

ХАРЧЕНЕТО НА ПАРИ ЗА ЛУКСОЗЕН НАЧИН НА ЖИВОТ Е ЧЕСТО ПО-
ДОБРА ИНВЕСТИЦИЯ ОТ КАКВОТО И ДА Е ДРУГО НАЧИНАНИЕ

BLOWING MONEY ON A LUXURY LIFESTYLE IS OFTEN A BETTER
INVESTMENT THAN ANYTHING ELSE

Николай Ников
Nikolay Nikov

Abstract: *Money has been the primarily goal of many people. Proper management of funds is an ever growing mystery for people. This article gives a point of view in relation to investment decisions by going through very illustrative examples from the real life. The incorporated economic theories are presented in an understandable way relevant for the experience of the large public.*

Key words: *money, expenditure, investments*

Векове наред парите са първична и единствена цел за много хора. Въпросите, свързани с несигурността в цялостната концепция за парите, намирането на начини за акумулиране на богатствата и най-вече справянето с тях, след като веднъж са придобити, са на пръв поглед прости, но отговорите им са извънредно сложни. Ще ви изложат някои основни факти от истините за парите.

Парите притежават деструктивна сила - една много добре планирана инициатива може да се превърне в черна дупка, изсмуквайки с постоянно нарастващ темп всичките ти средства. При това, такава авантюра може да погълне огромни ресурси и колкото повече усилия влагаш, толкова повече пари губиш. Съществуват хиляди примери, при които наследено богатство или дори един добре структуриран бизнес се провалят драматично, като това се случва, независимо от силно изразени качества като способности, връзки и умения. Всъщност, в много случаи хорското отчаяние за спасяване на придобитото състояние, поглъща цялата им енергия, изтощава потенциала им, елиминира всички благонадеждни опции за нови възможности и само добавя агония към провала.

Съществуват множество случаи, при които предприемачи със забележително портфолио от бизнес начинания изпадат до там, че да мият тоалетните в собствените си ресторанти, поради липса на

достатъчен доход, който да покрие минималните надници на служителите им. Това, което влошава картината е, че такива хора обикновено въвличат и членове на семействата си, „пускайки ги на фронта, без никаква бойна подготовка“, което всъщност е брутално вмешателство в живота и съдбите на близките. Представете си само, че сте натрупали богатство и сте успели да убедите току що завършилия ви син, който би искал да следва път, различен от вашия, да участва в бизнес начинанието ви, за да осигури приемствеността му. Често обаче, нещата се объркат и ако вие сте пропилели времето на сина си, въвеждайки го в бизнес, който в последствие се проваля, така вие поставяте под риск не само вашето бъдеще, но и това на сина ви. Как бихте се чувствали ако банкрутирате на 65-годишна възраст, с деца които все още разчитат на вас, тъй като сте ги направили част от мечтата си? Отговорът е ясен и това си е чиста трагедия.

Светът на бизнеса определено е свидетел на повече банкрути и провали, отколкото на успешни истории. Дори повече, едно успешно начинание много често възниква в следствие от последователни провали в повече от един аспект на бизнеса и живота. Много типичен пример е успешната история на Бил Гейтс, който „изпада“ от Харвард и пропуска възможността да получи престижна диплома. Въпреки това, той е създал, управлява и развива Майкрософт, която се счита за една от най-успешните иновации на 20-ти век. С прости думи казано - един лош и неспособен студент, доказва че е един от най-успешните предприемачи в днешния свят. Освен това, г-н Гейтс определено е показал, че е изключително забележителен индивид, чисто от морална гледна точка, което е очевидно от досието му на благодетел на множество институции.

Човек с удоволствие би изтъкнал, че повечето, да не кажа всички просперирали личности, са минали през горчиви провали и разочарования, преди да изпитат славата на успеха. Всъщност, успехът е базиран на серия от сериозни загуби.

