинтересованных услуг и советов, лучше знать и помнить об этом до того, как вступишь в Джунгли. Как только твой кошелек начнет пустеть, проводники и советчики исчезают. И ты предоставлен самому себе.

Дело в том, что когда человек окончательно заблудился в Джунглях, он обычно сам становится проводником или, иначе говоря, брокером. Как ты думаешь, если бы последний действительно знал путь к Груде Золота, стал бы он кому-нибудь показывать его за грошовое вознаграждение? Никогда.

Если нужен надежный совет, то последний, к кому следует обращаться, это брокер. Эта истина ранее еще не провозглашалась со всей откровенностью, но, как ты сам убедишься, она в общем верна. Если есть сомнения на этот счет, то можно спросить любого, кто лет двадцать занимался куплей и продажей акций.

Это не значит, что брокеры нечестные люди: но у них своя логика. Без особого восторга относясь к тому, чему учил Моисей, они придерживаются своих собственных Десяти Заповедей. Их Первая Заповедь; "Рискует клиент". Брокер никогда не думает о надежности. Он думает только о самом Процессе. "Действуй",— советует он. Неважно, принесет это прибыль или убыток: "Действуй". Никто из брокеров не просыпается по ночам, вспоминая о бывших клиентах, отправленных ими в работные дома. В противном случае, нет никакого сомнения, все брокеры умерли бы от бессонницы.

Обычный брокер так же, как и его клиенты, руководствуется слухами, а не какими-то правилами. Он суется. Он редко изучает общегосударственные тенденции. У него нет ни плана, ни карты, ни! компаса. Он попросту следует за своими клиентами, которыми он сам призван руководить. Он вовсе не является Проводником. Он - компаньон. Если это усвоить, то можно очень неплохо пользоваться услугами брокера. Он расторопный исполнитель того, что ему

говорят. Он выполняет поручения, подбадривает, рассказывает новости дня. совершает сделки. но не выступает в качестве Проводника.

Есть и другой вид людей в Джунглях. Они не выдают себя за проводников, но они знают больше, чем проводники. Это - Банкиры. Банкир - это хранитель. Это человек, который защищает деньги от убытков. Он - сама **Надежность**. Если он не знает тропинок в Джунглях, то ему известны хотя бы способы защиты от подстерегающих там опасностей. Всю свою жизнь он проводит, изучая их признаки. Более того, банкир, если захочет, может вызволить из беды. В этом он намного превосходит брокера.

Единственной целью брокера является постоянно держать своих клиентов в состоянии купли-продажи. В то время как главным стремлением банкира является защитить клиентов от потерь. Услуги брокера оплачиваются комиссионно от купли-продажи, а банкир получает жалованье. Непреложный факт, который нельзя отрицать, состоит в том, что положение именно банкира и никого другого больше всего обязывает давать незаинтересованные советы.

Очень немногие вкладчики пользуются услугами своего банкира. Я сам в молодости имел в течение десяти лет счет в банке, прежде чем попросил ссуду, и впервые посоветовался со своим банкиром о вложении денег спустя четырнадцать лет. В молодые годы я обращался за советами к брокеру, и агенту по продаже домов. Из-за первого я потерял 250 фунтов, а из-за второго — 120. Вот чего стоило мне усвоить, что никогда нельзя советоваться с теми, чьи услуги оплачиваются комиссионно.

Брокер приводит в движение все Джунгли. И это, понятно, очень полезная функция для Джунглей в целом. Однако я не собираюсь высказывать здесь общие положения. Моя цель—рассказать читателю этой книги, как сохранить его деньги и заставить их на него работать.

Когда обращаешься за советом к банкиру, то выигрываешь вдвойне: есть шанс получить мудрый совет; улучшается мнение банкира о тебе и возрастает его доверие.

Банкир — это своего рода наблюдатель в финансовых Джунглях. У него нет причин обманывать ни себя, ни своих клиентов. Он занят исследованием положения дел и не влезает в чужие дела. Он не может сказать, как сделать 12% прибыли, но он может сказать, как сделать 6. Он не может сказать, как удвоить капитал, но он может сказать, как надежно сохранить то, что имеешь. Он не может показать дорогу к Груде Золота. хотя он знает, что время от времени кто-то случайно или сознательно находит ее и становится сказочно богат. Он слишком много знает о Джунглях, чтобы самого себя называть проводником.

Банкир всегда ведет дела надежно. Поэтому он лучший советчик для начинающих инвесторов. Наступает время, и человек так прочно становится на ноги, что его деле уже не требуют совета банкира, но такое случается нечасто. Особенно в наше время я бы рекомендовал каждому бизнесмену во всем полагаться на своего банкира.

Сегодня банкир — это центральная фигура. Он держат на своих плечах весь мир. В конечном итоге все международные финансовые проблемы, о которых так много говорят политики, решаются не Парламентами и Конгрессами, а

банкирами. Банкир защищает деньги людей, и он должен занимать соответствующее положение в обществе. Именно он должен определять решения, принимаемые политиками. Он не просто бухгалтер. Он - **Страж. Он - Опекун. Он - Лидер.** Независимо от того, хочет он сам этого или нет.

