

МИННАТДОРЛИК ТИЛАКЛАРИ

«Бой ота, камбағал ота» китобимиз устида асосан 1997 йилнинг 8 апрелидан астойдил ишлашни бошладик. Аввалига минг нусха чоп этдик. Бу бир йилга етиб колса керак, деб ўйлагандик. Кейин эса миллион нусхада босилди, реклама учун бир доллар ҳам сарфламандик. Китоб одамларнинг ўзаро гап-сўзлари бўйича сотила бошланди. Бу маркетингнинг ажойиб кўриниши эди.

Кўлингиздаги китобни «Сармоя тикиш санъати» деб номладик. Уни «Бой ота, камбағал ота» ва «Пул оқимининг квадранти» китобларининг чоп этилишидан то муваффақиятга эришишигача яқиндан ёрдам берган инсонларга миннатдорлик рамзи сифатида нашрга тайёрладик.

Биз ушбу китобнинг ёзилишида ўз хиссасини қўшган барча дўстларимизга самимий миннатдорчилик изҳор қиламиз. Агар қуйидаги рўйхатда бирортангизнинг исми-шарифингизни унутган бўлсак, бизни афв этинг, барибир бу китобнинг дунёга келишида меҳнатингиз сингган ва буни чин дилдан кадрлаймиз.

Бизни ҳам моддий, ҳам маънавий тарафдан қўллаб-қувватлаган қуйидаги инсонлардан миннатдоримиз: хисобчилар – Диана Кеннеди ва Рольф Парт; педагог-психолог Анна Невин; молиячи Ким Батлер; сармоя тикиш банкири Франк Крер; венчурн капиталисти Руди Миллер; интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш бўйича адвокат Майкл Лектер; кўчмас мулк бўйича сармоя тикиш мутахассислари – доктор Дольф Дерус, Билл ва Синди Шопофф; корпорациялар структураси бўйича мутахассис Кейт Каннингхам; кўчмас мулк соҳасида таълим бўйича мутахассислар – Уэйн ва Линн Морганов; трастлар бўйича мутахассис Ҳайден Ҳолланд; Тандерберд

бизнес университети профессори, доктор Пол Жонсон; кўчмас мулк бўйича консультантлар – Ларри Гутша ва сармоя тикиш бўйича консультант Лиз Беркенкамп; ношир Жон Милтон Фогт; Декстера Ягер ва «Internet Services family»; кредитлар бўйича мутахассислар – Жон Аддисон ва Триша Адамс; ҳисобчи Брюс Уитинг (Австралия); бизнесмен Жон Халлас (Австралия); халқаро фонд бозорлари бўйича консультант Дан Осборн (Австралия); қимматли қоғозлар савдоси бўйича мутахассис Нигел Брунел (Австралия); қимматли қоғозлар бўйича адвокатлар – Давид Рейд (Канада) ва Томас Аллен (Австралия); бизнес бўйича мутахассислар – К.Си ва Сью Ка Вей (Малайзия), Кевин Сток, Сару Вулард, Жо Споззи, Рона Барри, Лорала Лангемейер, Мери Пэйнтер, Ким Аррис ва бошқалар.

Биз чуқур қайғу ва муҳаббат ила Сантио Отини ёдга оламиз ҳамда алоҳида миннатдорчилигимизни билдирамиз. У Синтия, Калифорния, Сан-Франциско, «KSFO» радиостанциясида молиявий дастурлар шарҳловчиси, биржа брокери, ҳамкасб-устоз ва энг асосийси, чин дўст эди. У доимо хотирамизда қолади.

Агар «CASHFLOW Technologies»нинг захматкаш жамоасини рўйхатга киритмасак, у ўз тақомилига етмай қоларди. Уларга ҳам алоҳида самимий ташаккурларимизни изҳор қиламиз.

*Самимият ила Роберт ва Ким Кийосаки, Шэрон
Лектер.*



БОЙ ОТАМНИНГ МАСЛАҲАТИ

Кўп йиллар олдин бой отамдан маслаҳат сўрадим:

– Ўртача сармоядорга қандай маслаҳат берган бўлардингиз?

У жавоб берди:

– Ўртача бўлмаслик керак!

Кўпчилигимиз «80/20» пул қондаси ҳақида эшитганмиз. Бошқача айтганда, бизнинг 80 % муваффақиятимиз 20 % ҳаракатимизга боғлиқ. Бу қонда кам ҳаракат қилиш салоҳияти сифатида 1897 йилда италиялик икти-содчи Вольфредо Парето томонидан ишлаб чиқилган.