Хенри Форд, известен с иновативната си поточна линия и производството на коли в Америка, се е провалял и практически банкрутирал пет пъти преди да успее да „павира“ пътя на растежа на автомобилната му компания „Форд“. Р.Х. Мейси, известен с голямата си верига магазини, се е провалял седем пъти, преди най-сетне да успее магазинът му в Ню Йорк. Харланд Дейвид Сандърс, известен като полковник Сандърс от славната KFC, е преживял изключително тежки времена, в опити за продаване на продукта си. Известната му тайна

рецепта за приготвяне на пиле е била отхвърляна 1009 пъти преди да я приемат в ресторант и дори това малко постижение по онова време се е случило ненадейно.

Този списък би могъл да е безкраен и обикновено хората проявяват интерес към живота на успешните личности, а провалите им са някак си простени, тъй като се балансират с изключителните им постижения. Безцелните опити обаче, разочарованията и провалите са хиляди пъти в повече от щастливите крайове. Иначе, как би се издържал един човек? Ако всички са богати и властни, кой би вършил по-непрестижната работа? Кой би ти сервираше в ресторант? Кой би ти измил колата, полирал обувките, изгладил ризите и т.н.? Как би могло да има лидери, без последователи? Това изказване, разбира се, е прекалено опростенческо, тъй като елементът на задоволеност и личните предпочитания за занятия на индивидите не се взимат в предвид в този случай. Съществуват множество ситуации, в които конкуренцията е очевидна и не може да има наличие на печеливши, ако това не е за сметка на губещи.

Дори и най-умните възможни инвестиции, които са ангажирали множество финансови и интелектуални ресурси, често могат да бъдат толкова погрешни и катастрофални, колкото и да профукаш еквивалентна на инвестираната сума за жени, скъпи коли и алкохол. Очевидно е, че най-бързият начин да загубиш пари е да се опитваш да ги направиш повече, отколкото са. Представете си само, че изведнъж печелите 10 милиона долара от лотарията, а такива пари никога досега не сте виждали. Определено, и в 99 % от случаите парите се губят, а скоростта, с която това се случва, е в близко съотношение с нивото на желанието ви да направите нещо смислено със състоянието си. Това е просто защото започвате да пресмятате възможностите от инвестициите, а в повечето случаи, това е извън компетенциите ви. Например, ако вие сте адвокат, печелещ по 100 хиляди долара на година, начинът ви на живот е съобразен с този доход, внезапно получаване на крупна сума пари от 10 милиона долара, със сигурност ще ви накара да направите някаква разумна инвестиция. Разумните хора например, със сигурност ще разделят парите на множество инвестиционни опции, като например да закупят недвижим имот, злато, да оставят пари на депозит, да започнат собствен бизнес, да пътуват или да си купят яхта, и т.н. Със сигурност ще изхарчите 1 милион долара, за да стартирате хотелски бизнес, но е много малко вероятно да дадете толкова пари за една кола.

Логиката е, разбира се, че колата е актив, който бързо се амортизира и е чист разход, докато един хотел е недвижим имот, което означава сигурна инвестиция и дори повече е приходо-генериращ бизнес. Заемайки обаче една по-критична и реалистична гледна точка, хотелският бизнес обикновено се ръководи с едно относително стабилно ниво на възвръщаемост, а това разбира се е така, когато се управлява добре. Цената, която обикновено заплащат инвеститорите за подобен бизнес е в унисон с предвидената печалба от този актив, но не може да бъдете сигурни, че ще постигнете желаното ниво на представяне, освен ако не сте специалист. Затова, ако не можете да превърнете актива в доходо-генериращ бизнес и да достигнете желаното ниво, то нивото на възвръщаемост на инвестицията няма да е приемливо, което означава, че губите пари, тъй като бихте получили по-голяма възвръщаемост при депозирането им в банка. Някой би си помислил, че без оглед на това как се управлява един хотел и парите, които той генерира, активът е с нарастваща стойност и инвестицията ви е безопасна. Това, не винаги обаче вярно, защото преди всичко, стойността прекалено много зависи от начина, по който този актив е управляван и доходът, който генерира и второ - стойността на актива е различна от неговата ликвидност. С други думи, активът може да бъде оценен до конкретно ниво, но дали ще намерите купувач е нещо съвсем различно. Всичко това се нарича пазарен риск, който е толкова голям и непредвидим, колкото Вселената. Във всяко едно отношение, купуването на актив с цел продажбата му на по-късен етап, на по-висока цена е хазарт на твърде високо ниво, без оглед на географското разположение на инвестицията и нивото на сложност на анализа, който сте направили. Добре известно е, че никой не е по-силен от пазара.

