

# Дорожная карта пенсионного достатка

Sengrey

[www.ebookexe.ru](http://www.ebookexe.ru)

# Дорожная карта пенсионного достатка

## Вступление

Опросы показывают, что большинство людей хотели бы выйти на пенсию молодыми — в возрасте пятидесяти пяти лет или моложе, — и многие выбрали бы возраст в тридцать или сорок лет, если бы могли. Однако могут? Абсолютно. И вы можете!

Однако это займет больше, чем можно было бы подумать; это также потребует достаточного собственного капитала и нескольких эффективных стратегий. Чем больше денег вы заработаете, тем легче будет выйти на пенсию молодым. Но независимо от дохода, вот вам руководство по раннему уходу с работы: тратьте меньше, откладываете больше и инвестируйте с умом. Звучит достаточно легко?

Затем применяйте это на практике. Следуя этому простому совету, вы сможете взять под контроль свое будущее, выйти на пенсию молодыми и начать наслаждаться тем, что должно быть лучшими годами вашей жизни. Однако, если вы еще не на правильном пути, крайне важно начать прямо сейчас.

Откройте для себя самые выдающиеся возможности и методы бизнеса в 80-х, 90-х и 21-м веках.

## О том, как мы думаем

Денежный поток — самое важное слово в мире доходов. Второе наиболее важное слово — кредитное плечо. Кредитное плечо является причиной того, что одни люди становятся богатыми, а другие не становятся богатыми. Меньшая причина того, что пять процентов всех американцев богаты, заключается в том, что только пять процентов понимают, как использовать силу рычагов.

Среди признанных форм левериджа — леверидж заимствования денежных средств. Миллионы людей испытывают финансовые затруднения, потому что против них используется сила долгового левериджа. Большой долг делает вас богатым, а безнадежный долг делает вас бедным.

Самый мощный рычаг в мире, ваш мозг, может сделать вас богатым или сделать вас бедным.

### Верования

Богатые люди используют богатые слова, а бедные используют плохие слова. Ваш разум может быть вашим самым мощным активом, а может быть и самой сильной помехой.

Разница между богатыми людьми и бедными людьми заключается в том, что бедные люди говорят «я не могу себе этого позволить» чаще, чем богатые люди. Если вы хотите уйти на пенсию молодым и богатым, вам придется использовать

свой разум в свою пользу, а не против себя.

Журнал Forbes указывает, что годовой доход богатых составляет 1 миллион долларов и более. Проблема с работой в том, что она мешает разбогатеть.

У большинства людей есть план стать бедным. Вот почему так много людей заявляют: «Когда я выйду на пенсию, мой доход снизится». Иными словами, они заявляют: «Я планирую всю жизнь много работать, а потом, когда выйду на пенсию, стану еще беднее».

Миллионы рабочих сегодня рассчитывают на свой пенсионный план, такие как 401(k) и IRA. Теперь работники несут ответственность за свой выход на пенсию. В индустриальную эпоху именно компания или правительство заботились о ваших финансовых потребностях после окончания рабочего дня.

В этих пенсионных планах информационного века есть один трагический изъян. Недостаток в том, что большинство этих планов привязаны к фондовой бирже, и, как вы могли заметить, фондовые биржи растут, а фондовые биржи падают.

Планировать упорно работать всю жизнь — плохой план. Для многих бэби-бумеров время, наш самый важный актив, истекает.

В реальной жизни менее пяти процентов населения США являются богатыми, потому что девяносто пять процентов населения хотят быть богатыми, но только пять процентов предпринимают действия.

Три основных актива, которые делают людей богатыми и позволяют им уйти на пенсию молодыми:

### **1. Недвижимость**

### **2. Бумажные активы**

### **3. Бизнес**

Чтобы выйти на пенсию молодым и богатым, нужно тратить время на приобретение активов, а не работать за деньги.

Эта книга написана, чтобы помочь вам обрести собственную финансовую свободу... свободу от рутины простого существования.

Бедные люди используют плохие слова, а плохие слова производят бедных людей. Если вы сможете изменить свои слова и свои мысли на слова богатых, уйти на пенсию молодым и богатым будет легко.

У всех нас есть вопросы. Разница в том, что мы делаем с этими вопросами.

Самая большая проблема, с которой вы столкнетесь, — это бросить вызов собственному недоверию к себе и своей лени. Это ваше недоверие к себе и ваша лень определяют и ограничивают то, кем вы являетесь. Если вы хотите изменить то, что вы есть, вы должны взять на себя недоверие к себе и свою лень. Это ваше недоверие к себе и лень делают вас маленькими. Это ваше недоверие к себе и лень лишают вас той жизни, которую вы желаете.

