

Эрдман Г. В.

Инвестируй и богатеи

NT Press
Москва, 2007

УДК 330.336.714
ББК 65.9(2Рос)-56
Э75

Подписано в печать 25.08.2006. Формат 84×108 ¹/₃₂. Гарнитура «Мини-
атюра». Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,76. Тираж 5000 экз. Зак. №

Эрдман Г. В.

Э75 Инвестируй и богатей / Эрдман Г. В. – М. : НТ Пресс,
2007. – 224 с. : ил.

ISBN 5-477-00636-6

Данная книга является переработанным дайджестом
четырёх книг Генриха Эрдмана о создании капитала с по-
мощью инвестирования в паевые инвестиционные фонды
(ПИФы). В ней собраны наиболее яркие моменты книг, с
помощью которых читатель без труда освоит базовые
принципы создания, увеличения и сохранения своего ка-
питала.

Отличительной особенностью книги является то, что
автор, передавая успешный опыт инвестирования в раз-
личные фонды, делает это простым и доступным языком.

Книга адресована широкому кругу читателей.

УДК 330.336.714
ББК 65.9(2Рос)-56

Все права защищены. Любая часть этой книги не может быть вос-
произведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было
средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

Случайное неправильное использование или пропуск торгового
знака или названия его законного владельца не должно рассматри-
ваться как нарушение прав собственности.

© Эрдман Г. В., 2007
© Оформление. «НТ Пресс», 2007

Оглавление

КНИГА 1. Как получать деньги, ничего не делая, или Путь к финансовой свободе в России	9
Предисловие	10
О себе	10
Деньги	10
РАбота	11
День первый	11
День второй	13
День третий	14
Задание первое. Определяем потребности	14
День четвертый	15
Задание второе. Определяем материальные ценности и события	16
День пятый	16
Задание третье. Считаем мечту	17
День шестой	17
Первый урок – берегай!	20
Задание четвертое. Составляем план	20
День седьмой	21
Второй урок – распределяй!	24
Задание пятое. Выбираем	24
День восьмой	25
День девятый	26
Третий урок – инвестируй!	28
Задание шестое. Определяем срок мечте	30
День десятый	30
Четвертый урок – дари!	31
Пятый урок – передавай!	32

Задание седьмое. Определяем последовательность действий	32
Послание	32

КНИГА 2. Пять шагов к богатству, или Путь к финансовой свободе в России

Предисловие	36
Шаг первый. Цель	37
История первая. Юноша Санджар и его мечта	37
Какой мы видим нашу жизнь	42
Для чего мы живем	43
Какой след я оставляю в истории	43
Распределите силы на весь путь	44
Стартовые позиции	46
Сосредотачивайтесь на краткосрочной цели	46
Дети	48
Подумайте о своих потребностях	49
Используем каждую секунду своей жизни	50
Шаг второй. Культура потребления	51
История вторая. Виноградарь Тахир и его путешествие ...	51
Устраните течь	52
Поколение потребителей	53
Как нас заставляют покупать	54
Привычки потребления	56
Используйте рекомендации	57
Кредиты	57
Получите от жизни все!	58
Шаг третий. Планирование бюджета	58
История третья. Мулла и конюх	58
Для чего нужен бюджет	59
Сначала платите самому себе	60
Определите статьи расходов	61
Создайте несколько статей в бюджете	62
Не делайте инвестирование обременительным	63
Составляйте план	64
Шаг четвертый. Инвестиционная стратегия	64
История четвертая. Мудрость Махмуда	64
Выбор стратегии	66

Почему паевой фонд	67
Как выбрать паевой инвестиционный фонд	69
Определяем сумму и время для инвестиций	71
Сумма, постоянство, время или процентная ставка?	71
Стратегия инвестирования	72
Цель стратегии	73
Остановитесь, оглянитесь, подумайте!	74
Шаг пятый. Обращение с деньгами	74
История пятая. Каким мы видим мир	74
Живые деньги!	77
Как говорят о деньгах	77
Как думают о деньгах	78
Отношение к деньгам	79
Ситуация: вы должны деньги	80
Ситуация: вам должны деньги	81
История шестая. Зеркала и злая собака	81
Благовторительность	82
Сделайте деньги своим подспорьем	83
История седьмая. Счастье	83
Вместо послесловия	84

КНИГА 3. 1000% за 5 лет, или Правда

о паевых инвестиционных фондах

Предисловие	86
Что такое паевой фонд	88
Немного истории	88
Принципиальное отличие	90
Чей портфель?	91
Покажите «бумажку»	93
Немного географии	94
История повторяется	97
Кто управляет фондом	97
Шаг вправо, шаг влево, прыжок на месте – расстрел	98
Всем оставаться на своих местах	99
Великолепная пятерка и вратарь	100
А где же финики?	100
Категории и типы фондов	104
Тише едешь – дальше будешь	105

Кто не рискует, тот не пьет шампанское!	106
Совсем немного теории от любителя практики	108
И к умным, и к красивым	110
Типы фондов	112
Красная книга рынка коллективных инвестиций России	114
Фонды любят счет	115
Плюсы инвестирования в паевые фонды	116
Контроль со стороны государства	116
Ликвидность	118
Налоговые льготы	119
Не нужны специальные знания	119
Экономия времени	119
Доступность	120
Простота	120
Небольшие издержки	121
Диверсификация инвестиций	121
История паевых инвестиционных фондов	122
Минусы инвестирования в паевые фонды	122
Хоть стой, хоть падай	123
Фонд заказывали?	124
Сколько стоит пай?	125
«Украшаем витрину»	126
Большие издержки	126
Что не заработал, то украл	127
Инвестирование	128
1/10	131
А знаете ли вы?	132
Как выбрать фонды?	133
Инвестиционный портфель	133
Структура портфеля	134
Как составить эффективный портфель только из паевых фондов	135
Пенсионная часть инвестиционного портфеля	135
Основная часть инвестиционного портфеля	136
Определитесь на старте	137
Благотворительная часть инвестиционного портфеля	137

Принципы успешного инвестирования	138
Первый базовый принцип	138
Второй базовый принцип	140
Третий базовый принцип	141
Четвертый базовый принцип	144
Сочетая все принципы вместе	145
Первые шаги	145
Пара слов о свободе	146
Личный финансовый план	147
А что если?	147
Послесловие	150

КНИГА 4. Как обыграть рынок, инвестируя в ПИФы	153
Предисловие	154
Кто инвестирует через ПИФы?	154
Обыгрывать рынок? Зачем?	156
Как обыграть рынок?	157
От автора	158
От автора II	161
Инвестиционный цикл	162
У кошки четыре ноги... ..	162
Проведите финансовый анализ	165
Персональная информация	166
Инвестиционные цели и горизонт капиталовложений	166
Оценка опыта инвестора	166
Оценка совокупных активов и пассивов инвестора	167
Оценка объема финансовых потоков	167
Уровень доходность/риск	167
На перепутье трех дорог	168
К слову о женщинах	169
Определите структуру портфеля	169
ПИФы – это только часть портфеля	172
Стратегия – 50% успеха	173
Отберите ПИФы	174
Красота – страшная сила	175
Месторасположение	176

Доходность	178
Сверхдоходность	180
То, о чем стоит узнать прямо сейчас	181
Оценка умения управлять рисками портфеля фонда	182
Оценка средней доходности портфеля	184
Оценка относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка	185
Результаты есть, а ранжировать-то как?	188
Звезды в студию	191
Три в одном	193
Нерыночная оценка	194
Рейтинг специализированного депозитария	195
Рейтинг аудитора	197
Рейтинг контрагентов	198
Аффилированность управляющей компании	199
Количество специалистов компании	200
Изменения в составе собственников и менеджмента управляющей компании	202
Издержки	202
Пошла голова кругом?	203
Производите переоценку	205
Первая ошибка	206
Вторая ошибка	206
Цикл замкнулся	207
Риски	208
Вместо послесловия	210

1 Книга

**Как получать деньги,
ничего не делая,
или Путь к финансовой
свободе в России**

Мы часто отказываемся от предложений судьбы, ожидая чего-то большего в будущем. Но такая странность – судьба больше не торопится к нам со своими предложениями. И неважно, почему ты отказался – из страха или по прихоти. Она не заходит в твой дом дважды.

Анхель де Куатье

Предисловие

Эта книга для тех, кому надоело жить в постоянной нужде и кто предпочитает краткость пустословию, простоту – сложности, опыт – знаниям, действие – оправданиям, результат – имитации действия.

О себе

К двадцати пяти годам я понял, что иду в никуда. Определенность, которой не было, потерянная вера в себя заставляли меня забыть о мечте, увидеть весь мир, рассказать об этом в своих книгах, передать красоту земли и людей с помощью фотографии. Я уже и не вспоминал о том, что было запланировано десять лет назад. Меня засосало в трясину, имя которой – суета.

Деньги

Что купить и где найти деньги – вот из чего состояла моя жизнь. Я думал об этом днем, думал ночью. Считал, понимал, что не хватает, переживал, искал, у кого перехватить. Процесс был бесконечным. Нет-нет, я ни в чем себе старался не отказывать, вот только мысли, не связанные каким-либо образом с деньгами, меня практически не посещали, а признаться в этом я не мог даже самому себе.

Заходя в очередной раз в магазин, я покупал себе не то, что хочу, а то, что по карману. Рассматривая меню в ресторане, я выискивал цены, а не любимые блюда. На выходе понимал, что завтра в магазине мне и считать будет нечего, и думал, у кого бы занять недостающую часть денег.

Еще более удивительно то, что я постоянно размышлял о своих покупках, регулярно обновлял гардероб, приобретал новые модели часов и телефонов, ненужные аксессуары – в общем, все, чем пестрили обложки журналов, и все, что мне навязывал голубой экран. Планировал, копил, покупал, радовался, затем понимал, что счастье не только в этом, и снова планировал, копил, покупал. Такая гонка продолжалась бесконечно. Я был жертвой рекламы, которой вечно не хватало денег. Жил ли я?

РАБОТА

Существуя от аванса до «получки» (да, именно так – «получки»), будто пес, виляя хвостом, я ждал, когда хозяин даст мне кусочек сахара за то, что я смиренно выполнял его приказы в течение двух предыдущих недель. Я радостно вычеркивал дни своей жизни из календаря, приближая себя к счастливой минуте, которая наступала всего два раза в месяц.

Конечно, денег уже не было на следующее утро, но рефлекс кратковременного счастья был так силен, что по-другому жизнь я и представить себе не мог.

Утром, считая часы до обеда, а затем и до конца рабочего дня, я стремился к маленькому мигу свободы – к долгожданным выходным.

Все разговоры вокруг сводились к тому, что нелюди, живущие там, наверху, совершенно не понимают того, с чем нам приходится сталкиваться здесь, внизу, что им хорошо, оттого что нам плохо, и как несправедливо устроен мир.

День первый

Усталость после трудовой недели и предвкушение отдыха делали пятницу самым скучным днем в моей жизни. Пятница – это

уже не четверг, но еще и не суббота. Именно пятница тянулась дольше, чем другие дни.

В тот день я отправился на встречу с потенциальным заказчиком. Большой удачей было то, что я сразу попал к человеку, который принимает решения. Войдя в кабинет, я увидел высокого человека средних лет, с улыбкой предложившего мне сесть напротив себя и рассказать о своем предложении. Сразу было видно, что услуги, предлагаемые мною, были ему по душе. И поэтому он выслушал меня, уточнил все детали и, задав несколько вопросов, заключил со мной договор. Быстрота, с которой он принял решение, дала мне понять, что дело я имею с очень уверенным в себе человеком. Поблагодарив, я решил побыстрее отправиться в офис.

– Я приглашаю тебя на обед, – сказал он, подписывая счет. – Заодно обсудим и срок оплаты.

Сказать, что это меня удивило, значит не сказать ничего! В первый раз за долгие годы моей работы я встретил заказчика, который приглашал на обед поставщика.

– Спасибо, но я спешу, – из вежливости ответил я.

– Не скромничай.

Скорее всего, какие-то проблемы с оплатой, подумал я и принял предложение отобедать.

– Тебе нравится твоя работа? – спросил мой заказчик.

– А вы что-то хотите предложить? – ответил я.

– Ну хорошо, давай по-другому. Стал бы ты заниматься тем, чем занимаешься сейчас, если бы у тебя было достаточно денег?

– Думаю, что нет. А почему вы спросили?

– Ты не получаешь удовольствия от того, что делаешь.

Какое уж тут удовольствие, буркнул я себе под нос. Он опять меня удивил, ведь все время я пытался создать впечатление преуспевающего человека. Улыбаясь, я старался держаться свободно и уверенно, и до этого момента никто не сомневался в искренности моего поведения.

Прошло минут десять, и заказчик спросил:

– Для чего ты работаешь?

«Глупый вопрос», – подумал я и спросил:

– А что, можно не работать?

– Можно, но ты не ответил.

– Я работаю, потому что работают все.

– Не прячься за других людей, все остальные тут ни при чем.

– Хорошо. Я работаю, потому что мне нужны деньги.

– Сколько?

– Что сколько?

– Сколько денег тебе нужно?

«И что это он ко мне пристал?» – подумал я.

– Чем больше, тем лучше.

– Именно поэтому у тебя их нет.

– Кто это вам сказал, что у меня их нет? – с надменной ухмылкой произнес я.

– Кроме тебя мне никто и не нужен, чтобы это понять. Если ты не знаешь, сколько тебе необходимо иметь денег, то откуда им быть?

«Что за ерунда, – разозлился я, – думает, если он богат, то и жизнь мою держит у себя на ладони».

Оговорив сроки оплаты и назначив дату следующей встречи, я вернулся в офис. Весь оставшийся день я вспоминал свой разговор с клиентом, еще не зная, что эта встреча повернет ход всей моей жизни на 180°.

До сих пор не могу понять – почему именно я?

День второй

Как мы и договорились, я заехал в его офис сразу после отгрузки первой партии товара.

– Мне нужна тысяча долларов в месяц, – заявил я, протягивая руку.

– Отлично, но откуда ты узнал?

– Ну, не знаю, я просто подумал, что это в два раза больше, чем я получаю сейчас.

– И с такими деньгами ты смог бы делать все для того, чтобы быть свободным?

– Свободным?

Возвращаясь домой в набитом до предела автобусе, я ощущал себя огурцом, который на зиму положили в банку с рассолом. «Аромат» уставших людей, которым был наполнен салон, делал мои ежедневные поездки испытанием. «Пожалуй, свободой здесь

и не пахнет, – подумал я, улыбаясь. – Позитивное отношение – вот что спасает нашего человека в любой ситуации».

День третий

Всю ночь я не мог заснуть, задавая себе один и тот же вопрос: что мне нужно сделать для того, чтобы чувствовать себя свободным человеком? Я решил позвонить своему новому заказчику рано утром и договориться о встрече. Все произошло так, как и было запланировано: он согласился поговорить со мной, и вскоре, войдя в его кабинет, я задал ему вопрос:

– А как мне понять, что делать?

– О, это очень просто! Тебе необходимо вспомнить то, что ты делал, когда получал самое большое удовольствие в жизни, – ответил мой собеседник.

– И все?

– Не спеши, вспомни также и то, что приводило тебя в ярость или отчаянье. Составь два списка. Встретимся завтра в полдень и посмотрим, что у тебя получилось.

– Да, но завтра я работаю.

– Я знаю. Но я также знаю, что если это для тебя важно, то ты найдешь возможность, ведь все в жизни зависит только от тебя.

Я хотел возразить, но та уверенность, с которой он произнес последнюю фразу, заставила меня промолчать. Весь день я мысленно прокручивал свою жизнь, собирая воедино все ее фрагменты. Составляя списки, я чувствовал, что ищу самого себя. Только под утро сон застал меня прямо на рабочем месте.

Задание первое. Определяем потребности

Тебе нужно сделать следующее:

1. Разбей свой возраст на три равные части, например, в моем случае – это с 1 до 8, с 9 до 17, с 18 до 25.
2. Опиши по три самых ярких момента своей жизни в каждой из возрастных групп, в которые ты гордился собой и был счастлив.

3. Вспомни и запиши, что ты чувствовал.
4. Подумай, что общего во всех группах. Ты помогал? Создавал? Управлял? Побеждал? Любил? Отдыхал? Получал признание? Или еще что-то? Запиши, что ты делал, и знай: как только ты привнесешь это в свою жизнь, успех будет на твоей стороне.
5. А теперь вспомни по одному моменту в каждой группе, когда тебе было стыдно за свои поступки, или подумай о ситуациях, приводивших тебя в отчаянье. Прodelав ту же работу, что и с первым списком, определи, как избежать негативных явлений в жизни.

День четвертый

Было немного страшно показывать списки человеку, так неожиданно ставшему для меня наставником, – в то время меня сильно беспокоило мнение других людей. «Казаться» порой оказывалось важнее, чем «быть», и поэтому стягивать с себя последнее белье, фигурально выражаясь, перед незнакомым человеком было непросто. А еще и мысль о том, что сейчас в этом же белье будут копаться, беспокоила меня постоянно.

Мой знакомый молчал. Неужели написанное мною показалось ему глупым? И я, не выдержав, спросил:

– Что, так плохо?

– Нет, истина не может быть плохой. Я вспомнил себя в твои годы, вспомнил свою исповедь, – ответил он.

– Исповедь?

– Да, исповедь перед самим собой. Знай, что не бывает правильных или неправильных потребностей – они есть, и их надо удовлетворять.

– А если не удовлетворять?

– В этом случае ни о какой свободе, а тем более о счастье, и говорить не придется. Неудовлетворенный человек и успех – вещи несовместимые. Наши потребности – это зеркальное отражение того, какой мы хотели бы видеть свою жизнь.

Обсуждая список, я думал о том, что человек, о существовании которого еще две недели назад я и не догадывался, сегодня становился для меня учителем жизни. Он же произнес:

– Теперь осталось нарисовать картинку твоей мечты и стремиться к ней, действуя в соответствии с первым списком и избегая второго. Ответь на вопрос, какие события и материальные ценности ты хочешь привнести в свою жизнь? Составь список, и краски сами лягут на холст судьбы.

В тот день было понятно только одно: жизнь, которой я жаждал, не имеет ничего общего с тем, как я существую сейчас. Прошла неделя, прежде чем я смог нарисовать свою мечту.

Задание второе. Определяем материальные ценности и события

Составь список из 25–30 самых важных событий и ценностей, о которых ты мечтаешь в ближайший год. Записывай не то, что можешь себе позволить, а то, что хочется. Не ограничивай себя.

День пятый

Я предвкушал разговор с наставником. Список, в который я вложил всего себя, заставлял меня светиться от радости, будто я уже добился всего, что было записано на листе бумаги. При встрече мой учитель сразу перешел к делу, предложив:

– Ну а теперь давай посчитаем твою мечту.

– Ого, а это еще что? – спросил я.

– Если ты хочешь сделать будущее таким, каким ты его нарисовал, необходимо мечты превратить в цель. Сейчас мы поймем, сколько времени и средств тебе понадобится, чтобы они стали явью.

Прошло два часа. Наши расчеты показали, что исходя из моих потребностей мне нужно 20 000 долларов в месяц, а при моих доходах я могу получить эти деньги через десять лет.

Указанная сумма пугала меня своим размером и в тоже время «заводила» до предела: хотелось быстрее перейти к инструкциям, а также составить детальный план. Однако тут же я почувствовал такую усталость, что пару минут не мог встать из-за стола. Все это время в моей голове крутился один и тот же вопрос, и наконец я решил его задать:

– А зачем это вам?

– Мне? – спросил он, будто радуясь, что я об этом заговорил.

– Да-да, вам! Зачем вы столько времени возитесь со мной?

– Это и есть часть моей картинки будущего, которую я пре-творяю в жизнь, моя свобода, когда я могу провести день так, как хочу, там, где хочу, и с тем, с кем хочу, – ответил учитель, улыбаясь.

Затем, немного помолчав, он добавил:

– Теперь и ты знаешь, что даст тебе свободу, а также сколько для этого нам нужно денег и времени. Встретимся завтра и поговорим о том, как нам это сделать.

Безлюдная станция метро, помятый лист бумаги, две цифры, страстное желание свободы – вот каким был итог дня, вот как начиналась новая жизнь.

Задание третье. Считаем мечту

Сделай следующее:

1. Поставь напротив каждого события и ценности эквивалент стоимости.
2. Подведи итог и раздели его на 12 (число месяцев в году).
3. К полученной цифре прибавь ежемесячные траты, выплаты и деньги на карманные расходы. Запиши получившееся число – это и есть та сумма, которая сделает тебя свободным, то есть та, которая тебе необходима каждый месяц. Пусть она беспокоит тебя лишь в том случае, если окажется маленькой.

День шестой

Встретившись со мной в очередной раз, учитель сказал следующее:

– Итак, записывай самое главное. Если ты хочешь изменить свою жизнь, измени сначала свои мысли. Если ты жаждешь жить богато и свободно, начинай прививать себе мысли, которые сделают тебя таким. Правила, которые я сейчас тебе дам, и будут являться залогом твоего успеха.

Во-первых, все зависит только от нас самих. Только ты можешь сделать себя таким, каким хочешь быть. Бог дал тебе гончарный круг и глину, а кувшин ты должен лепить сам.

Во-вторых, в любой ситуации есть выбор: даже когда нет выбора действий, есть выбор того, как к этому относиться.

В-третьих, если ты действительно чего-то хочешь, то все силы мира будут способствовать тебе в этом. Трудности могут тебя проверять, время – стирать желания, но если ты по-настоящему стремишься к своей цели, то весь мир окажется на твоей стороне.

Все было сказано настолько эмоционально, что люди, сидевшие за соседними столами, перестали есть и молча смотрели на моего собеседника.

– И все? – почти возмущенно спросил я.

– Все! – ответил он.

Лишь спустя многие годы я понял: это действительно все, что нужно знать для того, чтобы добиваться всего в жизни. Но тогда я жаждал действий и не придавал услышанному большого значения.

Наставник между тем продолжал:

– Сегодня мы поговорим о деньгах для того, чтобы через несколько лет ты перестал о них думать, ведь ты не размышляешь постоянно о своем галстуке? Это происходит оттого, что он у тебя есть. Значит, деньги должны быть в большом количестве.

Прежде чем мы перейдем к нашему финансовому плану, я хочу у тебя спросить: сколько денег проходит за жизнь у человека со средним достатком?

Этот вопрос озадачил меня, но он не обратил внимания на мой отупевший взгляд и продолжил:

– Любопытно, что даже у нас в России – примерно от 100 000 долларов до миллиона. Это огромное состояние. Потенциально мы – миллионеры, а вот фактически богатых – менее одного процента. Такое происходит оттого, что мы не знаем цену малому. Что не дает нам преумножить его во многое? Самая распространенная ошибка – это мнение о том, что инвестиции доступны лишь тем, у кого есть большой стартовый капитал. Допустим, что у всех есть возможность экономить доллар в день. Уже

много лет назад было посчитано, что инвестиции всего лишь одного доллара в день под 20% годовых на протяжении 32 лет приводят нас к состоянию в миллион долларов.

В этот момент я, чуть не упав со стула, вскрикнул:

– Целый миллион! И всего один доллар в день?

Справа кто-то поперхнулся.

– Да-да, целый миллион, – улыбаясь, он продолжил, – а если инвестировать на протяжении 67 лет под тот же процент, то состояние будет миллиард долларов!

Конечно, перспектива стать богатым к концу жизни не очень радовала меня, но сам факт, что за жизнь можно сколотить состояние в миллиард, изменил мое представление о деньгах.

– От чего ты можешь отказаться сегодня, чтобы получить все, о чем мечтаешь, уже завтра? – спросил меня наставник.

– Скорее всего, ни от чего не могу отказаться – я и так многого себе не позволяю, – ответил я.

– Хорошо, давай посмотрим. Ты куришь, скорее всего, не менее пачки, а то и двух в день? Твои сигареты стоят больше доллара. Смог бы ты отказаться от этой дурной привычки?

– Ради миллиона?

– Да, и ради здоровья тоже.

– Легко, – сказал я, смяв пачку сигарет в руке.

А учитель продолжил:

– Как часто ты тратишь деньги на вещи, которыми потом не пользуешься? Или на те привычки, от которых легко можешь отказаться? Подумай об этом – и в твоих руках окажется достаточный денежный ресурс.

Позже, проанализировав свои расходы, я понял, что примерно 30% моего ежемесячного дохода пропадают впустую.

Потенциально любой человек может за жизнь накопить достаточные средства, которые обеспечат несколько поколений его потомков. Но на деле люди тратят деньги каждый день, не придавая этому никакого значения. Невежество хуже воровства. Сегодня они крадут у себя, завтра будут обвинять в этом других.

Посмотри на табл. 1, где я привожу различные расчеты того, какой капитал можно получить, правильно инвестируя свои деньги.

Таблица 1. Расчет инвестиций и доходов

Инвестируй в месяц*	Получи через 10 лет	Получи через 20 лет	Получи через 30 лет
30 долларов	11 000 долларов	75 000 долларов	470 000 долларов
50 долларов	18 000 долларов	124 000 долларов	784 000 долларов
100 долларов	35 000 долларов	248 000 долларов	1 532 000 долларов
250 долларов	87 000 долларов	620 000 долларов	3 829 000 долларов
500 долларов	173 000 долларов	1 118 000 долларов	7 839 000 долларов

* При процентной ставке 20% в год.

Первый урок – сберегай!

1. Составляй ежемесячный финансовый план – через три месяца это войдет у тебя в привычку.
2. Плати сначала самому себе. Первая статья в твоём финансовом плане – инвестиции не менее 20% от суммы дохода.

Задание четвертое. Составляем план

Составь план на ближайший месяц, используя табл. 2 и 3.

Таблица 2. Доходы

Доход	Сумма
Основной источник	
Дополнительный источник	
Итого	

Таблица 3. Расходы

Статьи расхода	Сумма
Инвестиции	
Ипотека или аренда	
Питание, расходы на хозяйство	
Расходы на автомобиль	
Страховка	
Связь	
Карманные расходы	
Прочее	
Итого	

День седьмой

Я спросил у наставника:

– Мне всегда говорили, что инвестициями занимаются те, у кого денег, как воды в океане.

– Скорее всего, говорили такие же «богатые» люди, как ты. Даже с суммой в 100 рублей можно стартовать в инвестировании.

– Но результат надо ждать 32 года? – спросил я.

– Не совсем, это лишь первая часть твоего плана, которую назовем пенсионной. Так, по крайней мере, ты всегда будешь уверен в своем будущем.

Во время путешествий по всему миру я встречался со многими людьми, которые с умом подходили к небольшому количеству денег начиная с раннего возраста и уже к сорока пяти годам жили в свое удовольствие. Думаю, это гораздо лучше, чем сидеть на шее у своих детей или надеяться на подачки государства.

– А 20% – это реально?

– Это то, к чему необходимо стремиться, поверь, даже если в среднем это будет 15%, – созданный капитал тебя не разочарует. Вторая часть будет составлять основу твоих инвестиций.

– Значит, есть шанс быть свободным раньше?

– Гораздо раньше, чем ты думаешь, особенно если ты сможешь увеличить сумму капиталовложений! Мы живем в великое время перемен, и сейчас огромное количество возможностей окружает нас на каждом шагу. Деньги лежат у каждого под ногами, но человек – странное существо: стоит на деньгах и даже не пытается их поднять.

Наша экономика на подъеме и, как показывает история развития капитализма других стран, в таком состоянии будет еще долгие годы. Это первый аргумент за то, чтобы инвестировать свои сбережения в ценные бумаги.

Второй аргумент следует из того, что в экономику страны идет постоянный приток иностранных инвестиций, увеличивающий стоимость предприятий.

И наконец, третий таков: инфляция всегда будет способствовать росту стоимости ценных бумаг.

Именно поэтому мы и будем инвестировать твои деньги в акции и облигации сначала российских, а потом и западных предприятий. Конечно, гарантий нам никто не даст, но история

и здравый смысл на твоей стороне. Посмотри на пример развития экономики США – и ты поймешь, что ждет страну в период становления капитализма. Рост индекса Dow Jones (индекс роста стоимости акций компаний крупной капитализации) с 1925 года показан на рис. 1. Видно, что, даже несмотря на большие падения, общая тенденция к увеличению индекса сохраняется. И все-таки ты должен понимать, что инвестирование – это риск. Поэтому стоит уделить время безопасности твоих инвестиций. И не ограничиваться инвестированием части своего дохода, а действовать и в других направлениях.

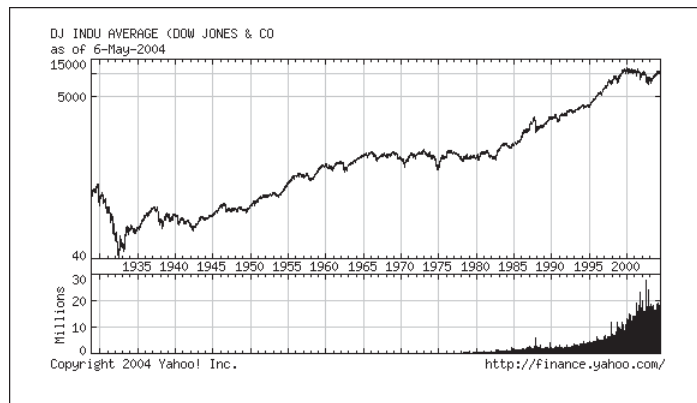


Рис. 1. Рост индекса Dow Jones

Кстати, вот пример того, как развивается российская экономика, отражением которой является стоимость акций. Заметь, в пример я привел не самые быстрорастущие предприятия, но и они показывают основной вектор развития фондового рынка.

На рис. 2 и 3 представлены показатели роста двух российских компаний за последние годы.

Многое из того, что сказал наставник, для меня было непонятным, но перспективы захватили все мое внимание.

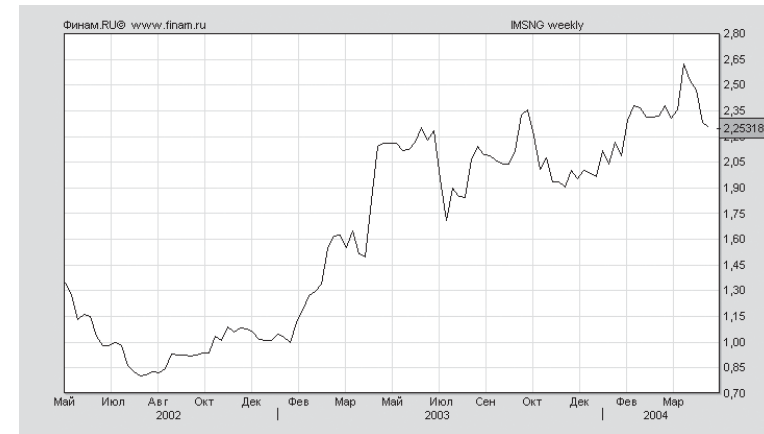


Рис. 2. График роста стоимости акций открытого акционерного общества энергетики и электрификации «Мосэнерго»¹

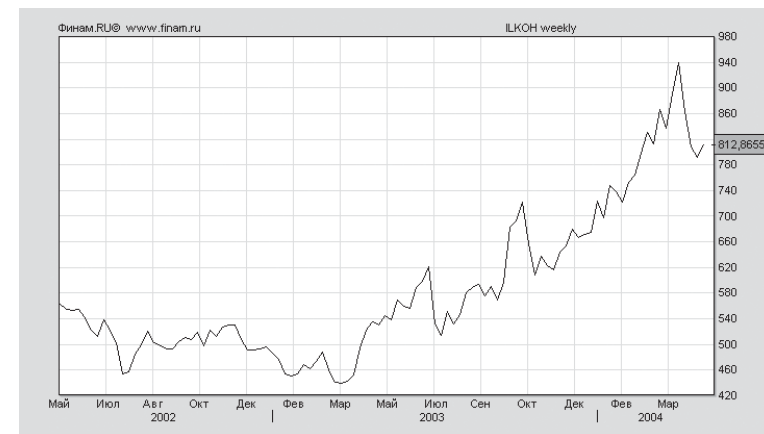


Рис. 3. График роста стоимости акций открытого акционерного общества «Нефтяная компания ЛУКОЙЛ»¹

¹ Предоставлено инвестиционным холдингом Finam, по данным на 7.05.04.

Второй урок – распределяй!

Распределяй свои инвестиции в открытых паевых инвестиционных фондах облигаций, смешанных инвестиций или акций. Последние представляют большой риск для инвестиций на короткие сроки, но зато способны принести значительную прибыль на длительном промежутке времени.

Отбирай фонды скрупулезно. Выбор фондов – это основа успеха в инвестировании. Конечно, соблазн инвестировать в фонды, показавшие лучшую доходность за последний квартал, велик. Но ты всегда должен помнить, что инвестирование – это марафон, а не спринт, и ставку ты должен делать на долгожителей. Стабильно хорошие результаты на протяжении долгого времени – вот на чем должно быть основано твоё решение.

Сегодня не составляет никаких проблем передать в управление свои деньги паевым инвестиционным фондам. Для покупки паев тебе потребуются только паспорт и деньги.

Количество паевых фондов в России растёт с каждым днем, и каждый фонд старается предложить наиболее выгодные условия для своих клиентов. Например, есть фонды, в которые в качестве стартового капиталовложения необходимо внести 100 000 рублей, а есть те, что готовы работать с любой суммой. В любом случае выбор всегда за тобой, но основная предпосылка принятия решения – это стабильно хорошие результаты на протяжении большого промежутка времени.

Конечно, в любом фонде тебе скажут, что стоимость инвестиционных паев может как увеличиваться, так и уменьшаться. Предшествующий рост стоимости инвестиционных паев фонда не означает, что такая тенденция сохранится в будущем, но у меня для тебя есть хорошая новость: я научу тебя создавать капитал и в такой сложной ситуации.

Задание пятое. Выбираем

Отберите фонды для дальнейшего инвестирования. Обратитесь за помощью к одному из финансовых консультантов. Потребуйте от него результаты его предыдущих рекомендаций.

День восьмой

В тот день я отправился на встречу с наставником в плохом настроении. После разговора со своими друзьями я начал понимать, что в российских условиях заниматься инвестированием безумно рискованно, а порой даже убыточно. В кафе, где мы договорились встретиться, я сделал заказ и стал мысленно готовить список вопросов, ответы на которые должны были расставить все точки над «и». Прошло 15 минут, и я уже в красках рассказывал учителю о том, какие изменения произошли в моей голове за последнюю неделю. Он внимательно выслушал меня и, как только я закончил, спросил:

- Скорее всего, твои друзья – очень богатые люди?
- Я бы так не сказал, – ответил я. – Конечно, на паперти мы их не встретим, но и богатыми назвать нельзя.
- Они профессионалы в инвестировании?
- Да нет же, они простые ребята.
- Скажи мне, если у тебя будет болеть голова, ты тоже пойдешь к своим друзьям узнать, как избавиться от этого недуга?
- Нет.
- Так почему же ты прислушиваешься к мнению людей, которые преуспели только в болтовне? Если ты хочешь стать богатым, то и слушай советы богатых, ну а если твоя мечта – бедность, то можешь общаться на эту тему практически с каждым.

Тебе говорят, что рынок российских акций нестабилен? Это правда, но не бывает стабильных рынков! Всегда будут взлеты и падения, и если ты решишь инвестировать деньги на короткий срок, от одного дня до нескольких лет, то и риск получить минимальную прибыль или убыток максимально велик. Скоро я научу тебя увеличивать свой капитал даже в тех ситуациях, когда стоимость паев фондов и акций будет идти вниз.

Ты еще не раз будешь слышать, что однажды у нас все могут отнять, даже не спросив имени и фамилии. Такое говорят те, кто желает найти весомое алиби своему бездействию, ведь гораздо легче все отвергать, чем разобраться и действовать.

Жить одним днем – таков девиз практически всех людей, с которыми мне приходилось встречаться. Я видел тех, кто обладал большим состоянием, но желание получить все и сразу заставляло их тратить больше, чем они зарабатывали. Каждый день я встречаю тех, кто бежит по жизни как белка в колесе, даже не задумываясь о том, что будет с ними завтра. Поколение потребителей! Основной темой для всех разговоров у таких людей является «что купить», а не «как заработать». Уважительное отношение к деньгам могло привести их к финансовой свободе, но необузданные желания отнимали у них практически все.

Ты не спрашивал себя, почему твои друзья не хотят, чтобы ты преуспел?

– Я даже не знаю. Мне кажется, они просто ошибаются – злого умысла здесь нет, – ответил я.

– Тебе приходилось ловить раков? – снова спросил учитель.

– Один раз, еще в детстве.

– Ты должен был заметить, что ведро, в котором хранят пойманных раков, держат открытым. В тот момент, когда один из раков пытается выбраться, другие тянут его обратно, и поэтому нет необходимости накрывать ведро крышкой. С людьми происходит примерно так же: вдруг у него получится, а мне в результате нечем будет оправдывать свое бездействие?