Итак, наше шестое Правило гласит: **Слушай своего Банкира. Не полагайся ни на свой собственный небогатый Опыт, ни на советы тех, кто может извлечь Прибыль из твоих Убытков.**

Правило 7. ПОКУПАЙ ВО ВРЕМЯ Понижения, А ПРОДАВАЙ ВО ВРЕМЯ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН

Правило состоит всего из нескольких слов, но если ты сможешь применить его на практике, то сделаешь целое состояние. Об этом легко говорить, но вряд ли найдется один человек из тысячи, у которого хватит смелости и самостоятельности сделать это.

Почти всё покупают и продают, глядя на толпу. Даже биржа и денежный рынок подчиняются Толпе. И даже банкиры и биржевые дельцы не принимают самостоятельных решений.

На рынке капиталовложений «всегда две толпы: толпа покупателей и толпа продавцов. И когда человек попадает на этот рынок, он неизменно присоединяется к той толпе, которая больше. И это является одной из главных причин убытков.

Мы все, по крайней мере большинство из нас, подчиняемся стадному инстинкту. Мы следуем за толпой, за большей толпой, как животные. Мы делаем то, что делают другие, потому что так проще и удобнее. Мы не хотим прослыть, чудаками или гордецами.

Словом, мы плывем по течению. В Финансах мы действуем точно также как в политике, религии, общественных делах. Мы пассивны. Мы позволяем соседям, согражданам, прессе помыкать нами.

Больше всего - **Прессе**. Именно Пресса сделала толпу обычным явлением. Редакторы и репортеры думают головой не больше, а меньше других, но они продают свою болтовню. Знают они или нет то, о чем говорят, но они должны как-то **высказываться** каждый день. Эта непрерывная, навязчивая болтовня влияет на толпу. Большинство людей не думают. Они только **читают**, и поэтому для Прессы легче легкого манипулировать ими.

Странный, и, правда, не вполне достоверный факт: большинство людей на всем протяжении своего жизненного пути - от колыбели до могилы — не совершают ни **одного самостоятельного** поступка. Всю свою жизнь они следуют за толпой. У них в голове утвердилось общепринятое мнение, что так спокойнее.

Это так в политике и в общении, но не в Финансах. В Финансах **Толпа Всегда Проигрывает**. Этот факт известен немногим людям, а те, кто его знают, держат это знание при себе. В Финансах выигрывают немногие. И они делают это, потому что следят за **ценами**, а не за толпой. Финансы - это прямая противоположность Политике. Как мало бизнесменов сознают это. Финансы мало волнует мнение большинства. Цены не устанавливаются голосованием.

В то же время справедливо, что общественное мнение вызывает колебания цен. Когда десять человек хотят продать акции какой-нибудь компании, а покупателей только пять, цена на акции падает. А когда двадцать человек покупают, но продают только пять, цена поднимается. Но умный вкладчик не покупает и не продает вместе с Толпой. Он наблюдает со стороны и использует колебания цен.

В Политике - присоединяйся к большинству и выиграешь. Но в Финансах нужно находиться в меньшинстве, если хочешь познать нелегкое искусство Вкладывания и Спекуляции. Никогда не покупай, когда покупателей больше, чем продавцов, В противном случае наверняка переплатишь. Никогда не продавай, когда продавцов больше, чем покупателей. Иначе неизбежно заработаешь гроши. Как однажды сказал мне один миллионер: "**Покупай Себе Соломенную Шляпу Зимой**". Покупай, когда модно продавать, и продавай, когда мода на покупки.

Цены всегда сильно колеблются;! Всегда есть бум и депрессии. За каждым бумом следует депрессия, и за каждой депрессией следует бум. Толпа никогда, конечно, не смотрит вперед. Толпа всегда оказывается в дураках. Она думает только о сегодняшнем дне. Именно поэтому большинство людей покупают по высоким ценам, а продают по низким. Они считают, что существующая на рынке ситуация будет продолжаться вечно.

Большинство являются оптимистами во время бума и пессимистами — во время депрессии. Конечно же, это проще всего. Но тот, кто делает, деньги, выступает пессимистом во время бума и оптимистом во время депрессии.

Покупай всегда у Пессимистов. Продавай всегда Оптимистам.

В этом заключается иначе сформулированное седьмое Правило. Оно означает, что нужно стоять в стороне от толпы и использовать возможности, которые открывают изменения цен. Немногие люди, у которых хватит мужества поступать таким образом, разбогатеют и заслуженно будут обладать всем, что получают. Они - **Стабилизаторы** рынка. Они предохраняют от тех ситуаций, когда толпа поддается панике и сметает все на своем пути. Именно так обычно ведет себя любая толпа.

Устраните с биржи независимых дельцов - и она через год будет закрыта. Либо во время бума, либо при депрессии она будет стерта с лица земли, Каждую толпу нужно **стабилизировать**. Вот в чем главным образом и состоит руководство. Атоллу на бирже нужно стабилизировать почти так же, как в политике. Подобно тому, как цель Прессы состоит в том, чтобы привести толпу в возбуждение, цель мудрого, сильного биржевого дельца-патриота заключается в том, чтобы «делать толпу более спокойной и здравомыслящей. И иногда случается, он за это получает неплохие деньги.

Загадка человеческой природы состоит в том, что, когда цены высоки, мы думаем, они обязательно поднимутся еще выше. А когда они низкие, мы думаем, они опустятся еще ниже. Истина, конечно же, состоит в обратном. Если цена на какой-либо товар растет, это является признаком его скорого подешевения. А если что-либо дешевеет, то вслед за этим последует подорожание.