На вашем пути нет никого, кроме вас и ваших сомнений в вас. Остаться прежним просто. Просто не изменить. Большинство людей предпочитают оставаться неизменными всю свою жизнь. Если вы возьмете на себя недоверие к себе и свою лень, вы откроете дверь к своей свободе.

Причина, по которой многие люди не делают того, что они могут сделать,

заключается в том, что у них нет достаточно сильного «почему». Как только вы найдете «почему», вам будет легко найти собственное «как» к богатству. Вместо того, чтобы смотреть внутри себя, чтобы выяснить свое собственное «почему» они хотят стать богатыми, большинство людей ищут легкий путь к богатству, и проблема с легким путем заключается в том, что легкий путь обычно заканчивается тупиком.

### **Еще 3 пути к большому богатству:**

#### **1. Улучшение деловых навыков**

#### **2. Улучшение навыков управления капиталом**

#### **3. Улучшение инвестиционных навыков**

Если вы обнаружите, что спорите с отличной идеей, возможно, вы захотите перестать спорить. Всякий раз, когда кто-то заявляет что-то вроде «Я не могу себе этого позволить» или «Я не могу этого сделать» в ответ на то, что он хочет, у него возникает большая проблема. С какой стати кому-то говорить: «Я не могу себе этого позволить» или «Я не могу этого сделать» в отношении чего-то, чего они хотят? Я спорил, потому что защищал себя от боли, которую могут принести большие мечты, если эти большие мечты не станут реальностью. Я мечтал и бомбил. Я понял, что выступаю против очередной неудачи, а не против стремления.

Подсказка: много лет назад я узнал, что страсть — это сочетание любви и отвращения. Если у кого-то нет страсти к чему-то, трудно чего-то достичь. Если ты чего-то хочешь, будь страстным. Страсть дает энергию вашей жизни.

Если вы хотите чего-то, чего у вас нет, узнайте, почему вы любите то, что хотите, и почему вы ненавидите отсутствие того, чего хотите. Когда вы объедините эти две мысли, вы обнаружите в себе энергию, чтобы встать со своего места и пойти за всем, что вам нужно.

Я слышал, как многие люди заявляют: «Деньги не делают вас счастливым». В этом утверждении есть доля правды. Но за наличные деньги можно купить время, чтобы заниматься любимым делом, и платить другим за то, что я ненавижу делать.

Кто из вас планирует уйти на пенсию раньше?» «Кто из вас хотел бы выйти на пенсию в 40 лет и быть финансово свободным до конца жизни?



### **"Как пенсионеру (да и - любому новичку!) прорваться к заработку в интернете?"**

Вы узнаете: Почему любые правители, - хорошие или плохие - не могут повысить пенсию до достаточного для нормального проживания уровня; Какая главнейшая причина отсутствия у Вас заработка; Какие глобальные объективные (а потому - незыблемые!) факторы льют воду на нашу мельницу и фактически обрекают Вас на заработок; Почему реселлинг инфопродуктов - Ваше ближайшее будущее; Почему мини-



реселлинг сдвинет Вас с мертвой точки.

[Получить бесплатно>>](#)



## Переход в новую эру

В 2010 году никому не удалось спасти свой путь к процветанию! Когда мы вступаем в это десятилетие, его важные бизнес-лидеры признают, что единственный способ получить высокую прибыль — это иметь высокий доход. Некоторые рекомендации:

### Новый взгляд

Идите туда, где есть рост и где вы можете приносить доход. Не гонитесь за любым делом; преследовать бизнес, где вы можете плодотворно расти. Будьте разборчивы в инвестировании ресурсов в растущие рынки.

Сосредоточьте усилия на рынках, которые вы понимаете лучше всего. Крайне важно, чтобы вы поняли, что нужно не просто делать то, что вам нравится, а научиться делать то, что ценят покупатели.

Избавьтесь от хлама, обычаев и привычек «перестраховаться». Рост заключается в том, чтобы научиться делать то, что хочет рынок, а не пытаться защитить прошлое — будь то действия, продукты или даже покупатели.

Вы не сможете расти, если не будете готовы учиться у всего, что вас окружает. Те, кто процветают, не сдаются — они ищут способы превратить эти неприятные переживания в подходящие. Чему вы готовы учиться у рынка?

Эффективность — самое большое препятствие для инноваций. Вам не нужно быть экстравагантным, чтобы добиться успеха, но вы не можете быть скрягой, инвестируя только в то, что вы знаете и делали раньше.

Мы не учимся, если не делимся. Развитие понимания из окружающей среды происходит, когда все входные данные являются общими, и многие люди вносят свой вклад в процесс.