Тебе еще предстоит преодолеть долгий путь, и основным твоим соперником будет время, а врагами – твои желания и советы «знающих людей».

День девятый

Прошел месяц после нашей последней встречи. Я поменял место работы, у меня появилось больше времени для поиска новых возможностей, крепкий сон вошел в привычку, финансовый план дал ощущение спокойствия в отношениях с деньгами. И вот, увидев наставника, я гордо заявил:

– Первые 500 долларов уже работают на меня!

– Мои поздравления! – ответил он. – Но у нас впереди еще три урока. Ты пошел в правильном направлении, но путь состоит не из одного шага.

Таблица 4. Инвестиции, проценты и результаты

Ежемесячная сумма инвестиций	Процентная ставка в год	Результат через год	Результат через пять лет	Результат через 12 лет	Результат через 20 лет
100 долларов	20%	1300 долларов	9700 долларов	51 700 долларов	244 000 долларов
50 долларов	30%	670 долларов	6100 долларов	50 400 долларов	427 500 долларов

Таблица 5. Результаты периодичности вкладов

Фонд	Сумма на покупку паев	Периодичность покупки паев	Период	Прибыль без учета скидок и надбавок
ПИФ «Добрыня Никитич»	40 000 рублей	Одновременно по 10.02.04	С 10.10.03 годовых	–0,29%, или –0,86%
ПИФ «Добрыня Никитич»	40 000 рублей по 10 000 рублей	Раз в месяц по 10.02.04	С 10.10.03 годовых	8,25%, или 24,5%

Третий урок – инвестируй!

Все твои капиталовложения должны быть неприкосновенными. Сняв даже рубль, ты начинаешь резать курицу, несущую тебе золотые яйца. Сотни раз жизненные ситуации будут заставлять тебя воспользоваться своими накоплениями. Радость, горе, друзья, дети, родители, желания – все это требует денег, и искушение воспользоваться тем, что у тебя есть, окажется очень большим. И только видение того, какую жизнь ты подаришь себе и своим близким через десять лет, поможет преодолеть эти испытания.

Инвестируй чаще, держи дольше – вот в чем секрет финансового успеха. Сумма инвестиций имеет меньшее значение, нежели время и процентная ставка. Именно время превращает мелочь в деньги, а деньги – в состояние. Усвой это правило!

Обрати внимание на пример, представленный в табл. 4. В первом случае сумма инвестиций больше, чем во втором, но вот процентная ставка меньше, и разница в результатах через 20 лет заставляет нас понять, что процент прибыли намного важнее суммы инвестиций.

Именно поэтому в прошлый раз мы потратили время на эффективное распределение твоих инвестиций. Но важнее всего – постоянство последних.

Я обещал научить тебя быть в прибыли в любой ситуации. Так вот, метод усреднения и есть твой козырь, – взгляни на табл. 5.

Обрати внимание на то, что в первом случае покупка была проведена один раз на сумму 40 000 рублей, во втором – четыре раза по 10 000 рублей на протяжении четырех месяцев, и в итоге получилась та же сумма. Но прибыль по итогам периода в первом случае –0,29%, а во втором 8,25%. Почему так получилось? Дело в том, что после первого приобретения стоимость пая пошла вниз, но при постоянном инвестировании нам удалось покупать пай по очень низкой и, следовательно, выгодной для нас цене. А в момент продажи стоимость пая выросла, и мы оказались в выигрыше.

Я знаком с людьми, которые, не являясь профессионалами в спекулятивной торговле, пытаются поймать рынок на взлетах и падениях. Они читают газеты, обсуждают возможности развития рынка, получают ежедневные рассылки новостей и исследуют

мнения аналитиков. Забывая себе голову этим бесконечным потоком информации, уже через некоторое время такие «знатоки» считают себя профессиональными инвесторами. Но если мы посмотрим правде в глаза, то увидим, что 90% всех спекулянтов, называющих себя инвесторами, теряют свои деньги на бирже, пытаясь переиграть рынок, 7–8% зарабатывают деньги время от времени и только 2–3% получают постоянную прибыль. Почему это происходит? Да потому, что каждый раз, когда человек получает какую-то информацию, он выбирает ту ее часть, которая будет укреплять его чувство своей правоты. Изо дня в день он продает, покупает, продает и опять покупает. Это напоминает мне крестьянина, который, посадив зерно, раскапывает землю через каждые два дня, чтобы проверить, насколько хорошо оно прижилось. Именно поэтому я советую тебе не принимать решения, отслеживая новости экономики, читая газеты или выписывая отчеты мнимых профессионалов, – все это будет побуждать тебя к бессмысленному действию. Конечно, все это я тебе говорю, основываясь на том, что ты не желаешь заниматься инвестированием профессионально, но хотел бы использовать те возможности, которые представлены рынком.

Не беспокойся за рынок, просто танцуй с ним, плыви по течению, составь портфель из разных по степени риска инструментов. И покупая там, где все продают (метод усреднения), ты будешь укреплять свое благосостояние. Инвестируй ежемесячно на протяжении длительного промежутка времени, составь инвестиционный портфель, разработай стратегию – в этом и есть залог твоего успеха и секрет преуспевающих портфельных инвесторов во всем мире.

Как я уже говорил, в твоём портфеле должны быть инструменты с различным уровнем риска. Традиционно во всем мире к наиболее универсальным инструментам, то есть к доступным для всех, относят банковские депозиты, облигации, акции. Во все эти инструменты можно инвестировать через паевые инвестиционные фонды. Безусловно, все они должны быть представлены в твоём портфеле. Кроме того, чем разнообразней представлены инструменты в твоём инвестиционном портфеле, тем больший уровень безопасности ты придашь своим вложениям.

Например, лучше, если в твоём портфеле будут паи пяти-шести инвестиционных фондов, которые представляют различные управляющие компании.

По мере создания капитала тебе необходимо размещать свои активы не только на отечественном рынке, но и, сглаживая риски, инвестировать на рынках развитых стран, таких, как рынок США.

Задание шестое. Определяем срок мечте

Определи сумму для ежемесячных капиталовложений, посчитай, на сколько увеличится твой капитал при процентной ставке 20%, 25%, 30% через разные интервалы времени, например через 7, 10 и 15 лет.

Используй для этого программу «Калькулятор рантье», которую ты найдёшь на сайте www.rich4you.ru, раздел «Финансы».

День десятый

Новый разговор с наставником я начал такими словами:

– У меня такое впечатление, что жизнь стала другой.

Усмехнувшись, он сказал:

– Дело в том, что меняются твои мысли и убеждения, затем начнет меняться взгляд на происходящее, вслед за этим – слова, действия и, наконец, сама жизнь. Пройдет немного времени, и безопасность в завтрашнем дне сделает тебя более спокойным и уверенным.

Я хочу рассказать тебе притчу. В одном лесу росли два дерева. Когда капли дождя падали на листья или вода омывала корни первому дереву, оно впитывало в себя совсем немного и говорило: «Если я возьму больше, что останется другим?» Второе дерево забирало всю воду, которую природа давала ему. Когда солнце дарило свет и тепло второму дереву, оно наслаждалось, купаясь в золотистых лучах, а первое забирало себе лишь малую часть. Прошли годы. Ветви и листья первого дерева были настолько малы, что не могли впитать даже каплю дождя, солнечные лучи не могли пробиться к скудным плодам, теряясь в кронах других

деревьев. «Я всю жизнь отдавало другим, а теперь взамен не получаю ничего», – тихо повторяло дерево вновь и вновь. Рядом рос второй герой нашей притчи, роскошные ветви которого были обильно украшены большими плодами. «Спасибо тебе, Всевышний, за то, что ты дал мне в этой жизни все. Теперь, спустя годы, я хочу отдать в сотни раз больше, поступив так, как поступаешь ты. Под своими ветвями я укрою тысячи путников от палящего солнца или от дождя. Мои плоды будут радовать многие поколения людей своим вкусом. Спасибо, что ты дал мне эту возможность – дарить», – так говорило второе дерево.

Как ты уже понял, вода – это знания, которые нам пытаются передать люди, знающие путь к счастью и свободе. Например, какой-то человек говорит, что он стал миллионером, прочитав эту книгу. Все записывают название, но всего два или три человека найдут ее и станут читать. Солнце – это возможности, которые нам дарит жизнь; их используют лишь единицы из тех, кто берет знания.

Четвертый урок – дари!

Спад или рост – никакого значения не имеет то, что будет происходить. Вернись к рис. 1 и просмотри любой тридцатилетний отрезок времени, тем более что со временем ты переведешь свой капитал в инструменты с меньшей степенью риска. Но как только наступит час разделить первый «плод», десятую часть отдай тем, кто нуждается в твоей помощи. Все вернется сторицей, но об этом думай меньше всего. Дарить десятую часть – должно стать привычкой на всю оставшуюся жизнь. Таков закон Вселенной! Нарушая его, когда-нибудь ты лишишься всего, и история тому лучший свидетель.

Вместе с моей женой мы также создали фонд, в который отчисляем всего 30 долларов в месяц, но, как ты помнишь, через 67 лет эти небольшие инвестиции составят капитал примерно в один миллиард долларов! Наша мечта – чтобы дивиденды данного фонда помогли детям с ограниченными физическими возможностями получить хорошее образование, а также дали им возможность заниматься спортом. И когда наступит такой счастливый день, мы будем считать жизнь прожитой не зря, даже если эту миссию завершат наши дети или внуки!

Я думаю, что, если хотя бы сто человек последуют нашему примеру, жизнь многих людей изменится к лучшему. И если ты готов к этому, то нас уже как минимум двое.

Пятый урок – передавай!

Представь себе, что у тебя в руках волшебный мешок, а в нем – одна золотая монета. Человеку, который тебе симпатичен, ты предлагаешь опустить руку в мешок и взять монету себе. В тот миг, когда он это сделал, в мешке их стало две. И каждый раз, когда ты предлагаешь взять монеты из мешка, их число удваивается.

Точно так же и знания, которые я передал тебе, увеличивают мое ощущение свободы. Три месяца назад, то есть в первый день нашего знакомства, ты вытащил монету из моего мешка знаний, ответив на мой первый вопрос. Передавай эту монету всем, кому желаешь успеха.

Задание седьмое. Определяем последовательность действий

Начни с определения своих потребностей, а также материальных ценностей, которые смогут их удовлетворить. Рассчитай сумму ежемесячного дохода, которая для этого тебе нужна. Составь личный финансовый план. Выбери фонды для дальнейшего инвестирования и определи срок, на протяжении которого ты будешь ежемесячно приобретать ценные бумаги. И наконец действуй! Начинай прямо сейчас.

Послание

Эта история произошла со мной шесть лет назад. Жить по правилам и соблюдать строгий план оказалось для меня делом нелегким. В первые месяцы с трудом удавалось удерживать себя от соблазна потратить деньги на очередную прихоть. На второй год я чуть было не продал все ценные бумаги, чтобы приобрести

автомобиль своей мечты. Остановила меня мысль, что уже через несколько лет я смогу каждый месяц покупать себе по новой машине, а пока мне послужит и «старый конь». Несколько раз, когда на протяжении длительного времени стоимость акций падала, я принимал решение временно покинуть рынок, но начинающийся вслед за этим подъем ставил все на свои места.

Уверенность в завтрашнем дне заставила меня изменить оценку своих возможностей. И вот уже пятый год, как я открыл свое дело. Мои доходы выросли в десятки раз, но это уже другая история.

Четыре раза в год я открываю для себя новые страны, и моя мечта путешествовать превратилась в реальность. Пример моего успеха уже побудил десятки близких для меня людей разрабатывать свой план финансовой свободы. Именно их победы натолкнули меня на мысль передать эту историю тебе.

Конечно, нельзя буквально воспринимать все, о чем написано в этой книге, ведь это моя история, которую я постарался передать вам. За этой историей последовали месяцы обучения и поиски необходимых знаний. Но надеюсь, что для вас она станет очередным шагом к свободе и толчком к реальным действиям.

Изменить свое будущее можно уже сегодня, пересмотрев свое отношение к тому, что дает тебе жизнь. Вокруг нас огромное количество возможностей, и нам дано все для того, чтобы увидеть и использовать их.

До скорой встречи!

2 Книга

**Пять шагов к богатству,
или Путь к финансовой
свободе в России**

Эта книга адресована всем, кто желает получить финансовую свободу. Рассматривая пять основных шагов по пути к благосостоянию, автор стремится поменять отношение читателей к методу создания капитала, главным принципом которого является свобода. Универсальность стратегии позволяет стать богатым любому человеку независимо от социального статуса или уровня доходов.

Жизнь и смерть – дело временное, свобода остается вечной.

Мартин Лютер Кинг

Свобода – это отсутствие страха за свое будущее и будущее своих детей, это возможность выбора того, как мы живем и как мы хотим провести сегодняшний день. *Финансовая свобода* – это решение всех материальных проблем на пути к абсолютной свободе.

Предисловие

За всю историю человечества написаны тысячи книг о том, как надо зарабатывать деньги. Открыты сотни университетов, в которых нас научат создавать денежные потоки. Десятки профессий предоставят возможность получения хорошего дохода. Но заработать деньги – это всего лишь 20% финансового успеха, а вот преумножить и создать состояние, которое может сделать нас свободными, на мой взгляд, – все 80%. Об этом мы как раз практически ничего не знаем.

То, что должно закладываться в нас с раннего детства, остается для большинства тайной до конца жизни. Это искусство передается избранным, хотя, безусловно, заслуживает того, чтобы стать доступным для каждого.

Часто я встречаю людей, которые мало знают о своих возможностях. Я рассказываю им, как они, будучи преподавателями, инженерами, врачами, юристами, в общем людьми разных профессий, могут через 30, 20, а кто-то даже через 10 лет стать миллионерами. Этому и посвящена моя книга.

Зачастую первая реакция такова: в ежедневной суете люди забывают об этой возможности. Происходит это из-за того, что инвестиционная стратегия – это лишь одна из составляющих финансового успеха. Культура потребления, планирование, эффективные способы обращения с деньгами, а также вопросы мотивации являются важными шагами финансового успеха. Именно поэтому вы держите в руках книгу, которая, ответив на все вопросы, расставит все на свои места и поможет вам получить долгожданную финансовую свободу.

Шаг первый. Цель

История первая. Юноша Санджар и его мечта

Давным-давно, еще во времена Великого шелкового пути, в солнечном городе Самарканде жил юноша по имени Санджар. Родился он в семье ремесленника Хасана, в которой росли еще двое его братьев и четыре сестры. Хасан, как и все его предки, старательно передавал секреты своего мастерства детям и страстно желал, чтобы они стали достойными продолжателями его дела.

Самир и Рустам, старший и средний сыновья Хасана, прилежно перенимали секреты обработки стекла. Он гордился ими и всегда ставил в пример Санджару, который, к глубокому огорчению отца, не проявлял никакого интереса к этому ремеслу.

Конечно, Санджар старался помогать отцу в его нелегком труде, но Хасан понимал, что сын делает это только из уважения к нему.

«Невозможно стать счастливым, занимаясь делом, которое тебе не по душе», – говорил Хасану еще его дед, считавшийся одним из самых мудрых людей Самарканда. Понимая это, он

ощущал тяжесть оттого, что ничего, кроме своего искусства, не может передать Санджару, ну а если это не сделает сына счастливым, то и думать об этом бессмысленно. «Идти против воли Всевышнего – это все равно что дуть против ветра. Пусть судьба сама покажет дорогу, которой должен идти Санджар», – так говорил Хасан своей жене.

И вот в один благословенный день Хасан отправил Санджара доставить много ремесленных изделий в дом знатного купца Амирбека. Обычно дорогие заказы Хасан доставлял сам, но в тот день внутренний голос подсказал ему, что доставкой должен заняться Санджар. «На все воля Всевышнего», – подумал Хасан и не стал противиться судьбе.

Каждый день, читая намаз, Амирбек просил у Всевышнего наследника, ведь дела в торговле шли настолько хорошо, что Амирбек уже не мог управлять ими один. Но Создатель так и не дал любимой жене Амирбека сына.

Однажды Амирбеку приснился сон, в котором один юноша разбил посуду на пороге его дома. Ангел попросил Амирбека не наказывать его, а вместо этого взять к себе в ученики. «Странный сон», – подумал Амирбек во время утреннего приема пищи. И в этот момент к нему подошел слуга и сообщил, что посуду, которую он заказывал в дом своей дочери, доставили, и сын мастера благодарит за большой заказ. Амирбек не поверил услышанному и еще долго ничего не мог произнести.

– Попросите юношу подождать, – сказал Амирбек слуге. – Я хочу посмотреть на то, что мне привезли.

Слуга подошел к Санджару и строго произнес:

– Сейчас выйдет мой господин Амирбек и лично примет товар.

От волнения у Санджара ладони стали влажными, испарина выступила на лбу, сердце застучало так, будто захотело выпрыгнуть. Еще никогда в жизни Санджару не приходилось разговаривать с таким почтенным человеком. Он испытывал трепет только от одной мысли, что сможет своими глазами увидеть человека, о мудрости которого ходят легенды.

Два человека, которых свела судьба, переживали самые волнующие мгновения в своей жизни. Один – оттого, что небеса впервые заговорили с ним, второй – от трепета перед встречей

со знатным человеком. В такие минуты Создатель ведет нас на встречу судьбе.

Как и следовало ожидать, ступив на порог дома Амирбека, Санджар споткнулся и упал, уронив великолепный сервиз. В момент падения ему показалось, что вся жизнь сжалась в одну секунду, пробежав перед глазами. Ужас пропитал каждую клетку тела, и еще какое-то время руки и ноги не желали подчиняться ему. Слезы выступили на глазах, он уже понимал, что несколько недель работы уйдет у его отца, чтобы заново сделать этот заказ, но перед этим семья полгода будет работать, не покладая рук, не зная сна и отдыха, чтобы заработать деньги на покупку ценных материалов. Стыд смешался со страхом, мир, еще минуту назад казавшийся ярким, потерял все свои краски.

Амирбек уже видел эту картину во сне и поэтому попросил юношу встать и подойти к нему. Санджар не в силах был это сделать, и поэтому слуги подняли его и обмякшего, как плеть, подвели к хозяину.

– Вот мы и встретились, – сказал Амирбек. – Не плачь, сын мой, сегодня ты пойдешь к своему отцу и расскажешь о том, что здесь произошло. А завтра с утра ты соберешь вещи и придешь в этот дом. Год ты будешь работать, помогая мне в делах, затем я отпущу тебя, и ты сам сможешь выбрать свою дорогу. Возьми деньги, твой отец как всегда выполнил свою работу хорошо, и он не виноват в случившемся, на все воля Всевышнего, – добавил Амирбек, протянул кошелек и удалился.

Прошло десять минут. Санджар немного пришел в себя, но идти по-прежнему не мог.

– Что сидишь? – громко спросил слуга. – Сказано – иди домой, вернешься завтра, после первой молитвы.

Дорога домой была близкой, но Санджар пришел к родному порогу только вечером. Самир, которого взволнованная мать отправила на поиски Санджара, нашел его сидящим под деревом у арыка, что рядом с большой дорогой. Сначала Самир хотел накричать на брата за те волнения, которые он доставил родителям, но как только увидел глаза Санджара, понял, что произошло что-то очень серьезное и, скорее всего, винить его не в чем. Самир обнял брата и, ничего не спрашивая, повел по дороге домой.

– Не плачь, – сказал Хасан жене. – Жив, здоров – это самое главное. Успокойся, сын. Расскажи о том, что произошло, и ничего не бойся в этом мире, кроме Господа.

Закончив свой рассказ, Санджар передал кошелек с деньгами отцу и почувствовал, будто огромный камень упал у него с плеч вместе со сказанными словами. Хасан ответил сыну:

– Я знал, что Амирбек очень мудр, но теперь я еще знаю и то, что он именно тебе хочет передать свою мудрость. Та доброта, которую он проявляет к людям, воздастся ему многим. Я рад тому, что произошло.

Санджар не поверил своим ушам, но не посмел спросить у отца, почему он так говорит. Хасан, протягивая сыну пиалу с чаем, продолжил:

– Я рад, что ты сможешь перенять часть знаний Амирбека, работая целый год в его доме. Делай все, что он тебе прикажет, запоминай все, о чем он с тобой будет говорить, и благодари Господа за такую удачу.

Хасан допил чай, обнял сына, похлопал его по плечу и отправился отдыхать.

Через минуту усталость отняла последние силы Санджара и он уснул в комнате, где отец только что пил с ним чай.

Как и было сказано, на рассвете Санджар стоял у ворот дома Амирбека.

– Проходи быстрее и следуй за мной, – сказал уже знакомый слуга. – Тебя ждут.

Санджар прошел через большой зал с колоннами, вошел в комнату поменьше, которая была украшена персидскими коврами и подушками из атласного шелка, и вышел в роскошный сад. Благодаря прохладе это место казалось райским оазисом в пустыне.

– Ассалом алейкум, многоуважаемый Амирбек, – сказал Санджар в низком поклоне.

– Проходи, сын мой, присядь, – показав рукой рядом с собой, сказал Амирбек. – Сколько тебе лет?

– Семнадцать, господин.

– Что ты умеешь делать лучше всего?

– Думаю, что лучше всего я умею читать, писать и считать.

– Это похвально. Ты учился в нашем медресе?

– Да, господин, я окончил его в прошлом году.

– Замечательно. Отправляйся в одну из моих ювелирных лавок, там тебе объяснят, что нужно делать.

Прошел месяц. Санджар дни напролет работал счетоводом в лавке Амирбека. Он очень быстро учился и, к удивлению продавца, стал даже помогать ему в продаже, бойко предлагая товар покупателям.

Однажды пришел слуга Амирбека и сказал, что хозяин ждет Санджара у себя дома.

В вечерней прохладе сада Амирбек расспросил Санджара о том, как идут дела в лавке, о том, как поживают родители, и в самом конце неожиданно спросил:

– О чем ты мечтаешь, Санджар?

– Я мечтаю побыстрее отдать вам долг, – сказал Санджар, опустив голову.

– Тебе так неприятна твоя работа?

– Нет-нет, наоборот, я каждый день учусь чему-то новому и мне по душе торговля, просто мне до сих пор стыдно за разбитую посуду.

– Не думай сейчас об этом, ответь на мой вопрос – о чем ты мечтаешь?

Санджар устремил свой взгляд в небо и стал вспоминать о том, когда он вообще последний раз в жизни мечтал, и так как на ум ничего не пришло, он сказал:

– В детстве я мечтал быть чемпионом по борьбе кураш и иметь вороного скакуна.

Амирбек улыбнулся и сказал:

– Мальчик мой, в тот день, когда ты впервые появился в моем доме, я знал, что ты разобьешь хрусталь.

Лицо Санджара вытянулось от удивления:

– Знали, что я разобью хрусталь?

– Об этом я расскажу тебе позже. Ты мне дорог не только потому, что судьба привела тебя в мой дом, но и потому, что старательно выполняешь свою работу. Поэтому я готов взять тебя к себе в ученики, и первое, что я хочу тебе подарить, – это историю, которую поведал мне наш многоуважаемый мулла.

Санджар почтительно поклонился, приготовившись внимательно слушать.

– Один правоверный умер и, попав в иной мир, встретил Бога. Вместо того чтобы упасть ему в ноги и благодарить судьбу за такую встречу, он стал задавать вопросы о том, почему он, не пропустивший ни одного намаза, не обидевший ни одного человека, не нарушивший ни одного закона, в этой жизни не имел ничего.

«Я не имел здоровья, денег, я всю жизнь прожил в нужде. Где мой дом, где моя красавица жена, где мои дети, где моя любимая работа, где моя слава и мой почет?» – с раздражением роптал он на Всевышнего.

«Успокойся, сын мой, посмотри сюда», – улыбаясь, сказал Создатель, указывая куда-то вдаль. Видишь этот большой и красивый дом на холме? Я приготовил его для тебя. А женщина, стоящая рядом, должна была быть твоей женой. Она смотрит за детьми – твоими детьми. Я приготовил для тебя все – славу, благосостояние, любовь, здоровье, но, милое мое дитя, у тебя всего этого не было только потому, что ты об этом даже не мечтал!»

Мудрый Амирбек завершил свою историю словами:

– Санджар, если ты хочешь что-то получить в этой жизни, то должен об этом мечтать. Поставить цель и идти к ней, преодолевая все препятствия на пути. Когда ты сильно чего-то захочешь, Всевышний обязательно даст это тебе!

Какой мы видим нашу жизнь

Представьте себе ситуацию: вы приезжаете в аэропорт, покупаете билет, регистрируетесь на рейс, проходите на посадку, вас вежливо встречает бортпроводник, вы устраиваетесь в кресле, и уже через четверть часа самолет, набрав высоту, летит. Но есть одна проблема. Капитан, не зная маршрута и координат аэропорта прибытия, сообщает по радио, что направление полета еще не выбрано, прилетим куда получится, а сядем где придется. Представляю вашу реакцию на эту ситуацию – «БАРДАК»! К сожалению, этим «БАРДАКОМ» наполнена жизнь большинства людей, ведь самолет – это наша семья, мы занимаем место капитана корабля, а маршрут полета – наша жизнь.

Вы уже знаете, чего хотите от жизни? Вы запланировали ее на ближайшие 30 лет? Или будете надеяться на авось и идти по

жизни с закрытыми глазами? Думаю, что жить без цели – это все равно что находиться в комнате без света, без входа и выхода, быть обреченным ходить по кругу, существовать, а не жить, ведь другой дороги в этом случае нет, да и быть не может.

Маршрут жизненного пути мы выбираем, основываясь на примерах, которые видим вокруг. Чаще всего этот пример – наши родители, окружающие люди, телевидение. Рождение – детский сад – школа – институт – работа – пенсия – нужда – смерть! Знакомая картина? Думаю, да! Но такой ли вы хотите видеть свою жизнь? Можно ли избежать, например, нужды?

Для чего мы живем

Я слышал тысячи ответов на этот вопрос, сотни теорий, но для себя я понял лишь одно. Получить от жизни все, использовать каждый шанс, каждую секунду, укреплять свое благосостояние или не делать этого вообще, поделиться всем, что ты получил в этой жизни, с родными, близкими, друзьями и теми, кто нуждается в нашей поддержке, ведь с собой все равно ничего не унесешь. Я хочу, чтобы моя семья никогда не зависела от обстоятельств, государства, других людей, а также чтобы у нас была возможность созидать в этой жизни, помогая людям не только словами, но и делом.

Однажды эти мысли стали для меня откровением. Ведь до этого я был машиной для переработки пищи, смотрящий телевизор и ни о чем не задумывающийся. Меня беспокоило не то, как я живу, а то, как я выгляжу и что обо мне говорят.

Мне повезло, я вовремя встретил людей, которые помогли мне найти самого себя. Взяв от них совсем небольшую часть знаний, я решил, что надо отбросить все предрассудки, страхи и начинать учиться жить у тех, кто полон успеха, счастья и свободы. Всех этих совершенно разных людей объединяло то, что они знали, ради чего живут, у них была цель!

Какой след я оставляю в истории

Для этого необязательно убивать Джона Кеннеди или Джона Леннона, развязывать войны, быть самым сильным, красивым или умным. Для этого необходимо с умом подходить к каждому

своему дню, использовать те небольшие возможности, которые нам дает жизнь.

Пример Эндрю Карнеги заставляет восхищаться тем, как он выстроил свою жизнь. Усердно работая первую половину жизни, он стал самым богатым человеком Америки. Раздав свои деньги во второй половине жизни, он стал самым щедрым человеком во всем мире. Благодаря Эндрю открылось более 15 000 бесплатных библиотек, в них миллионы людей получают знания, которые помогают им уже многие годы жить и процветать. Мудрость, которую он проявил в течение своей жизни, навсегда вписала его имя в мировую историю. Я убежден, что каждый человек в России может за свою жизнь создать состояние в миллион долларов, инвестируя всего 1 доллар в день, чтобы затем осуществить любую свою светлую мечту!

Ответьте на вопрос: что нужно знать для того, чтобы добраться из точки А до точки Б? На своих тренингах я всегда слышу много вариантов ответов. Нам нужно знать маршрут, время пути, возможные препятствия, условия, в лучшем случае – местонахождение точки Б. Но я хочу сказать, что все это вам не поможет, если вы не знаете то место, *откуда* вам предстоит идти! Да-да, это то, где расположена точка А и на каком этапе жизни находитесь вы сейчас. Не зная этого, мы обречены идти в никуда. В своей книге «Как получать деньги, ничего не делая» я предложил упражнения, которые помогут понять, чего вы хотите от жизни и как вам необходимо к этому прийти.

Каждый день с самого рождения вы идете по жизни, но решили ли вы для себя, *куда* хотите прийти? Если нет, то сейчас как раз тот самый момент, когда этим стоит заняться.

Распределите силы на весь путь

Марафонская дистанция состоит из 42 километров, и, преодолевая ее, стайеры бегут примерно в одном темпе. Конечно, смешно представить себе человека, который, пробежав 2 километра впереди всех со скоростью спринтера, потеряв силы, неожиданно упал. Все мы посчитаем его неудачником, который не смог

рассчитать свои силы. Но если мы посмотрим на свою жизнь, то окажется, что смешными порой выглядим мы сами.

Когда мы рождаемся, то в финансовом плане зависим от родителей. Можно сказать, что мы готовимся к старту. В 25 лет мы уже бежим полным ходом. Мы молоды, сильны. Хорошая работа, перспектива роста, планы на будущее, нам кажется, что так будет всегда, но проходит еще 25 лет, и оказывается, что сил уже не так много, здоровье уже не то, а бежать еще столько же. Страшно видеть, как порой наши старики стоят на улицах с протянутой рукой. Пенсия, которую им подает государство, в лучшем случае заканчивается через неделю. Сейчас наступило время, когда нам стоит сказать самому себе слова, которые в свое время произнес Джон Кеннеди: «Не спрашивай, чем твоя страна поможет тебе, спроси себя, чем ты можешь помочь ей».

Посмотрите на рис. 1. В пик своей активности, с 25 до 45 лет, мы имеем лучший уровень доходов, но, не используя этого, теряем все шансы обеспечить свое будущее. Ну а если бы мы заранее распланировали этот отрезок активной жизни, то в 45 были бы богаче, чем когда-либо.

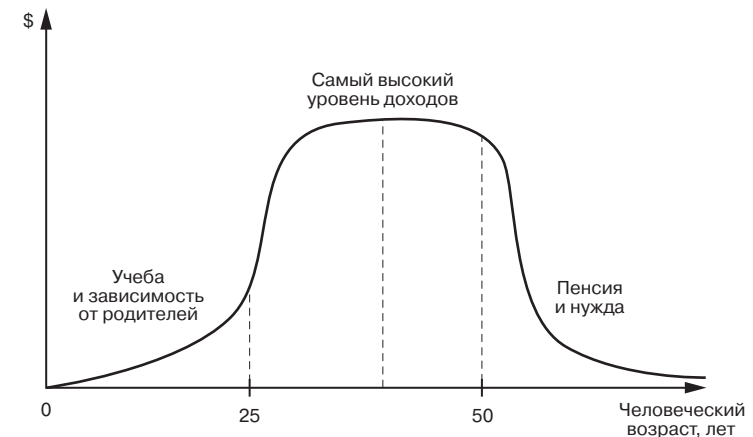


Рис. 1. Уровень доходов: возможность стать финансово свободным не использована

Стартовые позиции

Все разговоры в духе «я родился не в то время и не в той стране», «мои родители не дали мне образования или денег для того, чтобы преуспеть» являются лишь жалкими оправданиями своего бездействия. Стартовые позиции особого значения не имеют, когда встречаешься с людьми, которые смогли подняться из самых низов, не имея респектабельных родителей и образования. Только лишь страстного желания преуспеть достаточно для того, чтобы добиться успеха. И так как вы уже читаете эти строки, я с уверенностью могу сказать – первый шаг сделан.

Обратимся к табл. 1. Минимальные инвестиции 30 долларов в месяц на протяжении 20 лет могут привести к тому, что с состоянием в 448 486 долларов можно получать ежемесячные дивиденды в 11 212 долларов.

Возможность создать состояние есть у каждого, но вот все ли узнают о ней? Кто узнал – начнет ли действовать, а кто действует – не остановится ли на полпути? Ответа не знает никто, но я знаю точно – стартовые позиции у всех примерно равны!

Сосредотачивайтесь на краткосрочной цели

Если идти по жизни бесцельно, витая в облаках, то можно потерять контроль над происходящим, упасть и очень больно удариться. И если постоянно думать о том, чего можно добиться через 10 лет, при этом не предпринимая никаких действий сегодня, то добиться можно всего только на листе бумаги, не осуществив ни одной задачи в реальной жизни. Я знаю многих людей, говорящих, что вот если в следующем месяце у них появится возможность вложить в такое-то предприятие значительную сумму, вот тогда они и начнут действовать. Но проходит еще месяц, другой, и все повторяется снова.

Ну а если мы сосредоточимся на текущем месяце и используем 10% или 20% своего дохода для того, чтобы обеспечить свое будущее, то смело можно сказать: результату – быть. Ведь ежемесячные инвестиции на протяжении большего периода времени дают лучший результат даже с минимальными суммами.

Таблица 1. Инвестиции и дивиденды (в долл.)

Сумма инвестиций в месяц	Итоговый капитал при процентной ставке 20% через 20 лет	Ежемесячный дивиденд	Итоговый капитал при процентной ставке 25% через 20 лет	Ежемесячный дивиденд	Итоговый капитал при процентной ставке 30% через 20 лет	Ежемесячный дивиденд
30	93 290	1555	201 573	4199	448 486	11 212
50	155 483	2591	335 956	6999	747 467	18 687
100	310 965	5183	671 911	13 998	1 494 952	37 374

Тем самым мы сможем, не отрываясь от забот сегодняшних, думать о дне завтрашнем.

Необходимо решать маленькие задачи на пути к осуществлению большой цели – это принцип, который мы можем использовать на протяжении всей своей жизни.

Дети

Уверен, что те, у кого есть дети, часто думают о том, как сделать их счастливыми. Мы выбираем школу с хорошими преподавателями, нанимаем репетиторов, отправляем детей в университеты, но получают ли они там образование, которое сможет сделать их преуспевающими в этой жизни? Думаю, что вам уже приходила мысль о том, что если бы эту книгу вы получили 10 лет назад, то и жизнь ваша сложилась бы совсем по-другому. Так сделайте это! Подарите один экземпляр этой книги своему ребенку – и вы удивитесь тому, что произойдет! Думаю, даже очень сильно удивитесь! Потому что они сделают то же самое – подарят эту книгу своим детям. «И все?» – спросите вы меня. Да, все! Мы так привыкли верить в силу образования, что забыли единственно верную аксиому. Лучший способ сделать детей счастливыми – это показать им собственный пример. Да, именно так. Слова, наставления, книги – все это не работает, если вы не доказываете истину своим личным примером. Только ваши победы и ваш успех способны подвигнуть ваших детей к тому же.

Совместное действие – это лучший способ обучения. Вовлекайте детей в процесс создания богатства. Покажите пример инвестирования. Откройте счет в паевом фонде, инвестируйте туда деньги следующим способом. На каждый рубль, который ваш ребенок готов инвестировать из своих сэкономленных карманных денег, инвестируйте свои девять. Покажите, каких результатов вы добьетесь через 10 лет и больше. Используйте программу «Калькулятор рантье», которая поможет вам произвести расчеты наглядно и быстро. Покажите, что может сделать 1 доллар в день при правильном использовании, и вы заложите фундамент уважительного отношения к заработанным деньгам, что, в свою очередь, рано или поздно приведет к финансовой свободе ваших детей.

Приходилось ли вам слышать о блошиных бегах? Известно, что блохи прыгают на несколько метров в высоту. Как же устраивают бега, ведь блохи должны исчезать из поля зрения наблюдателей, улетая за пределы беговой дорожки? Секрет в том, что блоху накрывают маленькой банкой и каждый раз, когда блоха прыгает вверх, ей приходится ударяться о стеклянную преграду. Но уже через несколько недель блоха даже не пытается прыгнуть высоко – она уже никогда не будет прыгать «выше крыши». Я думаю, вы уже догадались, для чего я привел этот пример. Никогда и ни в чем не ограничивайте своих детей, вдохновляйте, поддерживайте их, даже если их жизненные интересы меняются каждый день. Для них нет ничего невозможного!

Подумайте о своих потребностях

Как только количество денег перестает быть для нас проблемой, появляется время, чтобы подумать о том, чего мы хотим в этой жизни. Наш мозг в один момент освобождается от огромного числа операций. У нас появляется больше времени на общение с семьей, чтение книг, путешествия, короче говоря, на то, чем мы мечтали заполнить свою жизнь.