Цены все время движутся вверх и вниз. На них воздействуют события, надежды и страхи всего необъятного мира. Цены поднимаются выше и опускаются ниже стоимости, но они редко исчезают совсем. Обычно как надежды, так и страхи толпы преувеличены. Как только ажиотаж спадает, цены возвращаются к уровню стоимости..

Правило 8. ДЕРЖУ ДЕНЬГИ В ОБОРОТЕ

Самый продуктивный в мире капиталист — мальчик-разносчик газет. Он делает 200% прибыли в день. Каким образом? Заставляя свои деньги и товары постоянно находиться в движении. Он начинает утром, имея 1 шиллинг. Покупает 20 газет и продаёт их за 1 шиллинг и 8 пенсов. За день он проделывает это трижды. В результате к концу дня у него получается 3 шиллинга. Он продал 60 газет и сделал 2 шиллинга прибыли.

Он в равной степени и капиталисту рабочий. У него нет нанимателя, он финансирует сам. себя и получает вознаграждение по конечному результату. Он не финансист, поскольку расходует и деньги, и свой Труд. Но он и не вкладчик, поскольку может получить назад свои деньги за не распроданные газеты.

Его деятельность представляет собой лучшую иллюстрацию того, насколько важно. чтобы деньги и товары находились в постоянном движении. Он зарабатывает 30 фунтов в год, вкладывая один шиллинг и напряженно работая. Это на 5 фунтов больше того, что он, вероятно, мог бы получить на обычной работе; и он работает всего 3-4 часа в день.

Сравним его с ювелиром, имеющим дело с капиталом в драгоценностях на сумму 5 000 фунтов и продающим их в течение года. Мальчик-газетчик оборачивает свои деньги 600 раз. в то время как ювелир едва делает это единожды. Именно поэтому в бриллиантовом бизнесе гораздо больше блеска, чем прибыли. До 1971 г. английский шиллинг = 12 пенсам.

Таким образом, восьмое Правило подводит нас к усвоению великого закона Финансов: **Движение** капитала имеет гораздо большее значение, чем его **Величина**. Оборачивается ли твой капитал за год, квартал, месяц или неделю?

В графстве Ланкашир рядом находятся две фирмы. Одна имеет капитал в 8 000 000 фунтов и 18 000 служащих. другая — капитал в 800 000 фунтов и 800 работников. В прошлом году обе фирмы имели одинаковую прибыль. Это случилось потому, что меньшая была более производительна и оборачивала свой капитал за год 26 раз.

Булочник может делать хороший бизнес при помощи капитала, который в десять раз меньше. чем у ювелира. Он может это. потому что очень быстро превращает свою муку в хлеб, а хлеб- в деньги. Он практически каждый день продает весь свой товарный запас.

Одна из распространенных причин, почему большинство фирм получают невысокую прибыль, состоит в том, что слишком большие деньги у них **неподвижны**. Слишком много товаров лежит на дальних полках. Слишком много не используется оборудования. Слишком большой запас сырья. Слишком много зданий. Все это означает бездействующий капитал. Это своего рода паралич.

Часто бывает, что две трети капитала фирмы омертвлено и вся нагрузка ложится на оставшуюся треть. Нет никакой выгоды придерживать товар, кроме тех случаев, когда цены растут. Ценность оборудования или здания зависит от их **использования, а не от ТОГО. СКОЛЬКО ОНИ СТОЯТ**

Мир бизнеса наполненный дорогостоящими, но не приносящими никакой прибыли вещами. Лучше иметь функционирующий двигатель в одну кошачью силу, чем неработающий мотор мощности мамонта. Лучше взять 200 фунтов и пустить их в непрерывный оборот; чем иметь 2 000 фунтов неходовых товаров.

Сущностью Бизнеса является Обмен. Деньги на товар – товар - на деньги, деньги снова на товар! И делать это нужно **Быстро** в этом секрет больших дивидендов.

Норма прибыли больше зависит **от скорости продаж, чем** от высоты цен. Выгоднее сделать 5% за месяц, чем 30% за год. Это известно всем ростовщикам, но не всем торговцам. Поэтому так много торговцев, имеющих мертвый запас товаров и превышающих свой кредит.

Деньги похожи на человеческий ум. Раньше считалось, чем больше у человека голова тем он умнее. Но сегодня мы знаем, что это заблуждение. Человек может иметь очень крупную голову, но, если он медлителен и ленив, он глупец. Главное не размеры головы, а то, как она работает. Многие люди с небольшими головами возглавляют крупные компании. В тоже время многие люди, имеющие большую голову, служат почтальонами, зарабатывая на жизнь ногами. Почти всегда, когда я спрашиваю бизнесмена, что ему больше всего нужно, он отвечает: "Больше капитала". Как правило. это ошибка: нужно ускорить использование капитала, который есть. Любой человек может удвоить свой капитал, не занимая ни пенни,— простым удвоением скорости оборота товаров. Лучше учиться продавать, чем платить проценты за капитал. Дешевле рекламировать свой товар, чем нести расходы за превышение кредита.

Правилом преуспевающего торговца должно быть: "**Купил - продай, купил сегодня - продай завтра**". И это правило полезно как для финансистов, так и Для торговцев.