Например, ако можете да разберете какво става, когато просто харчите пари за удоволствия или дори ги профуквате арогантно с очевидната цел да се покажете. Във всеки случай, хората са повнимателни и обикновено дори и от психологическа гледна точка, смятат разходите за поддържане на живота за една малка част от това, което инвестират в „перспективни“ начинания и „доходни“ бизнеси. Някой може да се чувства по-удобно да си купи кола на стойност 100 хиляди долара, след като е успял да инвестира 1 милион в даден хотел. Една скъпа кола обаче е бързо амортизиращ се актив, разход, който е лесно предвидим и прага на загуба е ясен, което означава, че максималната загуба, която бихте могли да понесете е 100 хиляди

долара. Такъв обаче не е казусът с хотела, където ще се наложи да наемете хора, да плащате данъци, лицензи и да поемате всички текущи разходи. С други думи, прагът на загубата не се прилага толкова лесно защото, за да се сдобие с един актив, ще се наложи да стартирате операция, която ще генерира постоянни разходи.

Ако очакваният доход не е очевиден или изчезне, елиминирането на всички други съпътстващи разходи ще се окаже много трудна задача. За съжаление, дори и да изпаднете в непоносимо емоционално състояние на гняв и отчаяние, да искате да се отървете от актива, който само ви генерира разходи, то няма какво много да направите, за да „заstopорите“ бъдещите загуби. Дори и да го изгорите, със сигурност ще си навлечете големи главоболия, които ще ви донесат още повече загуби. Например, могат да ви подведат под отговорност за вандализъм, макар това да е ваша собственост и властите със сигурност ще ви заставят да почистите останките от собственото ви парче земя. Историята, разбира се, би била различна, ако се опитате да осъществите застрахователна измама, но това е проява на смелост, която може да доведе до различни видове неприятни последствия. Във всеки случай, ако нещата тотално се объркат, не можете лесно да намерите лесен и безразходен изход. 100-те хиляди доларът е максималната загуба, която може да си позволите, ако се върнем на примера с колата и дори ако не желаете вече „непрактичната си играчка“, и имате някакви останали разходи като данъци, застрахователни разходи и т.н. те могат лесно да се покрият от остатъчната стойността на колата. Дори и когато става дума за възможно най-лошия сценарий, една кола е със сигурност по-ликвидна от един хотел. Ако по някое време, стойността падне на 40 хиляди долара и искате да я продадете утре, много вероятно е веднага да намерите купувач за 10 хиляди долара.

Нека да отидем по-нататък и да изследваме по-подробно концепциите за арогантни разходи на финансови средства, пропилены за луксозен живот, който често води до поведение извън моралните граници на дадените общества. Нека сега да следваме примера за това, какво може да направи човек с 10 милиона долара, спечелени от лотарията. Представете си, че това лице е от мъжки род и, следвайки гореспоменатият пример е човек, водил скромен живот като среднестатистически адвокат, припечелвайки 100 хиляди долара на година. Как някой може да очаква от този индивид да реагира адекватно при вида на такава случайна финансова инжекция? Ще