Деньги – это инструмент для достижения цели. Пища и одежда – это основные физиологические потребности. Большинство людей всю жизнь проводит в борьбе за эти ежедневно необходимые вещи. Жизнь превращается в выживание, выживание – в существование. И нет здесь места ни целям, ни вопросам о своем предназначении.

Квартира, дом – это личная безопасность, вторая из основных потребностей. Сегодня количество квартир, которое предоставляется государством, составляет несколько процентов по отношению к тем, которые приобретаются. Вопрос места проживания стоит остро. Нам еще предстоит встретиться с целыми поколениями людей, которые так и не приобретут за всю жизнь своего жилья.

Путешествия, машины, красивая одежда, ужин в ресторане – эта потребность в комфорте и развлечениях укрепляется в сознании молодежи и становится частью общенациональной культуры. Конечно, все эти потребности так или иначе имеют место

в нашей жизни, но *та* ли эта машина, *тот* ужин и путешествие в *ту* страну, в которую мы на самом деле хотим поехать? Можно ли быть до конца удовлетворенным при минимальном комфорте? Не думаю. Хотя комфорт – понятие довольно относительное и индивидуальное. В любом случае ощущение комфорта доступно в этой жизни гораздо меньшей части населения.

И наконец, потребность в самовыражении, признании, реализации своего потенциала даны только избранным. Почему избранным? Просто этих людей не беспокоят предыдущие потребности, они их удовлетворили и сделали свою жизнь намного свободней. Сальвадор Дали сказал однажды: «Я решил иметь столько золота, чтобы не думать о нем никогда». Он знал дорогу к самовыражению. Я уверен, что игра стоит свеч, и, пройдя всю дорогу, мы получаем гораздо больше возможностей для того, чтобы найти себя. И у меня есть хорошая новость! Эти люди сами выбрали свои цели и определили свои потребности. Точно так же и вы можете вписать свои имена в этот список. Все зависит только от нас самих. Мы сами – волшебники своей жизни, мы сами – кузнецы своего счастья.

Используем каждую секунду своей жизни

Если вам показалось, что, обеспечив себя полностью, мы начинаем меньше работать, то это не так. Конечно, мы можем себе это позволить, но если отдых затянулся, то, думаю, вы не на верном пути. Наоборот, мы начинаем работать с удвоенной силой, с огромным энтузиазмом. За несколько часов мы умудряемся сделать столько, сколько раньше не смогли бы сделать за целую неделю. Это происходит потому, что мы начинаем заниматься любимым делом, а не РАБОТОЙ!

Статистика показывает, что самое большое количество смертельных случаев наблюдается у мужчин в первые три года после выхода на пенсию. Это происходит из-за потери смысла жизни: цели были выбраны неправильно, и единственное, что остается, – это смерть.

Но, как я уже сказал, нас это не коснется. Труд действительно будет продлевать нашу жизнь, и мы станем использовать

каждый шанс, каждую секунду своей жизни, чтобы получить от нее как можно больше.

Найти себя и жить, а не существовать – вот для чего мы отправляемся на поиск своих целей.

Шаг второй. Культура потребления

История вторая. Виноградарь Тахир и его путешествие

– Ну, вот и закончился год, – сказал Амирбек Санджару. – Возьми эти деньги, ты их заработал честным путем, теперь ты свободен.

– Но, учитель, я отработывал долг за разбитую посуду.

– Я помню, ты отработал долг сполна, возьми деньги. Ты работал их, и оставить их у себя я не имею никакого права.

– Я преклоняюсь перед вашей щедростью и добротой, – сказал Санджар, упав учителю в ноги.

– Вставай, вставай сын мой. Лучше расскажи, что собираешься делать дальше?

– Учитель, за год я получил столько знаний, а теперь и денег, что скорее всего открою свою ювелирную лавку, ведь мне так много нужно получить от этой жизни.

– Молодец, Санджар, порадовал старика. Уроки не прошли даром, и ты не бежишь на базар тратить заработанные деньги. Но я хочу передать тебе еще одну большую мудрость. И для этого я расскажу тебе вторую историю.

На протяжении 10 лет в моем саду старательно работал виноградарь по имени Тахир, за его работу я платил ему щедро – 5 динариев в месяц, но как-то он подошел ко мне и попросил меня освободить его от работы и отпустить в далекий город Дамаск. Я согласился, но при этом поинтересовался у него, зачем он решил проделать такой далекий путь. На что он мне ответил:

«Вы очень щедрый хозяин и никогда не обижали меня, но мой сын женился, и Господь ему послал двойню. Теперь мне нужно больше денег, а мой брат сообщил мне, что в Дамаске за мою работу мне будут платить по 5 золотых в месяц – это в десять раз больше, чем я получаю сейчас».

Я заплатил ему за последний месяц и отпустил с миром, пожелав удачи.

Прошло 3 года, как вдруг мой слуга сообщил мне о том, что Тахир вернулся в Самарканд и просит меня о встрече.

– Проходи, дорогой, расскажи, как прошло твое путешествие, – вежливо сказал Амирбек Тахиру.

– О мудрейший, – начал Тахир, – я добрался до Дамаска на пятый месяц вместе с караваном сирийских купцов. Мои знания были востребованы, и я быстро нашел работу. Каждый месяц я зарабатывал не меньше 5 монет золотом, и мне казалось, что в этом благодатном городе я стану состоятельным человеком. Но, к сожалению, цены в Дамаске, как и заработки, тоже во много раз выше, чем в Самарканде. Если здесь мои доходы позволяли мне покупать еду, одежду, платить башмачнику, цирюльнику, знахарю и при этом мне удавалось откладывать деньги, то в Дамаске я еле-еле сводил концы с концами, а иногда мне даже приходилось брать деньги в долг. Теперь я понимаю, что здесь мелочью я зарабатывал больше, чем там золотыми монетами, потому что в Дамаске я не мог не только что-нибудь сберечь, но и пропитаться. К концу второго года работы я решил вернуться в Самарканд, и вот я здесь стою перед вами, мой господин.

В конце истории Амирбек передал своему ученику такую мудрость:

– Так вот, Санджар, неважно, сколько ты зарабатываешь, важно то, сколько у тебя остается. Ты нашел свою мечту, теперь найди возможность прийти к ней.

Устраните течь

Действительно, важно не то, сколько вы зарабатываете, а то, сколько у вас остается. Я даже скажу больше! Экономить могут все, а вот сэкономить сэкономленное и правильно проинвестировать удастся единицам. Искусство потребления является настолько же важным, как и искусство получения денег.

В ваших карманах – дыры! Сквозь них деньги «сыплются», как песок. Сколько вы потеряли – не сосчитать никогда, а вот устранить течь возможно. Когда я в первый раз проконтролировал свои расходы, то увидел, что 30% моих доходов тратилось впустую.

Но вы скажете – я и так себе во многом отказываю! Знаю, но вопрос не в том, чтобы отказывать себе еще больше, а в том, чтобы научиться правильно потреблять. Таким образом, мы сможем получить сумму, достаточную для инвестирования, уже сегодня.

Для этого нам необходимо понять, что живем мы во время постоянного прессинга со стороны производителей. С появлением журналов, телевидения, радио, рекламы в транспорте, рекламы через Интернет и даже через мобильный телефон на нас как на потребителей стало гораздо легче влиять. За наш кошелек каждый день разворачиваются целые войны. И выигрывают не производители с лучшими товарами, а те, кому удалось продвигнуть лучшую рекламную компанию. Поколение потребителей – вот во что нас превратили в последние годы!

Поколение потребителей

Если бы вы хоть раз оказались свидетелем подготовки рекламной кампании, то поняли, что все производители относятся к потребителям, как к «баранам». Как больше выудить денег из наших карманов, а не как принести нам пользу – вот над чем работают лучшие умы мира. Матрица уже существует! Нас программируют каждый день, нами умело манипулируют и сколачивают на этом огромные состояния. Мы уже многие годы являемся «биороботами», даже не догадываясь об этом.

Потребительский марафон – вот из чего состоит жизнь большинства людей. И это считается не только нормой, но и основным ориентиром для будущего всего человечества. Еще не получив денег, мы планируем их потратить до последнего рубля. Заходя в магазин, мы покупаем сначала все, что нужно, а потом, если у нас остаются деньги, то, что подходит по цене.

Жизнь состоит из потребления, и другому места нет. Производителей это не только устраивает, но они еще и заботятся о том, чтобы мы никоим образом не смогли об этом догадаться.

Нас заставляют покупать, но при этом оставляют право считать, что мы сами сделали выбор в пользу именно этой продукции. Послушайте разговоры людей, обратите внимание на свои мысли, и вы поймете, что потребление – это основная задача жизни.

Давайте разберемся, почему это происходит. Вернемся к потребностям. Возьмем, например, потребность получать признание. Большинство из нас нуждается в этом каждый день, и подсознательно мы пытаемся удовлетворить эту потребность любым способом. Самый короткий путь – это покупка!

Купить хороший костюм, в котором мы будем выглядеть как Алан Делон, – и дело в шляпе, нам слева и справа говорят о том, как хорошо мы выглядим. Потребность удовлетворена, и незачем проявлять себя по-другому. Зачем ходить в спортзал, зачем учиться, зачем совершать благородные поступки, ведь достаточно купить хорошую машину в кредит – и потребность удовлетворена. Реклама навязывает легкий путь каждый день. Купи этот телефон – и ты будешь такой же крутой, как и этот подкаченный парень, рекламирующий его с экрана телевизора. Пользуйтесь этими прокладками – и вам повезет, на вас обратит внимание хороший подкаченный парень с крутым телефоном. Пейте пиво – это лучший способ показать, что вы – настоящий мужчина. И никто вам не скажет, что всю Россию посадили на легкий алкоголь. С бутылкой в руке утром на работу, вечером с работы – это стало признаком хорошего тона.

Но все только начинается! Лучшие умы мира разрабатывают новые способы влияния на людей каждый день с еще большим энтузиазмом, ведь нам, «баранам», некогда остановиться и подумать, для чего мы живем.

Как нас заставляют покупать

Производители, зная о том, что потребитель покупает то, что ему известно, стараются заложить нам в головы название своих товаров. Создана целая наука – брендинг. Цель этой науки – заложить нам ассоциации, которые должны связывать товары с торговой маркой данного производителя. Если прокладки – то тогда Always, а если шампунь, то Head&Shoulders. Если в течение месяца каждый день вы слышите одно и то же, то естественным образом запоминаете это. Давайте разберемся в том, как это происходит.

На рис. 2 схематически представлен человек. Большой круг – это наше тело, оно отвечает за наши действия, средний круг – сознание, оно отвечает за наши решения, а малый круг – это подсознание, которое подготавливает всю почву для принятия решения.

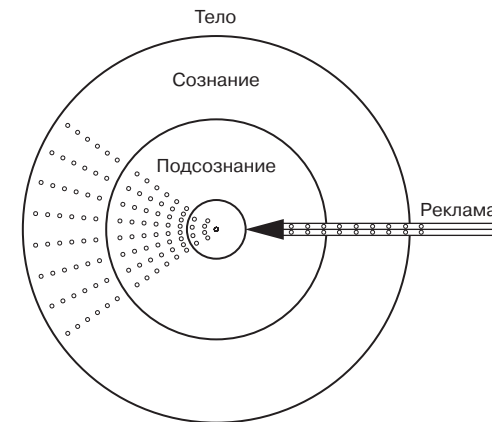


Рис. 2. Воздействие рекламы на человека

Если вы не слепоглухонемой, то реклама атакует вас каждый день, она поджидает на каждом шагу. Спустя всего лишь 21 день с момента восприятия рекламы подсознание уже закрепило в себе полученную информацию. Подсознание передает и наполняет своими ассоциациями сознание, и через некоторое время – все тело. Вы «пропитаны» рекламой от макушки до пят. Еще хуже, что вся реклама так или иначе пытается заложить в вас одну и ту же установку – КУПИВ ЭТО, ТЫ СТАНЕШЬ САМЫМ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ В МИРЕ!

Так оно и происходит. Мы летаем в день покупки, кратковременный миг удовольствия заставляет крылья расправиться у нас за спиной. Но проходит день, второй – и все возвращается на круги своя. Вы по-прежнему неудовлетворенный человек. Ведь невозможно достичь своих целей покупкой. «Что делать?» – вы спрашиваете у самого себя. «ПОКУПАТЬ» – говорит вам ваше подсознание.

Еще одно направление – это мода, великий фарс, созданный маленькой кучкой людей. Год от года миллионы потребителей заставляют покупать то, что у них, в принципе, уже есть. Сила желания присоединиться к группе «преуспевающих» людей заставляет нас совершать бессмысленные растраты. Это наркотик, на который подсадили миллиарды людей во всем мире! И подсади на него мы сами, но и отказаться от него дано только нам самим. Как? Изменив культуру потребления. Другого пути нет.

Привычки потребления

Жизнь состоит из набора привычек, и для того чтобы изменить всю культуру в целом, нам необходимо трансформировать каждую привычку отдельно. Давайте рассмотрим некоторые из них. Первая привычка, которую необходимо привить, – это *подготовка элементарного плана покупок*. Список необходимых вещей и продуктов составляется еще до похода в магазин. Конечно, некоторых это может утомить, но я могу сказать лишь одно: не ищите легких путей, они приведут вас туда, где вы находитесь на сегодняшний день. Хочешь изменить жизнь – будь добр, потрудись.

Вторая привычка – *не выходи за рамки списка*. Покупать, что необходимо, а не то, что видишь. Возможно, в процессе покупки вы вспоминаете, что нужны и другие продукты, но раз вы не включили их в список, то, скорее всего, сможете обойтись и без них. Конечно, я не призываю вас отказаться от всего, нет! Я просто хочу, чтобы вы контролировали ситуацию, а не ситуация контролировала вас.

Покупайте вовремя. Бедняки покупают вещи по сезону, а богатые – по большим скидкам. Весной покупают зимние вещи и зимой осенние. Стоимость вещей в сезон выше в среднем на 50% от их стоимости вне сезона, а иногда эта цифра доходит и до 80%! Покупать вовремя – это также и делать покупки вещей, например, один раз в три месяца. Попробуйте полгода ничего не покупать, и вы поймете, какое это испытание.

Продукты питания длительного пользования покупайте оптом и заранее. Покупайте так, чтобы невозможно было увезти!

Покупая оптом, вы будете экономить порядка 20–30% денег, которые запланировали на приобретение продуктов питания.

Или, к примеру, привычка – *тратить все деньги, которые лежат у вас в кармане*. Эта привычка вообще не имеет никакого объяснения. Скорее всего, она сродни болезненному максимализму. Деньги всегда должны быть в кармане в достаточном количестве. Вспоминайте силу одного доллара каждый раз, когда вы совершаете любую покупку. Подумайте, что через 10 лет этот доллар будет давать вам сотни каждый месяц.

Используйте рекомендации

Как только я хочу сделать крупную покупку, я обращаюсь к своим знакомым, которые разбираются в данной области. Они дают мне рекомендацию, и я совершаю покупку быстро, выгодно и надежно. Используя рекомендации, мы можем сохранить довольно большую часть нашего бюджета.

Кредиты

Кредит – это палка о двух концах. С одной стороны, кредиты помогают нам получать товары или услуги, даже если мы не в состоянии приобрести их за наличные деньги. С другой, кредиты созданы для того, чтобы не только привязать нас к производителю, но и вытащить у нас как можно больше денег, – это еще одна дыра в нашем кармане. Сегодня в России кредитная политика начинает шагать по стране с огромным размахом. Нас соблазняют кредитами с каждым днем все больше и больше. Возможность получить сегодня то, на что, по большому счету, вы не можете рассчитывать, завораживает людей, как удав кролика. Зачем трудиться, стараться, если это можно получить здесь и сейчас, всего за 15 минут? Где-то я уже это слышал?! Постойте, постойте, кажется, в прошлый раз у нас пытались купить душу, а сейчас хотят купить свободу. Финансовое рабство ждет несколько поколений людей, которые не могут побороть желание получить все и сразу!

Конечно, бывают ситуации, когда кредиты становятся выгодными, например в случае с ипотечным кредитованием.

Получите от жизни все!

Вы уже прочитали книгу «Как получать деньги, ничего не делая», выполнили все упражнения и знаете, чего хотите от этой жизни. Так получите все, используя инвестиционную стратегию. Зачем довольствоваться тем, что вы можете позволить себе сегодня? Пересмотрите свои привычки, правильно проинвестируйте, делайте это на постоянной основе и получите по максимуму за свою стойкость и мудрость.

Посмотрите на табл. 2. Вы увидите, что произойдет всего лишь с 1000 долларов через разные промежутки времени и на какие ежемесячные дивиденды вы сможете рассчитывать.

Таблица 2. Разовая инвестиция (в долл.)

Процентная ставка	Через 10 лет	Через 20 лет	Через 30 лет
20%	6191	38 300	237 300
25%	9313	86 700	807 700
30%	13 785	190 000	2 619 800

Думаю, ради этого стоит изменить свои привычки потребления.

Шаг третий. Планирование бюджета

История третья. Мулла и конюх

К концу второго года Санджар владел тремя лавками на базаре, а также гончарной мастерской. Дела двигались в гору благодаря советам Амирбека, и Санджар был настолько благодарен своему учителю, что стал называть его отцом.

Однажды вечером во время ужина Амирбек попросил задержаться Санджара для того, чтобы обсудить одно дело. Расположившись в гостиной, Санджар раскурил кальян – и в одно мгновение комната наполнилась ароматом яблока.

Амирбек, допив чай, сказал:

– Санджар, сынок, я безгранично счастлив тому, что ты появился в моей жизни, ты растешь, твои мечты становятся явью,

и я бы хотел, чтобы так было всегда. Для этого тебе необходимо уже сегодня подумать о своей старости. Я расскажу тебе еще одну историю – думаю, она многому тебя научит.

Однажды наш мулла пришел в мечеть, чтобы обратиться с проповедью к верующим. В городе был праздник, и поэтому в зале никого не было, за исключением молодого конюха. Мулла сомневался: «Должен я тратить на него время или нет?» И тогда он спросил у конюха:

– Ты один здесь. Как ты думаешь, должен ли я читать проповедь или нет?

Конюх ответил:

– Господин, я – простой человек, я в этом ничего не понимаю. Но когда я прихожу в конюшню и вижу, что все лошади разбежались, а осталась только одна, я все равно даю ей поесть.

Мулла растрогался от этих слов и от всей души начал свою проповедь. Он говорил больше двух часов и, закончив, почувствовал на душе облегчение. Ему захотелось узнать, насколько хороша была его речь. Он спросил:

– Как тебе понравилась моя проповедь?

– Я уже сказал, что я – простой человек и не очень-то понимаю все это. Но если я прихожу в конюшню и вижу, что все лошади разбежались, а осталась только одна, я все равно ее кормлю. Но я не отдам ей весь корм, который предназначен для всех лошадей.

После многозначительной паузы Амирбек добавил:

– Так вот, Санджар, мудрость богатых людей в том, как они распределяют все ресурсы в своей жизни. Знай меру, предусмотрй все – и жизнь наградит тебя сполна.

Для чего нужен бюджет

Бюджет – это разумное распределение денежных ресурсов. Бюджет государства составляется на один год. Предприятия – как минимум на квартал. А вот личный финансовый план составляется на один месяц.

Чем отличаются богатые люди от бедных? Именно бюджетом! Первые планируют каждый финансовый шаг, вторые находят оправдания для того, чтобы этого не делать. Первые серьезно относятся к любым мелочам, которые связаны с финансами,

вторые не обращают внимания даже на самые серьезные вещи. Как можно получить что-либо, если мы это даже не запланировали?

Если вы хотите создать состояние, то учиться этому стоит у тех людей, которые его имеют. Глупо спрашивать у богатых людей, ведут ли они свой бюджет, потому что, не делая этого, они либо ничего бы не получили, либо все быстро потеряли.

Я никогда не играю в лотерею, но знаю точно, что большинство людей, получивших большой выигрыш, уже через год возвращались на круги своя, не имея по-прежнему ничего. И наоборот, миллионер, который по какой-то причине потерял свое состояние, имея навыки, очень быстро восстановит свои утраченные позиции. Одним из основных навыков успеха богатых людей является *планирование*.

Играя в шахматы, гроссмейстер просчитывает комбинацию на 7–8 ходов вперед. Если представить, что шахматы – это маленькая жизнь, то, конечно, проигрывают те, кто живет, не планируя даже свой следующий шаг. Битва за свое будущее идет каждый день, и закрывать глаза на основную часть фундамента будущего – глупо. Являясь человеком творческим, я первое время испытывал внутренний дискомфорт оттого, что раз в неделю мне приходилось подводить финансовые итоги. Знаете, что меня заставляло делать это? Картинка в рамке на моем рабочем столе. На ней была изображена цифра, показывающая финансовое состояние, к которому я приду через 10 лет, ежемесячно инвестируя свои деньги. Сделать ее вы можете и сами, используя программу «Калькулятор рантье», о которой было упомянуто выше. Прошло время, и составлять план вошло у меня в привычку. Теперь я и не представляю себе месяц без плана или неделю без итогов.

Сначала платите самому себе

Первой статьей бюджета является инвестирование. Минимум 10%, а желательно 20% от вашего дохода должны быть включены в эту статью. А вот на оставшиеся 80% вы можете рассчитывать, составляя свой финансовый план. Представьте себе, что ваш доход в этом месяце меньше на 10–20%, составляйте план исходя из этого. Знаю, для многих это будет очень непросто.

Удержаться от соблазна и не потратить эти деньги порой практически невозможно, поэтому я рекомендую запускать деньги в дело как можно быстрее.

А что делать с теми деньгами, которые остаются в конце месяца? Предлагаю создать специальный фонд, в котором будут храниться наличные деньги. В моем случае примерно два раза в год ситуация складывается так, что эти деньги приходятся очень кстати. Да и чувствовать вы себя будете гораздо уверенней, зная, что есть деньги, на которые вы можете рассчитывать.

Определите статьи расходов

Как невозможно найти двух одинаковых людей, так невозможно составить два одинаковых финансовых плана. Личный финансовый план состоит из трех основных частей. Первая – это *доходы*, вторая – *инвестиции* и третья – *расходы*. И если с составлением первой и второй частей плана проблем никогда не бывает, вам достаточно просто перенести сумму своих доходов на лист бумаги в первом случае, а во втором выделить 10–20% от этой суммы, то с определением статей третьей части плана приходится повозиться.

В свою очередь, расходная часть делится на две части – *обязательные платежи* и *необязательные расходы*. К обязательным платежам можно отнести: питание, необходимую одежду и предметы гигиены, коммунальные выплаты, расходы по ведению хозяйства, выплаты по кредитам, аренду квартиры, расходы на транспорт. Как я уже сказал, есть обязательные расходы, которые присущи только данной семье, например: оплата собственного обучения или обучения детей, оплата услуг няни или домработницы, расходы на посещение фитнес-клуба, алименты, помощь родителям и многое другое. Чаще всего сумма, которую мы тратим на обязательные расходы, не меняется из месяца в месяц. И поэтому я рекомендую внести эти статьи в бюджет, ежемесячно откладывая определенную сумму.

А вот необязательные расходы практически всегда состоят из наших желаний и зависят от неожиданных обстоятельств. И несмотря на то, что неожиданные обстоятельства заложить в план невозможно, мы создаем статью – *другие расходы*.

Мы созданы для того, чтобы жить, а не существовать. И было бы глупо не заложить статью в своем бюджете, которая позволит ходить в кино, посещать театры, клубы, выставки, покупать книги – в общем, делать все, что доставляет удовольствие.

И наконец, последняя статья в вашем плане – ее даже нельзя назвать расходами. Это *инвестиции* – ваш дар, ваш вклад в общество. Неважно сколько, важно, чтобы это было постоянно. И самым разумным было бы выделить часть денег, которые вы будете отдавать на благотворительность, в создание фонда, который будет приносить хорошие дивиденды уже через 30 лет. Я думаю, что они будут способны помочь многим людям. Такой фонд на первых порах может создать любое физическое лицо, инвестируя деньги в паевые инвестиционные фонды.

Вы спросите меня: «А на чем же экономить? Вы же перечислили все мои расходы?» И я отвечу – не на чем! Я предлагаю ПРАВИЛЬНО ПОТРЕБЛЯТЬ! Да-да, разумно относиться к каждой покупке, делая ее в нужное время и в нужном месте. Конечно, чем больше у вас необузданных желаний, связанных с тем, что вы хотите выглядеть по моде, как тот парень с обложки или та девушка с плаката, тем меньше шансов прийти к финансовой свободе. В первую очередь потому, что вы уже не свободны, а зависите от тех людей, которые загнали вас в рабство потребления своих товаров. Финансовый план – это ваш меч в борьбе за вашу финансовую свободу!

Создайте несколько статей в бюджете

Для удобства я рекомендую разбить наличные деньги на несколько частей. Например, деньги, которые вы запланировали на хозяйственные расходы, не держите вместе с теми, которые вы решили потратить на развлечения. Во-первых, вам будет легче составлять еженедельные отчеты, а во-вторых, вы найдете «течь» в своем бюджете.

Каково было мое удивление, когда я, создав несколько статей в бюджете, которые шли на различные расходы, обнаружил «черную дыру» в своем бюджете, там, где я даже не ожидал ее увидеть. Около 15% моих доходов я тратил на покупку воды,

горячих напитков, сладостей, бургеров и многих других мелочей в течение дня. Конечно, я не призываю отказывать себе в необходимых вещах. Но проблема была в другом. У меня будто руки чесались купить все это. Мне казалось, что 10 рублей больше – 10 меньше ничего не меняют, а, покупая, я чувствовал, что могу позволить себе очень многое. Покупая, я добивался маленьких целей, я испытывал наслаждение от краткосрочного чувства победы. Теперь я уже понимаю, что этой «болезнью» страдают практически все люди, живущие на нашей планете. «Болезнь» эту нам планомерно прививают производители, навязывая свои привычки и запросы.

Так вот, мне пришла идея покупать воду оптом, а не в розницу, кофе заваривать на рабочем месте, а не заказывать в ближайшем кафе. Через 3 месяца я похудел на 7 лишних килограммов, так как перестал есть сладости и бургеры, но самым главным для меня в тот момент было то, что уже через месяц я не ощущал, что в чем-то себе отказываю, а мои расходы в этой статье значительно сократились!

Устранив еще несколько утечек из разных статей расходов, я высвободил достаточную денежную сумму для дальнейшего инвестирования.

Не делайте инвестирование обременительным

Максимализм – дело хорошее, но только не в отношении финансового плана. Доводить себя до состояния полного аскетизма – глупо. История скупого рыцаря – лучший тому пример. Жизнь не должна останавливаться в течение ближайших десяти лет. Думаю, что вопрос вообще стоит по-другому. Насколько интереснее станет жизнь после того, как вы ее запланируете?

Определив сумму денег на развлечения, увлечения и карманные расходы, опираясь на свои потребности, я планировал то, как потратить ее наилучшим образом. И если раньше я не занимался спортом и не посещал театр, а только мечтал это делать, то теперь я стараюсь ходить в бассейн, играть в футбол, раз в неделю с женой посещать театр, кино или выставки. И каждое воскресенье я получаю удовольствие от общения со своими

детьми. Жизнь стала намного интересней и насыщенней, скорее всего, потому, что я стал планировать ее такой.

Основной вопрос, на который мы должны себе ответить, прежде чем начнем инвестировать деньги: «Чем я хочу заполнить свою жизнь для того, чтобы чувствовать себя счастливым и свободным человеком»? Инвестирование в свое будущее – это здравый подход к тому, как мы можем построить свою жизнь, чтобы получить от нее абсолютно все! И конечно, оно не имеет никакого смысла, если мы ради будущего станем жертвовать настоящим.

Составляйте план

Деньги любят счет – гласит известная поговорка. А счет лучше всего вести регулярно. Это поможет не только определить все статьи расхода и понять, куда уходят деньги, но и избежать ошибок при составлении плана на следующий месяц.

Начните составлять свой бюджет прямо сейчас, не нужно ждать зарплаты, понедельника или начала нового месяца. Действуйте, решая краткосрочные цели, **ДЕЙСТВУЙТЕ!** Итак, от 10% до 20% ваших доходов являются оптимальной суммой для инвестирования, а вот о том, как использовать их, мы будем говорить в следующей главе.

Шаг четвертый. Инвестиционная стратегия

История четвертая. Мудрость Махмуда

Три года Санджар создавал богатство, соблюдая все правила, о которых говорил с ним учитель, но при этом он видел, что по сравнению с Амирбеком его дело выглядит каплей в море. Поэтому в один из весенних дней, когда слуги оставили их наедине после трапезы, Санджар спросил:

– Отец, скажите, как вам удалось создать за жизнь такое огромное состояние?

– Я долго ждал этого вопроса, – ответил Амирбек. – И если ты его задал, значит, ты готов к четвертой истории, которая в свое время изменила мою жизнь.

Сто лет назад в нашем городе жил талантливый человек по имени Махмуд. Он был известен тем, что умел получать урожай зерна с одного участка больше, чем кто-либо другой. Махмуд будто привязал к себе удачу. Говорили, что все, за что брался Махмуд, получалось у него с первого раза. И вот однажды шах пригласил Махмуда поработать у него несколько лет для того, чтобы научить его работников получать хороший урожай. Во время разговора они играли в шахматы, по традиции Махмуд намеренно проигрывал шаху, дабы не расстраивать наисветлейшего.

– Я с удовольствием сделаю это для вас, мой господин, – согласился Махмуд.

– Что ты хочешь в оплату за свой труд? – спросил шах.

– Зерно, – скромно произнес Махмуд.

– Как много?

– Десятую часть ежегодного урожая, – ответил Махмуд.

– Ты что, ума лишился – это ведь тысячи монет золотом!

– Хорошо, о всемогущий, тогда давайте сделаем так, – взяв шахматную доску, Махмуд поставил ее перед собой. – После пятого урожая на первую клетку вы положите одно зерно, на вторую – два, на третью – четыре и так будете удваивать количество зерен с каждой клеткой до конца шахматной доски. Затем, сосчитав количество зерен, вы отдадите их мне.

Предложение Махмуда развеселило шаха, и они ударили по рукам, при этом шах подумал, что за пятилетнюю работу мастера ему еще никогда не приходилось платить столь малую цену.

Урожай шаха рос с каждым годом и через 5 лет превышал первый в четыре раза. Шах был безумно доволен, ведь он был уже одним из самых богатых и влиятельных людей во всем регионе Азии. Пришел день оплаты, шах поблагодарил Махмуда за проделанную работу, вызвал казначея со счетоводом для того, чтобы посчитать и выплатить по договору зерно Махмуду. Пока шах с Махмудом ели свежую дыню, счетовод, нервничая, производил расчеты. Пересчитав три раза, он не мог поверить в то, что цифра, которую он видит, была правильной. Казначей побледнел, когда счетовод показал ему сумму платежа.

– Что ты дрожишь, как лист винограда? – громко спросил шах у казначея.

– О всемогущий, я боюсь, что вы сорвете мне голову с плеч, – чуть слышно прошептал казначей.

– Что ты мямлишь, в чем проблема – говори! – крикнул шах.

– Даже всех запасов зерна не хватит нам, чтобы расплатиться с Махмудом.

– Что за вздор? Этого не может быть! – завопил шах.

Вскочив, он вырвал лист бумаги, на котором счетовод произвел все расчеты. Через несколько секунд шах схватился за голову, не понимая, как это могло произойти.

– О всемогущий, – обратился в этот миг к шаху Махмуд. – Выплати мне только десятую часть урожая за те 5 лет, которые я работал на тебя, думаю, это будет справедливая награда за мои труды.

На том и порешили. Шах сделал Махмуда своим визирем за мудрость, а Махмуд стал вторым богачом Самарканда, зная всего лишь один секрет удвоения чисел.

В заключение Амирбек сказал Санджару, улыбнувшись:

– Санджар, сынок, ты – самый трудолюбивый юноша, которого я когда-либо встречал в жизни. Вот уже третий год ты увеличиваешь свое состояние в 2 раза, продолжай это делать – и через 10 лет твое состояние станет равным моему, а через 30 лет превзойдет любое из существующих сегодня в нашем городе, ведь секрет, который знал Махмуд, известен теперь и тебе.

Выбор стратегии

Заставить работать ваши деньги и в то же время избавить вас от возможных потерь является нашей основной задачей при выборе стратегии.

Любители хранить свои деньги под подушкой! Знаю, что вы вправе придерживаться правила – никому и никогда не доверять. Знаю, что многие из вас могли уже иметь неудачный опыт выбора стратегии. Но если вы думаете, что при таком способе хранения денег – под подушкой – вы ничего не теряете, то я готов вас сильно разочаровать. Не секрет, что в истории многих стран были свои «великие кризисы». Что касается нашей страны, то за десять лет мы смогли перейти от строя,

который назывался социалистическим, к основам капиталистического. И я с уверенностью могу сказать, что нам это далось намного легче, чем кризис, который пережили в США во 2-й четверти XX века. Вспомним, что переживала Япония в послевоенный период, когда страна перешла от феодального общества к обществу с высоким уровнем социальной защиты за самый короткий промежуток времени в истории человечества.

И несмотря на это я хочу сказать, что, зашивая свои деньги каждый день в матрас, вы воруете у себя гораздо больше! Инфляция съедает у вас по 3% в год в валюте и как минимум в 3 раза больше, если вы храните свои накопления в рублях. Через 30 лет ваши деньги превратятся в горстку монет. Посмотрите на табл. 3, и вы поймете, как много теряете, выбрав такую неэффективную стратегию. Деньги должны работать – это один из самых главных законов преуспевания. Если откровенно, то победителя от проигравшего отличает лишь то, что победитель все же поднялся после падения.

Откладывать деньги на накопительный счет в банке – это значит терять немного меньше, нежели в первом случае. Можно много спорить, показывать расчеты, в которых вы выигрываете по 2–3% в год, но если посмотреть на табл. 4, в которой показано, сколько вы теряете по отношению даже к консервативным фондам облигаций, становится ясным – стратегия не является приемлемой. Расчет произведен при единовременной инвестиции в 10 000 рублей по данным на 9.07.04.

Почему паевой фонд

Пойдете ли вы к слесарю лечить свой больной зуб? Почему нет? Правильно, только профессионалам мы доверяем самое важное в своей жизни. А так как наши заработанные деньги являются семенами деревьев, плоды которых будут кормить нас и наших детей всю жизнь, то и доверить управление своими деньгами мы должны профессионалам в области инвестиций. Индивидуальный портфель, разработанный специально для вас, возможно получить, отдав свои деньги в доверительное управление профессионалам различных управляющих компаний. Правда, для этого вам необходима сумма от 100 000 долларов. И так как

Таблица 3. Убытки от инфляции

Сумма сбережений, в долл.	Через 10 лет с учетом инфляции 3% в год, в долл.	Через 20 лет с учетом инфляции 3% в год, в долл.	Через 30 лет с учетом инфляции 3% в год, в долл.
3000	2212	1631	1200
1000	737	543	400
500	368	271	200

Таблица 4. Преимущество паевого фонда облигаций перед накопительным счетом в банке

Инвестиции	Если бы вы проинвестировали 1 год назад, в руб.	Если бы вы проинвестировали 3 года назад, в руб.	Если бы вы проинвестировали 5 лет назад, в руб.
В банк на накопительный счет под 10% в год	11 000	13 310	16 100
В паевой фонд облигаций «Илья Муромец»	10 879	18 613	69 219

у большинства читателей эти деньги появятся лет через 10–12, то в первое время разумней размещать свои деньги в паевых инвестиционных фондах.

Инвестирование в паевые фонды удобно тем, что вы не принимаете никакого активного участия в процессе получения прибыли. Раз в месяц вы появляетесь в управляющей компании, чтобы приобрести очередную партию ценных бумаг фонда или, оформив заявку на приобретение паев фонда, приобретаете последние через свой банковский счет.

Есть и другие способы вложения денег – недвижимость, золото, ценные монеты, картины и многое другое, но в этом нужно разбираться. Потратить не один год своей жизни, потерять не один рубль из своих денег, посетить не один семинар на данную тему. Объединяет все эти виды инвестирования и то, что при этом вам надо работать. Так чем же это отличается от обычного бизнеса?

Мы же ищем систему, которая станет приносить вам доход, даже если вы путешествуете и у вас нет возможности следить за происходящим во всем мире. Или вам некогда этим заниматься, так как свобода подразумевает возможность наполнять свою жизнь любимыми делами. Поэтому я ответственно заявляю, что инвестирование в паевые фонды – один из лучших способов получения пассивного дохода. Другое дело – правильно выбрать фонд, ведь перекрывать инфляцию и приносить прибыль своим пайщикам удастся в среднем лишь 25% управляющих фондами во всем мире.