Успех — это нечто большее, чем умение позитивно мыслить, но очень трудно получить представление и продвигать инновации, когда вы пессимист. Рост — это возможность учиться и совершать захватывающие вещи. Это должно быть позитивом для всех. Помните, мы не боимся перемен, мы боимся неопознанного. По мере того, как ваш опыт будет учить вас новым возможностям и рынкам, ваш страх будет уменьшаться, и его заменит радость.

Признавая, что вы не можете вечно побеждать лошадь по сокращению расходов, пришло время бизнес-лидерам признать, что мы недостаточно инвестировали в концепцию в течение последнего десятилетия. В то время как GM, Circuit City, Blockbuster терпели неудачу, Apple, Google, Facebook и Twitter продемонстрировали двузначный рост! Те, кто держит инновации признают, что рынки не мертвы, они почти не меняются!

Рост существует для предприятий, желающих предлагать свежие ответы, которые привлекают покупателей — и их доллары! В каждом мёртвом магазине DVD есть кто-то, кто занимается потоковой загрузкой за наличные. Компании просто должны больше инвестировать в инновации и меньше в эффективность и «основные» планы.

Работайте усерднее, пытайтесь «соединить точки». Улавливайте слабые сигналы раньше других и разрабатывайте сценарии, чтобы понять будущее влияние этих сигналов по мере их усиления. Например, сеть предсказывает, что более широкое использование мобильных устройств уничтожит некоторые предприятия. Но для каждого из них появится большое количество новых возможностей для бизнеса. Просто взгляните на усилия Foursquare и Groupm, чтобы понять, куда движется эмерджентный бизнес.

Обратите внимание на то, что происходит в мире, и подумайте, что это значит для вашего бизнеса. Нефть оказывает влияние; какие возможности это дает? Падение просмотра сетевого телевидения оказывает влияние — как вы использовать этот наклон? Не бродите просто по своему рынку, реагируя на события на автопилоте. Выясните, какие новые тенденции развиваются, и научитесь реализовывать возможности роста. Используйте рыночные события, чтобы действовать на опережение.

Требуется много испытаний и обучения, а это означает готовность экспериментировать. Очень. Планируйте эксперименты. Инвестируйте в это. А затем планируйте благоприятные результаты.

Продолжайте спрашивать «почему». Затем создайте сценарии и спросите «почему бы и нет». Рынки не скажут вам, что будет дальше, но если вы зададите много вопросов, ваши сценарии будущего будут намного лучше, а ваш эксперимент будет значительно продуктивнее.

Вы не можете забрасывать свою сеть слишком широко, пытайтесь получить несколько точек зрения. Нет ничего более узкого, чем наши собственные убеждения. Только активно используя информацию из самых разных источников, мы можем разработать альтернативные решения, которые имеют большую ценность.

Нам так комфортно разговаривать с одними и теми же людьми внутри нашей компании и за ее пределами, что мы не осознаем, что многое, что мы слышим, только поддерживает наши предубеждения. Развивайте и расширяйте свою сеть как можно быстрее.

## **Чему мы можем научиться у больших собак**

Многие ранние доткомы заметили отличные возможности, предлагаемые сетью, и попытались посеять эти семена важных возможностей. Но одна компания даже сегодня выделяется среди них всех: Amazon.com.

Эта компания предвидела кризис и сумела измениться, чтобы увидеть на противоположной стороне очевидные каналы бизнеса и то, что Интернет может означать для глобальной торговли. Его видение было настолько острым, что он стал крупнейшим в мире сетевым ритейлером — титул, который он удерживает до сих пор.

Первоначальный розничный продавец нетто-книг теперь доминирует в

классе за классом чистых продаж. История создания этой компании и превращения ее из специализированного магазина в сетевой суперсайт — это история многократного применения одной особенности, которая олицетворяет положение бизнес-лидеров: кругового обзора.

## **Урок**

Amazon.com неразрывно связан со своим основателем Джеффом Безосом. К тому времени, когда ему исполнилось 30 лет, Безос начал сосредотачиваться на сети. Там он увидел огромные возможности в то время, когда сеть использовалась в основном учеными и федеральными агентствами. Видение за пределами очевидного к потенциалу коммерческие усилия, он увидел огромные возможности в растущем использовании сети широкой публикой.

Он сосредоточился в дальнейшем на этом источнике возможностей посредством исследований. Сначала он изучил двадцать крупнейших компаний по доставке по почте в США, чтобы определить, какие из них можно сделать более эффективными за счет использования сети.

Книги, как вскоре убедился Безос, были идеальным вариантом. Требования к каталогизации и расходы сделали их продажу по почте невыгодной. В сети расходы были главным образом альтернативными издержками. Наспех организованная поездка на съезд американских книготорговцев в Лос-Анджелес еще больше убедила его в жизнеспособности продажи книг через сеть. Там он уточнил, что основные игроки отрасли уже имеют электронные списки своей продукции. Все, что ему нужно было сделать, это собрать эти списки в центральном месте, где их могла бы найти и заказать публика.