нарека бедния печеливш - Джордж Смит, с цел да внесе малко новелистки вкус в примера. Допуснете, че Джордж е разумен мъж, със силен характер, напълно способен да премине отвъд повечето предразсъдъци и желае да пренебрегне постоянното мрънкане на съпругата си, колко внимателни трябва да са с парите. Например, паралелно с разумните намерения за подсигуряване на парите, посредством находчиви инвестиции, малката част, от която отива в категорията на индивидуалните удоволствия като тези за Мазерати, модни дрехи и безкрайни нощи навън, прекарани с добри стари приятели, които поради една или друга причина не са обвързани с товара на професионалния или семеен живот, основно изпълнен с отговорности. Тези хора, освободени от редовни задължения, топло ще приветстват добрия стар Джордж, оженил се много рано, отдавна намалил, дори спрял посещенията си със стари приятели на различни партита. За да обрисуваме цялостно картината, нека предположим, че всичко това се случва по време на обхваналата го криза на средна възраст. Много бих искал да оставя развитието на историята на въображението на читателите, но с цел да докажа тезата си, бих искал да ви предоставя вероятната развръзка.

Г-н Джордж Смит, вече наричан в множество кръгове „Сър“, лудо ще се възкачи на трона на големите бизнес авантюри, ще се поддаде на многобройни емоционални афери с красиви дами, както и дълги и безсънни нощи, прекарани в модерни барове. Това постепенно ще ескалира до силно его и неминуемо Джордж ще започне да търси нови потребности. Ще настъпи етап, в който нищо няма да се случва, без личната му намеса. Дадена сватба няма да може да продължи, ако Джордж не изнесе реч на нея. Новият магазин в родния му град няма да отвори врати, ако сър Джордж не е на откриването и т.н.

Вероятни последици са, че всичките пари ще бъдат изгубени за няколко години и „бедният печеливш“ дори ще успее да натрупа огромни задължения, в резултат на множеството започнати бизнес дейности. Дори повече, вероятно на финалната фаза на прехода му на средна възраст, Джордж ще бъде морално и емоционално изтощен. Освен това, може да е съкрушен от загубата на любовта на живота му, която е била причина за развода със жена му, а в следствие любимата му отишла при друг – по-млад и емоционално по-стабилен от него. Джордж вече е непоносим, лесно раздражим, с неприятно поведение, започвайки да демонстрира страховита ревност. Как може един 22-годишен слаб модел да седи с такъв стар, банкрутирал,

арогантен и ревнив идиот? Това, което почва да кара Джордж да се чувства още по-нещастен е хорската критика и откритото отхвърляне на действията му.

Всичко гореизложено изглежда като ужасяваща трагедия, но ние дадохме на Джордж шанс още в самото начало, описвайки го като силен и способен индивид. Това, в никакъв случай не е краят на живота му, а моментен силен спад на емоционалния и финансов цикъл. Въпреки това, Джордж е научил най-суровия урок в живота си и вече е по-образован от всякога. Веднага след като излезе от това състояние, Джордж ще бъде изключително самоуверен, с огромен капацитет за справяне с препятствията, които му се изпречват на пътя в живота. Той ще познава много добре силата на парите, как да се облича правилно, как да се грижи за здравето си и дори какви са възможностите на една спортна кола на пътя. Джордж ще знае, какво е да те арестуват за шофиране в нетрезво състояние без документи и в същото време да не се безпокоиш за последствията. Сър Джордж Смит вече ще знае много добре какво е да си заобиколен от свръх внимание на супер красавици и че в най-тежките моменти на агония, ще осъзнае, кои са му ценните приятели и доверени партньори.