Как выбрать паевой инвестиционный фонд

Правила, которых необходимо придерживаться при выборе фонда, очень консервативны. Первое – управляющая компания фонда должна работать продолжительное время на рынке ценных бумаг. Это важный фактор для сохранения ваших денег. Не думаю, что нужно гоняться за фондами, которые дали на 3–4% больше в последний месяц или год, но при этом существуют меньше трех лет. С каждым годом количество фондов растет, и первый фильтр в отборе – элементарная живучесть компаний.

Есть еще один аргумент в пользу этого правила – фонд, работающий продолжительное время на рынке, позволяет управляющим набраться опыта для того, чтобы принимать верные решения в самых сложных ситуациях, которые обязательно будут происходить на нашем рынке.

Второе правило – выбирайте фонды с высоким качеством управления. О том, что это такое, узнайте у своего финансового консультанта.

Третье – обратите внимание на издержки, которые связаны с управлением фонда.

Четвертое – определитесь с типом фонда. Фонды делятся на открытые, закрытые и интервальные. Отличаются они тем, что первые принимают деньги в любой рабочий день, вторые – на этапе формирования, а третьи – только в определенные временные интервалы, которые длятся в среднем по две недели четыре раза в год. И те и другие бывают фондами акций, облигаций, смешанных инвестиций, индексными, венчурными, недвижимости и др.

Фонды акций – основа фонда – это различные акции российских предприятий. Очень рискованны для краткосрочных инвестиций, но очень выгодны для долгосрочного капиталовложения. Являются самыми прибыльными.

Фонды облигаций – основа фонда – облигации различных видов. Очень надежны для краткосрочных и долгосрочных инвестиций. Являются немного прибыльней, чем процент с банковского вклада.

Смешанные фонды – основу фонда составляют как акции, так и облигации, и поэтому смешанные фонды являются золотой серединой между фондами акций и облигаций во всех отношениях.

Индексные фонды – разновидность фондов акций. Очень популярны во всем мире. Только начинают свою работу на территории России. Основу фонда составляют наиболее стабильные и прибыльные акции ММВБ и РТС. Очень рискованны для краткосрочных инвестиций, но также стабильны на больших промежутках времени.

Некоторые считают, что стратегия инвестирования через паевые инвестиционные фонды очень рискованна, так как мы основываем ее на покупке паев фондов акций и смешанных инвестиций, в частности на первом этапе. И это будет правдой!

Если мы будем инвестировать деньги на краткосрочный период, но наши инвестиции затронут временной интервал от 5 лет и более, в этом случае риск становится намного меньше, главное – разработать индивидуальную инвестиционную стратегию и диверсифицированный портфель. А для этого вы можете воспользоваться советами финансовых консультантов.

Определяем сумму и время для инвестиций

Мы уже определили, что от 10 до 20% от вашего ежемесячного дохода должны идти на создание вашей денежной машины. Введите сумму, которую вы собираетесь инвестировать, в программу «Калькулятор рантье», выберите процентную ставку и время, на протяжении которого вы будете ежемесячно инвестировать свои сбережения (рекомендую закладывать от 20 до 30% от дохода).

Я рекомендую распечатать итог, который вам выдаст программа «Калькулятор рантье», и поместить его в рамку на самом видном месте у себя дома. В те минуты, когда вам захочется потратить накопленные деньги, смотрите на цифру в рамочке и думайте о том, что можете потерять, следуя своему необузданному желанию.

Сумма, постоянство, время или процентная ставка?

Что важнее всего для финансового успеха? «Сумма инвестиций», – отвечают мне 95% слушателей моих тренингов, но уверяю вас, что это совсем не так. Именно время, стратегия и процентная ставка делают нас состоятельными. Давайте разберемся!

Представьте себе, что вы инвестируете в месяц 1000 долларов под 20% годовых. А ваш друг – только 500 долларов, но под 30% в год. Через 7 лет ежемесячная прибыль от ваших инвестиций составит 3009 долларов в месяц, а прибыль инвестиций друга – 3479 долларов, то есть вы оба получаете практически один и тот же доход, несмотря на то, что вы инвестируете в 2 раза больше! А через 10 лет вы сможете получать по 6268 долларов каждый

месяц, а ваш друг – 9179 долларов! И наконец, через 20 лет разница ваших в доходах будет отличаться в несколько раз. Этот пример наглядно показывает, что процентная ставка намного важнее суммы инвестиций.

Постоянство, с которым я рекомендую производить инвестиции, позволит приобретать ценные бумаги на рынке в тот момент, когда все покупают, и это даст возможность расти вашим деньгам. А еще лучше в те моменты, когда все продают, и у вас появится возможность покупать паи и ценные бумаги по самой низкой цене. В книге «1000% за 5 лет, или Правда о паевых инвестиционных фондах в России» я рассказываю о том, как это происходит, и привожу примеры. В любом случае, постоянство – это ваше оружие в борьбе за финансовую свободу в те моменты, когда рынок идет вниз.

Время творит еще большие чудеса! Инвестиция 1 доллара под 20% годовых через 1 год дает сумму в 1,20 доллара. Через 2 года – 1,44 доллара, а вот через 75 лет – сумму более чем в 1 000 000 долларов. Да-да – целый миллион долларов! Конечно, мы не собираемся ждать 75 лет, но и инвестировать 1 доллар всего 1 раз в жизни нам в голову тоже не придет.

Сочетание времени, постоянства инвестиций и процентной ставки дают наилучший результат. Секрет вашего успеха – в мудром отношении к заработанным деньгам. Инвестировать ежемесячно под наибольший процент на длительный промежуток времени, грамотно разработав портфель и стратегию – вот в чем основа нашей стратегии! Этот самый большой секрет создания капитала подтверждает, что все гениальное – просто.

Стратегия инвестирования

Вы должны понимать, что стратегия инвестирования должна быть проработана для вас индивидуально. У каждого из нас разный возраст, уровень доходов, мы живем в разных городах и имеем доступ к различным инструментам. У нас разные потребности, разный опыт и уровень образования. Мы готовы нести различные риски. Именно поэтому я рекомендую проработать свою стратегию более досконально.

Многие считают самым важным выбрать доходные инструменты. Уверяю вас – это всего лишь 5% успеха в создании

большого капитала. Наиболее важным моментом я считаю создание индивидуального портфеля. Как вы понимаете, в такой короткой главе невозможно описать данную тему исчерпывающе, да и цель этой книги состоит совсем в другом. Мне бы хотелось сейчас лишь указать вам направление к финансовой свободе, поэтому выше рассмотренный портфель приведен для примера и не должен быть воспринят как рекомендация к действию.

Цель стратегии

Богатых людей многое объединяет, но и различаются они очень многим. Я хочу рассказать вам о жизни двух людей.

Первый. Его мобильный телефон включен и днем и ночью, с утра до самого позднего вечера, он разрывается от звонков тех людей, которым срочно необходимо с ним поговорить. Семья видит его несколько часов в неделю, жена не помнит, когда последний раз проводила с ним вечер вдвоем. Здоровье начинает шалить оттого, что некогда заниматься спортом, питаться приходится нерегулярно, и главное – нервы сдают с каждым днем все больше и больше. Спиртное – лучший способ решения различных вопросов, и алкоголь стал ежедневной нормой. Отлучиться из города больше чем на 3 дня не представляется возможным, о долгосрочном отдыхе и говорить не приходится. Отдыхать он не умеет вообще, так как постоянно думает о делах, которые ему предстоит решать, и даже ночью, несмотря на усталость, он не может подолгу заснуть. Страх потерять нажитое преследует его каждую минуту.

Второй. Ставит семью превыше всего. Свободное время позволяет ему вести здоровый образ жизни. Фитнес, правильное питание и железные нервы позволяют чувствовать себя здоровым человеком. Большую часть времени он путешествует и занимается своим любимым делом. Работая, он выкладывается на 100%, отдыхая, не вспоминает о работе вообще. Он не зависит ни от чиновников, ни от контрактов, ни от решений каких-то людей. Он видит, как растут его дети, и старается дать им все то лучшее, чего достиг в этой жизни сам.

Какой жизнью вы хотите жить? Выбирать вам! Конечно, я описал крайности, и таких людей немного. Что-то от первого, что-то от второго... Но чего больше – к такому образу вы стремитесь.

Два человека идут к одной цели – богатству, но один из них, пожалуй, забыл, для чего оно ему необходимо и ради кого он отправился в этот нелегкий путь.

Первый создавал свой бизнес, но создал РАБоту, которая приковала его к себе. Второй инвестировал деньги в бизнес других людей, и это позволяет ему быть более свободным. Конечно, я не призываю не открывать свое дело. Я призываю построить его таким образом, чтобы вы не забывали, ради чего это делаете. Бизнес – ради денег? Для чего вам деньги? Не ответив себе на этот вопрос, вы будете наматывать круги, как белка в колесе.

Остановитесь, оглянитесь, подумайте!

Цель нашей стратегии – создать источник дохода, который будет приносить вам прибыль независимо от того, работаете вы или отдыхаете, путешествуете или обучаетесь. Всегда, везде и в любых ситуациях. Цель нашей стратегии – ПОЛНАЯ СВОБОДА!

Шаг пятый. Обращение с деньгами

История пятая. Каким мы видим мир

Амирбек объявил о том, что через месяц с большим попутным караваном он отправляется в Мекку – священное место всех мусульман.

– Дела на время я оставляю тебе, Санджар. Не волнуйся, ты обязательно справишься, – сказал Амирбек.

– Спасибо за честь, отец, я приложу все усилия.

– Путь мой будет продолжительным и нелегким, и может случиться так, что скоро Всевышний призовет меня к себе, поэтому я составил завещание и прошу тебя выполнить его в том случае, если я не вернусь ровно через 3 года.

Слезы блеснули на глазах Санджара.

– Ну-ну, не плачь, я еще жив, – улыбаясь, сказал Амирбек. – Я позвал тебя сегодня еще и для того, чтобы рассказать пятую историю.

– С нетерпением жду, учитель, – радуясь сквозь слезы, сказал Санджар.

– Вижу, что ты уже умеешь управлять деньгами, но все-таки хочу довести твоё мастерство в этом вопросе до абсолютного совершенства. Поэтому постарайся понять в этой истории суть.

Два дервиша три месяца шли по пустыне. И вот – долгожданный оазис. Они вдоволь напились воды и решили найти дом, в котором можно было бы остановиться до утра.

Хозяева дома, в который постучались странники, увидели перед собой двух грязных людей в оборванных одеждах, которые просили пустить их переночевать.

– Пустим их в сарай, а то запачкают весь дом так, что никогда не отмоешь, – сказал глава дома своей жене.

– Правильно, – сказала она ему в ответ.

– Сейчас вас проводят, а утром пастух вас разбудит и покажет дорогу в ту сторону, куда вы держите путь.

Дервиши поблагодарили хозяев и отправились спать.

Сарай, в котором находились бараны, был в запущенном состоянии, напротив стога сена зияла огромная дыра, через которую можно было увидеть стену соседнего дома. Расположившись, путешественники заснули.

Но посреди ночи молодой дервиш проснулся и увидел, как его учитель, стоя на коленях, читает молитву.

– Что вы делаете, учитель?

– Я латаю дыру, – слышался шепот в тишине.

– Но зачем вы это делаете? Хозяева дома нас плохо приняли, даже не налив воды и не дав куска хлеба, зачем вы помогаете им?

– Есть вещи, которые не дано видеть с первого взгляда, мир не всегда такой, каким его видишь ты.

Молодой дервиш, не задавая больше вопросов, лег спать, так и не поняв смысл сказанного учителем.

Утром, не дожидаясь пастуха, дервиши продолжили путь.

Спустя месяц они прошли пустыню и наткнулись на небольшой аул.

– Давай найдем дом для ночлега, – сказал старший дервиш. В первом же доме уставших путников радушно приняли.

– Простите за скромный прием, – оправдывался хозяин, разламывая горячую лепешку, которую для гостей запекли в тандыре. Сейчас жена приготовит плов, а потом я нагрее побольше воды для того, чтобы вы смогли умыться после долгого пути.

Уложив путников на своей кровати, хозяева расстелили курпачи во дворе на айване и заснули.

История повторилась. Посреди ночи молодой дервиш проснулся и увидел, как его учитель молится, стоя на коленях. Он не стал задавать вопросы, зная, что учитель опять хочет помочь хозяевам дома.

Утром гостей разбудила хозяйка дома. Она оплакивала сдохшую корову, которая была единственной в доме.

– О учитель, я видел как ты молился ночью, почему в доме, который плохо принял нас, ты залатал дыру и помог хозяевам, а в доме, где нам был оказан царский прием, сдохла корова?

– Мой юный друг, есть вещи, которые не дано видеть с первого взгляда, мир не всегда такой, каким его видишь ты.

Молодой дервиш обиделся на своего учителя и не разговаривал с ним до тех пор, пока они не вышли из дома и не продолжили свой путь.

– Послушай, – начал старший дервиш. – Я увидел, что в первом доме через месяц должна была обрушиться стена, проломив часть пола. И в этой яме хозяева должны были найти большой клад, которого они недостойны, поэтому я сделал так, чтобы стена опять стала целой. Во втором доме ночью смерть пришла за женой хозяина для того, чтобы забрать на тот свет, но я оставил ее, предложив взять жизнь коровы. Помни, есть вещи, которые не дано видеть с первого взгляда, мир не всегда такой, каким его видишь ты.

Амирбек завершил свою историю наставлением:

– Санджар, есть законы денег, которые мой род передает из поколения в поколение. Я перенес их на лист бумаги, который ты должен хранить и передать только своим детям, так, как это делаю это я. Пройдет время, прежде чем ты поймешь смысл этих законов, главное – помни: мир не всегда такой, каким его видишь ты.

Живые деньги!

Если бы я услышал название этой главы лет пять назад, то не смог бы удержаться от смеха. Из названия становится ясным, что автор считает деньги живыми! Так оно и есть – считает. Более того, он знает, что для тех, кто думает иначе, путь к богатству закрыт.

Я думаю, что любой предмет, созданный человеком, живой. Тем более деньги, о которых каждый день думают миллиарды людей и которые являются инструментом для достижения наших целей. За деньги ведется самая продолжительная и отчаянная битва по всей планете. Их много, они перетекают из одних рук в другие. Порой через руки простого человека в течение жизни проходят тысячи различных монет и купюр.

Мы сами придаем деньгам силу каждый раз, когда считаем, платим или получаем их. Мы сами делаем их живыми, мы сами вдохнули в них жизнь. И только мы можем их притягивать либо отталкивать. Все в наших руках, и мы ответственны за все то, что происходит с нами в этой жизни, тем более за то, что создали сами.

Как говорят о деньгах

Часто ли вам приходилось говорить или слышать: «Деньги мне не нужны!» Или, например: «Деньги портят людей». Мне – достаточно часто. Но смогли бы эти люди порвать чек на миллион долларов прямо у вас на глазах? Уверен, что нет. Во-первых, потому что таких денег у них нет, и скорее всего, этими фразами они пытаются прикрыть свои неудачи в обращении с деньгами. Во-вторых, даже если они где-то и найдут такие деньги, то сразу изменят свое мнение по данному вопросу на диаметрально противоположное.

Мы живем в материальном мире, и многое сегодня зависит от того, что мы можем себе позволить. Деньги раздвигают границы, дают возможность действовать гораздо быстрее, что, в свою очередь, приводит к осуществлению поставленной цели.

Особенно странно слышать подобные высказывания от людей, у которых есть дети. В мире, где все, от правильного питания до высшего образования, зависит от денег, они пытаются

закрыться в своей раковине и не признавать реального положения дел. Ведь гораздо легче говорить, чем действовать.

Все, что мы произносим, имеет безграничную силу. И если вы говорите, что вам чего-то не надо, то неведомые силы забирают у вас это. Если вы отказываетесь от денег, которые вам дают за совет, проделанную работу или просто дарят на день рождения, то знайте, вы отказываете не этому человеку, а самому себе. Отталкивая деньги словами и действиями, вы убираете их из своей жизни.

Каждое наше слово имеет материальную основу. Не верите? Проведите эксперимент! Возьмите очищенную воду, налейте ее в два больших и прозрачных стакана. Наклейте на каждый стакан лист бумаги. На первом вы большими буквами должны написать слово «Добро», на втором – «Зло». Проверьте вкус воды в первый раз через неделю, второй раз – через две и, наконец, через сорок дней. Разница, которую вы почувствуете, покажет, как простое слово может влиять на окружающие предметы.

*Не отказывайтесь от денег.
Следите за своими словами.*

Как думают о деньгах

Когда-то я решил приобрести столько денег, сколько потребуются для того, чтобы не думать о них вообще. И только это начало происходить, я осознал, что в мою жизнь стали приходить другие мысли, которые притягивали новых людей и новые события. Раньше им просто не было места. Даже отдыхая с семьей, я не мог успокоиться, постоянно думая о своих делах, задачах, которые на тот момент сводились только к деньгам.

*Лучше совсем не думать, чем думать плохо.
Ведь мысли материальны, так же как и слова.*

Страх потерять деньги приводит в действие механизм, описать который достаточно трудно, но факт остается фактом – любой страх приводит к потере и разрушению. С другой стороны, не беспокоиться о безопасности – это значит не заботиться о своем финансовом благополучии. Выбор прост – действуй для того, чтобы сохранить, но не бойся потерять.

*Создайте достаточное количество денег.
Следите за своими мыслями.*

Отношение к деньгам

Наши поступки отражают наше отношение к деньгам. Представьте себе, что вы одели своего ребенка, отпустили его погулять. Через три часа он приходит совершенно голый. Но ведь вы любите своего сына, и поэтому вы снова одеваете его. Проходит 3 часа, и он опять возвращается без одежды. Как долго вы сможете это терпеть?

Жизнь – наша Мать, а мы ее дети. И она внимательно смотрит на то, что мы делаем с теми подарками, которые она нам дает. Каждый месяц вы получаете свои заработанные деньги, и если к началу следующего у вас не осталось ничего, то можно сказать, что вы являетесь тем ребенком, отношение родителей к которому как минимум будет не очень хорошим. Вам дают, а вы выбрасываете, вам дают еще больше, но вы опять безжалостны к подаркам судьбы.

Первые уроки (наказания родителей) очень мягкие – мы теем деньги, или во время покупки нас обсчитывают, или у нас берут в долг и не отдают, или еще что-нибудь происходит с нашими деньгами.

И если мы ничего не замечаем, в дело идут более серьезные инструменты – нам по полгода не выплачивают зарплату, или нас неожиданно увольняют с работы, либо срывается контракт, на который мы сильно рассчитывали. Ну если и после этого мы ничего не понимаем – удача навсегда покидает нас. Участь такого человека – всю жизнь прожить в нужде. Есть ли выход? Да, есть! Как прощают нас родители, так и жизнь ждет, когда мы вернемся повзрослевшими к ней.

Читая эти строки, вы уже стремитесь не делать ошибок или ищите то, как исправить их. У меня есть только один совет – ДЕЙСТВУЙТЕ! Начинайте откладывать 10–20% от своего ежемесячного дохода, и вы поймете очередной закон – подобное притягивает подобное.

*Откладывайте деньги.
Деньги идут к деньгам.*

Деньги любят счет! Нарушая этот закон, мы проявляем свое безразличие к своему будущему, и о финансовой свободе можно даже не мечтать. Я рекомендую один раз в неделю подбивать

свой финансовый план. Скорее всего, эта идея вызовет определенный протест в ваших сердцах. Выбор за вами. Хочу лишь добавить, что все богатые люди, с которыми мне приходилось встречаться, проводят эту операцию как минимум два раза в месяц.

Составляйте финансовый план.

Думаю, что любому человеку приходилось находить деньги. Может, это всего лишь медная монета на тротуаре. В любом случае, вы должны понимать, что это подарок свыше, еще один знак судьбы. Возьмите монету, не бойтесь нагнуться. То отношение, которое вы проявите к деньгам в этом случае, вернется к вам сторицей.

Каждый день мы берем сдачу, делая покупки в магазине. Может, у вас есть привычка оставлять мелкие монеты во время расчета? Вам дают, а вы оставляете. Вам дают, а вы не берете. Все это – знаки и символы, не отбрасывайте их от себя. Проявите уважение к законам жизни, возьмите сдачу – и еще один денежный ручеек польется в ваши карманы.

Проявляйте уважение к знакам и символам.

Энергия денег заставляет их находиться в постоянном круговороте. Препграда, с помощью которой человек останавливает воду, превращая небольшую реку в море, называется плотиной. Прорыв плотины – это катастрофа, которая может привести к трагедии, и человек всеми силами старается ее предотвратить. Деньги, которые вы откладываете, постепенно накапливаются. Не дайте деньгам остыть, запускайте их сразу в дело. Деньги должны работать!

Как только вы получили свой очередной доход, заплатите себе в первую очередь. И сразу инвестируйте в паи выбранного фонда. Деньги должны возвращать для вас новые деньги.

Деньги должны работать.

Ситуация: вы должны деньги

Конечно, это не имеет никакого отношения к банковским кредитам, например на развитие бизнеса, благодаря которым в нашем мире осуществляется большая часть проектов. Речь пойдет о тех деньгах, которые вы должны были отдать по договору, но

не отдали. Путь к благосостоянию постепенно будет закрыт. Может, в какой-то момент жизни все будет достаточно хорошо. И вопрос здесь идет даже не о деньгах. Если вы их так хотите, то, скорее всего, они к вам придут, но ведь есть еще и другие области жизни. На чужих деньгах счастье не построишь, а вот горя нажить можно достаточно.

На чужих деньгах счастье не построишь.

Ситуация: вам должны деньги

Конечно, необходимо прощать должников наших и не концентрироваться на этом. Но прежде необходимо приложить все усилия для того, чтобы вернуть долг. Сорить деньгами – такой же грех, как и красть деньги. Напоминайте, требуйте, действуйте – именно в такой последовательности необходимо двигаться. Под понятием «действуйте» я подразумеваю только законные и гуманные методы возврата денег.

Ну а для того чтобы не попадать в такие ситуации, старайтесь не давать деньги в долг. Да и откуда им взяться, если у вас каждая копейка на счету, каждый рубль в деле. И все-таки если вы собираетесь одолжить кому-то деньги, то заранее смириться с тем, что расстаетесь с ними навсегда.

Не сорите деньгами.

История шестая.

Зеркала и злая собака

Санджар помогал во всем своей семье, и родственники считали его мудрым человеком, который отмечен Всевышним и пришел на землю для того, чтобы изменить благосостояние всего рода.

Освоив законы денег, Санджар также оказывал помощь многим нуждающимся. Он всегда помнил о той истории, которую ему рассказал Амирбек за день до отъезда в Мекку:

– В далеком Китае император построил новый дворец для приема своих гостей. Красота дворца дополнялась еще и тем, что он был украшен большими зеркалами. За день до того, как во дворец должны были приехать первые гости, в большой зал забежала бездомная собака. Каково было ее удивление, когда

она увидела сотни собак, стоящих вокруг нее. Собаки были повсюду. Будучи весьма разумной собакой, она оскалилась, чтобы на всякий случай защитить себя от окруживших ее собак. Все собаки оскалились в ответ. Она зарычала – они с угрозой ответили ей.

Собака принялась бегать из стороны в сторону, лаять, рычать, противник не собирался сдаваться и отвечал тем же. Противостояние продолжалось всю ночь. И когда утром слуги отворили двери дворца, они увидели одну мертвую собаку в комнате, украшенной большими зеркалами. Никто не дрался с нею, во дворце вообще не было никого. И когда она начала сражаться, отражения в зеркалах тоже вступили с ней в борьбу. Она погибла в борьбе с собственными отражениями.

Как всегда, Амирбек улыбнулся и завершил свою историю наставлением:

– Вселенная платит нам сполна, сынок. Открой для себя эту истину – и ты познаешь закон равновесия жизни.

Благотворительность

Вот уже не одну тысячу лет огромное количество людей во всем мире отчисляют каждую десятую часть своей прибыли в церкви, мечети, больницы, различные фонды. Почему они это делают? Может, бояться потерять то, что у них есть? Может, желают получить больше? Может, хотят быть признанными? А может, от чистого сердца желают помочь тем, кто нуждается? Загадка человеческой души. Мне кажется, неважно, что вас побудило сделать это на первом этапе. Важно понять только одно – этот закон действительно работает. И даже если это не десятая часть, а сумма намного меньшая, знайте – вы отдаете в этот мир добро, и он вам ответит тем же. Словно эффект маятника – вы отталкиваете его, а он возвращается с еще большей силой.

Я предлагаю вам открыть свой собственный благотворительный фонд, на формирование которого, скорее всего, уйдет не один десяток лет. Как я уже писал, для этого ежемесячно инвестируйте любую сумму на максимальный промежуток времени в любой паевой фонд. Наступит день – и плоды этого фонда вы сможете раздавать каждый месяц многим нуждающимся.

И конечно же, 10% от прибыли, которые вам каждый месяц начнет давать основной фонд, вы сможете тратить на благотворительность уже через 10 лет.

Для того чтобы творить хорошие дела, повод необязателен. Дарите от души, не думая о том, что вы получите взамен. И уже совсем скоро вы ощутите еще один закон мироустройства.

Все возвращается сторицей.

Сделайте деньги своим подспорьем

Их можно ненавидеть. В них можно всю свою жизнь нуждаться. Их можно пытаться укротить, а можно сделать опорой на пути к своим мечтам, на пути к финансовой свободе. Соблюдайте законы, и через некоторое время вы начнете вкушать их прекрасные плоды.

Следите за своими мыслями.

Следите за своими словами.

Создайте достаточное количество денег.

Откладывайте деньги.

Не отказывайтесь от денег.

Деньги идут к деньгам.

Составляйте финансовый план.

Проявляйте уважение к знакам и символам.

Деньги должны работать.

На чужих деньгах счастье не построишь.

Не сорите деньгами.

Все возвращается сторицей.

История седьмая. Счастье

Великий праздник состоялся в день возвращения Амирбека. В самый разгар пира Амирбек позвал Санджара:

– Санджар, сынок, по пути из Мекки в Самарканд небеса мне дали второе откровение, такое же, как и в ночь накануне твоего первого появления в моем доме. Из него я понял, что через сорок дней после возвращения в Самарканд меня призовут в мир иной. Всевышний не дал мне сына, но он подарил мне тебя.

Я уже передал тебе все мои дела. Помогай моей семье так, как это указано в завещании, тем более что мои дочери стали тебе родными. Я научил тебя всему, что познал сам в течение жизни. Единственное, что у меня осталось, – это последняя история.

Всевышний, создавая человека, взял глину, слепил тело, прикрепил к нему руки, ноги, голову. Поместил в него душу, вдохнул дух. Завершив работу, Он увидел, что остался маленький кусок глины, и тогда Создатель спросил человека:

– Сын мой, что тебе дать еще?

– Дай мне счастье, Отец мой, – ответил человек.

Всевышний подумал немного, взял кусок глины и молча вложил его в ладонь человеку.

Мы сами создаем себя и свое счастье!

Вместо послесловия

В книге мы всего лишь несколько раз коснулись вопроса о том, как зарабатывать деньги. И хотя книга посвящена тому, как правильно использовать доходы, я хочу поделиться с вами одной истиной. Наши доходы зависят от количества «ДА», которые мы даем в ответ на любые возможности, предоставляемые нам жизнью. Подумайте над тем, как часто страх перед неизвестным не дает возможности действовать, как предрассудки не дают возможности преуспеть, как советы «знающих людей» останавливают за шаг до победы. Отбросьте все – **ДЕЙСТВУЙТЕ!**

Оправдания своей несвободы, которые у вас могли быть до того момента, как вы прочитали эту книгу, не имеют уже никакого значения. Себя не обмануть! И поэтому единственное, что я вам могу пожелать, так это – **ДЕЙСТВУЙТЕ!**

И если вы уже ответили на вопрос «Что мне нужно от жизни?» и узнали, как вам этого добиться, то дело осталось за малым – **ДЕЙСТВУЙТЕ!**

ДЕЙСТВУЙТЕ, ДЕЙСТВУЙТЕ, ДЕЙСТВУЙТЕ!!!

3
Книга

**1000% за 5 лет,
или Правда о паевых
инвестиционных фондах**

Предисловие

Друзья, мы живем в великое время! Время перемен, время, когда наш уровень свободы велик как никогда. Время, когда возможности открыты перед каждым из нас. Для того чтобы было с чем сравнивать, нам необходимо обратиться к истории.

Десять тысяч лет назад выживание было основной задачей для человека. Что мог противопоставить человек природным катаклизмам, диким животным и постоянным проблемам с пропитанием? Думаю, в то время было очень мало возможностей для того, чтобы чувствовать себя свободным и счастливым человеком. Средний возраст человека едва превышал 30 лет.

Всего лишь 500 лет назад многие из наших предков мечтали о физической свободе. Рабство, в котором находилась большая часть человечества, не давало шанса преуспеть в жизни. Жизнь не принадлежала человеку, так как человек не принадлежал себе.

Двадцать лет назад мы мечтали о свободе слова, о возможности работать на себя, о возможности отличаться от других. С помощью новой свободы мы хотели выразить себя, занимаясь любимым делом, осуществляя проекты своей мечты. Мы живем в великое время, но понимаем ли мы это? Осознаем ли мы то, что сотни миллиардов наших предков мечтали о том, что нам предоставлено с рождения?

Так уж устроен мир, что наши возможности начинают интересовать нас с того момента, как только мы отвечаем на вопрос «А для чего мы живем?». Вопрос, который терзает человека во все времена и в любой ситуации. Один из моих наставников свободы Паоло Коэльо однажды сказал: «Основа нашей жизни – в вопросе: что я здесь делаю? Но на этот вопрос нет ответа, и в своих книгах я его не ищу. Почему мы здесь, в конечном счете не важно. Важно то, что мы здесь и должны добиться лучшего».

Да, именно так – добиться лучшего, используя каждый шанс, любую возможность! Возможно ли добиться лучшего без материальной свободы? Думаю, да! Но в какой мере? Сможем ли мы сделать и получить больше, не имея материальных преград? Ответ тот же: да. Вот тут мы и делаем самый главный выбор в своей жизни: бороться за свою свободу, совершенствоваться, улучшать свою жизнь – или плыть по течению, оправдывая это тем, чего еще нет, или тем, чего еще не дала нам жизнь.

Так сложилось, что с ранних лет я – неискоренимый романтик, не желающий верить статистике, которая говорит, что только 5% населения Земли готово бороться за свою жизнь, изменяя себя, а не пытаюсь изменить других. Я склонен верить, что нас, готовых преодолевать все и вся на своем пути, гораздо больше, что к нам вскоре присоединятся и другие.

Способов стать финансово свободным много. Даже если мы решим их просто перечислить, то, поверьте, на это уйдет не один день. При этом я всегда искал способ, который можно было бы назвать универсальным, то есть такую возможность, которая позволила бы стать финансово свободным независимо от профессии, уровня образования, навыков, таланта, наличия стартового капитала и связей. Один из таких способов – передавать свои накопления в управление профессионалам. Индивидуально работать с вашими средствами возьмутся только при условии большого капитала, поэтому остается второй вариант – коллективные инвестиции, то есть паевые инвестиционные фонды.

Выбрав для рассмотрения одну из самых популярных инвестиционных возможностей – паевые фонды, я предлагаю разобраться в том, насколько они эффективны, да и вообще – приведут ли они нас к финансовой свободе. И, прежде чем мы начнем, я хотел бы поделиться следующим наблюдением: порой мы более грамотны в вопросах внешней политики, футбола, погоды, в конце концов, в вопросах, которые нас даже не затрагивают, нежели в элементарных вопросах личного финансового положения. Уверен, к вам это относится в меньшей степени хотя бы потому, что вы читаете эти строки. И все же, если вас не устраивает такое положение вещей и вы уже стали задумываться над тем, стоит ли инвестировать в паевые инвестиционные фонды, на какой доход можно рассчитывать? Если инвестировать, то как сделать

правильный выбор? Когда стоит инвестировать? Как часто? Сколько? На какой период? Если вы ищете ответы на эти вопросы, тогда нам явно по пути. Вы спросите: почему эти вопросы стоит поставить именно сейчас? Ответ прост: потому, что количество паевых фондов в России увеличилось только в 2004 году со 154 до 273. И хочу вас предупредить: это только начало! В ближайшие годы количество паевых фондов в России превысит 1000. И, не изучив эти вопросы сегодня, мы вряд ли сможем сделать правильный выбор завтра.

Что такое паевой фонд

Паевой инвестиционный фонд – это сложенные вместе средства пайщиков, на которые управляющая компания приобретает ценные бумаги, разрешенные паевым фондам законодательством РФ. То есть инвесторы, которые не хотят активно заниматься размещением и управлением своих денег, не имея знаний или времени, передают их в управление компании, которая и обязуется это делать согласно своей инвестиционной декларации.

Немного истории

Первые паевые фонды в нашей стране появились в 1996 году, вплоть до конца 2002 года появление нового паевого фонда было редкостью. Ну а в 2003 году количество новых фондов превысило количество всех существующих до этого года фондов. О росте популярности паевых инвестиционных фондов в 2003 году говорит хотя бы то, что совокупность активов всех фондов выросла с 12,7 до 76,2 миллиардов рублей! А это как-никак шестикратный рост!

Если посмотреть на рынок коллективных инвестиций стран с большой историей капитализма, то мы увидим, что, например, в Европе количество управляющих компаний практически перевалило за 800! Ну а законодателем моды в сфере инвестиционных фондов можно с уверенностью назвать США. Около 6000 взаимных фондов, в которые инвестируют свои сбережения более 100 миллионов американцев! Безусловно, эти

цифры впечатляют и убеждают нас в том, что сама идея передачи денег в управление профессионалам пользуется большой популярностью во всем мире. Индустрия, существующая более 80 лет, доказала, по крайней мере, свою востребованность.

Исторически идея коллективных инвестиций для получения дальнейшего дохода присуща человеку с давних времен. Мы всегда стремились объединить свои сбережения для получения прибыли. Много тысячелетий назад человек понял, что, отдав часть своих денег купцу, отправляющемуся в дальний путь за товаром, можно затем получить хороший доход. Семьи на протяжении многих веков вносили свой денежный пай, создавая компании и предприятия. Путешественники, мечтавшие открыть новые земли, собирали экспедиции, участникам которых обещали в случае удачи часть добытых территорий. Многие войны с незапамятных времен представляют собой инвестиционные проекты с целью захвата земель, а также природных и человеческих ресурсов. Естественно, победители с лихвой оправдывали свои капиталовложения. Взять для примера создание великой армии Чингисхана, который, захватывая улус за улусом, предоставлял возможность предводителям, вложив ресурсы в общий котел, продолжать сражение уже на его стороне, щедро раздавая дивиденды пайщикам после побед.

Банки стали первой юридически организованной системой капиталовложений, позволившей построить взаимоотношения инвесторов и промышленников, а также тех, кто желает сберечь деньги, и тех, кто их хочет взять в простой потребительский кредит.

С появлением биржи предприятия начали размещать акции и облигации своих предприятий, предлагая инвесторам присоединиться к получению взаимовыгодных дивидендов. Сама идея стать проводником между мелкими инвесторами и предприятиями, размещающими свои акции на бирже, стала основой и поворотным моментом в развитии всего капитализма. То есть мы можем с уверенностью сказать, что паевые фонды, а точнее управляющие компании этих фондов, являются естественным продуктом эволюции экономических отношений между инвесторами и бизнесменами.

Принципиальное отличие

Но возникает вопрос – в чем разница между коллективными инвестициями и другими формами капиталовложений? Прежде всего – в прозрачности системы коллективных инвестиций. Даже в такой высокоорганизованной системе, как банковская, мы не увидим такого уровня отчетности перед вкладчиками, как в системе коллективных инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Ежедневная отчетность перед пайщиками и проверяющими организациями, прежде всего о стоимости пая и составе портфеля фонда, делает паевые инвестиционные фонды одним из самых прозрачных инструментов для инвестирования.

Второе глобальное отличие – категория фонда, показывающая определенную направленность, которой придерживается паевой фонд в своих инвестициях, выражая это в инвестиционной декларации, открытой для всех. Инвестор без труда может понять стратегию работы фонда на рынке, его позицию по отношению к риску и доходности.

Контроль со стороны государственных органов позволяет говорить о том, что за всю историю существования паевых инвестиционных фондов в России не было ни одного случая мошенничества или невыплаты денег за паи фонда инвесторам.

Доступность для мелких и средних инвесторов отличает паевые фонды от многих других форм капиталовложения. Прежде всего, я имею в виду минимальный стартовый капитал, с которым можно прийти в управляющую компанию для приобретения паев фонда. Разброс предложений достаточно большой – от 0 до нескольких миллионов рублей. Но все же в среднем эта цифра примерно равна 5000 рублям, являясь доступной для мелких, а тем более и средних инвесторов. На рис. 1 показаны в процентном отношении от общего количества паевые фонды с различными требованиями к стартовому капиталу. Ну а повторное приобретение в большинстве фондов чаще всего ограничено минимальной суммой в одну тысячу рублей, что позволяет создавать универсальные инвестиционные стратегии как с большим, так и с малым капиталом.