Не покупай и не строй лишнего. Всегда имей больше покупателей, чем товаров, больше бизнеса, чем офисов. Лучше отказать покупателю, чем затовариться. Магазин - это перевалочный пункт, а не военный арсенал. Как немного торговцев понимают это !

Постоянно держи деньги в обороте. Каждый шиллинг — это маленький, рабочий. Нужно сделать, так, чтобы он работал, а не спал, находил себе применение и через несколько недель возвращался, ведя за собой новую маленькую монетку.

Правило 9.

ЗАНИМАЙ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО СМЕЖЕШЬ ВЛОЖИТЬ В БИЗНЕС

Нужно набраться смелости и взять кредит- вот Совет, который больше всего необходим тысячам бизнесменов.

Многие бизнесмены испытывают ужас перед долгами. Они занимаются бизнесом, используя только то, что имеют сами. Они перестраховываются. Они выходят в открытый океан торговли и коммерции на маленьком корабле, название которому "**Наличные**" стараются держаться ближе к берегу. Они так близко находятся у берегов, что налетают на скалы, и на этом все заканчивается. Позднее они узнают, что у берега больше скал, чем в открытом море, и на глубине гораздо безопаснее, чем на прибрежном мелководье.

Поскольку я говорю чистую правду, то должен сказать тем, кто хочет вести дела «безопасно и избегать риска, а это доступно только прирожденным финансистам. Стараясь обойтись без риска, ты сможешь сохранить сделанные отцом деньги, но никогда не наживешь своего собственного крупного состояния. Финансисту вести только не рискованные дела — все равно, что охотнику на львов не ходить на опасную охоту и верхолазу не подвергать себя опасности. Финансовый мир полон риска, и ни я, ни кто-либо другой не сможет сказать, как его избежать. Бывалый охотник на львов может дать ценные советы молодому, но все охотники имеют на своем теле шрамы на этот счет не надо питать иллюзий. В конечном счете самое прибыльное в бизнесе — это разумный риск. Можно спросить об этом любую страховую компанию.

Человек должен обладать достаточной смелостью. У него должен быть спортивный интерес. Рискуя, он должен получать удовольствие. Человеку, который, взяв в долг, не спит по ночам, лучше не пытаться стать финансистом. Ему следует оставаться служащим, спокойно работающим на твердом окладе. Но как только он испытал себя и убедился, что может успешно распоряжаться чужими деньгами, нужно пойти и занять столько, сколько можно вложить в дело.

Эндрю Карнеги, человек, сделавший в сталелитейном бизнесе состояние в 70 000 000 фунтов, однажды сказал мне, что начиная, он занимал столько, сколько мог найти. "Я был самым богатым должником в Пенсильвании, - говорил он. - Один из моих компаньонов специально занимался тем, что ходил по банкам и брал займы где только можно.

Почти каждый богач скажет, что он обязан своим успехом деньгам, которые он занимал для разумной цели. Некоторые фирмы финансируют себя сами из собственных доходов. Но это не Финансовая деятельность, а совсем другое. Это - Коммерция.

Недавно в поезде я встретил бизнесмена, который сказал мне, что за 27 лет он не занял ни одного пенни. Он сказал мне это с гордостью. У него есть маленькая фабрика, на которой работают 50 человек. Его чистый доход не превышает 1 500 фунтов. Это достаточно хорошо, но суть в том, что он потратил 27 лет для того, чтобы довести свой бизнес до отметки в 1 500 фунтов. Если бы в начале он занял 5 000 фунтов, он вышел бы на этот уровень за как минимум

вчетверо меньшее время. Он не принимал во внимание фактор времени. Он потратил целую жизнь на то, что можно было сделать за 5 лет.

Нет ничего дешевле денег. Наем Рабочей Силы приносит очень небольшую прибыль. Ведь Наемный труд в целом не окупает своего жалованья. Прибыль дает **Оборудование, Умение продавать, Реклама, Личное Руководство. Деньги и Мозги** - вот кто делает деньги в каждой отрасли бизнеса.

Наем рабочего является прибыльным только в том случае, если он приставлен к машине, купленной за деньги. Она сама себя окупит. Она окупит рабочего и еще принесет небольшой доход. При помощи денег можно обеспечить **Машины, Оборудование, Рекламу, Массовое Производство.** Деньгами можно запустить в бизнес все производящие прибыль факторы, кроме **Ума.** Поэтому, если человек уверен, что у него есть **Мозги, его** следующий шаг должен - состоять в том, чтобы достать **Деньги.**

Если он может получить их *не* занимая - то это лучше всего. Но, если нет, тогда он должен их занять. У кого? Разумеется, не у ростовщиков. Никто и близко к ним не подойдет, кроме тех случаев, когда нет друзей или, положение действительно отчаянное. Деньги, взятые у ростовщика, никогда не могут принести никакой прибыли по той простой причине, что за них нужно ежемесячно выплачивать 10%. Более того, контора ростовщика чаще всего является ловушкой, при помощи которой из жертв выжимается все, что можно.

Нет, нужно доставать деньги как можно более дешевым способом. Не надо платить 7%, если можно получить достаточную сумму за 6. Разница составит 100 фунтов в год на каждые 10 000. Если можно, возьми деньги в банке. Банковский бизнес как раз и состоит в том, чтобы ссужать деньгами. Банк предложит и более выгодные условия, и будет (более милостив в трудное время, чем любой друг или родственник. Почему-то считается, что банки жестоки и бессердечны. В действительности это не так. Менее всего банкир может хотеть краха одного из своих клиентов.