Бой отам бу қонданинг ҳамма томондан тўғри эканини тан олган, фақат пул борасида унга қўшилмаган. Бу масалада у фақат «90/10» қондасига ишонган. Бой отам 10% одамларгина 90% пулга эгаллик қилишларини англаган. 10% спортчиларгина 90% пул қила олишади. Кино оламида 10% актёрларгина 90% пул олишади. Бу музикачиларга ҳам тегишли. «90/10» қондаси сармоядорларга ҳам тааллуқлидир. Шунинг учун ҳам у «Ўртача бўлмаслик» ҳақида маслаҳат берган. Яқинда «The Wall Street Journal»да эълон қилинган мақола унинг ҳақлигини исботлади. Мақолада ёзилишича, Америкадаги 90% корпорацияларнинг акциялари 10% аҳолига тегишли ҳолос.

Қўлингиздаги китобда ўша 10% га мансуб одамлар қандай қилиб 90% бойликка эга бўлишгани ва сиз улар сафига қандай қўшила олишингиз ҳақида сўз юритилади.

Бу китоб Сизга нима беради?

АҚШнинг Қимматли қоғозлар бозори ва биржа комиссияси (КЦББ) аккредитланган сармоядор одамга қуйидаги талабларни қўяди:

1) йиллик даромади 200 минг АҚШ доллари ёки ундан ортиқ бўлиши;

2) эр-хотинларнинг йиллик даромадлари 300 минг АҚШ доллари ёки ундан зиёд бўлиши;

3) мажбуриятлар билан ҳисобланганда мулк нархи бир миллион доллар ёки ундан зиёд бўлиши.

КЦББ бундай талабларни жорий қилишида ўртача сармоядорни дунёдаги энг ёмон ва энг таваккалли сармоя тикишлардан ҳимоя қилиш мақсад қилинган эди. Муаммо шундаки, бу талаблар ўртача сармоядорни бир қатор фойдали сармоя тикишлардан ҳам чегаралаб қўяди. Шунинг учун ҳам ўртача сармоядорга бой отам «Ўртача бўлманг!» деб маслаҳат беради.

Нолдан бошлаб...

Бу китобнинг ёзилиши 1973 йилда Вьетнам урушидан қайтганимдан сўнг бошланди. Ўшанда денгиз флотидан кетишимга роппа-роса бир йил қолганди. Бу деган сўз мен бир йилдан сўнг ишсизга айланиб, пулсиз ва мулксиз қоламан, дегани эди. Шундай қилиб бу китоб сизга маълум бўлган –ўша нолдан бошланади...

Китобнинг ёзилиши мен учун хақиқий синов эди. Уни тўрт маротаба қайтадан ишлаб чиқишимга тўғри келган. Биринчи вариант йиллик даромади камида 200 минг долларни ўз ичига олган, КЦББ даражасидаги аккредитланган сармоядорлардан бошланганди. Китоб тайёр бўлгандан сўнг ҳаммуаллифим Шэрон Лектер менга «90/10» қоидасини эслатди. У: «Бу китоб бойлар қаерга сармоя тикишлари тўғрисида бўлса-да, қизиғи шундаки, Американинг 10% аҳолисигина йилига 200 минг доллар ишлаб топади. Менимча, аккредитланган сармоядорлар қаторига кирадаган одамлар 3%ни ташкил қилади, холос», – деди. Шунинг учун ҳам мазкур китобда сармоя тикишдаги асосий нуктани бойлар сармоя тикадиган 200 минг доллар даромадга қўйиб ёзишимиз керак эди. Шу билан бирга ҳамма ўқувчиларни ҳисобга олишимиз, яъни уларнинг сармоя тикишга пул-

лари борми-йўқми, барини назардан кочирмаслигимиз керак эди. Шу сабаб бу китобни тўрт мартаба қайта ишлаб чиқишга тўғри келди.