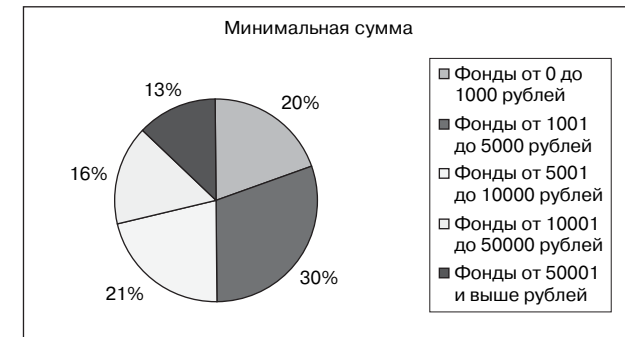


Рис. 1

Чей портфель?

Итак, паевые инвестиционные фонды выступают посредниками между физическими или юридическими лицами и – чаще всего – биржей. Основной задачей фонда является не получение дохода, а размещение денег пайщиков на бирже. Поэтому доход или убыток фонда зависит не от работы фонда, а от инструментов, в которые управляющая компания проинвестировала средства пайщиков. А вот второстепенной задачей является уже получение дохода фонда и, соответственно, его вкладчиков.

Инвестируя в акции и облигации открытых акционерных обществ, государственные ценные бумаги РФ и субъектов федерации, банковские депозиты или объекты недвижимости, паевые фонды создают портфель, из которого мы с вами можем увидеть процент инвестиций в данный инструмент в процентном выражении от общего числа активов фонда. У инвесторов паевых фондов появляется уникальная возможность инвестировать в различные отрасли российской экономики, размещая свои активы в одном фонде. Такую диверсификацию частный инвестор может совершить самостоятельно только при наличии солидного капитала.

Успех или неудача в работе паевого инвестиционного фонда напрямую зависит от того, насколько грамотно составлен портфель. Давайте посмотрим табл. 1, в которой представлен состав портфеля одного из фондов.

Таблица 1

Вложение на 30.09.04	Процент в инвестиционном портфеле
АВТОВАЗ	1,2
АВТОВАЗ-прив	1,7
Аэрофлот	0,5
ВолгаТелеком	1,2
ГМК Норильский Никель 5	5,7
Дальсвязь-прив	1,9
СибирьТелеком	1,7
СибирьТелеком-прив	1,7
Центр Телеком	0,1
Южная телекоммуникационная компания	0,9
Уралсвязьинформ	0,8
Уралсвязьинформ-прив	1,2
Сбергательный банк РФ	4,7
Связь Республики Коми	0,3
Сургутнефтегаз	3,3
Сургутнефтегаз-прив	2,7
Транснефть-прив	2,0
Татнефть-прив	0,9
Пивоваренная компания Балтика	0,3
Ростелеком	1,3
НПК ИРКУТ	2,7
Мобильные ТелеСистемы	0,8
Сбергательный банк РФ-прив	0,8
Урало-Сибирский банк	0,6
Росбизнесконсалтинг	0,1
ЮКОС	2,3
РАО ЕЭС-обл2	0,3
ВымпелкомФинанс-обл. 1	0,4

Таблица 1 (окончание)

Вложение на 30.09.04	Процент в инвестиционном портфеле
Илим Палп Финанс-обл1	1,7
Башкирэнерго-обл2	1,6
Камаз Финанс ООО обл1	0,5
RU26001LEN	0,1
Газпром-обл3	1,7
Волга-обл1	0,7
Дальсвязь обл1	1,7
Красный Восток Инвест-обл1	1,6
Русский Алюминий Финансы-обл2	1,5
УралСвязьИнформ-обл 2006	1,6
Алроса-обл19	1,7
АвтоВАЗ (обл 2)	1,5

Между прочим, такой портфель в 2003 году дал самую большую доходность (81%) среди всех российских фондов акций. Но хотелось бы предупредить, что результаты успешной работы фонда в прошлом не являются гарантией прибыли в будущем.

Покажите «бумажку»

Приобретая паи, инвесторы тем самым образуют паевой фонд. *Пай* – это именная ценная бумага, дающая владельцу право претендовать на собственность в паевом фонде. Информация о владельце пая заносится в специальную программу и представляет собой электронный документ. В обычном, бумажном виде пай не представлен, но ценность их от этого не становится меньше. Документом, который инвестор получает на руки, является выписка из реестра фонда. В выписке и указывается количество паев фонда, которые принадлежат инвестору.

Пай – это, прежде всего, право на получение назад вложенных денег и дохода, конечно, если был прирост капитала у всего фонда, а он, в свою очередь, зависит от роста стоимости ценных бумаг, в которых управляющий фонда разместил деньги пайщиков. Если же капитал фонда уменьшился, то и денег пайщик получит меньше, чем он проинвестировал в покупку пая.

На этапе формирования фонда управляющая компания в произвольном порядке устанавливает стоимость пая, которая не может меняться до окончательного формирования фонда. Как только фонд приступает к реальным инвестициям денег пайщиков, стоимость пая не может быть фиксированной и меняется относительно изменения стоимости активов фонда. Например, если фонд инвестирует свой капитал в акции и на день определения стоимости пая суммарная стоимость акций выросла, то и стоимость пая, соответственно, тоже вырастет. Расчет стоимости пая производится следующим образом: стоимость чистых активов паевого фонда делится на количество паев. Формула расчета стоимости пая и сам расчет строго регулируются государством, и поэтому паевой фонд не может произвольно устанавливать стоимость пая. Это и есть ключевой момент в системе паевых инвестиционных фондов, так как результат работы фонда мы как раз и можем увидеть по тому, как растет или падает стоимость пая фонда. Информация о стоимости пая является открытой, поэтому пайщики могут постоянно определять свой потенциальный доход в зависимости от того, как изменилась стоимость пая с момента покупки. Почему потенциальный? Потому, что, не продав свой пай, вы не сможете получить свою прибыль. Пай не приносит дивидендов, невозможно также по паю получить процент прибыли, но, продав часть паев, вы можете зафиксировать часть прибыли.

Немного географии

Купить или продать паи можно как в управляющей компании паевого фонда, так и у агентов паевого фонда. На конец 2004 года паи фондов можно приобрести более чем в 120 городах России. Агентские сети управляющих компаний все дальше и дальше проникают в регионы, предоставляя при этом больше возможностей для частных инвесторов в регионах. Для того чтобы приобретать паи фонда, необязательно постоянно приезжать в управляющую компанию или к ее агенту. Оформив многоразовую заявку, вы можете приобретать паи данного фонда, перечисляя деньги через любой банк из любой точки России. Давайте посмотрим, в каких городах на сегодняшний день можно приобрести и продать паи инвестиционных фондов (табл. 2).

Таблица 2

Города, в которых можно купить паи на 21.10.04 (всего 122)

Москва	Абакан	Альметьевск	Арзамас
Архангельск	Астрахань	Бавлы	Барнаул
Белгород	Белебей	Белорецк	Бийск
Бирск	Благовещенск	Благовещенск (Башкортостан)	Братск
Брянск	Верхняяркеево	Владивосток	Владимир
Волгоград	Волжский	Вологда	Воронеж
Воскресенск	Давлеканово	Дмитров	Дубна
Дюргюли	Екатеринбург	Железногорск	Жуковский
Заволжье	Зезя	Иваново	Ижевск
Иркутск	Ишимбай	Йошкар-Ола	Казань
Калининград	Калуга	Каменск-Уральский	Кемерово
Кириши	Коломна	Кострома	Краснодар
Красноярск	Кумертау	Курган	Лениногорск
Липецк	Магадан	Мелеуз	Месягутово
Миасс	Мурманск	Набережные Челны	Находка
Нефтекамск	Нефтеюганск	Нижневартовск	Нижнекамск
Нижний Новгород	Нижний Тагил	Новгород	Новобурейский
Новокузнецк	Новороссийск	Новосибирск	Новый Уренгой
Норильск	Одинцово	Октябрьский	Омск
Орел	Оренбург	Орехово-Зуево	Орск
Павлово	Пенза	Пермь	Петрозаводск
Петропавловск-Камчатский	Подольск	Райчихинск	Ростов-на-Дону
Рязань	Салават	Самара	Санкт-Петербург
Саратов	Свободный	Сергиев-Посад	Серпухов
Сибай	Смоленск	Ставрополь	Старый Оскол
Стерлитамак	Стрежевой	Ступино	Сургут
Сыктывкар	Тверь	Тольятти	Томск
Туапсе	Туймазы	Тула	Тюмень
Ульяновск	Уфа	Учалы	Хабаровск
Химки	Челябинск	Южно-Сахалинск	Якутск
Янаул	Ярославль		

Если мы с вами посмотрим на то, что происходит на инвестиционном рынке США, то увидим, что в конечном итоге появились инвестиционные супермаркеты, в которых физические лица могут выбрать паи различных типов и категорий тысяч паевых инвестиционных фондов в одном месте.

Пионером этой идеи стал Чарльз Шваб в начале 90-х годов прошлого века. Ситуация на рынке США складывалась таким образом, что в 80-х годах количество паевых фондов росло со скоростью арифметической прогрессии. Мелкие инвесторы столкнулись с проблемой выбора фонда, с невозможностью, например, приобрести паи различных фондов в одном месте для диверсификации своего портфеля. Именно этой ситуацией и воспользовался Чарльз Шваб, организовав компанию One Source. Эта компания предлагала своим клиентам покупать в одном месте паи различных фондов без дополнительных надбавок и таким образом экономила время и деньги своих клиентов, а также предоставляла большой спектр выбора взаимных фондов.

Самые крупные управляющие компании в США показали отсутствие гибкости и не решились представить свои фонды в супермаркете Шваба. И, как известно, они заплатились за свой консерватизм. Идея настолько понравилась инвесторам, что произошел огромный отток клиентов из тех фондов, паи которых невозможно было купить у Шваба. Ситуация заставила изменить мнение управляющих крупных фондов. В конечном счете они согласились платить Швабу 0,3% от суммы привлеченных средств за то, что он представит их фонды в своем супермаркете для своих клиентов, но время было упущено, и клиенты, соответственно, тоже.

Еще одним плюсом в появлении One Source стало то, что новые фонды теперь не должны были тратить огромные деньги для привлечения своих клиентов, а также на создание агентских сетей, что позволило сократить издержки фондов с 8 до 0%. Как мы знаем, в конечном счете за издержки фондов платим мы, инвесторы. С тех пор появился не один супермаркет фондов в США, но именно благодаря Швабу фонды получили такую популярность и доступность. Думаю, теперь вы понимаете, что в нашем случае революция еще впереди. Тот рост

количества фондов, с которым мы с вами столкнемся в ближайшее десятилетие, привлечет в эту индустрию миллионы клиентов. Приятно быть пионером? Думаю, прежде всего, выгодно! Потому что новые инвесторы привнесут на рынок новые деньги, а это естественным образом скажется на росте экономики и в конечном итоге на росте капитала, размещенного в экономике, в которой каждый пайщик фондов имеет свою часть, пусть и не очень большую.

История повторяется

И в нашей стране доступ населения к паям ПИФов становится все более доступным. Банковские сети начинают предоставлять возможность приобретения паев различных управляющих компаний, появляются супермаркеты ПИФов, а все большее число финансовых консультантов помогают разработать стратегию инвестирования и портфель, отобрать фонды и оформить необходимые документы в сотнях городах России. Инвестировать в ПИФы с каждым днем становится проще и доступнее.

Кто управляет фондом

Каждый пайщик может быть уверен в том, что государство в лице ФКЦБ (Федеральной комиссии по ценным бумагам) России (с апреля 2004 года ФСФР – Федеральной службы по финансовым рынкам) никогда не допустит к управлению деньгами пайщиков ненадежные компании. Достаточно сложная процедура получения лицензии предусматривает допуск к лицензированию только тех компаний, которые обладают средствами более 20 миллионов рублей, а также квалифицированным персоналом. Руководитель управляющей компании должен иметь опыт работы свыше двух лет в финансовых компаниях. Кроме того, руководитель должен пройти процесс аттестации ФСФР России. Каждая из компаний, обслуживающих паевой инвестиционный фонд, – а это специализированный депозитарий, специализированный регистр, независимый оценщик, агенты по продаже и выкупу паев, – также должна иметь соответствующую лицензию ФСФР. Исключением является лишь аудитор фонда. Позже

мы обсудим вопросы контроля за управляющей компанией, но даже на этапе ее формирования можно сказать, что организовать такую компанию могут только специалисты с опытом работы и достаточным капиталом для управления инвестициями пайщиков.

Шаг вправо, шаг влево, прыжок на месте – расстрел

Управляющая компания осуществляет доверительное управление в интересах пайщиков фонда только в рамках закона «Об инвестиционных фондах» и постановлений ФСФР России. Например, управляющая компания не может использовать деньги пайщиков для операций, не описанных в инвестиционной декларации фонда, которую, в свою очередь, также регистрируют в ФСФР. Приведем пример инвестиционной декларации одного фонда:

Инвестиционная декларация российского фонда акций:

1. Денежные средства, находящиеся в одной кредитной организации, на счетах и во вкладах могут составлять **не более 25%** стоимости активов.
2. Оценочная стоимость государственных ценных бумаг Российской Федерации, государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации, муниципальных ценных бумаг, облигаций российских хозяйственных обществ может составлять **не более 40%** стоимости активов.
3. Не менее двух третей рабочих дней в течение одного квартала оценочная стоимость акций российских акционерных обществ должна составлять **не менее 50%** стоимости активов.
4. Оценочная стоимость государственных ценных бумаг Российской Федерации или государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации одного выпуска может составлять **не более 35%** стоимости активов.
5. Оценочная стоимость ценных бумаг одного эмитента (за исключением государственных ценных бумаг Российской Федерации и государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации) может составлять **не более 15%** стоимости активов.

6. Количество обыкновенных акций открытого акционерного общества может составлять **не более 10%** общего количества размещенных обыкновенных акций этого акционерного общества, по которым зарегистрированы отчеты об итогах выпуска.
7. Оценочная стоимость ценных бумаг, не имеющих признаваемых котировок, может составлять **не более 10%** стоимости активов.

ФСФР не дает управляющим компаниям использовать средства фондов незаконным образом или совершать слишком рискованные вложения средств пайщиков. Также управляющие компании не могут произвольно рассчитывать прибыль фонда.

Кроме того, я хочу отметить, что ФСФР запрещает управляющим компаниям тратить более 10% в год от средств фонда на расходы по управлению фонда. К этим расходам относятся, например, вознаграждения управляющей компании, депозитария, регистратора, аудитора и независимого оценщика. К сожалению, за безопасность приходится платить именно нам, ведь комиссионное вознаграждение вычитают из активов фонда.

Управляющие компании также должны предоставлять всю информацию о работе фонда, о компаниях, обслуживающих фонд, о стоимости пая, величине активов фонда, структуре портфеля фонда. Кроме того, они обязаны предоставлять отчет о работе фонда по итогам года. Ну и самое главное – выполнять продажу и покупку паев фонда в соответствии с правилами фонда. Например, максимальный срок погашения паев инвестора для всех фондов, то есть срок выдачи денег за продажу паев, установлен не позднее чем через 15 дней после подачи заявки. Опыт показывает, что, как правило, этот срок колеблется в пределах от 4 до 8 дней.

Всем оставаться на своих местах

Более 30 нормативных актов, которые Федеральная комиссия по рынку и ценным бумагам разработала для регулирования работы управляющих компаний, позволяет осуществлять многосторонний перекрестный контроль организаций, отвечающих за деятельность управляющих компаний и их фондов.

Подводя итог, можно отметить, что контроль за паевыми фондами из всех финансовых инструментов является самым строгим в России.

Итак, ФСФР составляет нормы, затем лицензирует управляющие компании паевых фондов и наконец контролирует их работу. Можно еще долго рассказывать о том, как государство пытается организовать работу фондов таким образом, чтобы процесс инвестирования стал безопасным, но лучшим подтверждением деятельности ФСФР являются результаты, а они таковы: структура паевых инвестиционных фондов является самой прозрачной и открытой для инвесторов России. И, как я уже отметил, следствием этого можно назвать, прежде всего, отсутствие мошенничества в работе паевых фондов, а также отсутствие случаев невыдачи денег за продажу паев фонда.

Великолепная пятерка и вратарь

Если мы посмотрим на долю всех активов на рынке коллективных инвестиций в России, то увидим, что 85,37% из них находятся в управлении пяти самых крупных управляющих компаний. Хотя тенденция эта меняется, управляющих компаний становится больше, а доля активов первых пяти становится меньше. Например, по итогам 1999 года доля первых пяти управляющих компаний от всех активов составляла 95,8%. Уверен, что эта тенденция продолжится в основном за счет прихода на рынок коллективных инвестиций большего числа частных инвесторов, а также благодаря появлению новых управляющих компаний в регионах. На рис. 2 показано 10 самых крупных управляющих компаний.

А где же финики?

В этом разделе я не буду рассказывать об особенностях работы фондов и их управляющих компаний в зависимости от их критериев и типов. Я хочу лишь заложить основы правильного понимания того, что делает управляющая компания, а что нет.

Итак, нас интересует не только безопасность работы управляющих компаний, но еще и возможность получать доход от деятельности фонда. Как мы помним, основной задачей управляющей компании является размещение денег пайщиков фонда



Десять самых крупных управляющих компаний по итогам 2003 года. Данные Национальной лиги управляющих

Рис. 2

на рынке согласно инвестиционной декларации. Обещание приносить доход управляющая компания инвестору никогда не даст. Но, несмотря на то что прямой обязанности получать доход для пайщиков у паевых фондов нет, у них есть понимание того, что это необходимо делать. В зависимости от задач фонда, например таких, как: развиваться параллельно с рынком, обыгрывать фондовый рынок, быть более прибыльным, чем банковский депозит, – и строится стратегия работы фонда.

Вот вам пример – инвестиционная стратегия одного открытого паевого инвестиционного фонда акций: **стратегией инвестирования фонда является активное управление портфелем ликвидных акций («голубых фишек») российских предприятий. Цель – получение дохода, превышающего уровень доходности рынка акций при среднем уровне риска. В инвестиционный портфель включаются ценные бумаги, имеющие высокий потенциал роста**¹. Посмотрев на результаты работы этого фонда, можно сказать, что выполнение поставленной задачи фонду удастся. За период его работы с 24 октября 2003 года по 24 октября 2004 года доходность инвестиций составила 28,61%, а индекс Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ), как отражение рынка акций, за тот же период дал доход в 10,45%, индекс фондовой биржи РТС составил –0,09%.

¹ Данные с сайта компании.

А вот еще одна декларация: фонд **инвестирует имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, преимущественно в акции предприятий нефтяного, энергетического и телекоммуникационного секторов. Предназначен для долгосрочных инвесторов, стремящихся получить максимальный доход и готовых принять высокий риск, связанный с инвестициями в акции**¹. Результаты работы фонда составили –2,24% за период с 21 октября 2003 года по 21 октября 2004 года. Выполнена ли задача? На 50% – да! Высокий риск, а вот где максимальный доход?

Продолжим. Вот инвестиционные цель и стратегия еще одного фонда.

Инвестиционная цель

Прирост стоимости портфеля. «Фонд акций» рассчитан на инвесторов, готовых к высокой степени риска.

Инвестиционная стратегия

Средства «Фонда акций» инвестируются в обыкновенные и привилегированные акции российских эмитентов, чья доля в активах фонда может составлять от 50 до 100%. Тем не менее до 10% активов фонда может быть инвестировано в российские облигации, однако эта возможность предусмотрена лишь на случай тяжелой неблагоприятной конъюнктуры фондового рынка. Обычно доля акций в портфеле фонда составляет от 80 до 100%. При этом предпочтение отдается наиболее ликвидным бумагам хорошо известных российских эмитентов, являющихся лидерами в своих отраслях (так называемым «голубым фишкам»). Высокая степень ликвидности таких бумаг дает возможность оперативно управлять структурой инвестиционного портфеля фонда. Отбор акций происходит на основе тщательного фундаментального анализа эмитентов, а также оценки текущей стоимости акций относительно их долгосрочного потенциала роста. Активы фонда могут быть инвестированы и в бумаги эмитентов «второго эшелона», которые имеют меньшую степень ликвидности, однако либо характеризуются высоким потенциалом роста, либо существенно недооценены рынком по таким показателям, как активы, продажи, прибыль, потенциал роста и денежные потоки эмитента. Все бумаги в портфеле «Фонда акций» имеют официально

¹ Данные с сайта компании.

признаваемые котировки. С целью обеспечения диверсификации портфеля фонда стоимость ценных бумаг одного эмитента не может превышать 15% общей стоимости активов фонда¹.

Результат работы фонда за тот же период – 0,57%. Достигнута ли цель? Вам судить, ведь цель сформулирована нечетко. Хотя и очень подробно.

Приведенные примеры объединяет, прежде всего, то, что это паевые инвестиционные фонды акций, работающие на одном рынке, в одних и тех же условиях. При этом само собой разумеется, что инвесторы вкладывают свои деньги в надежде на получение прибыли. А вот стратегии у фондов разные. Как раз от выбора стратегии, четкого формулирования задачи в декларации и от их выполнения зависит результат деятельности паевого фонда.

И все-таки отойдем от конкретных примеров и посмотрим на ситуацию в целом: вроде бы одни инструменты, один рынок, одна общая задача, а результаты работы совершенно разные. Причина этого факта – человеческий фактор, от него не уйти, тем более в искусстве управления деньгами. Естественно, ни один фонд не признается, что задача получения дохода для инвестора, к сожалению, не является для управляющих фонда даже второстепенной. Но мы знаем, как обойти такие фонды, и обязательно вернемся к этому вопросу позже.

Если мы разберем примеры с фондами, имеющими задачу следовать за рынком, немного обыграть депозитные вклады в банках или помочь уберечь сбережения от инфляции, то придем к тому же самому выводу: искусство управления активами дано не всем. Одна из задач этой книги – разработать инвестиционный портфель, основываясь только на паевых инвестиционных фондах, в основном на тех, которые будет обыгрывать рынок год за годом. Критерии отбора фондов и их управляющих компаний помогут нам выбрать для инвестиций те фонды и их управляющие компании, которые достигают поставленных целей не только для себя, но и для нас, инвесторов. Научиться это делать необходимо еще и потому, что рост числа управляющих компаний так же велик, как и рост всего рынка (табл. 3).

¹ Данные с сайта компании.

Таблица 3

Год	Число созданных управляющих компаний
2000	3
2001	14
2002	40
2003	47

Рост числа управляющих компаний за 2000–2003 гг.
По данным Национальной лиги управляющих.

Понятно, что государственным органам удастся достаточно хорошо контролировать создание и работу управляющих компаний, но никто и никогда не сможет вам гарантировать определенный доход в любой области инвестирования, в том числе и в области коллективных инвестиций. Прежде чем выбирать какой либо паевой инвестиционный фонд, нам необходимо понять, на какие типы и категории они подразделяются.

Категории и типы фондов

В зависимости от категории паевого инвестиционного фонда можно судить о степени риска и потенциале дохода, на который мы можем рассчитывать, инвестируя деньги в фонд и тем самым защищая интересы инвестора.

Основных категорий фондов шесть:

- фонды денежного рынка;
- фонды облигаций;
- фонды смешанных инвестиций;
- фонды акций, в том числе индексные фонды;
- венчурные фонды;
- фонды недвижимости.

Самыми распространенными являются фонды облигаций, акций и смешанных инвестиций. А фонды недвижимости и венчурные фонды являются исключением из правил, так как стали появляться только в 2003 году и пока набирают обороты. Мировая практика показывает, что, например, фонды недвижимости входят в число самых стабильных.

Давайте рассмотрим три наиболее популярные категории фондов.

Тише едешь – дальше будешь

Паевые фонды облигаций

Из названия становится ясным, что приоритет в инвестировании направлен на капиталовложение в облигации. *Облигация* – это ценная бумага, удостоверяющая право владельца на получение ее номинальной стоимости с процентами в заранее предусмотренный срок. Являясь наименее рискованными для капиталовложений, фонды облигаций разрабатывают стратегию с наименьшей степенью риска. Считаю, что фонды облигаций – это отличная и более эффективная альтернатива банковскому депозиту. Капиталовложение в фонд облигаций подходит, прежде всего, для краткосрочных инвестиционных стратегий. В табл. 4 показаны результаты работы лучших открытых паевых инвестиционных фондов облигаций за последние 12 месяцев.

Таблица 4

Название фонда облигаций	Процент прибыли за последние 12 месяцев
КИТ – Фонд облигаций	26,81
Лидер Финанс	20,13
Универсальный	17,98
Русские облигации	17,87
Финансист	15,94

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих на 22.10.04.

Хотя и на больших отрезках времени некоторые фонды облигаций способны показывать хорошие результаты. Это прекрасно видно в табл. 5.

Таблица 5

1 год	2 года	3 года	5 лет
КИТ – Фонд облигаций	ЛУКОЙЛ Фонд Консервативный	Илья Муромец	Илья Муромец
26,62%	49,84%	80,42%	712,03%

В таблице представлены открытые фонды облигаций.
По данным Национальной лиги управляющих на 21.10.04.

А если брать средние результаты работы паевых инвестиционных фондов облигаций по итогам года, то мы увидим, что в 2002 году они составили 22–28%, а в 2003 году – 10–20%.

Кто не рискует, тот не пьет шампанское!

Паевые инвестиционные фонды акций

Паевые инвестиционные фонды акций являются полной противоположностью фондам облигаций, конечно, если мы говорим о задачах, степени риска и доходности. По этим признакам они уступают только венчурным фондам. Инвестируя деньги вкладчиков в акции предприятий Российской Федерации, фонды акций являются очень рискованными для капиталовложений на короткий промежуток времени. Но если мы с вами посмотрим на результаты работы паевых фондов акций на отрезках от 10 лет и более, то увидим, что чаще всего они дают стабильно хороший результат. Рынку паевых инвестиционных фондов в России всего 8 лет. Да и до 2002 года количество фондов было небольшим. Поэтому мои выводы сделаны на основе результатов работы взаимных фондов США и Европы. В нашем же случае за основу результатов работы паевых фондов можно брать период в 5 лет. Десять паевых фондов акций, работающих более 5 лет, показывают вполне приемлемый результат (табл. 6).

Таблица 6

Паевые инвестиционные фонды акций	Прирост стоимости пая за период 5 лет, %
Нефтяной дата оценки: 30. 09.04	247,79
Энергия дата оценки: 30. 09.04	350,76
Монтес Аури ДВИ	516,90
Паллада КБ	534,60
ПиоГлобал ФА	548,90
Петр Столыпин	619,88
ЛУКОЙЛ Фонд Первый	686,83
ЛУКОЙЛ Фонд Перспективных вложений	726,34
ЛУКОЙЛ Фонд Отраслевых инвестиций	764,86
Добрыня Никитич	988,54

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих. Дата оценки: 22.10.04.

«Так где же риск?» – спросите вы. В вышеприведенном примере есть риск оказаться в фонде, который дал 250%, а не 1000%. Хотя в любой управляющей компании вам скажут, что результаты, показанные в прошлом, не являются гарантией результатов в будущем. Большинство паевых фондов акций инвестирует от 70% и более в «голубые фишки» российского рынка акций. Делается это для стабилизации работы фонда.

Фонды акций растут вместе с ростом фондового рынка и экономики той страны, в которую и производятся инвестиции. И вы должны осознавать, что, инвестируя в паевые фонды акций России, вы инвестируете в российскую экономику, причем в большинстве случаев в самый ее авангард. Минимизация рисков на больших промежутках времени для меня аргументируется, прежде всего, результатами работы взаимных фондов в США и Европе. Какие бы кризисы там ни происходили, какой бы спад ни наступал (кстати, не все там так безоблачно, как нам кажется на первый взгляд), чаще всего на десятилетнем отрезке времени мы видим рост. То же самое происходит и у нас. Например, в октябре 2003 года начался затяжной спад, связанный с делом ЮКОСа, но что мы видим, выбрав 12 лидеров среди паевых фондов акций? То, что рынок через 12 месяцев вырос (!) – табл. 7. Несмотря на то что на протяжении всего года сотни аналитиков пытались нам доказать, что наступил «конец света», многие журналы на своих страницах «похоронили» нашу экономику, и я уже не говорю о «голубых экранах», захлебнувшихся в своих мрачных прогнозах. Собака лает – караван идет! Средние показатели результатов работы паевых фондов акций за 2002 год составляют от 35% до 50%, а за 2003 год – от 32% до 82%.

Таблица 7

Паевые фонды акций	Результаты работы за последние 12 месяцев
ЛУКОЙЛ Фонд Перспективных вложений	21,19%
Поддержка дата оценки: 30.09.04	22,43%
Ермак ФКИ	22,88%
Нефтяной дата оценки: 30.09.04	23,58%
ЦЕРИХ Фонд Акции	26,56%
Солид-Инвест	30,52%
Энергия дата оценки: 30.09.04	30,85%

Таблица 7 (окончание)

Паевые фонды акций	Результаты работы за последние 12 месяцев
РЕГИОН Фонд Акции	32,49%
Базовый	32,69%
Перспектива	36,09%
Стоик	47,69%
Высокие технологии дата оценки: 30.09.04	50,38%

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих.
Дата оценки: 22.10.04.

Результаты, результаты и только результаты являются реальным мерилем и отражением любой ситуации в нашей жизни. Поэтому берусь утверждать: инвестирование в паевые инвестиционные фонды акций при правильно созданной стратегии и диверсифицированном портфеле на длительные промежутки времени является менее рискованным, нежели краткосрочное инвестирование без всякой стратегии и портфеля.

И все-таки о полном отсутствии рисков, связанных с размещением капитала в паевых инвестиционных фондах акций России, говорить нельзя. Существуют риски изменения политического строя в стране, риски ухудшения макроэкономической ситуации в целом. Также можно говорить о сильном влиянии развития рынков вокруг России, например США или стран Евросоюза. Именно поэтому я и акцентирую внимание читателя на важности разработки диверсифицированного портфеля, включающего в себя не только паи фондов акций.

Совсем немного теории от любителя практики

С одной стороны, мы вряд ли можем представить Россию без Газпрома, РАО ЕЭС, Сбербанка или Ростелекома. Я думаю, такая картина возможна только в случае исчезновения самой страны. И это значит, что есть огромная доля безопасности, если мы говорим об инвестициях в «голубые фишки» российской экономики.

Давайте ответим на второй вопрос: кто может остановить эволюцию и прогресс? Звучит странно, но именно прогресс двигает экономику любой страны вверх. Темпы роста экономики во всем мире за последние 25 лет опережают темпы роста экономики за весь XX век. Развитие экономики всего мира в XX веке в сотни раз превосходило по своим результатам развитие любой отрасли в XIX веке. И это невозможно остановить, как нельзя остановить весь процесс развития человечества.

И, наконец, третий аргумент: Россия – богатейшая страна в мире, если мы говорим о природных ресурсах. Например, она превосходит по ресурсным запасам США в 3 раза, а Западную Европу – в 300 раз! Экономика страны будет развиваться, основываясь даже только на добыче, переработке и продаже сырья. Соединив все 3 фактора, я с уверенностью смотрю в будущее и со всей ответственностью готов заявить: долгосрочные инвестиции в российскую экономику – мероприятие более чем выгодное, способное приносить сверхприбыль ее инвесторам.

Но, с другой стороны, рыночные реформы могут быть свернуты. Может произойти крайне неблагоприятное изменение цен на ресурсы и экспортные товары российского производства, вследствие чего инвесторы потеряют некоторую, а то и большую часть своих активов, размещенных в акциях российских предприятий.

Какой же вывод можно из всего этого сделать? Несмотря на то что эффективная стратегия, гармоничный портфель и большой срок инвестирования заметно снижают риски, все-таки существует вероятность того, что с рынком акций любой страны может что-либо произойти. А если есть хоть доля риска, то мы не можем говорить о 100-процентной безопасности инвестирования через управляющие компании в предприятия России. Поэтому каждый из нас должен осознать: высокая доходность на рынке акций – это премия за риск!

Было бы глупым создавать портфель, целиком и полностью состоящий из паев фондов акций, но в тоже время мы можем говорить о разумности использования такого инструмента, как паи фондов акций в своем портфеле. Гармоничное использование инструментов с различной степенью риска – это привилегия успешных инвесторов.

И к умным, и к красивым

Паевые фонды смешанных инвестиций

Являясь золотой серединой между паевыми фондами облигаций и акций, паевые фонды смешанных инвестиций стремятся показывать более высокие результаты, нежели фонды облигаций, при риске гораздо меньшем, чем фонды акций. Инвестируя первую часть портфеля в акции, а вторую в облигации, паевые фонды смешанных инвестиций находят баланс в двух основных частях портфеля в зависимости от ситуации на рынке. Например, на растущем фондовом рынке преобладает часть акций, а на падающем – облигаций. Конечно, так поступают не все паевые фонды смешанных инвестиций. Некоторые принципиально не реагируют на ситуацию, наблюдая за происходящим со стороны, а некоторые из-за большой суммы активов не могут быстро реагировать на ситуацию на рынке. Происходит это оттого, что на российском рынке существуют акции и облигации различной степени ликвидности. И если в портфеле есть большая доля низколиквидных активов, а сумма активов большая, то и процесс перевода, например, акций в облигации становится затяжным. В табл. 8 показана пятерка лучших фондов смешанных инвестиций за последние 12 месяцев.

Таблица 8

Паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций	Доход за последние 12 месяцев
Титан	47,63%
Капитал	38,52%
Проспект фонд первый	37,39%
Альфа Капитал	37,07%
Профессиональные инвестиции	34,92%

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих.
Дата оценки: 25.10.04.

Как мы видим, доходы фондов смешанных инвестиций выше, чем у фондов облигаций за тот же период, и практически

такие же, как у открытых фондов акций (см. табл. 6). Произошло это потому, что за последние 12 месяцев было 2 затяжных спада, во время которых смешанные фонды ушли в облигации, а во время роста – соответственно, в акции. А если мы посмотрим на средние результаты работы смешанных фондов за последние два года, то увидим, что за 2002 год они составляли от 25 до 40%, а за 2003 год – от 18 до 44%.

Ну, вот все и встало на свои места. Как мы видим, паевые фонды акций более доходны, чем паевые фонды смешанных инвестиций, а последние более доходны, чем паевые фонды облигаций. То же самое мы увидим и на отрезке в пять лет: лучшие фонды акций опережают смешанные фонды и фонды облигаций. Сравните для этого табл. 9 с табл. 10. И чем больше срок, тем больше доходность паевых фондов акций по отношению к фондам других категорий. Но, как мы помним, фонды акций очень рискованны на коротких отрезках времени, чего не скажешь о паевых фондах смешанных инвестиций и облигаций.

Таблица 9

Паевые инвестиционные фонды акций	Результат работы фонда за последние 5 лет
ЛУКОЙЛ Фонд Перспективных вложений	730,16%
ЛУКОЙЛ Фонд Отраслевых инвестиций	769,25%
Добрыня Никитич	1001,63%

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих.
Дата оценки: 25.10.04.

Таблица 10

Паевые инвестиционные фонды смешанных инвестиций	Результат работы фонда за последние 5 лет
Алемар – сбалансированные инвестиции дата оценки: 30.09.04	170,35%
Партнерство	218,74%
ПиоГлобал ФС	365,62%

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих.
Дата оценки: 25.10.04.

Типы фондов

Каждая из категорий фондов делится еще и на типы. Первый из них открытый. *Открытыми* фонды называют потому, что инвесторы могут подать заявку как на приобретение, так и на погашение паев фонда в любой рабочий день. Заявка исполняется не сразу, обычно на это уходит несколько дней. Но в любом случае, мы можем говорить о том, что пайщики открытых фондов имеют возможность покупать и продавать паи круглый год.

Второй тип – *интервальные фонды*. Свое название они получили оттого, что работают с инвесторами всего несколько раз в год. Обычно интервалы открыты для приобретения и погашения паев четыре раза в год сроком по две недели. Спрашивается, а почему инвесторы вкладывают в них деньги? Дело в том, что ФСФР разрешает управляющим интервальных фондов вкладывать до 50% средств в бумаги, которые низколиквидны на бирже. Они рискованны, их невозможно быстро продать, но они и очень прибыльны, особенно если инвестировать в эти акции на продолжительный промежуток времени. Кроме того, управляющим компаниям интервальных фондов необязательно хранить на своих счетах минимальный денежный остаток, что позволяет запускать в дело все средства пайщиков.