Он отказался от своей прибыльной работы в Большом Нью-Йорке и ее многообещающего будущего. Это было просто несколько дней спустя, когда он напечатал бизнес-план на своем ноутбуке.

Было заявлено, что он принял свое решение, основываясь на взгляде на жизнь с конца, чтобы представить себе результаты. Хотя он, возможно, не описывал это как таковое, он активно применял круговое зрение. Он ожидал будущего, оглядываясь по сторонам и за пределы очевидных участков своего времени.

В настоящее время он и его компания пожинают непрекращающийся урожай этого оригинального расширенного наблюдения. Возможно, не случайно название компании Amazon связано с круговым зрением. Amazon.com, названный в честь длинной и извилистой реки с, казалось бы, бесконечными притоками, представляет собой постоянно текущую и постоянно меняющуюся природу возможностей.

И компания придерживалась этой динамики. Его ранняя работа представляла собой то, что позже станет критерием запуска сети. Безос открыл магазин в доме. Используя ограниченный капитал, полученный от родственников и знакомых, он спроектировал, построил и опробовал бета-версию сайта. После месяца успешного тестирования и почти ровно через год Amazon.com наконец-то был открыт для публики.

Единственным маркетингом была шумиха, и этого было достаточно. За тридцать дней Amazon.com продал книги во всех 50 штатах и 45 странах за их пределами. К 1995 году Amazon.com осуществила свою первую сотню заказов в день и ежемесячно продавала более 20 000 долларов.

Но не только этот ранний успех, вызванный ранним пониманием

электронной коммерции, обеспечил удачу. Он предвидел надвигающуюся волну, как никто другой. Он видел, что сеть будет быстро расти. Возможно, самым хитрым образом он увидел возможность превратить сеть во что-то, что навсегда изменит то, как люди ведут бизнес. Таким образом, он сосредоточил энергию своей компании на том, чтобы оседлать волны как можно быстрее и как можно дальше.

С самого начала почувствовав, что книги — это просто выход на сетевой рынок, Безос начал leadAmazon.com в дополнительные сферы продаж. Он не стремился быть «величайшим книжным магазином Земли», а вместо этого «величайшим магазином всего, что есть на Земле». В 97-м он добавил компакт-диски и фильмы, а к 98-му — Amazon.com представила еще пять классов в своей продуктовой линейке: программное обеспечение, электроника, видеоигры, игрушки и товары для дома.

Не все испробованное работало, но его удача все равно продолжалась. Это результат посева одного великого семени возможности.

### **Шесть особенностей точки зрения на бизнес-лидеров:**

- Amazon демонстрирует свою культурную перспективу, ища новые способы непрерывного переосмысления. В настоящее время Amazon известна своими устройствами для чтения электронных книг Kindle не меньше, чем своим сетевым магазином.

- Как уже отмечалось, Безос предсказал кризис и сумел изменить книжную индустрию. Он увидел потенциал сетевой коммерции раньше всех. Он создал индустрию розничной торговли нетто-книгами и продолжает видеть возможности, которые другие люди не видят.

- Прыжок веры Безоса позволил ему создавать возможности, которыми он стремился поделиться с другими людьми. Его страстное стремление создать новые стандарты совершенства, возможно, не всегда приводило к удаче, но он использовал уроки тех редких неудач, чтобы переработать схему Amazon, чтобы в конечном итоге добиться большего успеха.

- С первых дней предпринимательский дух Безоса всегда оставался живым. По своей сути инновации Amazon остаются бесконечными.

- История Amazon заключается в том, чтобы делиться плодами своего успеха с другими людьми. Amazon не только поделилась своей мощной платформой электронной коммерции с другими ритейлерами, но и позволила независимым авторам, у которых не было средств для продвижения, маркетинга и продажи своих книг, получить мгновенный доступ к каналу распространения с глобальным охватом.

- Культура Amazon прочно поддерживает идею о том, что совершение ошибок является неотъемлемой частью поиска свежих идей. В Amazon всем рекомендуется проявлять смелость к экспериментам и будущему. Такое отношение необходимо для постоянного успеха Amazon; без него инновации зачахнут и умрут.

Amazon выделяется среди интернет-компаний во многих отношениях, но

самым важным является то, что она процветает благодаря полному воплощению предпринимательского подхода, с которого она началась. Пока Amazon поддерживает этот предпринимательский дух, я могу с уверенностью предсказать, что они останутся в авангарде инноваций в сфере розничной торговли и Интернета. Вы можете извлечь из них большой урок.