Если нет возможности занять деньги в банке, нужно считать это свидетельством того, что вообще не стоит занимать. Банкир - искушённый специалист в ссужении денег. Он знает, когда нужно дать, а когда отказать.

Конечно, каждому человеку следует иметь какие-то свои средства, прежде чем осмелиться попросить денег у других. Но как только ты убедился, что можешь эффективно обращаться с деньгами, лучше занять больше, чем можешь заработать за всю жизнь. Если хочешь быстрее заработать побольше денег, следуй восьмому Правилу, а также **Занимай столько, сколько можешь вложить в бизнес.**

Правило 10.

ЗАНИМАЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, А НЕ ДЛЯ ХВАСТОВСТВА

Множество коммерческих фирм докатились до банкротства, потому что не придавали значения этому Правилу. Они не отличали Развитие от хвастовства. **Развитие** означает рост действительных масштабов бизнеса, в то время как хвастовство состоит в приукрашивании его. Развитие состоит в том, чтобы наращивать размеры и возможности бизнеса, когда этого требует сбыт. Хвастовство же состоит в том, чтобы привлекать внимание и производить впечатление.

Если владелец типографии обнаружил, что ежегодно теряет заказы на 4 000 фунтов из-за отсутствия свежей прессы, он должен взять кредит и открыть новые газеты. Если ювелир увидел, что мог бы продавать больше драгоценностей, если бы имел их больший запас, он должен взять кредит и закупить больше бриллиантов.

Существует такая вещь, как **Принуждение** роста. Растущий бизнес — это как растущий ребенок. Он не может все время оставаться в колыбели. Он должен иметь большее пространство. В отличие от этого хвастовство создает только видимость. Оно приукрашивает действительность. Это то, что мы хотели бы иметь, а не то, что нам действительно нужно. Приобрести зонтик - это необходимость, а отдать деньги за трость с золотым набалдашником - это блеф.

Никогда не нужно занимать деньги, пока ты не уверен, что их расходование не только окупит себя, но и принесет хорошую прибыль. Если занимаешь 10 000 фунтов под 6%, надо сделать на этих деньгах не менее 16% прибыли. Правильно поступаешь, когда берешь в долг, чтобы купить ботинки, и ты не прав, занимая для покупки гетр.

Довольно часто мне доводилось посещать небольшие, надрывающиеся от работы фабрики и магазины, скудно оснащенные машинами и другим оборудованием, владельцы которых между тем везли меня обедать в шикарных автомобилях. Как часто мне хотелось сказать: "Продай автомобиль и купи пару новых станков". Нередко я встречал людей, которые жили в прекрасных домах, их буфеты блистали столовым серебром, а в их офисах не было даже нормального отопления и освещения.

Если бы я был владельцем одной из таких фабрик, балансирующих на грани краха, я бы продал дом, спал бы в офисе на досках, подкладывая под голову простой мешок вместо подушки и укрываясь плащом вместо одеяла. Я бы сам готовил себе еду на керосинке, сэкономил бы каждый год по 75 фунтов и вкладывал их в бизнес. Потом, когда у меня скопилось бы достаточно имущества, я взял бы максимальный кредит и все до пенса вложил бы прямо в дело. Только таким путем можно положить должное начало бизнесу - создать жизнеспособное устойчивое дело, которое не рухнет при первом же испытании.

Слишком много людей, которые обогащают себя и доводят до нищеты свой бизнес. Их жены и друзья постепенно вводят их во все большие расходы, пока наконец изможденный бизнес не издаст предсмертный стон и не испустит дух.

Каждый крупный бизнесмен, начиная свое дело, думал сначала о нем, а потом уже о себе. Иногда в молодые годы промышленники спят в цехах, торговцы - под прилавками своих магазинов, фермеры ночуют где придется - в лачугах, в поле. Как генерал, в первую очередь думает о своих солдатах, так и бизнесмен, прежде всего, заботится о своем бизнесе.

Когда бизнесу нужны деньги, из него нельзя брать ни пенни. Лучше не получить дивиденд, чем нанести ущерб бизнесу. Словом, нужно быть в определенном смысле слова спартанцем, для того чтобы, начав с нуля, за короткое время сделать состояние. Легкой дороги здесь нет, кроме тех случаев, когда бизнесмену улыбнется удача.

И нужно избегать показухи как в делах, так и в личных отношениях. Главное в бизнесе — это не то, какое он производит впечатление, а то, какую он приносит прибыль. Лучше иметь процветающее дело на катке или в конюшне, чем убыточное — в здании из стекла и бетона. Удвоение вывески не удваивает бизнес. Фактически это увеличивает бизнес только на 30-40%.