Разница в результатах работы лучших открытых и интервальных фондов акций показана в табл. 11 и 12. Инвестор, выбирая между открытыми и интервальными фондами, делает выбор между степенью риска. У вас еще будет возможность увидеть, как, применяя нашу инвестиционную стратегию только с паевыми фондами, мы можем использовать преимущества двух типов фондов, обходя при этом их недостатки.

Таблица 11

Открытые паевые фонды	Результат работы за 2003 год
Базовый	57,01%
Петр Столыпин	55,04%
Солид-Инвест	52,03%
ПиоГлобал ФА	51,53%
Паллада КБ	45,79%

По данным Национальной лиги управляющих.

Таблица 12

Интервальные паевые фонды	Результат работы за 2003 год
Поддержка	81,68%
ЛУКойл Перспективных вложений	67,21%
ЛУКойл Отраслевые инвестиции	66,78%
ЛУКойл Первый	66,53%
Высокие технологии	56,24%

По данным Национальной лиги управляющих.

К третьему типу мы можем отнести закрытые паевые *инвестиционные фонды*. Собирая пул инвесторов на этапе формирования фонда, закрытый паевой фонд оговаривает срок возврата инвестиций заранее. То есть в течение определенного периода времени, например 5 лет, инвестор фонда не имеет право погасить свои паи и забрать проинвестированные деньги. Имея еще меньше ограничений, чем интервальные паевые фонды, управляющие компании закрытых паевых фондов имеют более широкие инвестиционные возможности и, соответственно, меньшие ограничения в структуре активов фонда. Поэтому прибыль у закрытых фондов зачастую довольно большая, хотя никаких обязательств фонд перед пайщиками, естественно, не берет. Закрытые паевые инвестиционные фонды имеют возможность работать на рынке недвижимости, безусловно, это открывает инвесторам новые возможности инвестиционного рынка России. Но, к сожалению, вход на этапе формирования закрытого фонда обычно исчисляется миллионами, что не позволяет инвесторам с небольшим капиталом участвовать в его работе. Закрытых фондов в России еще не так уж и много, история их работы невелика, но уже сегодня можно с уверенностью говорить о том, что у закрытых паевых фондов большое будущее. Результаты работы некоторых закрытых фондов приводят многих в восторг (табл. 13).

Таблица 13

Закрытые паевые инвестиционные фонды	Результаты работы фондов за последние 12 месяцев
Объединенный Сибирский	720,57%
Медиаинвест	149,97%
Информационные технологии	66,95%

Данные предоставлены Национальной лигой управляющих. Дата оценки: 26.10.04.

Хотя не нужно думать, что все закрытые фонды показывают такие результаты, есть фонды, которые за такой же отрезок времени показали прирост стоимости активов около 10%, что даже меньше, чем у фондов облигаций.

Красная книга рынка коллективных инвестиций России

Пока не получили большой популярности, но все же присутствуют на российском инвестиционном рынке следующие фонды:

- фонд фондов (один фонд);
- индексные фонды (три фонда);
- закрытые венчурные фонды (три фонда).

Фонд фондов – из названия ясно, что фонд собирается инвестировать свои деньги в паевые инвестиционные фонды. Напоминает матрешку. Приобретая паи фонда, инвестор покупает паи сразу нескольких фондов. Лично у меня возникает вопрос – зачем мне платить еще 3–4% управляющей компании за то, что она инвестирует мои сбережения в различные паевые инвестиционные фонды?

Индексные фонды очень популярны во всем мире. Портфель таких фондов зеркально отражает состав акций, которые входят в тот или иной индекс. В нашем случае все три индексные фонда – это «зеркало» индекса ММВБ. Можно сказать, что, инвестируя в индексные фонды, мы инвестируем в экономику страны. Спад экономики приводит к спаду индекса, рост – к подъему. Уже в тот момент, когда писалась эта книга, я получил долгожданную новость: формируется первый индексный фонд на основе индекса ММВБ 10. Это новый виток в развитии рынка паевых инвестиционных фондов в России. Дело в том, что индекс ММВБ 10 – это российский аналог индекса Dow Jones США, а фонды, основанные на индексе Dow Jones, являются самыми популярными и востребованными инвесторами Америки.

Венчурные паевые инвестиционные фонды привлекают к себе обычно самых крупных игроков рынка коллективных инвестиций, выставляя при этом минимальный вход в миллионах. Занимаясь особо рискованными операциями, венчурные фонды способны приносить сверхприбыль своим пайщикам.

Фонды любят счет

Если мы посмотрим на сумму активов, то увидим, что доля рынка интервальных и закрытых паевых фондов по отношению к открытым фондам выглядит гораздо большей. Посмотрев хотя бы на четверку лидеров управляющих компаний по сумме активов, можно увидеть, что их основа – это интервальные и закрытые фонды.

А вот по количеству открытых паевых фондов гораздо больше, чем закрытых и интервальных (рис. 3). Это еще одно подтверждение того, что закрытые и интервальные фонды привлекают к себе крупных игроков рынка коллективных инвестиций, а открытые фонды – мелких и средних.



Рис. 3

Смешанные фонды являются лидерами рынка из общего количества паевых фондов, далее идут паевые фонды акций, облигаций и набирающие ход паевые фонды недвижимости (рис. 4). Как мы видим, большая часть управляющих компаний в обязательном порядке создает смешанные фонды, предлагая своим инвесторам стратегию «и волки сыты, и овцы целы». Но если мы возьмем за основу не количество, а сумму активов всех фондов, то самая большая доля будет у фондов акций, венчурных и фондов недвижимости.

Делая вывод, можно сказать, что для краткосрочных стратегий подходят открытые паевые инвестиционные фонды смешанных инвестиций и облигаций: инвестируя в них, пайщик

может быть уверен в малом, но стабильном доходе, хотя, как мы видели, на растущем рынке смешанные фонды могут показать достаточно приличный результат. А вот для долгосрочных стратегий лучше подойдут открытые, интервальные и закрытые паевые инвестиционные фонды акций, включая индексные фонды, а для некоторых других стратегий – венчурные фонды и фонды недвижимости.

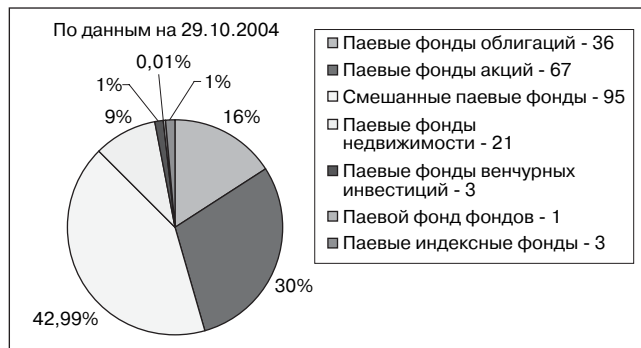


Рис. 4

Плюсы инвестирования в паевые фонды

Проанализировав несколько лет назад возможность инвестирования в паевые инвестиционные фонды, я отметил для себя 10 причин, которые и подтолкнули меня к капиталовложению в эти фонды. Каждая из 10 причин является аргументом с отличной доказательной базой. Это ни в коем случае не предположение, а истина, проверенная многими, в том числе и мною, на практике. Вообще, все, о чем я пишу на страницах этой книги, основано только на практике и не допускает ни на йоту теории.

Контроль со стороны государства

В разделе об управляющих компаниях мы уже видели, какую роль на себя взяло государство в контроле за созданием и работой

паевых инвестиционных фондов. В первую очередь это связано с тем, что все нормативные акты составлялись на рубеже 1995 и 1996 годов, в отличие от всех остальных финансовых и инвестиционных структур, для которых база нормативных документов создавалась во время «законодательного вакуума» с 1991 по 1994 год. Если мы говорим о нормативных документах, то одним словом, это правила, на основе которых и ведется управление компаний и в конечном итоге фонда. Так вот, эти правила не противоречат друг другу, а естественным образом продолжают друг друга, что так редко можно встретить в нормативных документах сегодня.

Во-вторых, во время лицензирования, после которого можно создавать управляющую компанию, принципиальным вопросом является уровень знаний и опыт работы в подобных финансовых структурах. Только пройдя тестирование, управляющий может получить лицензию ФСФР. Немаловажным фактором для допуска к лицензированию является также собственный капитал будущей управляющей компании, превышающий 600 тысяч долларов. Лицензирование также должны пройти все партнеры управляющей компании, которые будут обслуживать фонд, и, наконец, сотрудники управляющей компании, занимающие должности, которые относятся непосредственно к управлению средствами фонда.

В-третьих, контроль за деятельностью управляющей компании фонда со стороны государства состоит в доскональных проверках, а также в прозрачной отчетности самого фонда.

В-четвертых, государство придерживается особой схемы управления средствами пайщиков, при которой, например, все активы фонда хранятся не на счетах управляющей компании, а в специальном депозитарии, который, в свою очередь, прозрачен для ФСФР. Если управляющая компания решит провести сделку, не соответствующую инвестиционной декларации, то специализированный депозитарий не даст на них согласия и не проведет эту сделку. А в случае закрытия управляющей компании пайщики могут быть спокойны, так как управляющая компания не имеет доступа к активам фонда. Или, например, специальный регистратор, отвечающий за ведение реестра владельцев инвестиционных паев фонда, независим от

самого фонда и управляющей компании. В реестре за каждым пайщиком прописана его доля в инвестиционном фонде. В свою очередь, цепочку контроля из 4 независимых друг от друга организаций замыкает аудитор, который проверяет правильное ведение учета и отчеты управляющей компании.

Более грамотной схемы взаимоотношений, а также системы управления и контроля над финансовыми и инвестиционными структурами, на мой взгляд, в России нет.

Ликвидность

Для рынков с развивающимися рыночными отношениями, к которым можно отнести инвестиционный рынок России, вопрос ликвидности становится одним из самых важных. Ликвидность паев инвестиционных фондов не вызывает никаких сомнений. Любой инвестор, владеющий паями любого паевого инвестиционного фонда, имеет возможность в любой рабочий день погасить его и получить свои деньги в течение последующих 15 дней. Конечно, если мы говорим об открытых фондах. Интервальные фонды предоставляют такую возможность в среднем 4 раза в год. А вот закрытые фонды заранее оговаривают срок возврата денег со своими инвесторами, но в любом случае мы можем говорить о гарантии ликвидности. Прошу не путать с гарантией получения прибыли на свои инвестиции, которую вам не даст ни один управляющий фонда.

Ликвидность многих финансовых инструментов в России, например некоторых акций «второго эшелона», сделки по которым происходят раз в неделю, да и то порой в небольшом количестве, вызывает большое сомнение. Конечно, я не утверждаю, что инвестировать в такие предприятия бессмысленно, — наоборот, они очень часто преподносят большие сюрпризы. Но инвестировать в такие предприятия через паевые инвестиционные фонды намного удобнее, ведь нам не придется сталкиваться с вопросами ликвидности при выводе денег из фонда. А как мы помним, портфель многих фондов включает в себя акции предприятий, которые сегодня низколиквидны, но в перспективе очень доходны.

Налоговые льготы

Так как паевые инвестиционные фонды не являются юридическими лицами, то их прибыль не облагается налогом. Это позволяет говорить о том, что на долю пайщиков за счет этих льгот приходится больше прибыли. Ставки по налогам в нашей стране делают рынок инвестиций вообще очень привлекательным. Например, пайщик после вывода своих средств из фонда заплатит всего 13% от прибыли! Не от дохода, а от прибыли! Например, иностранные граждане, которые проинвестируют деньги в российские паевые инвестиционные фонды, в этом случае заплатят 30% от прибыли. Понятно, что если паи проданы с убытком, то налог не взимается вообще.

Налоговые льготы для паевых фондов, а также скромный налог на прибыль для пайщиков делают еще более привлекательной возможность инвестировать в паевые инвестиционные фонды. Мы даже не представляем, как нам завидуют пайщики фондов Европы и США, где нет таких выгодных условий для инвестирования.

Не нужны специальные знания

Составить инвестиционный портфель, вливать в него поступающие средства, реагировать на изменения рынка, выводить деньги в нужное время и затем инвестировать в нужное место — все это требует определенных навыков. Заметьте, я не утверждаю, что все команды управляющих компаний умеют это делать, но уверен, что управляющие порядка 10% компаний компетентны в этих вопросах. Наша задача — отобрать эти 10% и доверить им наши активы.

А для тех, кто вообще не хочет вникать в вопросы инвестирования, капиталовложения в паевые инвестиционные фонды — это, пожалуй, самое большое преимущество и один из самых эффективных способов вложения денег.

Экономия времени

А для меня самым большим преимуществом является возможность экономии времени. Мы можем долго спорить о ценности

различных ресурсов жизни, но, пожалуй, самым ценным из них является время! Его невозможно купить за деньги. Давайте представим ситуацию, в которой на рынке инвестиций не было бы паевых инвестиционных фондов, а желание инвестировать было бы прежним. Для этого многим пришлось бы бросить свою работу или тратить то время, которое планировали посвятить отдыху и общению с женой и детьми. Уезжая в отпуск, нам надо было бы выводить свои деньги с рынка или вообще никуда не уезжать. То есть нам пришлось бы делать выбор, который лишал бы нас либо времени, либо возможности заниматься инвестированием.

Доступность

Очень важным преимуществом паевых инвестиционных фондов можно также назвать доступность. Я имею в виду минимальный стартовый капитал, с которым человек может прийти в управляющую компанию. Имея даже несколько тысяч рублей, мелкий инвестор может заниматься инвестированием через паевые фонды.

Факт остается фактом: сегодня некоторые паевые инвестиционные фонды приносят своим инвесторам больше дохода, чем, например, услуга доверительного управления многих профессиональных участников инвестиционного рынка России, где вход для инвестора в среднем ограничен суммой в размере 100 тысяч долларов. То есть у мелкого инвестора появилась возможность получать такой же доход, какой получают крупные игроки инвестиционного рынка России. Перебрав все варианты, от возможности самостоятельного управления капиталом на бирже до инвестиций в недвижимость, я могу с уверенностью заявить, что рынок паевых инвестиционных фондов является самым доступным для частного инвестора.

Простота

С момента первого звонка в управляющую компанию фонда до получения выписки всю процедуру можно охарактеризовать как доступную и быструю. В разделе «Первые шаги» мы подробно поговорим о том, как это происходит. Но сейчас я хочу отметить, что для оформления заявки на приобретение паев фонда достаточно

иметь только паспорт и немного свободного времени. Так же просто и вывести свои деньги из фонда, правда, для этого вам понадобится 2 раза прийти в управляющую компанию: первый раз подать заявку, второй раз получить свои деньги.

Управляющая компания, являясь налоговым агентом, самостоятельно производит расчет и вычет 13% от вашей прибыли. Поэтому вам не нужно совершать долгую процедуру оформления налоговой декларации по своему месту жительства.

Небольшие издержки

Я хочу, чтобы вы поняли один момент: на любого инвестора паевого инвестиционного фонда работает целый штат высокообразованных людей, занимающийся управлением активов фонда, постоянно оптимизируя свой портфель к изменениям рынка. И за это пайщик отдает в среднем 5% в год от своих проинвестированных денег. Причем неважно, проинвестировали вы 100 миллионов рублей и платите 5 миллионов в год или 1000 рублей и отчисляете на издержки фонда 50 рублей в год. В эти суммы также входит оплата безопасности инвестора, так как управляющая компания оплачивает услуги депозитария, оценщика и других организаций, способствующих безопасности и прозрачности работы фонда. К примеру, передавая свои деньги в доверительное управление, инвестор в среднем платит около 10% от суммы капиталовложений в год. Для самостоятельной покупки акций и облигаций на бирже инвестору зачастую необходимо оплачивать услуги депозитария, интернет-провайдера, аналитика. На этом фоне издержки пайщика выглядят более чем приемлемо. Как я уже заметил, главным преимуществом является то, что инвестор платит процент от суммы, а не установленный взнос.

Диверсификация инвестиций

В портфеле паевых инвестиционных фондов мы обычно встречаем акции и облигации предприятий, которые работают в различных отраслях российской экономики. Это позволяет инвестору хранить «яйца» в разных корзинах. Примером служит табл. 1. Конечно, спады или подъемы одной отрасли сказываются на всем

рынке, но диверсификация портфеля позволяет сделать его более безопасным. Обычному инвестору создать такой портфель порой не под силу хотя бы потому, что для этого необходимо большое количество средств.

История паевых инвестиционных фондов

Первый паевой инвестиционный фонд в США появился еще в 1924 году, а первые фонды вообще еще в далекие Средние века в Европе. В дореволюционной России, существовали тысячи ссудо-сберегательных контор, работающих по принципу и подобию современных управляющих компаний. Но развиваться фонды стали ближе к 70-м годам прошлого века, а в конце 80-х произошел настоящий бум и расцвет этой индустрии. Результаты говорят о том, что паевые инвестиционные фонды – это один из самых безопасных способов инвестирования денег, способный на протяжении большого промежутка времени давать хороший финансовый результат.

Например, фонд акций «Templeton» появился на свет в 1954 году. Если бы мы купили паи этого фонда в далеком 1954 году на 10 000 долларов, а продали бы их в 2001 году, то наш капитал превышал бы сумму в 3,5 миллиона долларов США! Поистине впечатляющий результат. История показывает, что паевой инвестиционный фонд как форма взаимоотношений между инвесторами и управляющими выдержала испытание временем, показывая при этом хорошие результаты.

Думаю, что 10 причин, которые я вам представил в этой главе, имеют достаточно много аргументов для того, чтобы сделать выбор в пользу паевых инвестиционных фондов. Но не бывает бочки меда без ложки дегтя!

Минусы инвестирования в паевые фонды

В нашем случае «ложка дегтя в бочке меда» может стать довольно большой. Дело в том, дорогие читатели, что я пытаюсь показать

вам предмет обсуждения со всех сторон, и даже с таких, о которых обычно умалчивают.

Но сначала о псевдоминусах. Многие считают самым главным минусом паевых инвестиционных фондов отсутствие обязательств со стороны управляющей компании перед инвесторами по вопросу возврата средств (как минимум) в таком же объеме, как и в момент покупки. То есть управляющие компании не гарантируют рост стоимости пая. Встав на защиту управленцев, я хочу сказать, что, во-первых, инвестору не нужно искать гарантий роста в мире инвестиций: как вам никто не может гарантировать, что наступит завтрашний день, точно так же никто не способен предугадать поведение рынка. Во-вторых, я считаю любой спад рынка возможностью купить еще больше хороших бумаг по бросовым ценам, конечно, если мы говорим о рынке фондов акций, где инвестору вообще трудно быть пессимистом. Метод, на основе которого выстроена моя инвестиционная стратегия, позволяет получать доход даже в тех ситуациях, когда рынок по итогам периода закрывается с минусом. Но об этом позже, а теперь пристегните ремни.

Хоть стой, хоть падай

Большинство управляющих паевых инвестиционных фондов из года в год проигрывают средним показателям рынка! Нонсенс, но это факт! Только за прошедшие 12 месяцев (по данным на 29.10.04) 69 фондов проиграли индексу ММВБ. Так вот, выиграть удалось только 36 фондам. Поверьте моему опыту – это очень хороший результат, обычно соотношение выглядит еще более ужасающим, чем 2:1. А если сравнить с более агрессивным индексом ММВБ 10, то картина будет еще более шокирующей.

Долгое время я списывал это на неопытность и молодость управленцев, но когда это стало повторяться из года в год, я стал искать другие причины происходящего. Проанализировав практически все аспекты работы управляющих компаний, я сделал вывод, который ввел меня в состояния стопора. Управляющим большинства компаний неважно, превосходит их фонд средние показатели рынка или нет! Для их бизнеса это не имеет принципиального значения. Вроде бы такое отношение не имеет никакой логики. Ведь чем выше результат, тем больше привлекательность

паевого фонда для инвесторов. Но не тут-то было. Зачем тратить деньги на управление фондом? Ведь можно организовать дорогую рекламную кампанию – заметьте, за счет средств пайщиков – для привлечения новых инвесторов. Такой простой способ развития своей управляющей компании привлек к себе уже большое количество сторонников.

Например, берем процент роста фонда за лучший месяц работы фонда, скажем, 15%. И выстраиваем на этом компанию. Конечно, 15% – это отличный результат, но ведь никто не говорит о том, что за последующие 2 месяца эта цифра может упасть до 2%. Масштабы этой деятельности принимают такие огромные размеры, что об этом невозможно не говорить. Примеров таких рекламных кампаний множество, ведь как-то людям приходится в голову инвестировать деньги в подобные фонды. Так уж устроен человек – выбирает то, что знакомо, то, что находится у него на виду.

Доказать это невозможно, так как профессионалы, напрягая все части тела, утверждают, что ежедневно ведут упорную борьбу с рынком, пытаясь отвоевать у него как можно больше денег для пайщиков. Но у меня к этим ребятам вопрос: как надо было составить портфель фонда, чтобы при росте фондового рынка на 23% за последние 12 месяцев можно было показать результат ниже 10,9%, что даже ниже уровня инфляции! А таких паевых инвестиционных фондов акций целых 9 из 25, которые вообще за это время не превысили уровень инфляции. Думаю, что при всем энтузиазме многим частным инвесторам, которые не считают себя профессионалами, не дотянуть до этого фантастического результата.

Пока большая часть управляющих компаний получает свой доход от общего числа активов фонда, а не от результатов работы, ситуацию никто не сможет изменить.

Фонд заказывали?

Нас ждет горячая тема, друзья! Не спрашивайте меня, почему я не называю имен и опускаю названия компаний в этой главе. Это не оттого, что затрудняюсь их назвать, а от беспокойства за свою жизнь. Так уж случилось, что она у меня одна. И все-таки! Давайте представим себе ситуацию – предприятие X, нуждаясь

в притоке новых средств, выпускает облигации. Для лучшей ликвидности облигаций создается паевой инвестиционный фонд, который за деньги инвесторов проводит рекламу, собирая деньги новых инвесторов, которые частично размещаются (хорошо, что есть ограничения в инвестиционной декларации) в облигациях данного предприятия. А представим, что таких фондов три: облигационный, смешанный и фонд акций, прикупающий чуть-чуть облигаций. То же самое делается и для притока денег в акции предприятий, но, к счастью, в меньшем масштабе.

Называя такие фонды заказными, я с уверенностью могу сказать, что эти схемы, с одной стороны, недоказуемы, но, с другой стороны, и не криминальны. Ведь все легально, все по нормативам. Но вот только инвестору от этого не легче, не ради этого он доверял фонду свои деньги. К счастью, такие фонды редкость, по крайней мере, я встречаю их не так часто. Наша задача – научиться их обходить, выработав систему отбора паевых фондов.

Сколько стоит пай?

В мировой практике встречалось много случаев того, как управляющие фондов завышали стоимость паев. Один из способов – накачка портфеля. За несколько дней до отчетного периода управляющие фонда докупают в большом количестве акции компании, которые уже есть в их портфеле. Тем самым они намеренно разгоняют их в цене, что приводит к искусственному увеличению стоимости активов фонда. Как только отчеты сданы и стоимость пая известна, фонд быстренько сбрасывает ненужные акции. Это приводит к неминуемому спаду стоимости пая, но ведь результат достигнут – о фонде говорят. Чаще всего к таким хитростям прибегают интервальные фонды. Но опять, как и в предыдущем случае, осуществляемые операции являются легальными.

Но наиболее распространенным методом запудривания мозгов является переоценка стоимости ценных бумаг в фонде. После небольшого количества манипуляций доходность фонда вырисовывается намного интереснее. Не будем о грустном, ведь главное – научиться избегать данные управляющие компании и их фонды. О том как это делать, узнайте у своего финансового консультанта.

«Украшаем витрину»

Управляющий паевого фонда представляет отчет о структуре портфеля фонда к определенным датам. По структуре портфеля пайщики судят о профессионализме управляющего фонда. Именно поэтому перед отчетом некоторые управляющие «украшают витрину» своего фонда. Те акции, которые росли на протяжении последних месяцев, срочным порядком докупаются в портфель, и наоборот, те, что падали, убираются из него. Таким образом, происходит «косметический ремонт» портфеля, говорящий о профессионализме управляющего, выбравшего такие хорошие акции. На реальном результате это не сказывается никак, а вот пыль в глаза пустить можно.

Большие издержки

Чувствую, что вы удивлены! Если нет, то внимательнее прочитайте предыдущую главу, в которой есть раздел «Небольшие издержки». Здесь не наблюдается каких-либо расхождений. В прошлый раз мы говорили о том, что инвестору часто выгоднее отдавать деньги в управление компании, сокращая тем самым свои издержки. В этот же раз я хочу остановить ваше внимание на том, что издержки большей части управляющих компаний слишком высоки. Ведь нам есть с чем сравнивать: на управление взаимными фондами в США тратится в среднем в 2 раза меньше, чем в России! Конечно, на рынке существует тенденция к снижению издержек, ведь конкуренция уже сейчас давит на управляющих. Но она недостаточна! Я не требую того, чтобы управленцы сэкономили на бумаге или скрепках, но мы-то с вами знаем, что на этих деньгах и выстраиваются рекламные кампании большинства фондов. То есть нашими же деньгами нас и окучивают.

Более того, некоторые фонды совсем не хотят снижать издержки, даже если их сумма чистых активов выросла за последние годы в сотни раз! Естественно, я понимаю, что выросли и издержки по управлению фонда, ведь управлять большими активами намного сложнее, чем малыми. Но в любом случае издержки не пропорциональны тем сборам, которыми нас облагают многие фонды.

Что не заработал, то украл

Очень много пишут и говорят о схемах вывода денег из паевых инвестиционных фондов, при которых управляющие фондов под прикрытием разных операций совершают вывод денег из фонда «на сторону».

Подобные дела практически недоказуемы, но общеизвестны. Один из управляющих крупной компании, которая вот уже три года показывает один из лучших результатов на рынке паевых фондов, в приватной беседе откровенно удивлялся тому, что остальным участникам рынка коллективных инвестиций не удается показать такой же хороший результат. По его словам, он не делает ничего особенного в своей работе. Единственное объяснение, к которому он пришел, было связано как раз с возможностью вывода части активов из таких фондов.

Мы еще долго можем перемалывать кости управляющим паевых фондов, изыскивая минусы в их деятельности, но, честно говоря, я не вижу в этом никакого смысла. Во-первых, список вышеперечисленных недостатков уже велик, а во-вторых, мы говорим лишь о части компаний (пусть и большей), подрывающих общее представление о рынке паевых инвестиционных фондов. Моя задача – не находить эти недостатки, а обходить их в своем выборе, делая ставку на тех, кому важна репутация управляющей компании в виде доходов, которые получают инвесторы. То есть речь идет о тех, кто зарабатывает потому, что зарабатывают их клиенты.

Так как же это сделать? Вы удивитесь, но я утверждаю, что это сделать просто! Нельзя выбирать фонды, основываясь на рекламе, на результатах последнего квартала или года или на списке бумаг, представленных в фонде. К выбору метода отбора фонда необходимо отнестись так же серьезно, как к выбору машины или спутницы жизни. Всю последующую часть книги мы будем осваивать критерии выбора фондов. Затем, объединив их, создадим систему последовательного отбора фондов. После этого обсудим структуру инвестиционного портфеля и наконец освоим стратегию инвестирования в паевые фонды, которая поможет вам стать финансово свободным человеком. Думаю, стоит потратить время на то, чтобы стать финансово грамотнее – ведь именно эта малая толика знаний и дает самую большую прибыль. Но прежде чем мы этим займемся, нам нужно выяснить, для чего необходимо инвестирование.

Инвестирование

Многие годы заниматься инвестированием мог только ограниченный круг людей. Причин для этого было много. Инвестирование в России в том виде, в котором существует сейчас, стало зарождаться с приходом капиталистических отношений. Долгое время обычному человеку дорога в мир капиталовложений была заказана.

Одной из причин рассматриваемой ситуации было отсутствие большого стартового капитала, который необходим для инвестирования. Другой причиной было отсутствие у инвесторов информации о своих возможностях. Сегодня заниматься инвестированием могут даже пенсионеры. Но останавливает людей именно стереотипное представление, будто заниматься инвестированием могут только «толстосумы» в галстуках и белых рубашках, в частности молодые ребята со специальным образованием, которые занимаются управлением денег «воротил» нашей страны. Отсутствие элементарной осведомленности лишает 99% людей, живущих сегодня в нашей стране, возможности улучшить свою жизнь.

На рис. 5 показана пирамида занятости населения. В основании пирамиды располагается самая большая армия человечества – наемные служащие. Работая на других людей и государство, наемные служащие получают самые маленькие деньги. Так уж устроен мир: 80% людей получают всего лишь 20% всех денег.



Рис. 5

На следующей ступеньке находятся те, кто работает на себя, – частные предприниматели. Большой уровень ответственности привлекает к себе меньшее количество людей. Разумеется, частные предприниматели гораздо больше рискуют, вкладывают и, что естественно, больше зарабатывают.

Некоторые из них начинают привлекать труд других людей, образуя предприятия и новую ступень нашей пирамиды – ступень бизнесменов. Им приходится нести еще больший крест ответственности, ведь они должны обеспечить работой и заработной платой не только себя, но и наемный персонал. Чем больше человек рискует, чем больше вкладывает ресурсов, чем больше несет ответственности, тем больше у него шансов преуспеть в жизни. Один из моих друзей, Алексей Луконин, всегда говорит: «Умея делать то, чего не умеют делать другие, ты получишь то, чего не дано получить другим». Как точно подмечено! В этой простой фразе лежит ответ на вопрос: «Почему мне так мало платят?» – «Потому, что эту работу могут делать многие!»

Инвесторы представляют самую меньшую по количеству людей ступень пирамиды, но самую высокооплачиваемую. Вкладывая свои активы в дело других людей, инвесторы законно получают часть своей прибыли. Но самый главный ресурс, которым владеют инвесторы, – это время. Ведь в момент инвестирования в дело на тебя работают деньги, инвестор же при этом остается свободным. И в то же время инвестиции – это риск. Поэтому управление своим капиталом можно назвать балансом между доходом и риском.

Мир не стоит на месте, и сегодня инвестированием может заниматься любой человек. Не имеет значения, работаете вы или учитесь, занимаетесь бизнесом или работаете на себя. Останавливают только отсутствие информации о возможностях и стереотипы мышления. При этом хочу вас заверить, что инвестирование – это не только возможности, но и жизненно важная необходимость. На рис. 6 показан график зависимости доходов обычного человека от трех ярко выраженных периодов его деятельности.

Первый и третий периоды мы можем назвать пассивными. В первом периоде (с момента рождения и в среднем до 20–25 лет)

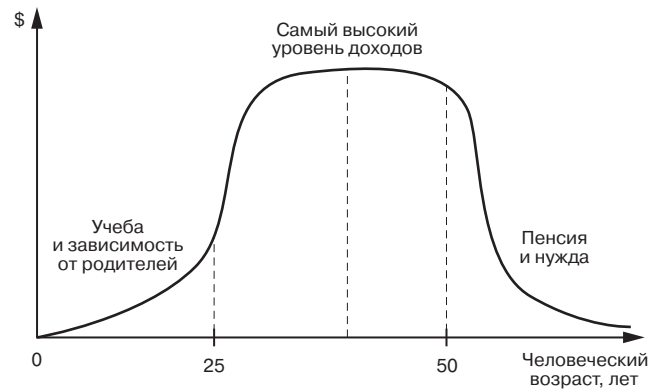


Рис. 6

мы еще не имеем возможности получать стабильно высокий доход, находясь на попечении родителей и государства. А вот в третьем периоде (начинается в среднем в 55–60 лет) мы уже не можем получать стабильно высокий доход, и он, естественно, падает. По статистике, большая часть населения в этом возрасте выходит на пенсию, а доход, как мы знаем, пенсия приносит довольно маленький. Именно поэтому два упомянутых периода мы и отнесем к пассивным.

Второй же отрезок (от 25 до 55 лет) относится к активному периоду жизни. В этот период наш уровень дохода, в отличие от двух предыдущих, зависит исключительно от нас. Мы сильные, здоровы, молоды, и нам кажется, что так будет всегда. Но, если оглянуться вокруг и посмотреть повнимательней, мы увидим людей, которые борются за свое выживание. Зачастую отсутствие денег не позволяет купить не только одежду и продукты, но даже и лекарства, что приводит к проблемам со здоровьем. Почему же мы, зная, что нас может ждать в будущем, надеемся на авось и не делаем ничего сегодня для защиты своего завтра? Убедительного ответа у меня нет. Скорее всего, нам не прививают мудрое отношение к жизни с детства. Ведь именно в детстве происходит формирование основ нашего поведения в жизни. И если мы видим родителей, которые зарабатывают для того, чтобы тратить, то и сами чаще всего повторяем эту модель в будущем. Но, к счастью, все можно изменить.

Представьте себе ситуацию – вы отправились со своими детьми в поход на три дня, взяв с собой 10 литров питьевой воды. Будете ли вы экономны или растратите всю воду за день? Естественно, чувствуя ответственность за своих детей, вы рассчитаете потребление воды на все три дня. Так почему же в жизни большинство из нас поступает прямо противоположно? Недалеки новидны? Безответственны?

Что же делать? Я знаю только один выход из ситуации – создать состояние, которое поможет нам не только предвосхищать трудности, но и с каждым годом улучшать нашу жизнь. Мудрость сильных мира сего помогла уже многим людям стать финансово свободными, используя для этого всего десятую часть ежемесячного дохода. Совсем скоро вы поймете, что хоть сумма инвестиций и имеет большое значение, но все-таки не решающее. Даже если ваши доходы оставляют желать лучшего, вы можете за активную часть жизни создать состояние, которое позволит вам стать богатым человеком.

1/10

Самой разумной суммой для инвестирования можно назвать именно 1/10 часть вашего ежемесячного дохода. С одной стороны, эта сумма доступна, с другой – необременительна для бюджета. В момент проведения моего семинара в этом месте обычно возникают самые большие прения.

«Мне и так не хватает денег, которые я зарабатываю, я не могу удерживать так много средств из семейного бюджета», – говорят некоторые участники семинара.

Есть только два пути решения этой проблемы. Первый – увеличивать доходы, например, подрабатывая или вовсе сменив вид деятельности. Второй – уменьшить расходы, планируя свое потребление и составляя бюджет. И конечно, самое оптимальное – это постоянно работать как над увеличением доходов, так и над оптимизацией своих расходов. Но так как эта книга не посвящена данным вопросам, мы остановимся на этом, ответив еще на один вопрос.

А можно ли запускать в инвестиции более 10% от дохода? Конечно, можно, но я хотел бы вас предупредить: вопрос не в том, чтобы экономить больше, а в том, чтобы найти баланс в

правильном распределении доходов. Один из участников моего семинара похвастался, что экономит более 50% от своих доходов! Но когда мы стали обсуждать это, выяснилось, что ему при этом приходится отказываться практически от всего. Я был в шоке, ведь вопрос не в том, чтобы максимально обеспечить свое будущее, а в том, чтобы при этом не жертвовать настоящим. Мы живем один раз, по крайней мере, в этом мире, и забывать об этом, помешавшись на экономии, – значит лишить себя возможности быть счастливым. Жизнь – это то, что мы не сможем купить себе ни за какие деньги.

По своему опыту могу сказать, что в первые месяцы мне удалось инвестировать только 10% от своего дохода, но, как только заработки пошли в гору, я стал инвестировать от 20 до 30% дохода. Иногда я мог инвестировать даже 40%, а то и 50% от заработка, но вместо этого я предпочитал улучшать качество жизни своей семьи. Самое важное при этом – откладывать каждый месяц. Это должно войти в привычку, которая придет на смену старой – тратить все заработанные деньги. Дав себе слабину, не удержавшись от искушения потратить деньги в текущем месяце, вы заметите, что в следующем месяце произойдет то же самое. Так уж устроен человек – он является рабом своих привычек. Ясная цель прививает дисциплину, а затем и постоянство. Знайте, что плодами вашей мудрости вы сможете накормить многие поколения своих потомков.

А знаете ли вы?

А знаете ли вы, что, инвестируя всего лишь 1 доллар в день под 20% годовых, через 32 года вы станете обладателем суммы, превышающей 1 миллион долларов, или пассивного дохода в 200 000 долларов в год?

Введите 10% от своего ежемесячного дохода в программу «Калькулятор рантье», выберите процентную ставку и срок, на протяжении которого вы собираетесь ежемесячно инвестировать свои деньги. Результат заставит вас понять, что вы можете получить при грамотном отношении к деньгам. Рассчитайте различные варианты процентных ставок с разными сроками инвестирования.

Так стоит ли научиться выбирать паевой инвестиционный фонд?

Как выбрать фонды?