## «Денежные уроки для всех возрастов»

**Финансовые уроки для каждого, кто желает быть богатым.**

Богатые люди имеют так называемое "мышление миллионеров". Это способ мышления, который отделяет успешных людей от остальной части населения. Ваше подсознание гораздо сильнее, чем сознательный ум. Это может помочь Вам достичь успеха и осуществить все Ваши самые смелые мечты.

С помощью этой книги Вы научитесь: достигать постоянного финансового роста и благосостояния, определять бизнес-возможности и использовать их, личностному бизнес-развитию, фокусу на свое будущее благополучие и многому другому!

[Узнать подробнее>>](#)



## Предпринимательское видение

Найти предпринимательскую идею просто, если у вас есть видение. Когда вы смотрите на отрасль, вы можете увидеть возможности, необходимые изменения или просто людей, которые тратят свое время. Люди в повседневном общении постоянно приходят с отличными бизнес-идеями; но способность видеть, как идея растет и расширяется, — это совсем другое дело. Читайте дальше, чтобы узнать больше.

### Обратите на это внимание

- Сражайтесь со всем миром и всеми людьми, которым что-то от вас нужно, и всегда держите перед собой маленькую картинку вашей предпринимательской идеи. Если вы не считаете это, это не произойдет.
- Запишите все, что люди считают неправильным в отрасли, в которой сосредоточена ваша предпринимательская идея. Визуализируйте изменения, которые вы бы сделали, и также запишите их.
- Поищите компании, у которых может быть такая же идея, как у вас. Помните, что никто не застревает ни на одной работе. Сотрудники могут свободно искать возможности в любом месте, если они соблюдают свои соглашения о конфиденциальности.

[Электронные книги для заработка в Интернет](#)

- Определите, являетесь ли вы единственным владельцем предпринимательской идеи, а затем никому не говорите: наймите юриста по патентам и товарным знакам и позвольте ему провести дополнительное исследование.

- Подготовьтесь к встрече с другими предпринимателями, которые захотят конкурировать с вашей идеей. Не делитесь данными о том, где, когда и как вы пришли к своему предпринимательскому видению.

- Задавайте правильные вопросы, получайте информацию, знайте, каким вы хотите видеть свое будущее, а затем воплотите это в жизнь.

На первый взгляд может показаться, что термины «предприниматель» и «владелец малого бизнеса» имеют одно и то же значение. Они оба ведут бизнес и получают прибыль. Различия между ними не всегда очевидны на поверхности, но они связаны с фундаментальным отношением к тому, почему они управляют бизнесом, и с направлением, в котором они идут.

Предприниматель известен своими идеями. На самом деле, у него может быть много идей в день; проблема в том, что не все они великие идеи. Великий предприниматель знает разницу между отличной и плохой идеей и знает, как вывести отличные идеи на рынок, превратив их в прибыльные предприятия.

Для предпринимателя все дело в следующем шаге или в том, куда он пойдет, когда закончит то, что делает сегодня. В то время как у владельца малого бизнеса могут быть идеи и видение своего бизнеса, идеи остаются в сфере того, с чем ему легко работать, и больше сосредоточены на разных способах делать то же самое и расти.

Владелец малого бизнеса может стремиться расширить свой бизнес, но это может быть больше за счет найма дополнительного персонала или открытия нового офиса. Естественно, есть риск, связанный с любым ростом, но риск владельца бизнеса более ограничен, когда он думает о расширении; он часто делает больше того же, что в первую очередь сделало его успешным.

Предприниматель часто переходит в совершенно другие области или бизнес-модели в поисках роста. Хотя это более рискованно, чем простое расширение, ему нужно понять, как управлять этим риском, чтобы свести к минимуму последствия неправильного решения. Часто и предприниматель, и владелец малого бизнеса принимают неверные решения, потому что не осознают связанные с этим риски.

Предприниматель стремится улучшить как себя, так и свои бизнес-модели. Он стремится усилить свое присутствие в более инновационных областях, и переход в незнакомые владения означает, что ему, возможно, придется научиться нескольким вещам, которые он не ожидал узнать, или сделать несколько вещей, которые ему совершенно чужды.

Многие владельцы малого бизнеса основывают свой бизнес на навыках или ресурсах, которые у них уже есть. В то время как они будут стремиться к инновациям и улучшению себя и своих продуктов или услуг, большая часть ресурсов для улучшения предназначена для улучшения навыков в текущих областях.

Суть в том, что владелец малого бизнеса зарабатывает на жизнь, поставляя

отличный продукт или услугу по доступной цене. Предприниматель зарабатывает на жизнь, предлагая идеи.

Он предлагает свежие, новаторские идеи, которые у него есть навыки и ресурсы, чтобы вывести их на рынок и превратить в плодотворные предприятия. Он может решить продать эти прибыльные предприятия владельцам бизнеса, а затем уйти оттуда, или он может продолжать управлять ими, постоянно внедряя инновации. Предприниматель не определяется размером бизнеса, которым он управляет.