Агар ушбу рисола сизнинг сармоя тикиш бўйича ўқиётган биринчи китобингиз бўлиб, у жуда мураккаб туюлаётган бўлса, ишонтириб айтаманки, у сизнинг тушунчаларингизга тўғри келади. Биз – Шэрон иккимиз, сизда сармоя тикишга иштиёқ уйғотмоқчимиз, холос. Сиз бу китобни бошидан охиригача тушунишим керак, деган ишонч билан ўқиб ўтирманг. Айрим ўринлари тушунарсиз бўлса, сиз ўша жойни шунчаки ўқиб ўтиб кетаверинг, асосийси уни ўқишда давом этинг. Охирги бобигача шунчаки ўқиб борган бўлсангиз ҳам, ҳозирги вақтда бозорда сармоя тикаётганлардан кўра кўп нарсаларни билиб оласиз. Китобни ўқиб, сизга сармоя тикиш ҳақида пулга маслаҳат берадиганлардан кўра кўпроқ нарсаларни ўрганиб оласиз. Китоб аста-секин оддийликдан мураккабликка ўтиб боради. Унда сармоя тикишдаги мураккаб стратегиялар айтиб ўтилишига қарамай, баъзи ҳолатларда у жуда оддий ва содда ёзилган. «Сармоя тикишдаги бошқарув» – бу бой одам ўз ортидан келаётган, ҳали ҳеч нарсани англамайдиган шогирдга суратлар ва турли диаграммалардан фойдаланиб сармоя тикишнинг ўта мураккаб нуқталарини ўргатишига ўхшайди.

ПУЛ ҚОИДАСИ – «90/10»

Бой отам италян иқтисодчиси Вильфредо Паретонинг «80/20» кашфиётини жуда юқори баҳолар эди. Гап пул борасида кетганда эса бой отам «90/10» қоидасини ёқларди. «90/10» дегани – бу 10% одамларгина 90% пул қилишади, дегани эди.

«The Wall Street Journal» журналининг 1999 йилнинг 13 сентябрдаги сонидида бу ҳақда мақола босилган ва унда қуйидаги маълумотларни ўқиш мумкин эди:



«Нью-Йорк университетининг иктисодчиси берган маълумотга караганда, 1997 йилда 43,3% оилалар қандайдир акцияларнинг эгалари бўлишган. Бу пакетлар ичида аксарияти унча катта бўлмаган. 90% акциялар ўша 10% бой оилаларда бўлган. 1997 йилда ана шу 10% оила мамлакат даромадининг 73% ига эга бўлишган. 1983 йилда эса улар фақат 68% даромадга эга эдилар.»

Бошқача айтганда, ҳозирда кўпчилик инсонлар сармоя тикиш билан шуғулланишаётган бўлса-да, барибир бойлар янада бойиб кетишмоқда. Иш бориб акцияга тақалганда эса «90/10» коидаси яна ишга тушаётир.

Мени ҳавотирга солаётган нарса шуки, кўпчилик оилалар сармоя тикиш ўзларини келажакда ҳам қўллашига ишонадилар. Муаммонинг бир учи сармоя билан шуғулланаётганларнинг жуда оз қисми ўқимишли эканига бориб тақалади. Агар бозор инкирозга учраса, бу янги сармоядорларнинг аҳволи қандай кечади? Қўшма Штатлар Федерал ҳукумати бизнинг жамғармамизни йирик йуқотишдан сақлаб қолиши мумкиндир, аммо сармояларимизга жавоб беролмайди. Мана, мен бой отамга: «Ўртача сармоядорга қандай маслаҳат берар эдингиз?» деб берган саволим ва унинг: «Ўртача сармоядор бўлмаслик керак!» деган жавобининг туб моҳияти ва аҳамияти қаерда эди!

ЎРТАЧА БЎЛМАСЛИК МУМКИНМИ?

Мен сармоя тикишнинг зарурат эканини 12 ёшимда тушунганман. Унгача сармоя тикиш унчалик эътиборимни тортмаган. Мен бу ҳақида эшитиб турардим, аммо унинг нимага кодир эканига аҳамият қаратмагандим. Эсимда, мен «Бой отам» деб атайдиган одам ва унинг ўғли – дўстим Майк билан кичик пляж бўйлаб борар эдик. Бой отам ҳозиргина сотиб олган ер майдонини кўрсатарди (шаҳарчамиздаги энг қиммат май-



дон). Биринчи хаёлимга келган фикр: «Майкнинг отаси қандай қилиб бундай қиммат жойни сотиб олиши мумкин?» деган савол бўлди. Мен ўз отам билан тенгкур, хаётида биринчи бор энг катта ишга қўл уриб молиявий кўйилмалар қилган одамга қирғок бўйида хайрат билан қараб турардим. Отам ўша вақтлар обрўли вазифада катта маош олиб ишларди, аммо бундай ишга қўл уришига ишоналмасдим. Аммо Майкнинг отаси бунга қандай таваккал қила олди? Шундай хаёллар билан ўшандаёқ сармоя тикишдаги фаолиятим бошланаётганини тушунмаган эканман. Очиги, «сармоя тикиш» сўзидаги кучни ҳам ҳис қилишни билмасдим ўшанда.