Новые здания! Вот на чем прогорают десятки фирм. Несомненно, бизнес нужно делать, имея хорошую крышу над головой, но истина состоит в том, что здание имеет гораздо меньшее значение, чем мы ему придаем. Например, фирма, имеющая привлекательное здание в центре, в прошлом году не дала прибыли, в то время как старый обшарпанный дом, в котором размещается Английский банк, продолжает оставаться центром мировых финансов,

Спроси любого опытного бизнесмена, приносит ли каждое новое здание что-либо, кроме разочарования/Да разве мало предприятий, потерпевших крах из-за того, что ухлопали кучу денег на новые здания. Я знаю по крайней мере трех торговцев, готовых отдать год своей жизни за то, чтобы выехать из новых зданий и снова оказаться на старом месте;

Когда твоя дочь выходит замуж за молодого амбициозного архитектора, будь осторожен. Вскоре тебя начнет одолевать строительная мания, а это опасная и дорогостоящая болезнь.

Что касается лично меня, то я не помню более двух случаев, когда я рекомендовал приобретать новые помещения. Почти всегда я обнаруживал, что фирма не использует всех возможностей имеющегося у нее здания. Из-за чего же тогда, собственно, строить новое? Конечно, новое здание может быть необходимо для расширения. Если так, то можно строить. Но нужно быть уверенным, что это действительно так.

Одна из широко распространенных в Соединенных Штатах ошибок — наполнять бизнес блефом. Часто американская фирма возводит новое здание только для того, чтобы потом обнаружить, что это мавзолей для погибшего бизнеса. Многие американские железнодорожные компании выстроили величественные мраморные здания под вокзалы, а потом увидели, что это не добавило ни гроша в приходные статьи. Зачем все эти бросающиеся в глаза станции и вокзалы? Их не строят для автобусов и трамваев, которые, кстати, перевозят больше пассажиров, чем любая железная дорога.

Существует также такая вещь, как выбрасывание денег на изысканный офис и раздутый управленческий аппарат. Все это надстройка, увеличивающая расходы, а не прибыль.

Каждый бизнес, расширяясь, подвергается опасности стать на своей вершине декоративным. В каждом бизнесе накапливаются Лишние люди и машины. Но нельзя занимать ни гроша на оплату расходов по их содержанию. Все взятые в кредит деньги должны использоваться продуктивно. Если этого не происходит, то эти деньги приносят больше вреда, чем пользы, развивая привычку потворствования своим причудам.

Бизнесом побуждают заниматься Ее Величество Прибыль и Ее Величество Гордость. Если берешь кредит для **Прибыли** - все в порядке. Но если занимаешь для Гордости - твой бизнес в опасности. Взятые в кредит деньги либо возносят, либо низвергают тебя - в зависимости от того, как ты их используешь. Вот почему нужно занимать для Развития, а не для Хвастовства.

Правило 11. **НИКОГДА НЕ ДАВАЙ ВЗАЙМЫ**

В этом Правиле, рискуя быть названным бессердечным, я собираюсь рассказать о том, как опасно давать займы друзьям. Если бы какой-нибудь писатель поделился со мной этими соображениями лет 30 назад, то это помогло бы мне сохранить солидную сумму и полдюжины друзей.

Дело в том, что как только становится известно, что у тебя есть деньги, ты начинаешь сталкиваться с рядом трудностей. Появляются **Паразиты**.

Об этих Паразитах можно написать целую Энциклопедию, они бывают самых разнообразных видов и рангов - от жалующихся на жизнь полупьяных уличных бродяг до 'епископов в великолепных мантиях. Они родственники, друзья и знакомцы. Они - мужчины и женщины. Они - честные и бессовестные. Они заслуживают и не заслуживают снисхождения.

Всех их объединяет цель - завладеть твоими деньгами. Не сомневайся на этот счет. Все они - Паразиты! Женщины с Лицами святых! Полные достоинства джентльмены с изысканными манерами! Племянники племянницы, дядюшки и тетушки! Все с протянутыми руками и устремленными на твой карман глазами.

Нельзя определить Паразита до тех пор, пока не наступает момент откровения, и он предлагает тебе переместить некоторую сумму из твоего в его карман. Неизвестен способ, каким можно избежать как уважаемых, так и убогих попрошайек. Для многих бизнесменов было ударом обнаружить, что их единственный Сын наделен задатками Нищего.

В этом мире идет непрекращающаяся война между Созидателями и Нищими. Это война до победного конца. Нищие уже погубили Римскую Империю, и их силы настолько велики в Британской, что в настоящий момент никто не может сказать, каков здесь будет исход этой войны. Каждый бизнесмен-Созидатель окружен со всех сторон Нищими, подобно льву в Джунглях, сопровождаемому шакалами, выжидающими удобного момента стащить кусок его добычи. ;

Счастлив Созидатель, который женится на женщине, тоже являющейся по натуре Созидательницей. Он может быть уверен, что его успехи не будут сокрушены. А что касается Созидателя, женящегося на Нищенке, то, Боже, будь к нему милостив! Несмотря на ум и энергию, в конце концов он будет сломлен.

Созидатели должны защищать себя от Попрошайек - таков смысл одиннадцатого Правила. Как только ты открыл счет в банке, ты не должен становиться черствым; но ты должен научиться говорить: "Нет". Сохранить деньги не менее тяжело, чем добыть их, Каждый состоятельный бизнесмен это знает. Именно потому богатые люди бывают такими некомпанейскими. Они вынуждены всегда быть настороже. Их сравнивают со свернувшимися в клубок ежами. И это не удивительно!

Независимо от размеров своего состояния, человек его тут же лишится, если потеряет бдительность. Одно время я знал человека, нашедшего железный рудник и продавшего его за 500 000 фунтов. Потом он поехал в Нью-Йорк и за 6

недель лишился всего. Нет пределов прожорливости Паразитов. Чем больше они получают, тем больше требуют. Они ненасытны.