## **Зеленые**

В то время как многие «зеленые» стартапы возлагают свои надежды на одну из новейших технологий экологически чистой энергии, гораздо меньшая группа «зеленых» предпринимателей делает ставку на менее известную — и спорно более яркую — возможность для бизнеса в новой области «климатических услуг».

Население мира стало настолько колоссальным, что во всех прагматических целях человечество живет «на краю» несущей способности планеты.

Как следствие, небольшие изменения погодных условий — осадков, средних температур и т. д. — могут иметь буквально жизненно важное значение для большинства человечества. Глобальное потепление вызывает изменения — в основном небольшие изменения — в исторических погодных условиях во многих частях мира.

### **Новая волна**

«Климатические услуги» охватывают весь спектр данных и аналитических систем, созданных для улучшения понимания краткосрочной изменчивости атмосферных условий. Это знание имеет решающее значение для всех, но для многих отраслей промышленности и государственных планировщиков оно имеет экзистенциальное значение. Подумайте о нескольких цифрах:

- Менее ста погодных катаклизмов в США. привели к общим убыткам, превышающим 700 миллиардов долларов за последние тридцать лет.
- Начиная с 1999 года, в среднем 629 человек ежегодно умирают непосредственно из-за погодных условий.
- Вредная погода на автомагистралях и дорогах ежегодно приводит к примерно 1,5 миллионам аварий, 7400 смертей, 700 000 травм и убыткам в размере 42 миллиардов долларов США.
- 4,2 миллиарда долларов ежегодно теряются из-за задержек воздушного движения, связанных с погодными условиями.

В более поздней области исследования правительство США. Объединенный научно-исследовательский институт глобального изменения климата, расположенный в Университете Мэриленда, спрогнозировал влияние глобального

изменения климата на урожайность сельскохозяйственных культур на равнине Хуанг-Хай, которая является одним из самых продуктивных сельскохозяйственных районов Китая.

Исследование имитировало изменения урожайности сельскохозяйственных культур в результате изменения режима осадков и температуры, обнаружив, что урожайность может увеличиться при более высокой температуре и осадках при многих сценариях изменения климата в этой области.

Излишне говорить, что предвидение погоды с большей точностью предоставит огромные возможности для получения прибыли. По оценкам, экономические преимущества общедоступных прогнозов погоды составляют около 31,5 миллиарда долларов в год по сравнению с 5,1 миллиарда долларов затрат на визуализацию данных.

Ожидайте, что оба числа будут увеличиваться и быстро расти, поскольку погодные условия начинают дестабилизироваться под давлением глобального изменения климата. Эта неустойчивость также делает метеорологию, которая и без того очень трудна, неизмеримо более сложной.

Погода — классическая иллюстрация неупорядоченной системы. Он никогда точно не дублирует себя. Хаотическая природа погоды также ограничивает нашу способность делать точные долгосрочные прогнозы.

Физик Теллер подсчитал, что созвездие спутников, обеспечивающих непрерывные измерения атмосферы по сетке в один квадратный километр по всему миру, что в настоящее время непомерно дорого, только улучшит долгосрочные прогнозы от нынешних 5 дней до более или менее 14 дней.

Компании, предоставляющие климатическое обслуживание, разрабатывают новые инструменты моделирования и наблюдений, инновационные продукты для прогнозирования и передовые методы распространения данных, предназначенные для изучения механики климата и погоды.

Например, компания Vaisala, занимающаяся мониторингом и аналитикой окружающей среды, базирующаяся в Колорадо, создала набор метеорологических продуктов и услуг нового поколения, предназначенных для таких организаций, как страховые компании и государственные органы.

Создание этих усовершенствованных моделей потребует более полного использования ансамбля моделирования для получения количественных вероятностных прогнозов атмосферных величин с оценками неопределенности для создания вероятностных прогнозов последствий и рисков погодных бедствий.

Устрашающие масштабы этой работы привели к тому, что число компаний более низкого уровня, работающих в этой области, было достаточно небольшим. Ожидайте, что это изменится в течение следующих нескольких лет в качестве правительства США. И другие правительства увеличивают инвестиции в системы мониторинга окружающей среды и активы инфраструктуры данных.

## Почему вы должны искать альтернативы

Возможно, вы слышали о «табуретке на трех ножках». Традиционно выход на пенсию был мыслим из-за этого табурета. Первая часть — это пенсионные доходы, финансируемые работодателем, вторая — доходы от социального обеспечения, а третья — личные сбережения.

В прошлом эти 3 источника дохода обеспечивали большинству пенсионеров значительную финансовую безопасность. Но этого не будет в ближайшее время.