Безусловно, вы можете отобрать фонды и сами. По крайней мере, я вам рекомендую учиться это делать. Но на первом этапе предлагаю воспользоваться опытом людей, которые результатами своих предыдущих рекомендаций доказали, что могут отбирать фонды. Обратитесь к своему финансовому консультанту, попросите показать результаты его предыдущих рекомендаций, и сделайте окончательный выбор. Аналитики компании «RICH Consulting» которыми я руководил на протяжении 2 лет, доказали свою компетентность в данном вопросе, поэтому я рекомендую обратить свое внимание именно на результаты их рекомендаций. Соответственно я могу говорить и о своем доверии к финансовым консультантам, которые в своей работе используют аналитику от «RICH Consulting».

Инвестиционный портфель

Инвестиционный портфель – это набор финансовых инструментов. Портфель формируется исходя из тех задач, которые ставит перед собой инвестор. Для меня – уверен, что так же как и для большинства читателей, – одной из таких задач является финансовая свобода. Кроме того, мы затронем вопрос финансового обеспечения в момент наступления пенсионного возраста. Исходя из этого, мы проработаем структуру портфеля, держа в своем прицеле вышеупомянутые задачи.

Конечно, для каждого человека понятие финансовой свободы индивидуально. Но, на мой взгляд, финансовая свобода – это возможность заниматься тем, что тебе доставляет самое большое удовольствие в жизни, не встречая при этом материальных преград. Я не верю, когда мне кто-либо говорит: «Финансовая свобода для меня – это 1000 долларов в месяц пассивного дохода». Вполне возможно, это решит насущные проблемы, но не сделает вас свободным в целом.

Первая цифра, которую я себе поставил, составляла 2 миллиона долларов, и не потому, что она очень красиво звучит, а

потому, что это примерно 20 000 долларов дохода в месяц в виде процентов в год (при условии прибыли в 12% годовых). К 20 000 долларов я пришел с помощью упражнений, которые описаны в моей книге «Как получать деньги, ничего не делая, или Путь к финансовой свободе». Я знаю, что, не имея цифру своей материальной свободы, можно составить инвестиционный портфель. Но я также знаю, что у этого портфеля не будет финансовых задач, а значит, и будущего. Поэтому я настоятельно рекомендую выполнить упражнения, описанные в только что упомянутой книге, вычислив тем самым желанную сумму.

Что касается вопроса создания капитала, который должен обеспечить нас пассивным доходом, то здесь, я думаю, говорить вообще ничего не надо. Стоит просто посмотреть на тех людей, которые живут сейчас в постоянной нужде, получая от государства ничтожную по размерам пенсию.

Структура портфеля

К сожалению, через книгу невозможно передать универсальный инвестиционный портфель, точно так же как нельзя приготовить еду, которая понравится каждому из нас. Ведь жизнь каждого имеет свои особенности, неповторимые задачи и разнообразные текущие проблемы. Мы привыкли к разному уровню жизни, и нас интересует совершенно различный пассивный доход, который мы планируем получать от своих капиталовложений. Поэтому я лишь поделюсь своими мыслями о том, как можно диверсифицировать свои активы. Но они ни в коем случае не являются прямой рекомендацией к действию.

Подумайте о своем пенсионном возрасте. Обеспечить финансовую свободу к моменту прекращения активной деятельности, одна из задач для любого здравомыслящего человека. Естественно, срок выхода на пенсию каждый определяет по-своему, но можно сказать, что в среднем это возрастной интервал от 50 до 65 лет. Отнимите ваш возраст от предполагаемой даты выхода на пенсию, и вы получите примерный срок, на протяжении которого и будете создавать пенсионную часть своего портфеля.

Обеспечьте себя еще до выхода на пенсию. Сгенерируйте и увеличьте свои активы, то есть накопите, создайте и сохраните свой основной капитал. Как долго будет выполняться эта задача?

В большой степени это зависит от каждого из нас. Для меня этот срок сначала исчислялся 10 годами, но с ростом моего дохода сократился до 7 лет.

Подумайте о других людях. Понятно, что, когда вы имеете что-либо в достатке, вы можете с радостью этим делиться. То есть вы можете отдавать на благотворительные цели, например, 10% от доходной части вашего инвестиционного портфеля.

Разработать индивидуальный портфель можно либо самостоятельно, либо с использованием опыта специалистов своего финансового консультанта. Ведь в этой небольшой главе мы не говорили об образовании, своем и своих детей, о недвижимости и многих других важных задачах, которые можно решить с помощью инвестирования.

Как составить эффективный портфель только из паевых фондов

Не все хотят заниматься управлением своих активов напрямую без чьей-то помощи, например инвестируя их в акции или облигации через брокера. Да и найти хорошего брокера в регионах пока что достаточно трудно. Под словом «хороший» я подразумеваю, прежде всего, брокера с высоким рейтингом надежности и без лишних комиссионных за обслуживание. К примеру, мой брокер не берет с меня деньги за хранение и обслуживание счета, на котором хранятся ценные бумаги, в отличие от 90% всех брокеров России. Также не берет дополнительную или минимальную плату и за другие операции и услуги, кроме комиссии за приобретение или продажу ценных бумаг.

Именно поэтому я задался идеей показать вам пример портфеля, основываясь исключительно на паевых инвестиционных фондах.

Пенсионная часть инвестиционного портфеля

Пенсионная часть инвестиционного портфеля может состоять из инвестиций в один паевой инвестиционный фонд. Как мы

помним, это самый долгосрочный проект наших капиталовложений, но и самый скромный по отчислениям в него. При этом хочу отметить, что по мере роста вашего капитала лучше диверсифицировать пенсионную часть портфеля, используя 2–3 паевых инвестиционных фонда и другие инструменты. На протяжении долгого времени я рекомендовал эту часть портфеля формировать в интервальных паевых инвестиционных фондах акций, облигаций или смешанных инвестиций. Я делал это потому, что интервальные фонды дают достаточно хороший доход, особенно на растущем фондовом рынке. Но так как инвесторам приходилось ждать по 3–4 месяца, пока интервал фонда для покупки паев будет открыт, то у многих не хватало терпения и они использовали деньги не по назначению, а проще говоря, тратили.

Именно поэтому в данном примере мы остановим свой выбор на открытом паевом инвестиционном фонде. Для примера возьмем любой индексный фонд на основе индекса ММВБ, ММВБ 10 или РТС. Если срок формирования пенсионной части вашего портфеля составляет менее 10 лет, то стоит остановиться на капиталовложении в открытые фонды смешанных инвестиций или облигаций.

Итак, лучшее место для формирования пенсионной части инвестиционного портфеля в нашем примере – один из выбранных открытых паевых инвестиционных фондов акций, облигаций или смешанных инвестиций. Основой этих капиталовложений должна стать безопасность.

Основная часть инвестиционного портфеля

Данную часть портфеля мы можем сформировать из отчислений как из одного, так и из нескольких открытых паевых инвестиционных фондов акций или смешанных инвестиций – все зависит от сроков формирования данной части портфеля. Вполне возможно, вы остановитесь на сочетании нескольких фондов, одним из которых будет фонд смешанных инвестиций, а другим – фонд акций. Единственное, что может помешать нам диверсифицировать портфель по двум-трем фондам, – это ограниченная сумма инвестиций или отсутствие пунктов продаж

паев фондов в вашем городе. При инвестировании в два фонда можно разбить сумму инвестиций на 2 равные части. Такой подход называется «наивной диверсификацией». Хотя, исходя из теории Марковица, лучше инвестировать неодинаковые суммы в разные паевые фонды. Например, в соотношении 40 к 60%.

Конечно же, с ростом вашего капитала в данной части портфеля я рекомендую реинвестировать часть активов в еще несколько паевых инвестиционных фондов или, повысив уровень своего финансового образования, выбрать другие инструменты, например индексируемые депозиты, недвижимость и облигации.

Итак, инвестируем в несколько (от одного до трех) открытых паевых инвестиционных фондов акций или смешанных инвестиций. Задача – приумножение капитала, а стратегия – развитие вместе с развитием экономики и рынка.

Определитесь на старте

Разработка стратегии, как и разработка портфеля, должна быть основана исключительно на ваших индивидуальных целях и задачах инвестирования. Прежде чем начинать инвестировать, позаботьтесь о том, чтобы ваш инвестиционный план и портфель был для вас комфортным и эффективным. Для этого ответьте на все вопросы своего финансового консультанта, выслушайте его рекомендации, взвесьте все за и против и только после этого отбирайте в свой портфель фонды и инвестируйте.

Благотворительная часть инвестиционного портфеля

Нельзя сказать, что все богатые люди отдают десятину, так как это будет неправдой. Скорее всего, большинство богатых людей не делают этого, но можно с огромной уверенностью заявить, что десятину отдают счастливые люди. Этот процесс замкнут, как круг: мы отдаем и чувствуем себя счастливыми людьми, мы счастливы, и поэтому мы притягиваем деньги.

Существуют законы природы, которые воздают дающим. Своеобразный эффект бумеранга. Запуская вовне любую мысль, слово, действие, материальную ценность, включая деньги, вы

должны понимать: все вернется с еще большим эффектом. Но я более чем уверен, что дающий не думает в этот момент о том, что ему должно что-то вернуться. Потому что данные мысли присущи людям жадным, а жадный человек не решится отдать часть своих денег.

Для меня благотворительная часть инвестиционного портфеля – это инвестиции в паевой инвестиционный фонд той суммы, которую я готов в этом месяце отдать людям. Сумма активов на этом счету растет с каждым годом, и меня этот рост вдохновляет еще больше, нежели рост основной части инвестиционного портфеля. Пройдут годы, прежде чем прибыль от этой части инвестиционного портфеля будет помогать нуждающимся. Я уверен, что таким образом смогу не просто оказывать людям разовую помощь в течение своей жизни, но и создать механизм, который будет работать многие десятилетия.

Одна из моих задач в этой жизни – собрать вокруг этой идеи тысячи людей, которые, являясь свободными, богатыми, здоровыми и счастливыми, будут готовы делиться благами с миллионами других людей!

Принципы успешного инвестирования

Принципы инвестирования – это основа инвестиционной стратегии, от которой зависит успех ваших капиталовложений.

Первый базовый принцип

Первый принцип, который мы с вами рассмотрим, – это время, или срок, инвестиций. Для успеха нашей стратегии, основанной на инвестировании в акции и облигации через паевые инвестиционные фонды, время является самым важным фактором. Время снижает влияние риска на наши инвестиции до минимума. Но кроме этого время в инвестировании творит огромные чудеса. Давайте рассмотрим примеры того, как время увеличивает капитал даже с небольшими суммами инвестиций. Это хорошо видно в табл. 14.

Вполне возможно, этот пример станет стимулом для формирования пенсионной части портфеля. Конечно, я не призываю вас ждать так долго свою финансовую свободу, но позаботиться о своем будущем считаю нелишним.

Таблица 14

Срок ежемесячных инвестиций	Капитал, в долл.
5 лет	5870
10 лет	26 097
20 лет	335 956
25 лет	1 163 508

При ежемесячном инвестировании 50 долларов под 25% годовых.

Я надеюсь, что вы серьезно приняли решение стать финансово свободным человеком. И в тот момент, когда вам в голову придет мысль взять даже небольшую часть прибыли, которую вам будут приносить ваши активы, вы остановитесь и не зарежете курицу, которая вам будет нести золотые яйца. Я не сторонник того, что дисциплина может помочь нам не тратить активы в различных ситуациях, так как знаю, что человек более эмоционален в своих поступках, нежели логичен и последователен. Дисциплина – это своего рода плотина, за которой копится неудовлетворенная потребность, и естественно, что наступает момент, когда плотина не выдерживает давления и дает течь.

Примеров из жизни можно привести сотни, но, на мой взгляд, самый яркий – это алкоголизм. Многие исследования показывают, что те больные, которые шли к выздоровлению, опираясь исключительно на силу воли, через некоторое время впадали в запой вновь. Лишение – это путь, ведущий к войне, которая начинается внутри, но достаточно быстро вырывается наружу.

Самым эффективным инструментом является мечта, четкое понимание своей цели, способное мотивировать человека к принятию последовательных решений. Картинка моего будущего заставляет меня многие годы не трогать свои активы даже в тех ситуациях, когда жизнь пытается сделать обратное. Я не хочу потерять то, к чему стремлюсь, только потому, что я четко представляю себе свою цель.

На сайте www.rich4you.ru вы найдете программу «Калькулятор рантье», которая позволяет не только рассчитывать предполагаемую прибыль, но также распечатывать полученный результат. Я рекомендую поместить ваш расчет в рамку и повесить на самое видное место в вашем доме. Это позволит вам в любой ситуации видеть то, что вы можете потерять завтра, допустив слабость сегодня.

Итак, время – один из самых важных факторов успешного инвестирования, позволяющих даже небольшие инвестиции превратить в состояние. Минимальный срок рекомендованного мною инвестирования в паевые фонды акций равен 10 годам, правда, этот срок можно немного сократить, применяя и другие принципы успешного инвестирования.

Второй базовый принцип

Процентная ставка, или процент прибыли, на который наши доходы выросли за определенный период, – это как раз то, за что мы с вами боролись, отбирая паевые инвестиционные фонды. Разница в несколько процентов очень существенна как на среднем, так и на большом промежутке времени. Каждый раз, когда я говорю, что наша стратегия превосходит эталоны фондового рынка в среднем на несколько процентов в год или что, эффективно выбрав фонды, мы сможем получать на 3–4% прибыли в год больше, я имею в виду то, что эти несколько процентов через призму лет образуют огромную разницу в нашем капитале. Это хорошо видно в табл. 15, где представлены расчеты с различными процентными показателями.

Таблица 15

Процент прибыли	Капитал, в долл.	Ежемесячный доход с имеющегося капитала при данном проценте прибыли, в долл.
10	41 447	345
20	111 570	1860
22	138 078	2531
25	191 587	3991
30	336 687	8417

При ежемесячном инвестировании 100 долларов в месяц на протяжении 15 лет.

Разница в 5% приводит к разнице в 5000 долларов ежемесячного дохода через 15 лет при одном и том же проинвестированном капитале. Правда и в том, что 20%, 25% и 30% прибыли в год – это достаточно хороший результат работы фонда. Могу вас заверить, что процент прибыли намного важнее суммы, которую вы готовы инвестировать. Посмотрите на табл. 16, здесь показаны различные суммы инвестиций с разными процентными ставками прибыли.

Таблица 16

Процент прибыли	Сумма инвестиций, в долл.	Капитал, в долл.
20	200	223 140
25	150	287 381
30	75	252 515

При ежемесячном инвестировании на протяжении 15 лет.

Я думаю, теперь вы понимаете, почему мы так тщательно выбирали фонды по различным критериям, а также скрупулезно составляли инвестиционный портфель.

Процент прибыли – это тот результат, который мы ждем от работы управляющей компании паевого инвестиционного фонда. При этом мы можем увеличить свои доходы, эффективно используя следующий базовый принцип успешного инвестирования.

Третий базовый принцип

Третий принцип успешного инвестирования – это постоянство, или метод простого усреднения, при котором мы ежемесячно приобретаем паи фондов. Не раз в год или квартал, а именно каждый месяц. Даже если ваши доходы были невелики и вам кажется, что инвестиция в этом месяце будет формальной, вам все равно необходимо приобрести паи фондов. Это залог успеха простейшей формы метода усреднения. Для того чтобы понять, как работает метод усреднения, нам необходимо рассмотреть то, как развивается рынок в целом.

Многие эксперты оценивают рынок одним словом – «волны». Если задаться целью переложить данную тенденцию на плоскость, то она выглядит примерно так, как показано на рис. 7.

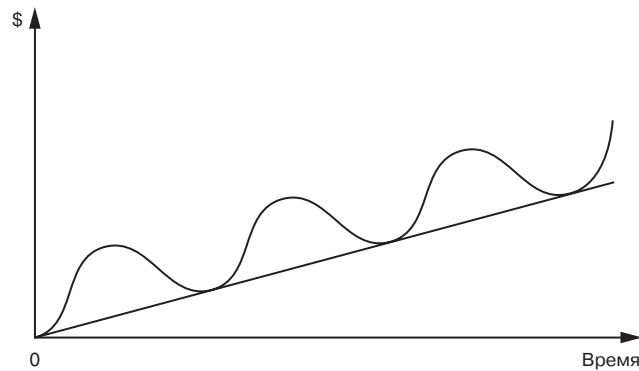


Рис. 7

Приобретая паи инвестиционных фондов ежемесячно, мы получаем возможность покупать их не только в те моменты, когда рынок взлетает, но и тогда, когда рынок идет вниз. Ежемесячное инвестирование, основанное на методе усреднения, — это неотъемлемая часть нашей стратегии, которая предоставляет возможность получать дополнительную часть прибыли. Это хорошо видно в табл. 17.

Таблица 17

Фонд	Покупка паев на сумму и надбавок, в руб.	Периодичность покупки паев	Период	Прибыль без учета скидок
Добрыня Никитич	40 000	Одновременно	С 10.10.03 по 10.02.04	-0,29%, или -0,86% годовых
Добрыня Никитич	40 000	Раз в месяц по 10000	С 10.10.03 по 10.02.04	8,25%, или 24,5% годовых

Произошло это потому, что после первичного размещения денег в фонде стоимость пая резко пошла вниз, так и не успев выйти на прежний ценовой уровень к моменту продажи. При разовом приобретении мы, естественно, потеряли бы, а вот при усредненном у нас появилась возможность 3 раза приобрести паи на «дне». И в тот момент, когда стоимость пая поползла в гору, мы оказались с прибылью. Метод усреднения, благодаря которому мы приобрели паи 4 раза по 10 000 рублей, намного

эффективнее примитивного метода одной покупки именно на падающем рынке. Это прекрасная возможность для нас быстрее прийти к финансовой свободе.

Мне кажется, еще лучше рынок сравнивать с пружиной, которая в момент спада при различных обстоятельствах, причем неважно каких, сжимается. Но ничто не может ее удерживать в таком состоянии, и она обязательно, разогнувшись, выстрелит с размахом, и рынок возьмет свое с лихвой. Затем динамика утихает, пружина сжимается, и весь процесс повторяет свой цикл вновь и вновь. Это хорошо видно на рис. 8. Безусловно, это примитивный вид объяснения работы фондового рынка. И нельзя утверждать, что рынок будет расти всегда. Рос? Да! Будет расти? Этого сказать не может никто. Но то, что метод усреднения является лучшим методом покупки инструментов на волатильном рынке России, можно утверждать с уверенностью.

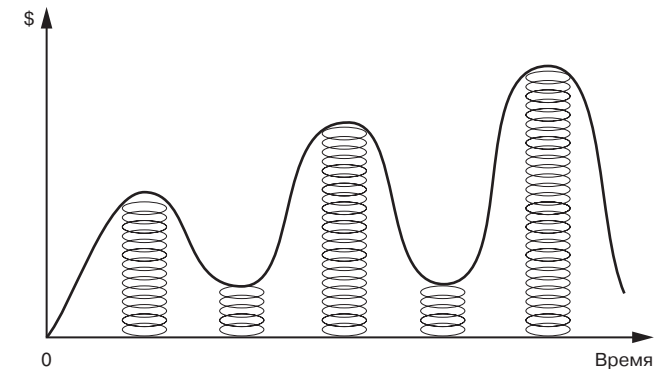


Рис. 8

При этом огромное количество аналитиков будет призывать вас продавать свои ценные бумаги, рассказывая, что сейчас очень опасно покупать, но я вас хочу склонить только к одному — не ловите моменты, не старайтесь обыграть рынок, следуйте простой, но очень эффективной методике усреднения. Знайте, что метод усреднения — это самый простой, но и самый эффективный способ получения большей прибыли при инвестировании в паевые инвестиционные фонды.

Финансово свободным человеком можно стать при любых инвестиционных отчислениях (я имею в виду, что количество денег не влияет на успех в инвестировании) – это факт, проверенный временем. Но инвестиционный капитал может сжать время и быстрее привести к сладкому слову «свобода».

Четвертый базовый принцип

Эта книга не преследует цели увеличить доходы от вашей работы или вашего бизнеса, мы говорим только о прибыли в области инвестиций. При этом мы должны четко понимать, что от ваших успехов в основном виде деятельности зависит скорость, с которой вы движетесь к финансовой свободе. Время – это ресурс, который мы не сможем приобрести ни за какие деньги. Охота за свободой – это, прежде всего, охота за временем, которое мы хотим посвятить своим любимым делам, своему предназначению. Чем больше капитал инвестиций, тем быстрее мы добиваемся поставленных целей. Но нельзя забывать и о том, что, каким бы большим ни был инвестиционный капитал, мы не сможем добиться успеха, не придерживаясь других принципов успешного инвестирования в паевые инвестиционные фонды.

Рассмотрим пример из табл. 18.

Таблица 18

Сумма инвестиций в месяц, в долл.	Результат через 10 лет, в долл.	Результат через 15 лет, в долл.	Результат через 20 лет, в долл.
10	5219	19 159	67 191
100	52 190	191 590	671 910
1000	52 900	1 915 900	6 719 100

При условии ежемесячного инвестирования и 25% прибыли в год.

Как мы видим, сумма, которую мы инвестируем, прямо пропорционально увеличивает итоговый капитал. Если вы помните, разные показатели сложенного процента увеличивали капитал с прогрессией (см. табл. 15). Это значит, что процент прибыли важнее суммы инвестиций. Это еще раз подтверждает важность работы по отбору фондов и формированию инвестиционного портфеля, в котором должны присутствовать инструменты с различной степенью риска.

Сочетая все принципы вместе

Самый идеальный вариант – это ежемесячно инвестировать большой капитал на продолжительный промежуток времени, правильно выбрав фонды и широко диверсифицировав портфель. Для этого теперь у вас есть все, по крайней мере, я надеюсь на то, что вы не зря потратили время, читая эту книгу. Осталось сделать самое главное – первые шаги, которые переведут всю вышеописанную теорию в успешную практику.

Первые шаги

Я очень волновался, когда делал первые шаги в инвестировании. Но та поддержка, которую оказал мне наставник, помогла превратить эти шаги в цепочку доступных и последовательных действий.

Шаг 1

Составьте личный финансовый план и инвестиционный портфель. Отберите фонды. Особенно в первый раз это лучше сделать со своим финансовым консультантом.

Шаг 2

Откройте счет в банке. Он необходим для взаиморасчетов с управляющей компанией.

Шаг 3

На встречу с финансовым консультантом обязательно возьмите с собой паспорт и реквизиты вашего банковского счета. Эти документы необходимы для оформления заявки на приобретение паев фонда. При помощи своего консультанта заполните все необходимые документы. Рекомендую сразу оформить заявку на многократное приобретение паев, которая позволит вам ежемесячно переводить деньги в управляющую компанию. Если вы хотите получать выписку по почте, то обязательно сообщите об этом менеджеру, с которым вы будете оформлять документы.

Шаг 4

Переведите деньги на счет управляющей компании, обязательно указывая название выбранного паевого инвестиционного фонда. В заявке на приобретение будут представлены все реквизиты вашей управляющей компании.

Шаг 5

Получите выписку о количестве приобретенных паев с датой их покупки и их стоимостью. Если вы решили получать выписку в офисе управляющей компании, то вам необходимо заехать за ней через 5–7 рабочих дней после покупки. Ну а если вы заказали получение выписки по почте, то вам необходимо подождать в среднем 2–3 недели, в течение которых вам должны будут сообщить о том, что в ближайшем почтовом отделении вас ждет заказное письмо. Именно в нем вы и найдете выписку, в которой будет указана дата приобретения, стоимость и количество паев фонда.

Пара слов о свободе

Мне кажется, что свобода должна проявляться даже в мелочах. Поэтому вам не придется ежемесячно повторять процедуру оформления. Для последующего приобретения паев фонда вам нужно просто прийти в банк и перевести деньги на счет управляющей компании на основе многократной заявки. Никаких очередей, длительных процедур оформления, только несколько минут ежемесячно – и вы абсолютно свободны. Это также отличная возможность для тех, кто приезжает издалека специально в город, в котором находятся филиал или агент управляющей компании паевого инвестиционного фонда.

Тот уровень свободы, который предоставляет нам инвестирование, не сравним ни с одним другим видом деятельности, это выражается хотя бы в том, что управляющая компания самостоятельно вычтет 13% от прибыли, и вам не нужно совершать поход к своему налоговому инспектору. Мелочь, а приятно!

Личный финансовый план

Для того чтобы весь процесс инвестирования стал еще более удобным, я рекомендую придерживаться разработанного плана. План позволяет вести учет всех операций, еще проще рассчитывать прибыль и наблюдать за тем, как растет ваш капитал. Его легко составить вместе со своим консультантом.

А что если?

На протяжении большого промежутка времени на фондовом рынке и вокруг него будут проходить различные события и ситуации. Что делать? Как на них реагировать? Именно об этом я хочу поговорить в этом разделе.

А что делать, если стоимость пая резко падает?

Падение стоимости пая может быть вызвано только двумя причинами. Первая из них – управляющая компания перестала обыгрывать рынок. В принципе, это происходит достаточно редко, ведь если вы будете отбирать фонд из числа рекомендуемых «RICH Consulting», то вероятность рассматриваемой ситуации практически равна нулю. Но все-таки если это произошло, то переведите свои инвестиции в другой фонд из числа рекомендуемых.

Второй причиной может стать затяжное падение рынка, что само по себе достаточно хорошо для инвестора с долгосрочной инвестиционной стратегией, каковыми мы и являемся. Чем больше пружину сжали, чем дольше ее сдерживали в таком состоянии, тем стремительней и размашистей она выстрелит. Поэтому продолжайте ежемесячно приобретать паи выбранных фондов, рассматривая сложившуюся ситуацию как возможность приобрести бумаги по бросовым ценам. История доказала, что те смельчаки, которые после кризиса 1998 года в нашей стране скупали ценные бумаги за бесценок, к настоящему моменту увеличили свой капитал в сотни раз. Кризис – это время больших возможностей. Действуйте, придерживаясь

выбранной стратегии, и время вознаградит вас за вашу мудрость. Кроме того, правильно диверсифицировав свой портфель, вы будете получать доход от таких инструментов, как облигации и депозиты.

И все-таки давайте представим себе такую ситуацию: рынок не отыграл обратно, экономика страны не растет, реформы свернуты, поменялся строй. Конечно же, это маловероятно, но, во всяком случае, возможно. Что тогда? Тогда вы можете со спокойной душой сказать, что сделали все, чтобы обеспечить свое будущее, инвестируя лишь 10-ю часть своего дохода. А теперь представьте, что все получилось, что рынок развивался и дальше так, как это было на протяжении всей истории капитализма, а вы не использовали эту возможность. Что тогда? Выбирать вам. Я свой выбор сделал, так же как его уже сделали 100 миллионов человек в США. И даже если этот путь для меня окажется тупиковым, я найду в себе силы и уже другой дорогой доберусь до свободы.

А что делать, если аналитики говорят о том, что паи надо продавать?

Большинство аналитиков заработало имя следующим образом: исходя из того, что рынок может пойти в краткосрочном промежутке времени либо вверх, либо вниз с вероятностью 50/50, аналитики смело дают те или иные прогнозы, зная, что и ошибиться они могут 1 раз из 2, исходя из той же статистики. Поэтому более половины прогнозов у большей части аналитиков сходятся. Остается дело за малым: засунуть подальше свои промахи и выставить напоказ свои победы. Причем спустя небольшой промежуток времени аналитики и сами начинают верить в свою способность предсказывать поведение рынка.

Друзья, не обращайте внимания на эти псевдопрогнозы. Ориентируйтесь, прежде всего, на свою инвестиционную стратегию. Продолжайте действовать, зная, что победа на инвестиционном рынке была всегда за теми, кто последовательно придерживался своей долгосрочной стратегии. Хочу заметить, что я не имею в виду следующее: никогда не пересматривайте структуру своего портфеля.

Наоборот, делайте это каждый год.

Выберите всего лишь один фонд.

Нет, совсем не так! Держите свои активы в 5–7 фондах различных типов как минимум. Диверсифицируйте свой портфель в зависимости от поставленных задач.

Не пересматривайте работу фонда.

Делайте со своим консультантом каждый год.

Разработайте свою стратегию один раз и ничего больше не делайте.

Совсем не так! Пересматривайте стратегию раз в год. Делайте портфель более безопасным с каждым годом. Корректируйте стратегию ежегодно.

Размещайте свои активы только в фондах акций.

Нет! В зависимости от сроков и задач инвестируйте в фонды облигаций и смешанных инвестиций. Инвестируйте в индексируемые депозиты, еврооблигации, ГКО, ОФЗ, недвижимость. Во все, в чем вы компетентны.

Прочитав эту книгу, более не делайте ничего! Этой книги достаточно, чтобы вы преуспели в жизни!

Ну это уж слишком. Уверяю вас, это только первый шаг. Изучайте, набирайтесь опыта. Мир инвестиций огромен! Уделяйте ему хотя бы час в месяц.

А что делать, если ходят слухи о том, что...

Не опускайтесь до уровня сплетен, о чем бы они ни были. В одном конце города кто-то чихнул, в другом уже рассказывают об эпидемии, поразившей весь город. Я уверен, что большая часть слухов – это последовательность неправильно переданной информации. Обращайте внимание на две вещи. Первая – входят ли ваши фонды в список чемпионов. И вторая – не пора ли мне реструктуризировать портфель и пересмотреть стратегию. А слухи оставьте тем, кто принимает решение в соответствии с информацией, основанной на мнении бедных, сами же следуйте опыту богатых. Только факты и никаких предположений.

А что делать, если мне понадобились деньги?

Пожалуй, это самая распространенная ситуация – когда сегодня вы приняли решение обеспечить свое будущее, добиться

финансовой свободы, а завтра обстоятельства сложились так, что вам срочно понадобились эти деньги. Может, мой ответ покажется вам жестким и вы найдете тысячу причин и оправданий, чтобы не следовать ему, но он звучит так: делайте все что угодно, но ни в коем случае не убивайте свое будущее! Ситуация, в которой вы находитесь, решится, если она действительно заслуживает этого. Вы обязательно найдете выход, но только не за счет своих инвестиций, за которыми стоят ваши мечты.

Не уверен, что вам хотелось бы объяснять своим внукам, что вы не стали состоятельными за всю свою жизнь оттого, что в вашей жизни произошла такая-то ситуация. В нашем мире существуют либо оправдания, либо результат, третьего не дано.

Послесловие

Взвесив все плюсы и минусы, я принял решение ежемесячно инвестировать часть своего дохода в паевые инвестиционные фонды.

Паевые инвестиционные фонды – это возможность участвовать в развитии экономики нашего государства, получая прибыль по мере того, как оно развивается. Знаю, что некоторые достаточно скептически настроены в отношении будущего России, но уж точно к этим некоторым я никогда не относил себя. Даже в те минуты, когда наша страна переживала одно потрясение за другим, я верил в могущество и величие нашего будущего. На нашей стороне абсолютно все: история, дух, вера, воля, русский характер, который преодолет любые преграды на своем пути. Сегодня я вижу, что растет количество инвестиций, направленных в экономику страны через паевые инвестиционные фонды, и чем большее количество людей станет помогать развитию капитализма в России, будучи инвесторами, тем быстрее будет подниматься наш уровень жизни. Быть состоятельным в свободной стране – вот о чем мечтали миллионы людей, которым было не суждено родиться в наше время. У нас эта возможность есть, и один из вариантов ее реализации – это совместные коллективные инвестиции в паевые фонды. Используете ли вы эту возможность? Ответ даст время, но я хочу попросить вас

об одном: если вы не используете эту возможность, не обвиняйте в этом других, потому что жизнь вам предоставляла шанс, но вы не нашли в себе сил его использовать. На своих семинарах я каждый месяц встречаю людей, которые не готовы принять на себя ответственность за свою жизнь, оправдывая свои неудачи различными обстоятельствами. Нам приходится много работать с ними, прежде чем они меняют отношение к себе, к окружающему миру и к тем возможностям, которые дает жизнь. Я готов это делать из месяца в месяц, ибо вижу при этом, что мир для всех нас становится совсем другим.

Сейчас я понимаю, насколько важным было мое решение работать над своей финансовой свободой, ведь мне остается буквально несколько шагов до того момента, когда я смогу попробовать ее первые плоды. И дело даже не в том, что паевые инвестиционные фонды и другие инвестиционные инструменты за последние годы дали сверхприбыль. А в том, что появилось ощущение безопасности и уверенности в завтрашнем дне, и в том, что я получаю огромное удовольствие, когда вижу, как мои друзья, знакомые и просто участники тренингов, семинаров и конференций, в которых я принимаю участие, становятся богатыми, свободными и счастливыми.



**Как обыграть рынок,
инвестируя в ПИФы**

Предисловие

Добрый день, дорогой читатель!

Вот уже более 10 лет мир коллективных инвестиций открыт для нас. За это время мне, как и многим другим пайщикам, удалось пройти длинный путь становления индустрии. Но что такое 10 лет для отрасли которая во всем мире существует уже несколько сот лет? Конечно же, ничто. Поэтому и вас, тех, кто только приобщается к культуре создания и сохранения капиталов, я с легкостью могу назвать пионерами. Быть первым – большой риск. В моем случае он был оправдан, особенно потому, что мне и моей семье с помощью ПИФов уже удалось создать капитал. Часть его работает на рынке, часть в бизнесе, часть стала приносить «пассивный доход».

И все-таки, прежде всего я хотел бы ответить на три вопроса, которые заложены в названии этой книги.

Кто инвестирует через ПИФы?

По большому счету, на фондовом рынке присутствует два типа инвесторов (причем каждый считает, что его способ получения прибыли самый эффективный, но мы-то с вами знаем – каждому свое).

Первые зарабатывают на разнице стоимости ценных бумаг (откровенно говоря, удастся это сделать немногим). Задачей такого вида инвестирования можно считать получение постоянного дохода вне зависимости от изменения стоимости бумаг на рынке (рост, падение, боковое движение).

Вторые, приняв на вооружение советы Уоррена Баффета, получают прибыль, опираясь исключительно на рост стоимости

кропотливо отобранных инструментов в своем портфеле, вне зависимости от того, как долго им придется этого ждать.

Считается, что уровень доходов вторых уступает уровню дохода первых, при этом количество преуспевающих во второй группе в несколько раз превосходит количество успешных инвесторов в первой. Первые налегают на непрерывный анализ происходящих на рынке событий, вторые смотрят на них несколько отстраненно (а то и вообще узнают о событиях год спустя) и надеются на то, что время, рост экономики, инфляция, поднимающиеся цены на ресурсы (услуги, товары), западные инвесторы, дяди и тети (в смысле, работающие в компаниях, чьи акции им довелось купить) – да что и кто угодно – поднимут в стоимости приобретенные бумаги. Конечно же, первые тратят больше времени, а вторые получают меньше прибыли (но только по отношению к лучшим из первой группы). Первые шутят над вторыми, говоря, что инвестор (второй тип) – это неудавшийся спекулянт (тип первый). Вторые посмеиваются над многими из первых в тот момент, когда их счет от постоянных метаний в очередной раз перешагнул через 0 (банкротство). Первые хотят взять скоростью, вторые – рассудительностью.

Да что говорить! Посмотрите на табл. 1, и вам станет ясно, чем «работа» первых (в среднем) отличается от «жизни» вторых.

Таблица 1

Тип инвестора	Риск	Доходы	Количество инвесторов с прибылью	Количество затраченного времени
Спекулянт (первый)	Большой	Большие	Малое	Большое
Портфельщик (второй)	Малый	Малые	Большое	Малое

Для того чтобы преуспевать в первой группе, необходим талант и опыт, который нарабатывается не за один год. Для того чтобы стать успешным инвестором во второй группе, нужен четко проработанный план, стратегия и эффективно диверсифицированный портфель.

Скорее всего, инвесторам из первой группы нет нужды (по крайней мере, они так думают) инвестировать через ПИФы. А вот для второй группы это, пожалуй, самый удобный способ капиталовложения. Почему? Да потому, что вторая группа хочет получать прибыль от работы своих денег, не желая при этом ежедневно ими управлять. Так что ПИФы – это инструмент для инвесторов с пассивной стратегией и широким горизонтом капиталовложения.

Обыгрывать рынок? Зачем?

Основную цель, которую преследуют портфельные инвесторы на бирже, можно охарактеризовать так: снижая риски, получать большую доходность. На первый взгляд – бред полный. Но если разобраться, то становится ясно, что портфельный инвестор непрерывно ищет золотую середину между доходностью и риском. К примеру, для снижения рисков инвестор решил распределить активы между акциями и облигациями российских предприятий, то есть он готов принести в жертву часть прибыли, имея при этом гарантию сохранности части своего капитала (в ситуации, когда рынок акций падает вниз). С другой стороны, инвестор вкладывает деньги ради получения доходности, поэтому ему необходимо чем-то компенсировать потерянную (потенциально) прибыль. Единственно верное решение – это получить больше, чем предоставляет рынок в целом, по каждой отдельно взятой группе инструментов. Посмотрите на табл. 2, в которой представлены две ситуации.