Если состоятельный человек хочет сохранить свое богатство, он должен держать свой капитал нетронутым. Что бы он ни дарил и ни давал займы, это уменьшает его доходы. Он не должен принимать ничьих просительных записок, от кого бы они ни исходили. Ни в коем случае нельзя подписывать никаких чистых чеков. У него ни с кем, даже со своей женой, не должно быть общего счета в банке. Нужно держаться в стороне от всех спорных Денежных дел. Ибо ничто так не обнаруживает дурных сторон человеческой натуры, как тяжбы из-за денег.

Предоставь банкирам и ростовщикам давать деньги займы. Они знают, как это делается, а ты — нет. Они умеют себя защищать, а ты не умеешь. Следует отметить, что профессиональные ростовщики обычно берут 10% в месяц. Вполне возможно, они вынуждены так поступать, чтобы компенсировать свои большие убытки и высокие расходы.

Давать деньги займы — значит делать непонятно что. Дать займы — это и не подарить, и не вложить. Это не приносит тебе ни благодарностей, ни шансов получить прибыль. Это хуже, чем держать пари, поскольку, когда ты даешь займы, ты не испытываешь спортивного интереса и тебе не может улыбнуться удача.

Если твой друг пытается занять у тебя денег, спроси его, почему он не обратился к банкиру, и если он признается, что «ему закрыли кредит», не давай ему денег. Или, что еще лучше, купи небольшую долю в его бизнесе, достаточную для того, чтобы вытаскать его из долгов.

Всегда лучше Вложить, чем дать займы. Если ты становишься совладельцем, ты получаешь право вносить предложения, участвовать в доходах. Если дела у твоего друга пойдут успешно, ты получишь часть прибыли, а не просто свои 6% долговых. Если же он потерпит крах, ты по крайней мере вернешь часть своих денег.

Как правило, люди, занимающие деньги у своих друзей, вообще являются ее надежными. Уверенный в своих силах, независимый человек никогда не допустит того, чтобы Друзья узнали о том, что он нуждается в Деньгах. Если человек, который обращается за деньгами, скорее всего не заслуживает того, чтобы ему давали займы. А тот, кто заслуживает — не обращается.

Во всех городах встречается определенный человеческий тип — люди бессовестные. В отношении своих долгов. Они — моллюски. Они живут беззаботно; все, что нужно в жизни, им дается легко, без труда. Они могут иметь хорошее образование, привлекательную внешность и т. д., но все они, в сущности, попрошайки. Они выклянчивают и пятерки, и сигареты, и приглашения на уик-энды. Они просто разодетые бродяги, и они не могут пользоваться доверием уважающих себя людей. У таких Паразитов не хватает храбрости стать ворами. Они держатся в рамках закона. Но они лишают людей больших денег, чем воры.

Удивительно, но факт, что одалживая деньги порядочному человеку, чаще всего портишь ним отношения. Давая займы, всегда теряешь друга; обычно происходит именно так. Никто еще не написал книгу о психологии неблагодарности, между тем это очень интересный предмет, заслуживающий

внимания. Кредитора никогда не любят. И это очень странно. Как только ты" дал другу займы, ты перестаешь быть "своим парнем" и становишься безжалостным ростовщиком. Долги всегда угнетают человека, и он обвиняет тебя в том, что ты взвалил эту ношу на его плечи. Хотя это глупо и нелогично, но именно это в большинстве случаев происходит в сознании большинства должников.

Дружба основывается на равенстве и взаимности, но разрушается филантропией. Если я дважды приглашаю своего друга в ресторан и дважды за него расплачиваюсь, то над нашей дружбой нависает угроза. Не может быть дружбы между начальниками и подчиненными. Это закон человеческого общения, который нельзя игнорировать.

С нравственной точки зрения ты делаешь человеку зло, давая ему займы только потому, что он тебя об этом просит. Ты ослабляешь его уверенность в собственных силах и его уважение к самому себе. Он просит денег, но в конечном итоге ему нужны совсем не деньги. Не надо обманываться на этот счет.

Истина состоит в том, что мы слишком часто даем **займы** и слишком редко **просто даем**. Очень немногие из нас делают последнее в достаточной степени. **Нужно чаще давать, нужно давать тем, кто сам делает для себя все возможное.**

Правило 12.

СТАВЬ НА ЦЕЛЮЮ ОТРАСЛЬ И СЛЕДУЙ ЗА КОЛЕБАНИЯМИ ЦЕН

Это Правило будет многое означать для тех, кто сможет его понять и использовать. В течение ряда лет я рассматриваю это Правило как пенсию и очень увлекательное занятие.

Это мое собственное Правило, которое до сих пор я не обнародовал. Это — **Система**. Она не только сделает деньги для любого, кто найдет в себе смелость ею воспользоваться, но и принесет пользу обществу, предотвращая слишком сильные подъемы и спады производства.

Смысл этого Правила сводится к следующему. Всегда существует отрасль, которая находится в упадке. Это может быть производство или хлопка, ил и резины, или железа, или нефти, или дерева, или джута. И всегда в этой отрасли есть по крайней мере одна фирма. о которой известно, что она надежна. перспективна и хорошо финансируется, фирма с большим резервом. У этой фирмы должны быть обычные акции. Выгоднее покупать именно обычные акции, потому что они поднимаются выше и падают ниже, чем другие ценные бумаги.