### Учти это

**Этап 1:** пенсии, финансируемые работодателем (с установленными выплатами), заметно упали. На самом деле, согласно передовому отчету корпорации Pension Benefit Guaranty Corporation ([www.pbgc.gov](http://www.pbgc.gov)), пенсионные счета, финансируемые работодателем, достигли пика в 114 400 в 1985 году и с тех пор упали ниже примерно 32 500.

Поскольку эти планы стали слишком дорогими для финансирования и управления, а финансовый вес будет быстро увеличиваться по мере того, как бэби-бумеры — те, кто родился между 1946 и 1964 годами — начнут выходить на пенсию, многие работодатели предприняли упреждающий шаг и отказались от планов, финансируемых работодателями. до 401 (k) планы, в которых работники в основном сами финансируют свои пенсии.

Работодатели могут уравнивать взносы своих работников до определенного предела в этих планах, а могут и нет. Это означает, что пенсии большинства будущих пенсионеров будут зависеть от того, сколько они вносят сами, а мало кто вносит достаточно.

На самом деле Институт инвестиционных компаний ([www.ici.org](http://www.ici.org)) сообщил, что средний баланс счета 401(k) на конец 2001 года составлял всего 43 215 долларов; пожилые работники обычно имеют более высокие балансы, более молодые работники скромные балансы.

Только у одиннадцати процентов счетов 401(k) остаток превышает 100 000 долларов, а у 45 процентов остаток меньше 10 000 долларов. И почти пятьдесят процентов американских работников частного сектора ни в малейшей степени не охвачены планом, основанным на работодателе.

**Этап 2:** Старый резерв, Социальное обеспечение, находится в финансовой опасности. На самом деле, согласно сводному отчету Администрации социального обеспечения за 2002 год ([www.ssa.gov](http://www.ssa.gov)), сумма поступающих денег (налоги FICA) будет меньше, чем выплачиваемые пособия к 2017 году.

Иными словами, если ничего не изменится, Social Security обанкротится. В то время как в Конгрессе продолжаются ежегодные дискуссии о том, как урегулировать этот предстоящий кризис, до сих пор ничего не было сделано, чтобы исправить неизбежное.

**Этап 3:** Остаются личные сбережения. Если бы больше денег инвестировалось в IRA и другие пенсионные планы и/или в другие счета взаимных фондов (налогооблагаемые или нет), эта часть не была бы такой головной болью.

Тем не менее, общий уровень сбережений в Америке находится на уровне

эпохи депрессии, и большинство исследований показывают, что лишь немногие люди откладывают достаточно, чтобы прокормить себя после выхода на пенсию.

## **Взять под контроль**

Если будущее трехногого табурета кажется мрачным, будьте уверены, что это повлияет на несколько больше, чем на других людей. Реальность для всех нас такова, что мы не сможем делать ставку на то, что федеральное правительство и наши работодатели позаботятся о нас на пенсии, как они заботятся о сегодняшних людях золотого века.

Итак, что мы можем и должны сделать? Возьмите на себя ответственность. Если вы возьмете на себя ответственность за свою жизнь и начнете планировать будущее, вы потратите меньше, отложите больше, а разницу вложите с мудростью. Это ваше решение уйти на пенсию молодым.

Чем раньше вы начнете брать на себя ответственность, тем больше вы сэкономите и инвестируете, и тем быстрее ваши деньги будут расти с течением времени — до уровня, когда работа станет необязательной, а не обязательной.

### **Дополнительные баллы**

Как тратить меньше?

Прежде всего, упростите себе жизнь. Большинство людей работают, чтобы поддерживать свои активы; чем больше вещей у вас есть, тем больше вам приходится работать, чтобы покупать и содержать эти вещи. Перестаньте пытаться идти в ногу с Джонсами и заново откройте для себя, как простые вещи в жизни, такие как посещение знакомых, чтение, прогулки и проведение определенного времени с вашим другом и детьми, могут быть такими же приятными, как и ваша последняя высокотехнологичная покупка.

Решите жить с меньшими затратами, чтобы жить не так дорого. Возьмите в библиотеке несколько книг по упрощению своей жизни. А пока вы там, просмотрите другие развлечения, доступные в библиотеке бесплатно для вас. Когда вы что-то покупаете, убедитесь, что это покупка, приносящая деньги.

Во-вторых, когда вы делаете покупки, ищите менее дорогие альтернативы в еде, одежде, транспортных средствах и отпуске. Найдите столько бесплатных и недорогих развлечений, сколько сможете. Следите за распродажами, посещайте распродажи при покупке одежды, устанавливайте приоритет расходов, не покупайте ненужные вещи, если вы не можете позволить себе заплатить за них наличными, исследуйте покупки и сравните товары в магазинах, чтобы получить лучшее соотношение цены и качества, и извлекайте выгоду из непиковых скидок на путешествия/отдых, кино, ужины вне дома и покупку сезонных товаров.