Джордж Смит ще е напълно способен да разпознава фалша, хората пренебрегващи лоялността и как постепенно светът ще избледнява пред очите му, след намаляване на платежния му потенциал. Преди всичко, Джордж ще е научил най-простото разбиране за естеството на капитала, което е в неговата мобилност и че всичко се свежда до нулата, по един или друг начин, рано или късно. С други думи, 10-те милиона долара трябва да попаднат в нечий други ръце. Най-важното обаче си остава, че на Джордж му се предоставя брилянтната възможност да научи всичко това от собствен опит. Той ще се върне към старата си адвокатска практика, но с много по-голяма подготовка, контакти и разбиране на глобалната картина на бизнеса и живота. Затова, вече ще може да поеме най-предизвикателната инициатива и няма да проявява каквато и да е толерантност към хора, карещи го да преразглежда стремежа си към постигане на най-амбициозната му цел. Няма да се поколебае дори и за миг, когато става дума за правилно оценяване и съдене на хората. Джордж ще е напълно способен да квалифицира хората на категории като „почтен“, „професионален“, „надежден“ и „лоялен“ или „просто за удоволствие“. Нашият любим герой ще знае как да използва тези групи от хора, според нуждите и желанията му, което е едно от най-ценните качества

при правенето на бизнес. Управлението на човешкия капитал е на върха на списъка с качества, когато искаш нещата да са свършени добре.

Някой ще си каже, че гореспоменатата история е смешна приказка и безсмислена фантазия. Нека обаче да хвърлим поглед, как всичко това се отразява на обществото като цяло. Чисто от финансова гледна точка, това перфектно си пасва с философията на капитализма, която е за задвижващото движение, пораждащо друго движение, с главна цел проучване концепцията за постоянно генериране на пари и разходи. Обществото като цяло трябва да е благодарно на Джордж, тъй като колкото повече от инвестициите му са изтекли в множество бизнес начинания, толкова по-добре. Внезапна инжекция от 10 милиона долара, пропиляна за няколко години, със сигурност е подобрила живота на множество хора. Това е работа за консултанти, банкери и всички, които са били пряко или непряко свързани с дейностите на сър Джордж Смит. Добре е, че Джордж не се е ограничил с купуването на два крупни хотела за цялата сума, което неминуемо би скъсило историята и музиката би спряла в началото на партито.

Би било страховито да изследваме, какво би станало, ако Джордж бе постъпил разумно с „два крака здраво стъпили на земята“, придържайки се безспорно към вечните семейни и морални ценности. Определено, това е убийствено скучно, но въпреки всичко аз ще продължа да разказвам. Джордж, в новата си роля не на „Сър“, а просто на „г-н“, до известна степен, ще седи до съпругата си Мери и ще започне да изследва различните инвестиционни възможности. Светът е достатъчно голям, но акцентът в случая е върху разума, който елиминира повечето възможности и определено убива вълнението. Както и да е, голяма екипна работа ще бъде свършена, но приятелството ще бъде разбито. Например, старият чичо Джон сега ще очаква от Джордж да го подкрепи финансово за новото му ранчо. На г-н Смит, обаче ще му бъде влят здрав разум от съпругата му, че това няма да е правилен разход и би бил отвъд границите на разумното. По един или друг начин, в интерес на справедливостта, чичо Джон се бил напил на сватбата на Джордж и Мери и веднага след официалната церемония изнесъл арогантна реч. Във всеки случай, 10-те милиона долара ще бъдат разпределени в добре диверсифицирано портфолио, като инвестиции в злато, депозити и различни малки, но добре обмислени инициативи. Със сигурност ще бъде заделена и една делва с пари за подсигуряване колежа на децата. Частта за удоволствия

несъмнено ще бъде балансирана и печеливша за всички, като придобиването на по-голяма къща и повече пари за пътешествия. Децата ще бъдат добре обучени с правилно възпитание в човешките ценности. Те обаче няма да имат никакво вдъхновение или добър ролеви модел, който да следват, ако наблюдават само родителите си.

Иронията в случая е, че парите, дори и в този случай пак ще изчезнат. Единствената разлика е, че банкрутът на г-н Смит ще отнеме по-дълго време. Ще остане обаче една твърде малка вероятност, Джордж да възвърне хъса си на боец в живота, особено след такъв провал. Ефектът върху обществото няма да е толкова позитивен като първата роля на Джордж. От финансова гледна точка, 10-те милиона долара няма да бъдат пуснати в икономиката толкова бързо, а постепенно и внимателно.