Во время спада фирма вместе с остальными в отрасли идет по нисходящей. Её обычные акции достигают своей низшей точки. Ни одна отрасль не находится постоянно в упадке. Все отрасли имеют свой подъемы и спады. И, когда твоя отрасль пойдет вверх, прежде всего будут расти твои акции. Поэтому, если купить обычные акции лучшей фирмы в худшей отрасли, то можно быть настолько уверенным в прибыли, насколько вообще можно быть в чем-либо уверенным в этом мире риска. И заметь, что ставишь на целую Отрасль, а не на фирму.

Конечно, это Правило предназначено для тех немногих, у кого есть деньги и нервы играть на бирже. Меня не тревожит то обстоятельства, что теперь многие люди им воспользуются. Если охотник на львов расскажет секрет, как их убивать, в Джунглях все равно не будет столпотворения. Одно чистое знание мало что значит. Результаты дает **Знание Действующее**. А людей действия немного. Люди обычно инертны.

В ежедневной газете я бы написал: "Держи свои сбережения в банке и довольствуйся своими 4%". Но эта книга - совсем другое. Я пишу для **Немногих Достойных**, для моих постоянных читателей и личных друзей. И моей целью является наделить их навыками, как больше, быстрее, легче и приятнее делать деньги.

Обычно, когда у меня спрашивают совета, как играть на бирже, я отвечаю: "Если хотите Надежности - покупайте Государственные Облигации, если ваша цель Сделать Деньги - берите Привилегированные Акции, для Спорта - пригодны Обычные Акции.

Это двенадцатое Правило — больше чём Совет. Оно указывает на определенный разумный способ, как делать деньги, используя колебания цен на бирже.

Фондовая биржа — это одно из самых полезных и удивительных явлений в мире. Это высшее достижение финансовой цивилизации. Ее не любят дураки, и

боятся слабаки. И у тех, и у других есть на это веские причины. И она не предназначена для дураков и слабаков.

Глупые писатели пишут о бирже, что там волки поедают овец, что это джунгли, в которых на каждом шагу подстерегают ловушки, капканы, опасности. "Держись подальше от фондовой биржи, - говорят эти люди. - Это место, где грабят". С таким же успехом можно сказать: "Держись подальше от района Гайд-Парка. Это место, где убивают: в прошлом году здесь попало под машину девять человек". Да, на бирже, также как и в районе Гайд-Парка, есть свои опасности и бывают несчастные случаи. Чтобы их избежать, нужно осторожно себя вести и быть внимательным.

Есть такие места, которые предназначены только для **Сильных, и Слабым** лучше обходить их стороной. Фондовая биржа — одно из таких мест. Фондовая биржа это не что иное, как **Рынок**. Это место, где сразу можно и купить, и продать ценные бумаги. На Лондонской бирже котируются более 6 000 различных ценных бумаг, которые можно либо купить, либо продать.

Фондовая биржа так же необходима, как железные дороги и верфи. Если сегодня вы разрушите одну, завтра появится другая. Биржа даже больше, чем рынок. Это — барометр торговли и коммерции. Каждый бизнесмен должен его изучать и выписывать для этого одну из ежедневных финансовых газет.

Фондовая биржа представляет общественное мнение. Она дает информацию о приметах времени. Она дает возможность заглянуть в будущее. Она первой получает все последние новости. Она всегда движется вперед.

Цены на бирже не отражают стоимости. Они отражают существующие тенденции и перспективу. Они выражают надежды и опасения умнейших людей Финансового мира. Ни один индивидуум не может быть умнее Биржи. И ни один — сильнее. Никто не может искусственно формировать цены, как об этом пишут. Порой какой-нибудь хитроумный делец пробует выкинуть трюк с ценами, но рынок сводит на нет его усилия. | Цены вечно находятся в движении. На них влияют все события и идеи в мире. Урожаи, погода, забастовки, войны, банковская ставка, бюджет — все это толкает цены вверх и вниз, Ценами движут факты и небывлицы, страхи и слухи, желания и треволения.

В 1922 году цены на обычные промышленные акции поднялись на Лондонской фондовой бирже с 278 423 377 до 388 286 961 фунта. Повышение составило более 109 000 000 фунтов. Вся эта прибыль досталась тем, у кого хватило ума сохранять веру в нашу индустриальную систему. Те немногие, у которых хватило смелости рискнуть и купить в 1921 году обычные промышленные акции вместо облигаций военного займа и государственных облигаций, сделали 109 000 000 фунтов за один год, не считая дивидендов.

Таким образом, делать деньги значит замечать разницу между **Существующей Ценой и Реальной Стоимостью**. **Наибольшего успеха добивается тот, кто безразлично относится к тому, что говорят, и больше интересуется реальной стоимостью.**

Дорогой Друг !

Надеемся, что прочтение этой книги помогло Вам. Если у Вас появились мысли, которые приведут Вас к конкретным шагам и результатам, мы будем искренне рады этому.

Никто не может гарантировать, что данная информация может быть успешно использована в каждом конкретном случае, но мы надеемся, что представленные идеи помогут Вам построить прибыльный и мощный бизнес.