Мана орадан 40 йил ўтгач, кўпчилик ўша пайтда мен бой отамга берган саволларни менга беришади:

1. Пулим бўлмаса, қандай сармоя тикишим мумкин?
2. Сармоя тикиш учун 10 минг доллар пулим бор. Қаерга сармоя тикишимни маслаҳат берган бўлардингиз?
3. Қаерга сармоя тикай – кўчмас мулкками, сармоя фондларигами ёки акцияларгами?
4. Пулим бўлмаса-да, кўчмас мулк ёки акцияларга сармоя тикишим мумкинми?
5. Пул қилиш учун пул бўлиши кераклиги тўғрими?
6. Сармоя тикиш таваккалчилик корхонаси бўлиши мумкинми?
7. Сиз оз таваккалчилик қилиб қандай қилиб юқори даромад оласиз?
8. Мен сиз билан бирга сармоя тикишим мумкинми?

Ҳозирги кунда «сармоя тикиш» сўзининг ичига яширинган кудратни кўп одамлар англаб етмапти. Бу кучни ўзлари учун қандай ишлатишни ўйлаб кўришмоқда. Китобдан, ўйлайманки, бу саволларга жавоб топа оласиз ёки ҳеч бўлмаса, китобдаги мулоҳазалар уларни топишга сизни ундайди. Бой отам 40 йил олдин мен учун энг керакли ишни қилди, у ҳам бўлса қалбимда сармоя

тикиш учкунларини пайдо қилди. Дўстимнинг отаси менинг отамдан кам пул топган бўлса-да (агар уларни маошларига қараб таққосласак), унинг қилган ишини фақат бойлар қила оларди. Бой отамда камбағал отамда бўлмаган қандайдир ҳокимият бор эди.

Кўпчилик бундай ҳокимиятдан чўчийди ва ундан қочишга уринади. Баъзилар эса унинг қурбонига ҳам айланади. Мен бундай ҳокимиятдан қочиб ёки уни муҳокама қилиб: «Бойлар камбағалларни эксплуатация қилишади», «Сармоя тикиш – таваккалчилик» ёки «Мен бой бўлишга интилмайман ҳам...» демасдан, бой отамдаги ўша ҳокимиятга кизика бошладим. Унга бўлган қизиқишим ва орзуларим саволларимга жавоб олишга ундади. Билим ва малака олиш йўлларини кўрсатди ва ҳозирда ҳам мен шу йўлда яшаб келяпман.

Бойдек сармоя тикиб...

Эҳтимол, бу китоб сизга ўзингиз кутган аниқ жавобларни тақдим эта олмас. Менинг асосий мақсадим – бой одамлар ўз иқтидорлари ила қандай қилиб пул қилишгани ва бу пулларни қандай кўпайтирганлари, пировардида жуда катта бойликка эришганлари ҳақида оз бўлса ҳам тасаввур уйғотиш.

12 ёшли чоғим пляжда бой отам сотиб олган ер майдонига қараб туриб, кўз олдимда ота уйимда очилмаган имконият эшиклари очилиб намоён бўлганди. Мен тушундимки, бой отамни фақат пул сармоядор қилмаган. Яна шуни тушундимки, бой отамнинг фикрлари умуман ўз отамники билан карама-қарши эди ва шу фикрлар жамланиб уни сармоядор қилган эди. Молиявий қудратга эришишим учун менда ҳам бой отам сингари фикрлар бўлиши кераклигини ва унингдек фикрлаш кераклигини ўшандаёқ тушуниб етдим. Билардимки, у каби фикрласам, Албатта, бой бўла олардим. Агар шундай қилмасам, қанча пулим бўлмасин, ҳақиқий бой



бўла олмасдим ҳам. Бой отам энг киммат ер майдонига сармоя тиккан эди, энг кизиғи, унда пул йўк эди. Тушундимки, бойлик – бу тасаввур маҳсули бўлиб, банк хисоб рақами билан ўлчанмас экан. Биз – Шэрон иккимиз айнан шундай фикрлаш тарзини сизнинг онгингизга сингдирмокчимиз ва шунинг учун ҳам бу китобни тўрт маротаба қайта ишлаб чиқдик.