Как экономить больше?

Это должно быть довольно очевидно после того, что вы только что прочитали. Тратьте меньше и инвестируйте разницу между тем, что вы могли бы потратить, и тем, что вы действительно потратили. Думайте о премиях, прибавках, возмещении налогов и подарках как о «дополнительных» деньгах и вкладывайте их в свое будущее. Извлекайте выгоду из своего пенсионного счета, спонсируемого работодателем, например 401(k), где наличные берутся

непосредственно из вашей зарплаты (до того, как вы их увидите, чтобы не пропустить) и инвестируются во взаимные фонды или какой-то ранний актив.

Вы также можете попросить своего работодателя или банк отправить чек или перевести деньги из вашего платежного чека на непенсионный счет взаимного фонда. Это механизм «принудительных сбережений», который может хорошо работать для людей, которые менее дисциплинированы в сбережениях и инвестициях самостоятельно.

За последние семьдесят семь лет фондовый рынок намного превзошел по эффективности два других основных класса активов — облигации и наличные деньги — обеспечив средним годовым доходом немногим более десяти процентов.

Хотя нет никаких будущих гарантий, основанных на историческом функционировании и в течение длительных периодов времени, те, кто сосредоточен на росте собственного капитала, будут намного лучше в акциях, чем в облигациях или наличных деньгах. Вы можете легко инвестировать через взаимные фонды, чтобы диверсифицировать свои инвестиции и распределить риски.

Нет никаких сомнений в том, что рынок ценных бумаг имеет свои взлеты и падения. Но если вы хотите увеличить собственный капитал, достаточный для выхода на пенсию молодым, и если вы планируете инвестировать в долгосрочной перспективе (от 20 до 30 лет и более), в прошлом не было лучшего средства для достижения этой цели, чем рынок ценных бумаг или торговля валютой.

## **Заключительные слова**

Уход на пенсию молодым дает много преимуществ: свобода вставать каждый день и делать все, что вы хотите, возможность искать хобби и любимые занятия, на которые сейчас не хватает часов в дне или неделе, неограниченное время, чтобы проводить с близкими. и знакомства, и вечный отпуск, а не 2-3 недели в году.

Если вам это кажется замечательным, то пришло время сосредоточиться на выходе на пенсию, пока вы молоды, здоровы и мотивированы, чтобы в полной мере воспользоваться преимуществами досрочного выхода на пенсию.

Большинство людей считают, что они должны быть богатыми, чтобы выйти на пенсию молодыми. Это не так. Многие люди вышли на пенсию в возрасте 40 или 50 лет, не будучи богатыми; но и они не были бедны. Чистая стоимость, которая вам понадобится, будет зависеть от образа жизни, который вы хотите вести.

И философия довольно проста: если вы можете жить на меньшую сумму, чем большинство людей, вы, вероятно, сможете выйти на пенсию раньше, чем большинство людей. Если вы хотите выйти на пенсию молодым, тратьте меньше, откладывайте больше и инвестируйте с умом.

Естественно, тем, кому посчастливится получить непредвиденную прибыль (например, наследство) или кто получит пенсию, финансируемую работодателем, не потребуется такой большой собственный капитал, как тем, кто не имеет таких

пособий. И есть еще один вариант для тех, кто зарабатывает меньше или не сумел накопить собственный капитал, необходимый для полной пенсии. Работа неполный рабочий день во время досрочного выхода на пенсию может по-прежнему давать вам гораздо больше свободы, чем сейчас, и при этом обеспечивать поток доходов, который может сделать возможным досрочный выход на пенсию.

Вы можете дать себе выбор — выйти на пенсию молодым или продолжать работать, — но только тогда, когда вы планируете заранее и накопите собственный капитал, достаточный для того, чтобы иметь этот выбор в будущем.

Вы можете любить свою работу сейчас, но что будет через 10, 15 или даже 20 лет? Отношение к работе или карьере может резко измениться.

И с учетом количества увольнений, которые мы видели в корпорациях в предыдущие годы, вопрос о том, будет ли у вас работа в будущем, может не зависеть от вас.

Так что возьмите на себя ответственность за свою жизнь сейчас и приготовьтесь ко всему, что может произойти. Тратьте меньше, откладывайте больше и инвестируйте с умом. Вам не нужно работать постоянно, если вы начнете планировать сегодня. На самом деле, вы можете даже выйти на пенсию молодым!



## **Большие деньги на дешёвых курсах**

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[\*\*Получить бесплатно>>\*\*](#)