Личната ми критика към втория пример няма нищо общо със семейните ценности и екипната работа, а е основно насочена към глупостта, че разходите и главно предприемчивостта трябва да са разумни. Какво значи разумни? Например, колко пари трябва да изкарваш, за да си позволиш костюм от 5 хиляди долара? Каква е точно формулата, какво е приемливото съотношение и пропорция? Аристотел Анаксис например като емигрант е похарчил всичките си изкарани пари от миене на чинии за скъпи и елегантни италиански обувки и за членство в яхт клуба. Въпреки статуса си на беден емигрант, той посещава само места, където се събира елитът. Дали е бил глупав? Дали му е липсвала практичност и прагматичност? Е, той е един от най-богатите мъже на 20-ти век. Съществуват множество други примери и успехът е очевиден, само когато хората преследват мечтите си на ръба на изтощението и оцеляването, определено извън зоната на комфорта им.

Във всеки случай, парите спечелени от лотария, дори и от наследство ще бъдат изгубени и похабени по един или друг начин, рано или късно. При наследството, случаят е малко по-различен, тъй като то върви ръка за ръка с конкретно израстване и образование, дадено от хора, способни в някаква степен да правят пари. В такива случаи, индивидите обикновено са добре подготвени да се справят с живота по-успешно от другите. При сравняването на печалба от лотария с наследство, обикновено имам в предвид, случаите когато стар роднина почине и вие неочаквано се превърнете в единствен наследник на това богатство. В нито една от биографиите на богати и известни хора, няма да намерите забогатял от лотария. Как си представяте да четете

успешната история на един от най-богатите хора в света и тя да започва така: „Ние със съпругата ми заедно спечелихме пари от лотарията. След като премина въодушевлението ни, седнахме и обмислихме добре различните инвестиционни възможности и постепенно изградихме империя от успешни бизнеси“. Това е не само невъзможно, но и малко смешно, само дори и по начина, по който звучи.

Когато става дума за придобиване на първите милиони, най-вероятно ще откриете типаж, подобни на онзи първи пример с Джордж Смит и застрахователни измами или други сенчести дейности. В повечето случаи обаче, успехът е базиран на брилянтни идеи и силна мотивираност да ги развиеш.

В заключение, ще изтъкна само същността на моята теория, която е, че парите заслужават да бъдат цел в живота, но трябва да имаш ясна представа, че те са ликвидни и основната им функция е да се движат. Затова, ако искате да имате изявена позиция в света на парите, то и вие трябва да се движите постоянно, заедно с тях. Предразсъдъците и безполезните морални стандарти със сигурност няма да помогнат и най-големият враг на прогреса е човешкият стремеж в търсене на комфорт, което на бизнес език се превежда като разумност. Важно е какво успяваш да извлечеш за себе си като опит, познание, стил на живот и преди всичко познание при печеленето и губенето на пари. Инвестирай по-голямата част от средствата си в това, което умееш да правиш най-добре. Останалата част трябва да изхарчиш за удоволствия, по начина по който ти самия го разбираш. Ако не си способен да направиш каквото и да е, то трупай знания и опит. Концентрирай се само върху това, което знаеш и предпочиташ най-много, защото когато правиш, каквото харесваш, то постепенно ще ставаш все по-добър и по-добър. Трябва да обърнеш специално внимание на личното си развитие, на четенето на книги, да посещаваш интересни места, да се запознаваш с умни и интелигентни хора, да осъществяваш постоянни контакти, никога да не спиращ да мечтаеш и да си поставяш амбициозни цели. Уважавай професионалистите, спазвай лоялност и щедро възнаграждавай финансово хората, които те даряват с удоволствие по един или друг начин. Накрая, работи здраво, много усилено, винаги работи и никога не се предавай, никога, никога!!!