Бой отамнинг жавоби

40 йил олдин ўша пляжда турганимизда, ўзимда журъат топиб бой отамга савол бердим: «Сиз бу океан бўйидаги 10 акр ер майдонини қандай қилиб сотиб олдингиз? Менинг отам бундай қила олмайди-ку!» Шунда бой отам елкамга қўлларини қўйиб, ҳеч қачон ёдимдан чикмайдиган сўзларни айтганди. У дўстона тарзда менга пул ва сармоя тикишга бўлган қарашларини тушунтирганди. У сўзини шундай бошлади: «Тўғриси, менинг ҳам бу жойни сотиб олишга қурбим етмайди, аммо бу иш бизнесимнинг қўлидан келади». Биз шу куни пляж бўйлаб бир соатдан зиёд айландик. Ва ниҳоят, сармоя тикиш бўйича менинг биринчи сабоқларим бошланди.

Бир неча йиллар олдин Австралиянинг Сидней шаҳрида уч кун мобайнида сармоя тикиш бўйича дарс ўтдим. Бир ярим кунни бизнесни қандай ташкил этиш ҳақидаги маърузага бағишладим. Ниҳоят, тингловчилардан бирининг сабри тугаб қўлини кўтарди-да, ўрнидан туриб: «Мен бу ерга сармоя тикишни ўргангани келганман. Нега бизнесга шунча вақтни сарфлаяпсиз!?» деб қолди. Мен жавоб бердим: «Бунинг иккита сабаби бор. Биринчи сабаб шуки, биз охир-оқибатда нимага сармоя тикамиз? Албатта, бизнесга. Айтайлик, сиз кўп хонадонли кўчмас мулк сотиб олдингиз, бу ҳам бизнес. Облигация сотиб олсангиз ҳам бизнес. Яхши сармоядор бўлишни истасангиз, сиз бизнесни яхши тушунишингиз керак бўлади. Иккинчи сабаб эса энг яхши сармоя

тикиш – бу бизнесингиз сизнинг сармояларингизни сиз учун сотиб олиши. Оддий шахс сифатида сармоя тикиш унчалик яхши эмас. Ўртача сармоядор бизнесни унча тушунмайди, шунинг учун ҳам кўпинча шахс сифатида сармоя тикади. Шунинг учун ҳам мен ўз дарсларимда бизнесга кўпроқ вақт ажратаман».

Бу китобда бизнесни ташкил қилиш ва уни тафтиш қилиш ҳақида ҳам тўхталиб ўтаман. Мен сармоя тикишни бизнес орқали амалга ошириш ҳақида ҳам гапираман. Чунки бой отам мени айнан шунга ўргатган. Қирқ йил олдин у: «Менинг бунга имкониятим етмайди, аммо бизнесим бунга кодир», деганди. Бой отамнинг бу гапларини бошқачароқ айтиш мумкин: «Менинг бизнесим менинг сармояларимни сотиб олади. Кўпчилик одамларнинг бойиб кетолмаслигига сабаб улар оддий шахс сифатида сармоя тикишади, аслида бизнес эгаси бўлиб сармоя тикиш лозим».

Бу китобда нега 90% акция эгалари бўлган «10%» инсонлар айнан бизнес эгалари экани ва улар нега ўз бизнеслари орқали сармоя тикишлари ва сиз ҳам нега шундай қилишингиз кераклигини билиб оласиз.

Мен ҳар куни одамлардан қуйидаги сўзларни эшитаман: «Менда янги маҳсулот борасида ғоя бор, у миллионлар олиб келади». Бахтга қарши бу ғояларнинг ҳаммаси ҳам рўёбга чиқавермайди. Сиз бу китобдан ўша 10% ичидагилар ўз ғояларини амалга ошириб, миллион, ҳатто миллиардли бизнесни ташкил қилишаётганининг сирини билиб оласиз. Шу боис ҳам бой отам менга сармоя тикиш мумкин бўлган бизнес турларини ташкил қилиш ва уларни тўғри талқин қилиш санъатини ўргатган. Хуллас, агар сизда ўзингиз «Шу мени бой қилади» деб ҳисоблаётган ёки «90/10 клуби»га кўшилишингизга ёрдам бера оладиган ғоя бўлса, у ҳолда китобнинг иккинчи қисми айнан сиз учун!

Чайқовчи эмас, сармоядор бўлиш керак

Кўп йиллар давомида бой отам «Сармоя тикиш деганда одамлар турли нарсаларни тушунишади», деб таъкидларди. Ҳозирга келиб мен одамлардан куйидагига ўхшаш сўзларни эшитяпман:

«Мен яқинда XYZ компаниясининг 500 та акциясини 5 доллардан сотиб олдим. Акция нархи 15 долларга кўтарилди ва мен уларни сотдим. Бир ҳафтага қолмай мен 5 минг доллар қилдим!»

«Биз эрим билан таъмирталаб уйларни сотиб оламиз ва уларни қайта таъмирлаб сотиб, даромад кўрамиз».

«Мен маҳсулот фьючерслари¹ билан савдо қиламан».

«Менинг нафақа ҳисоб рақамимда миллиондан ортиқ пулим бор».

«Банкдаги пул ишончли».

«Менда кўп жойларга пул тикилган сармоя портфели бор».

«Мен узок муддатга сармоя тикаман».

Бой отам айтганидек, турли одамлар сармоя тикиш деганда турлича нарсаларни тушунишади. Юқорида айтиб ўтилганларга сармоя тикишда турлича амалиётлар қўлланилади. Аммо бой отам умуман бошқача сармоя тиккан эди. У: «Кўпчилик одамлар сармоядор эмаслар – улар ё чайқовчилар, ё ўйинчилар. Улар «сотиб ол, ушлаб тур ва нарх ошиши учун астойдил ибодат қил» деган тушунчага эгалар. Кўпчилик сармоядорлар бозорга ёндашиб, унинг тушиб кетишидан кўркиб яшашади. Асл сармоядор сармоя тикишдаги турли йўлларни билгани учун, ҳар қандай вазиятда ҳам пул қила олади. Ўртача сармоядор эса бундай қилишни билмайди, шунинг учун ҳам кўпчилик сармоядорлар ўртача ҳисобланишади», дерди.

¹ Маҳсулот фьючерси – кейинроқ маълум бир вақтда пулини тўлаш учун битим тузиш ва бошқа харидор топиб, унга сотиш ва фойда олиш.

**Сотиб ол! Ушлаб тур ва ибодат қил!**

Сармоя тикиш бой отам учун сотиб олишдан, ушлаб туришдан ва ибодат қилишдан кўра кўпроқ нарса эди. Бу китоб куйидаги мавзуларни очиб беради:

1. Сармоядорга бошқарувда қўл келадиган 10 дастак. Кўпчилик сармоя тикишни таваккалчилик деб ҳисоблайди. Бой отам эса: «Сармоя тикиш таваккалчилик эмас. Бошқаришни билмаслик – таваккалчилик», дерди. Бой отам тавсия қилган, сармоя тикишда қўлланадиган 10 дастак билан танишасиз, бу дастаклар таваккалчиликни пасайтиради ва даромадни оширади.

2. Бой отамнинг режаси 5 босқичдан иборат эди. Ушбу босқичлар мени пулсизликдан олиб чиқди ва сармоя тикканимда, кўп пулни ишлатишимга олиб келди. Бу режанинг биринчи босқичи мени бой сармоядор бўлишим учун руҳан тайёрлайди. Бу сармоя тикишни бошловчилар учун оддий, аммо жуда керакли босқич.

3. Турли сармоядорлар учун турлича солиқ қонунлари. (Пул оқимининг квадранти) китобимда бизнес оламида учрайдиган тўрт хил турдаги одамлар ҳақида ёзганман. Бой отам: «Солиқ қонунлари адолатли эмас. Улар бой одамлар томонидан бой одамлар учун ёзиб чиқарилган. Агар бой бўлмокчи бўлсанг, бой одамлар фойдаланадиган солиқ қонунларини ишлатишни ўрган» деб уқтирар эдилар. 10% одамлар кўп пулни назоратларида ушлаб туришларига сабаб, айнан улар қандай солиқ қонунларидан фойдаланишни билишади. Бошқача айтганда, 10% сармоядорлар 90 % пул қилишларининг яна бир сабаби, турли квадрантда туриб сармоя тикишни билишади ва шунга яраша солиқлардан устунлик қилишади. Ўртача сармоядор эса биргина квадрантда туриб сармоя тикади.

4. Бозор тепага юрадими ёки пастга тўшадими, нимага ва қандай қилиб асл сармоядор пул қилаверади.

5. Фундаментал ва техник сармоядорлар ўртасидаги фарк.

6. «Пул оқимининг квадранти». Китобимда мен сармоядорларнинг олти мавқеини кўриб чиққанман. Бу китоб охиригга иккита сармоядорларнинг мавқеидан бошланади ва уларни ўз навбатида куйидагича сармоядорлар турига бўлади:

- Кредитдан фойдаланувчи сармоядор
- Касбий сармоядор.
- Тўймас сармоядор
- Ички сармоядор
- Олий сармоядор.

Бу китобни охиригача ўқиб, юқорида айтиб ўтилган сармоядорлик учун қандай билим ва амалий маҳоратлар кераклигини ва улар нималари билан бир-бирларидан ажралиб туришларини билиб оласиз.

7. Кўпчилик одамлар: «Мана мен жуда кўп пул қиламан ва менинг молиявий муаммоларим ечилади» деб ҳисоблайдилар. Улар бир нарсани тушунишмайдики, пулнинг кўплиги ҳам пулнинг озлигидаги муаммолардек муаммо келтириб чиқариши мумкин. Бу китобда сиз икки турдаги молиявий муаммоларнинг фарқини билиб оласиз. Биринчи муаммо, пул етишмовчилиги бўлса, иккинчиси, топилган пулни жой-жойига ишлатиб ушлаб туриш. Охириги муаммо, қанчалар жиддий эканини ҳамма ҳам билавермайди. Кўпчилик одамлар пулни топишади, аммо уни ушлаб тура олмайди ва инқирозга учрашади. Бу китоб сизни пул топиш билан бирга уни ушлаб туришга ҳам ўргатади. Бой отам айтганидек, пулни ушлаб туришни билишмас экан, уни ишлаб топишдан нима фойда?! Бир дўстим: «Ўртача сармоядор доим пулини йукотади, чунки у аслида пул қилмаган ҳам бўлади. Мен кўп сармоядорларни кўрдим, биринчи йили пул қилишади ва иккинчи йилга келиб ҳаммасини йукотишади», деганди.



8. Йиллик 200 минг доллардан кўпроқ даромад кўриш учун – бой сармоядорлар сармоя тикаётган нарсаларга сармоя тикишни бошлаш керак. «Пул бу шунчаки нуктаи назар. Агар сен 200 минг долларни катта пул деб ҳисобласанг, қандай қилиб бой бўлишинг мумкин? Агар бой сармоядор бўлишни истасанг, сен бу 200 минг долларни сармоядор учун кредитланган ва бу дарёдан бир томчи холос деб тушунишинг керак», дейди бой отам. Мана шунинг учун ҳам бу китобнинг «биринчи фазаси» жуда муҳим.

9. Бу китобнинг «биринчи фаза»си сизни бой сармоядор бўлишингизга мантиқан тайёрлайди ва ҳар бир бобнинг охирида интеллектуал тестларни тақдим этади. Бу тестлар оддий бўлишига қарамай, сизни ўз жавобларингиз борасида яқинларингиз билан ўртоқлашишингизга ундайди. Бой отамнинг айнан шундай кўнгилни китиклайдиган саволлари излаётган жавобларимни топишимга ёрдам берган. Бошқача айтганда, мени қийнаб юрган кўп жавоблар ўзимда яширин эканини билиб олганман.

Ким кўпроқ фойда кўради?

Бу китоб ўртача сармоядор ва «90/10» гуруҳи сармоядорининг рухий тафовутлари ҳақида баҳс юритади. Бой отам ҳамиша такрорлар эдики, агар бой бўлмоқчи бўлсанг, бошқалар қилаётган ишнинг тескарисини қил. Китобни ўқир экансиз, бу сўзларнинг канчалар тўғри эканига шохид бўласиз. Фарқлар сармоядорларнинг нимага сармоя тикишларида эмас, балки фикрлашларида кўринади. Масалан:

1. Кўпчилик сармоядорлар «Таваккал қилма!» дейишади, бой сармоядорлар эса аксинча, таваккал қилишади.

2. Кўпроқ корхоналарга сармоя тик, дейишади. Бой сармоядор эса биргина нарсага кўпроқ аҳамият қаратади.

3. Ўртача сармоядор қарзларни камайтиришга ҳаракат қилса, бой сармоядор ўз фойдаси учун қарзни кўпайтиради.