Таблица 2

Ситуация первая

Портфель	Удельный вес, %	Сумма инвестиций, руб.	Рост рынка, %	Рост стоимости паев ПИФов, %	Результат, руб.
ПИФы акций	100	10 000	20	20	12 000
ПИФы облигаций	0	0	10	10	0
Итого					12 000

Ситуация вторая

Портфель	Удельный вес, %	Сумма инвестиций, руб.	Рост рынка, %	Рост стоимости паев ПИФов, %	Результат, руб.
ПИФы акций	70	7000	20	25	8750
ПИФы облигаций	30	3000	10	12	3360
Итого					12 110

В первом случае инвестор вложил все свои сбережения в рынок акций через ПИФы, получая при этом ту же прибыль, что и рынок. Во втором случае он распределил свои деньги между ПИФами акций и облигаций, но выбрал фонды, способные принести в конечном счете больше прибыли, чем рынок в целом. Результаты говорят сами за себя: выбирая менее рискованную стратегию, инвестор не теряет в прибыли.

Как показала десятилетняя история российской биржи, средний рост рынка акций составляет 25% в год. Цифра, конечно, хорошая, но ни один человек на свете не даст нам гарантии, что и в последующие 10 лет результаты будут такими же (а жаль). Возьмемся предположить, что в среднем наш рынок акций будет расти на 5–10% меньше, чем это было ранее, приближаясь к общемировым тенденциям роста (но сейчас не об этом).

А теперь представьте, что у вас есть возможность превзойти данный темп роста рынка ПИФов в среднем на 2% в год. Например, получать не 15%, а 17% дохода на свои вложения. И удастся это делать на протяжении 25 лет. Итог впечатляет: разница 2% в течение 25 лет приведет к разнице итогового капитала в 50%! Надеюсь, теперь у вас нет вопроса: «А для чего нам обыгрывать рынок ПИФов в среднем?»

Как обыграть рынок?

Поиском ответа на этот вопрос я и предлагаю вам заняться в течение ближайших нескольких часов. Обязательно дочитайте эту книгу до конца. И если для вас все станет ясно, то перечитайте ее еще как минимум 2 раза (поверьте, каждый раз вы для себя найдете нечто новое). Ну а если у вас останутся вопросы,

то перечитывайте ее до того момента, пока не найдете нужный ответ, а после... После перечитайте ее еще несколько раз.

От автора

Набирая обороты, ПИФы широкими и стройными рядами маршируют по просторам нашей необъятной Родины. Бум не за горами! Уже прошло то время, когда, не удержавшись, пала вожделенная планка в 100 фондов. Вот-вот мы преодолеем рубеж 500 ПИФов, а там, глядишь, рванем, и до 1000 недалеко. И вроде бы все это должно радовать и вдохновлять человека, который с самого начала проникся интересом к обсуждаемой форме капиталовложения, инвестирует и получает многие годы хорошую прибыль, но – увы – этого нет, да и быть не может! Нет, конечно же, количеством мы уже берем, а вот качеством... Все больше и больше шарлатанов, безнадежных романтиков и откровенно плохих актеров присасывается к вожделенной кормушке коллективных инвестиций. Разрушая мечты инвесторов, эти «джентльмены удачи» преследуют лишь одну-единственную цель – любым путем набить свои бездонные карманы. В своих рекламных объявлениях они заявляют всему миру о том, что группа самых профессиональных профессионалов, в отличие от вас, неумех, дорогие «чайники», готова взять денежки в профессиональное управление ради того, чтобы обогатить своих доверчивых пайщиков благодаря профессионально выдающимся результатам. Играя высокими процентами, показанными чаще всего в период искусственно раздутой прибыли, им удастся запудрить мозги честным труженикам, решившим передать свои накопления в ПИФы.

Казалось бы, мои выводы не подтверждаются, например, итогами работы ПИФов за 2004 год. Посмотрите на табл. 3, где всего лишь 11 открытых ПИФов акций из 24 проработавших более одного года не смогли превзойти средние показатели развития российского рынка акций. То есть 55% ПИФов превзошли рынок, но! Давайте посмотрим на то, как на самом деле обстояли дела в 2004 году. Во-первых, ни одному управляющему не приходило в голову держать в своем портфеле даже малый пакет акции ЮКОСа (разве что совершенно оторванным от реальности людям). Во-вторых, мало кто не включил акции Газпрома, которые,

как вы знаете, не входят в расчет индексов ММВБ и РТС. Получается, что реальную картину мы сможем увидеть, если отбросим из индекса ММВБ 10 долю акций ЮКОСа и добавим вместо нее показатели роста акций Газпрома.

Даже грубый подсчет показывает, что рост портфеля, составленного из виртуального индекса (ММВБ 10 минус ЮКОС, плюс Газпром) составил в 2004 году 24%! То есть потенциально управляющие ПИФов должны были приблизиться к этому результату, но не тут-то было: это удалось сделать всего лишь управляющим 7 фондов акций из 24! А это как-никак только 30% всех ПИФов.

По статистике, которую открыто предоставляет компания The Motley Fool, 75% взаимных фондов США (прототип отечественных ПИФов) вчистую проигрывают средним показателям американского биржевого рынка, а более 65% – рынку взаимных фондов в среднем. Так что по-настоящему расцвет бездарности нас еще ждет впереди. Нам предстоит наблюдать за наплывом «охотников за головами» на рынке коллективных инвестиций России. Но нас это мало интересует, наше дело – обходить своим вниманием этих «выдающихся» 75% управляющих ПИФа-ми, сосредотачивая свое внимание только на 25% по-настоящему талантливых, опытных и честных участников рынка.

Спрашивая своих знакомых о том, как обыграть рынок, инвестируя в ПИФы, я чаще всего слышал в ответ следующее: «Надо находить ПИФы с лучшими показателями доходности и передавать в управление свои сбережения именно им». Вроде бы звучит здраво, но давайте посмотрим на ситуацию с другой стороны. Высокая доходность является отражением не только того факта, что управляющий эффективно работал с портфелем ценных бумаг, но и того, что он сильно рисковал вашими накоплениями. Каждый из нас должен понимать: доходность и риск идут рука об руку в любом виде инвестиций. Склонность к риску – вещь, безусловно, хорошая, но, на мой взгляд, ни один из нас не хотел бы рисковать своим будущим больше, чем этого требуют условия получения дохода. К ПИФам-чемпионам, выбирать которые необходимо, опираясь далеко не на доходность, стоит отнести не те фонды, которые на первом этапе своей работы дали своим пайщикам сверхприбыль, а те, что стабильно год от года помогают инвесторам решать поставленные задачи тем, что немного, но постоянно превосходят результаты развития фондового рынка в целом.

Хотите пример? Взгляните на табл. 3, на первом месте вы видите открытый ПИФ акций «Стоик», давший более 44% дохода за 2004 год, вызвав буквально инвестиционный бум среди пайщиков-новичков, которые миллионами переводили свои активы в данный фонд в январе и феврале 2005 года.

Таблица 3

Фонд	Доход за 2004 год, %
Стоик	44,09
Пифагор – фонд акций	27,16
Перспектива	26,73
ЦЕРИХ Фонд Акции	26,4
Солид-Инвест	25,32
Базовый	24,64
РЕГИОН Фонд Акции	24,6
Индекс ММВБ 10 (минус ЮКОС, плюс Газпром)	24
Добрыня Никитич	19,53
КИТ – Фонд акций	17,86
Метрополь Золотое руно	14,4
Алемар – активные операции	11,47
Альфа-Капитал Акции	11,3
Петр Столыпин	9,62
Индекс РТС валютный	8,26
Индекс ММВБ	7,29
Ермак ФКИ	6,97
Индекс ММВБ 10	5,86
Паллада КБ	5,16
АК БАРС – Доходный	3,96
АВК – Фонд привилегированных акций	3
ДИТ – Фонд Акции	0,38
АВК – Фонд связи и телекоммуникаций	-0,52
Профит-Акции	-0,73
АВК – Фонд топливно-энергетического комплекса	-1,49
Петр Багратион	-2,57
Фонд Акции	-4,39
Монтес Аури ДВИ	-8,07

По данным Национальной лиги управляющих.

Взглянув на результаты за первую половину года, мы увидим, что 6,85% прироста стоимости пая ПИФа «Стоик» на фоне 20% роста индекса РТС выглядят откровенно смешными! А, к примеру, ПИФ «РЕГИОН Фонд акций», превзошедший упомянутый индекс в 2004 году всего на 0,6%, за последние 6 месяцев дал прибыль 21,08%, хоть и немного, но превзойдя биржевой рынок¹.

Так что обыгрывать рынок нужно ненамного, но постоянно!

От автора II

Ну вот, и я не удержался от такого модного и весьма оригинального хода, как вторая часть моего послания тебе, мой дорогой читатель. Сделал я это и потому, что чтение большего числа книг, которые попадают мне в руки, заканчивается как раз в этом месте. И естественно, я, являясь не только автором, но и заядлым читателем, должен приложить все усилия для того, чтобы заинтересовать вас предложенным материалом. Поэтому давайте назовем это попыткой номер два.

Итак, представим, что из двух ПИФов, развивавшихся параллельно фондовому рынку, мы выбрали фонд, доходы которого будут всего на 1% больше, а издержки на – 1% меньше. Взяв за основу 15% развития фондового рынка США в среднем (индекс широкого рынка S&P 500), мы увидим, что проинвестированные 10 тысяч долларов США в случае с нашим худшим ПИФом (доходность 14% в год) превратятся в 509 тысяч долларов. А это, безусловно, был бы потрясающий результат, если бы не тот факт, что наш лучший ПИФ (доходность 16%) за тот же промежуток времени помог бы нам создать капитал в 858 тысяч долларов США. Разница 2% дает разницу в 350 тысяч долларов через 30 лет! Если учесть, что нас интересует, прежде всего, тенденция, а не только приведенный пример, то помимо стабильности нам нужны именно чемпионы, помочь вам отыскать которые и стремится автор данной книги.

¹ По данным Национальной лиги управляющих на 6.07.05.

Хотя, если вы читаете ее на месяц-другой позже первого издания, то вряд ли сможете получить готовую рекомендацию, но зато найдете для себя инструмент, с помощью которого без труда отыщете истинные «бриллианты» коллективных инвестиций России.

Инвестиционный цикл

Отобрав лучшие фонды, инвестор может:

- раскрыв весь потенциал, собрать все сливки;
- используя часть потенциала ПИФов, получать долю прибыли;
- либо, как ни странно, бездарно растратив возможности, иметь лишь убытки.

Причем эти три совершенно разных результата можно достичь в одних и тех же условиях, с одними и теми же фондами, в один и тот же промежуток времени. Поэтому, когда я слышу, что выбор инструментов – это 90% успеха в инвестировании, мне становится смешно! Скорее, наоборот – это всего лишь 10% успеха! Правда, без этих 10% инвестору не преуспеть, но... давайте обо всем по порядку.

У кошки четыре ноги...

Помните, как поется в песне из фильма «Республика ШКИД»: «У кошки четыре ноги, позади у нее длинный хвост, но трогать ее не моги...» и т.д. Так вот, трогать инвестиционный цикл, состоящий из четырех этапов, – НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ МОГИ! А иначе хромая живность, до финиша не доковыляв, рухнет, увлекая за собой и состояние вашего инвестиционного счета.

Природа, являясь лучшим советчиком во многих ситуациях жизни человека, указывает нам на то, в каком направлении стоит двигаться и развиваться. Нет-нет, я не веду речь о братьях наших меньших, а хочу провести параллели с таким явлением, как времена года.

Зима – это период работы со своими целями, период анализа, своеобразная подготовка к тому, что будет происходить в

течение предстоящего года. Время создания индивидуального плана инвестирования. Момент, когда мы исходя из своих потребностей можем определить приоритеты в инвестировании. Провести финансовый анализ, оценить наши финансовые возможности, определить объем финансовых потоков и степень риска, которую мы готовы допустить, инвестируя свои сбережения через ПИФы.

Весна. Первые шаги – это основа предстоящего пути. Опираясь на результаты финансового анализа, мы приступаем к формированию инвестиционного портфеля и разработке инвестиционной стратегии. Главное помнить, что структура инвестиционного портфеля должна закладываться прежде, чем мы начнем отбирать инструменты. Основная работа заключена в следующем: определить пропорциональный состав инструментов по степени риска, выбрать области, удовлетворяющие потребности инвестора, и подобрать инвестиционную стратегию.

Лето – выбор инвестиционных продуктов. Определив тип фондов (а в нашем случае мы можем условно разделить их на рыночные и нерыночные, каждые из которых могут быть открытыми, закрытыми и интервальными ПИФами), мы приступаем к глубокому анализу деятельности управляющих компаний и их фондов.

Как отмечалось ранее, самой распространенной ошибкой, которую допускают 90% пайщиков, можно считать выбор ПИФов для капиталовложения, ориентируясь исключительно на доходность. Уверен, что доходность в голом виде, без привязки к другим показателям, только сбивает инвестора с толку, не принося никакой пользы. Если бы на основе доходности можно было отобрать фонд, тогда любой пайщик, знающий основы арифметики, смог бы обыграть рынок, инвестируя в ПИФы. Но, как показывает практика, это далеко (а скорее всего, совсем) не так!

Осень – пора оценивать и подводить итоги, делать выводы, пора собирать урожай. Наступая примерно через 12–13 месяцев после первых капиталовложений, осень предоставляет нам возможность еще раз взглянуть на сделанный выбор, кроме того, необходимо произвести повторный финансовый анализ и реструктуризацию портфеля. Зачем? Жизнь не стоит на месте. Меняется все – ваши цели, потребности, уровень доходов, ситуация на рынке, состав управляющих компаний и многое-многое другое.

Цикл, представленный на рис. 1, при инвестировании через ПИФы длится примерно один год.

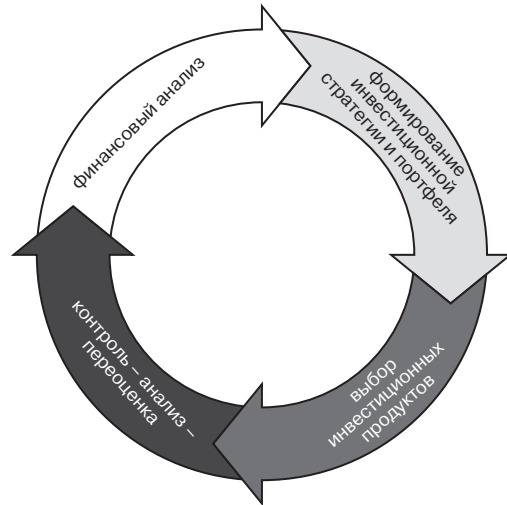


Рис. 1

По роду деятельности мне приходится ежемесячно встречаться с сотнями, а порой и тысячами российских инвесторов. Большая их часть, естественно, – новички. Некоторые из них понимают важность представленного инвестиционного цикла, получая возможность собрать всю прибыль, другие, наступая на расставленные грабли, вновь и вновь либо довольствуются лишь частью потенциальных доходов, либо получают сплошные убытки.

Выбросив одну из четырех составляющих, вы подпиливаете ножку стула, на котором «располагается» не только ваш капитал, но и ваше финансовое благополучие в целом. В любом случае, окончательный выбор всегда остается за вами. Будете вы использовать опыт успешных инвесторов или станете пытаться прыгать на рынке, опираясь на одну ножку, – не так уж важно. Главное, чтобы вы поняли – результат ваших капиталовложений напрямую зависит от вашего выбора.

На рис. 1 весь цикл представлен в виде круга, но фактически он подобен восходящей спирали, каждый элемент которой помогает решать поставленные инвестиционные задачи.

Давайте подробнее разберем каждую из составляющих инвестиционного цикла.

Проведите финансовый анализ

Я не ошибся, написав, что на финансовый анализ необходимо потратить пару часов (обычно начинающие инвесторы вместо этого бросаются с места в карьер, инвестируя свои сбережения в фонды с самым красивым названием или лучшими показателями дохода за последний месяц). Почему так долго? Во-первых, вам необходимо ответить на огромное количество различных вопросов, ну а во-вторых – досконально проанализировать полученную информацию.

Существует два способа проведения финансового анализа: первый – самостоятельный анализ, второй – анализ с использованием рекомендаций специалистов. Догадались, какой из них наиболее эффективный? Нет? Тогда представьте, что вы не видели своего лица на протяжении нескольких недель, но хотели бы узнать, что там на нем такое творится. Первый вариант – ощупать его своими руками, второй – посмотреть в большое и чистое зеркало. Зеркало – это и есть специалист, который готов показать вам, каково истинное положение вещей. Но знайте, что зеркало может быть и кривым. Обращаясь к специалисту, заинтересованному в продаже исключительно своих продуктов, инвестор рискует стать очередным «обутым Буратино». Поэтому эффективнее всего произвести независимую экспертизу.

И все же – что такое финансовый анализ? Это информация, на основе которой можно создать стратегию, портфель и выбрать подходящую область для капиталовложений. Мы с вами затронем лишь 1/20 часть той информации, которая нужна эксперту для полноценного анализа ваших финансов.

Персональная информация

- Информация, например, о том, сколько вам лет и когда вы собираетесь выйти на пенсию, достаточно сильно повлияет на структуру портфеля, конечно, если вы хотите уже сегодня позаботиться о своем будущем.
- Информация, например, о виде деятельности и готовности тратить то или иное количество времени во многом определит удельный вес инвестиций через ПИФы по отношению к другим формам капиталовложения. Кроме того, она поможет разработать стратегию вложений через ПИФы и отобрать область для капиталовложений.

Инвестиционные цели и горизонт капиталовложений

- Различные цели, например сохранение капитала и создание капитала, совершенно по-разному повлияют как на структуру портфеля, так и на стратегию получения прибыли. Причем создание капитала для получения постоянного и пассивного дохода отличается от создания капитала для приобретения недвижимости или оплаты образования детей.
- Инвестиционный горизонт повлияет на соотношение риска и доходности в портфеле, не говоря уже об инструментах, которые необходимо в него отобрать.

Оценка опыта инвестора

- Инвестор, с успехом работавший на рынке акций, не всегда может справиться с инвестированием в облигации, а иногда и с тем, чтобы отобрать управляющие компании и их фонды.
- Инвестирование в облигации с целью получения прибыли сверх рынка намного сложнее, чем решение тех же задач при капиталовложении в акции (хотя, знаю, что многие со мной в этом вопросе не согласны, это еще раз подтверждает, что опыт — вещь индивидуальная: мой опыт мне подсказывает именно так, вам может казаться по-другому).

Оценка совокупных активов и пассивов инвестора

- Если часть активов, например, уже находится в ПИФах акций (или в акциях, просто купленных через брокера), то благодаря анализу может выясниться, что долю акций необходимо сократить, переведя часть денег в другие инструменты. Думаю, вы понимаете, что для этого лучше выбрать подходящий момент или воспользоваться одной из универсальных стратегий.
- Если пассивы, например, в виде кредитов, отбирают у вас по 18–20% в год, а вы хотели бы отчислять часть ежемесячного дохода в создание капитала, то, скорее всего, вам придется пожертвовать безопасностью портфеля или прежде погасить долги.

Оценка объема финансовых потоков

- Периодичность ваших отчислений может повлиять на вашу инвестиционную стратегию. Если вы собираетесь это делать каждый месяц, то для вас доступны всевозможные варианты.
- Маленький объем отчислений, например, позволит использовать ограниченный круг инструментов, но при эффективном распределении ваших активов все-таки можно создать сбалансированный и диверсифицированный портфель.

Уровень доходность/риск

- Ваше желание получать ежегодный прирост стоимости своего портфеля может разбиться о риф высокого уровня рисков, которые вы закладываете в свои капиталовложения. То есть вы хотите получать большой доход, но при этом не готовы терпеть высокую степень рисков. Необходимо найти баланс между потребностью в доходе и оптимальным уровнем риска.

- Вы можете снизить риски, не жертвуя уровнем доходности, благодаря нескольким универсальным стратегиям. Причем стратегии могут быть как простыми (например, примитивное усреднение), так и сложными. Сложные стратегии требуют индивидуального подхода, большего количества времени и наличия навыков.

Безусловно, мы затронули лишь малую часть тем и вопросов, но, надеюсь, этого было достаточно, чтобы понять следующее: финансовый анализ напрямую определяет степень успеха ваших капиталовложений!

На перепутье трех дорог

Первая дорога – провести самостоятельный финансовый анализ. Боюсь, я не смогу рассказать вам, как это сделать (простите за грубость, но это все равно что сделать анализ своей собственной мочи – слово из песни не выкинуть). Разве что вы обладаете большим опытом работы в области портфельных инвестиций или просто даром предвидения.

Второй путь приведет вас к финансовым консультантам инвестиционных и управляющих компаний. Где-то за деньги, где-то в подарок за то, что вы стали VIP-клиентами (от 100–200 тысяч долларов в среднем), вам удастся провести полноценный финансовый анализ (если заподозрите подвох, то есть вам просто навязывают какие-либо продукты, бегите оттуда, прихватив свои сбережения).

Ну и третья – воспользоваться услугами квалифицированных и независимых финансовых консультантов. К сожалению, последних в России пока немного (может, это и к лучшему, ведь шарлатанов в этой области хоть отбавляй). Заплатив от 20 до 200 долларов за час, вы сможете получить полноценно составленный финансовый план (не скупитесь, эти деньги вы должны отбить в первый же год при условии, что нашли действительно хорошего специалиста). В случае если вы найдете более дешевый тарифный план на данный вид услуг, сто раз подумайте, почему высококвалифицированный консультант оценивает свою работу в 10 долларов за час.

К слову о женщинах

Исследования, проведенные американской компанией Merrill Lynch Investment среди своих клиентов, показали, что порядка 79% женщин пользуются услугами финансовых консультантов. Все бы ничего, но! Мужчин, пользующихся советами персональных консультантов, не более 47%! Кроме того, продуманный финансовый план имеется у 77% женщин и лишь у 62% мужчин! При этом результаты капиталовложений у женщин практически на 1/3 успешнее, чем у мужчин! То есть женщины применяют наиболее разумные стратегии входа на рынок и выхода, учитывают налоговые последствия своих вложений и гораздо серьезнее относятся к построению своего портфеля. Кажется, я знаю, в чем тут дело! Давайте будем честны перед собой, мужчины. Порой мы готовы доказать всему миру (ведь круче нас только горы, выше нас только звезды), что лучше нас в вопросе наших же финансов можем быть только мы, и никто другой. Не зная что-либо или тем более казаться глупым (кому мы нужны, каждый занят самим собой) для нас страшнее, чем потерять весь капитал. Уверенность в том, что мы и сами способны научить основам разработки портфеля и управления им любого смертного (через три дня работы на рынке), затуманивает наш разум до той степени, что мы начинаем чувствовать себя «бэтменами» капиталовложений. Но это, как показывает практика, исключительно до того момента, пока наш замечательный учитель (я имею в виду рынок) не подрежет нам крылья (к сожалению, некоторым и это не сможет помочь). Так что, дорогие и мудрые дамы, снимаю перед вами шляпу (хотя сию всего лишь в кепке на берегу теплого моря и стучу мыслями по клавиатуре – вот до чего довел меня мой инвестиционный план).

Определите структуру портфеля

Благодаря финансовому анализу мы получаем оптимальную структуру инвестиционного портфеля. Кроме того, мы получаем ответ на вопрос, какие области для капиталовложений помогут нам в создании (сохранении) капитала. Есть области, которые

недоступны для некоторых из нас. Одни – из-за недостатка денег (особенно на первом этапе), вторые – из-за недостатка времени, третьи – из-за отсутствия опыта.

А вот и список самых популярных (читайте – доступных) областей (инструментов) капиталовложений для частных инвесторов во всем мире:

- недвижимость;
- простые депозиты;
- индексируемые депозиты;
- облигации;
- акции.

Конечно же, есть еще и:

- драгоценные металлы;
- предметы искусства;
- интеллектуальная собственность;
- венчурные инвестиции (если не знаете, что это такое, то и не забивайте голову).

Есть и другие требующие большого количества знаний, опыта, времени и денег области. Но к популярным, увы, их отнести нельзя. Вернемся к структуре портфеля.

При скромных капиталовложениях, особенно на начальном этапе, структура портфеля может быть и простой. Например, такой, как в табл. 4.

Таблица 4

№	Инструменты	Удельный вес, %
1	ПИФы облигаций	15
2	ПИФы смешанных инвестиций	25
3	ПИФы акций	30
4	ПИФы недвижимости	20
5	Наличные	10

Набросать структуру портфеля может абсолютно каждый инвестор (диверсификация портфеля, процент туда, процент сюда – что тут такого?). Правда, о его эффективности можно только догадываться. Вполне возможно, вы рискнете поступить именно так и вам повезет (так же, как везет одному инвестору из 100). Ну а если серьезно, то, пожалуй, это один из самых ответственных моментов

создания (сохранения) капитала, поэтому прошу вас – отнеситесь серьезнее к созданию своего портфеля, ведь каждый процент в той или иной группе инструментов может либо увеличивать ваши активы, либо препятствовать этому процессу. Представьте, что благодаря точно подобранной структуре портфеля вам удастся получать на 2% больше прибыли на свои капиталовложения, чем мне (о, если это так, то можете считать, что вы уже обеспечили себе безбедное будущее), ровно через 25 лет... (Да-да, вы уже знаете, все те же 50% разницы в созданном капитале.) Хотя, я думаю, вы и без этого примера осознаете важность (правильно) диверсифицированного портфеля, а если нет, то первый же обвал на рынке (а их, поверьте, будет немало) образумит вас. Диверсифицированный (какое длинное и сложное слово, благодаря ему я разработал дикцию) портфель порадует вас, прежде всего на «медвежьем» рынке (так называют периоды падения стоимости тех или иных инструментов), тем, что, в отличие от большинства идеалистов (размечтавшихся романтиков), вы не только сохраните свой капитал, но зачастую и преумножите его.

Однако вернемся к структуре портфеля. Мой опыт (а точнее, то, что я вижу на основе своего портфеля, портфелей моих коллег, друзей и просто вижу) подсказывает, что через 3–4 года увеличится не только ваш опыт (возмутительный повтор слов; если вы прочитали слово «опыт» два раза в этом предложении, то литературный редактор спал в момент правки погрешностей книги), но и ваш капитал. Поэтому структура вашего портфеля может выглядеть, к примеру, так, как показано в табл. 5.

Таблица 5

№	Инструменты	Удельный вес, %
1	Наличные	2
2	ПИФы денежного рынка (Россия)	3
3	Фонды денежного рынка (Запад)	5
5	ПИФы облигаций (Россия)	12
6	Фонды облигаций (Запад)	11
7	ПИФы смешанных инвестиций	12
8	ПИФы акций (Россия)	10
9	Индексные фонды акций (развивающиеся страны)	15
10	Индексные фонды акций (развитые страны)	12
11	Недвижимость	7
12	ПИФы недвижимости	11

Не пугайтесь, это всего лишь портфель из 5 групп инструментов (наличные, банковские депозиты, облигации, акции и недвижимость). Просто каждый из них может размещаться не только в разных по степени риска инструментах, но и в разных странах. Пройдет пара лет – и такая структура портфеля будет для вас примитивной, особенно если вы сможете уделять своему финансовому образованию пару-тройку часов в месяц. И главное – во все вышеперечисленные инструменты удобнее инвестировать через управляющие компании. Например в акции, через ПИФы акций, облигации через ПИФы облигаций и так далее.

ПИФы – это только часть портфеля

Уверен, что вы уловили мой намек. Нельзя держать все яйца в одной корзине. Даже в пяти разных корзинах (читайте – в разных по степени риска ПИФах), в трех разных комнатах (читайте – в трех управляющих компаниях), но в доме под одной крышей (то есть на одном рынке коллективных инвестиций). Конечно же, на первом этапе инвестирование только через ПИФы – это выход! Особенно учитывая первоначальный уровень опыта, количество свободного времени, размер капитала. Но со временем вышеупомянутые ресурсы растут, например сумма ваших активов (грубо говоря, деньги) будет увеличиваться даже при небольших капиталовложениях. Капитал 100 тысяч долларов можно создать, используя данные табл. 6.

Таблица 6

Срок инвестирования, лет	Сумма инвестирования в месяц, долл.	Процент годовых
21	30	20
19,5	50	18
18	100	15
13	250	13,5
9,5	500	11,5

И естественно, эти деньги должны быть размещены не только в ПИФах. Думаю, что сумму до 150 тысяч рублей можно держать исключительно в ПИФах, а вот уже потом ваши активы потребуют разнообразия (при условии, что вы хотите получать больше прибыли от своих инвестиций). Но это не значит, что в ПИФах нельзя держать большую сумму. Совсем нет! Просто стоит сделать ставку на сильные стороны величины капитала, используя плюсы различных по риску инструментов. Хотя, мне известны и случаи, когда инвесторы преуспевали, инвестируя исключительно в ПИФы. В любом случае – выбирать вам!

Стратегия – 50% успеха

Как уже было сказано, идеально подходящую именно вашим потребностям и возможностям структуру инвестиционного портфеля можно создать только благодаря финансовому анализу. А вот благодаря структуре портфеля (точнее сказать, набору инструментов, входящих в портфель) вы должны получить информацию для разработки своей инвестиционной стратегии.

Например, чаще всего стратегии капиталовложения в акции через брокера отличаются от инвестиций через ПИФы. Более того, каждый вид ПИФов (акции, облигации, смешанные инвестиции) и каждый тип (открытый и интервальный) требуют своего подхода. А инвестирование в акции имеет сотни вариантов стратегий, начиная от простейшей системы – купил и держи – и заканчивая сложными стратегиями с использованием систем хеджирования рисков путем продажи фьючерсов.

Вам нужен развернутый пример?

Держите часть простой стратегии!

Представьте, что в вашем портфеле есть интервальные ПИФы акций (либо смешанных инвестиций), которые, как вы понимаете, имеют особенность открывать свои «окна» для погашения или покупки паев в среднем 4 раза в год. А вы при этом используете стратегию примитивного усреднения (ежемесячное приобретение инструментов вне зависимости от изменения их стоимости на рынке). Что делать? Откладывать свои сбережения (ну, например, 5% от своей зарплаты) под подушку? Конечно

же, нет! Приобретайте паи открытых ПИФов облигаций тех управляющих компаний, в чьи интервальные ПИФы акций вы инвестируете, в те месяцы, когда интервал (окно) закрыт. И переводите их при открытии интервала из открытого ПИФа облигаций в интервальный ПИФ акций (рис. 2).

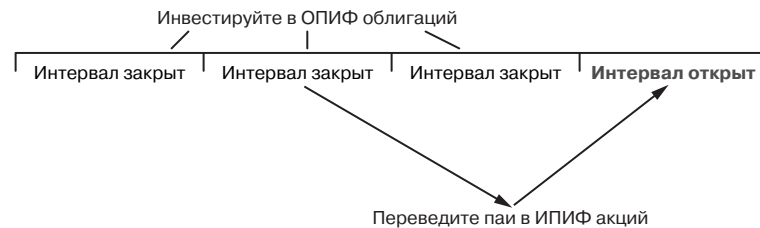


Рис. 2

Данная стратегия имеет несколько плюсов:

- ваши деньги не съедает инфляция, ведь ПИФы облигаций дают в среднем доход, перекрывающий ее;
- многие УК (управляющие компании) выставляют меньшую надбавку (комиссионный сбор) при покупке паев ПИФов облигаций, нежели чем паев ПИФов акций. Тем самым у вас есть шанс сэкономить 0,5–1% своих сбережений (думаю, что только этот маленький секретик тысячи раз оправдает ваши инвестиции в данную книгу).

Это только одна из многих тонкостей, которые помогают инвесторам экономить (получать) от 1 до 5% в год. А разница 5% через 10 лет... все верно, приводит к разнице капитала в 50%. Мои коллеги с удовольствием поделятся с вами и другими секретами капиталовложения через ПИФы в моем ежемесячном обзоре «Звездные фонды», подписку на который вы всегда можете оформить на сайте www.rich4you.ru.

Отберите ПИФы

Многие полагают, что выбор ПИФа – это первопричина успеха. Конечно же, это не так. Безусловно, это важно, но это только

часть успеха при инвестировании через ПИФы. Правда, без этой части (как, впрочем, и любой другой) мы вряд ли сможем обыграть рынок.

Давайте поговорим о том, как не нужно отбирать фонды.

Красота – страшная сила

Особенно если красота заложена в название ПИФа. Я поклонник ярких лейблов и оригинальных названий! Мне и самому довелось придумать пару-тройку коммерчески успешных брендов. И если бы мне пришлось поработать над названием ПИФа, то, поверьте, я бы его сделал с прицелом на конечного потребителя. Но вот выбирать ПИФ по названию мне бы никогда в голову не пришло. Несмотря на это хочу вам поведать одну замечательнейшую историю.

Один мой знакомый (из тех, кто подтверждает изречение «Нет пророка в своем отечестве») воспользовался рекомендацией сотрудника банка (с которым случайно познакомился на какой-то вечеринке) и проинвестировал свои сбережения в фонд с очень серьезным названием «Красная площадь – акции компаний с государственным участием» под управлением ЗАО «Управляющая компания Банка Москвы».

На мой вопрос, почему он сделал именно такой выбор, он ответил:

– Во-первых, мне его порекомендовал профессионал, – было бы удивительно, если бы он порекомендовал ему ПИФ управляющей компании другого банка. – Во-вторых, это фонд с государственным участием, а это, как ты понимаешь, какая-никакая гарантия, – эх, друзья, как тут не вспомнить дефолт 98 года. – Ну и в-третьих, название «Красная площадь» мне внушает огромное доверие!

Кто бы мог подумать! Я ожидал услышать от него хоть какие-то аргументы, а услышал то, что повергло меня в шок! И этот человек искренне верит в то, что он сделал выбор на основе самых лучших критериев.

Хочу официально заявить: ПИФ «Красная площадь» – «акции компаний с государственным участием», может быть, станет успешным фондом, а может, и нет (так уж случилось, ребята, вы придумали шикарное название и поэтому я немного

«разомну вам кости»). В любом случае время покажет. ПИФу на момент написания книги всего полгода, так что нам рано о чем-то говорить (хотя я искренне желаю управляющим этого фонда удачи).

При этом, дорогой мой читатель, хочу сказать: худшее, что можно сделать при выборе ПИФа, – это выбирать его по названию. И все же давайте разберем доводы моего, как вы понимаете, бывшего знакомого (стали бы вы общаться с человеком, который вас выставил таким глупцом на всю страну?).

Порекомендовал профессионал. Ну что на это скажешь! Наверное, ничего. Хотя, постойте, а на основе каких критериев производил вышеупомянутый профессионал оценку работы данного фонда? Уверяю вас, за несколько месяцев работы критериев, которые могли бы дать нам материал для оценки работы фонда, нет!

Фонд с государственным участием. Уверен, что даже маркетологи обсуждаемого ПИФа не ожидали, что найдутся «экземпляры», которые, увидев в названии фонда словосочетание «с государственным участием», решат, что государство каким-либо образом участвует своими активами (а может, и гарантией прибыли) в деятельности ПИФа. Конечно же, это не так! Но надо отметить – ход хороший.

Красная площадь. Против лома, как говорится, нет приема! В подсознании большей части населения нашей страны Красная площадь ассоциируется с самыми приятными и торжественными моментами жизни, но к прибыли это не имеет никакого отношения!

Месторасположение

В отличие от жителей двух столиц, инвесторам, живущим в регионах, приходится делать выбор из небольшого числа ПИФов. Ведь не секрет, что 80% привлекательных для управляющих компаний инвесторов сегодня живут в пределах Садового кольца. А выстраивание региональной агентской сети по всей стране ради 20% инвесторов, к сожалению, нерентабельно. Кто-то развивает супермаркеты ПИФов, кто-то сотрудничает с банковскими сетями, но надо признать – пока коллективные инвестиции

не станут востребованы основной частью населения, в народ по-настоящему из управляющих компаний не тронется никто.

При общении с региональными пайщиками становится ясным – они не знают, как приобрести паи ПИФов тех компаний, которые оформляют заявки в других городах. Им кажется, что единственно возможный вариант – это, купив билет на паровоз, домчаться до первопрестольной для покупки паев таких далеких ПИФов. В сложившейся ситуации лучше не инвестировать в ПИФы вообще, чем инвестировать в какие попало. Но постойте, постойте, не все так плохо, у инвесторов есть выход!

Для оформления заявки на приобретение паев ПИФов необходимы реквизиты вашего текущего счета, который вы можете открыть в любом банке, и паспорт. И если вы не можете сделать что-то сами, то за вас это может сделать кто-нибудь другой! Какой замечательный закон жизни! В нашем случае инвестору необходимо, оформив доверенность на родственника или друга (форму требуйте в управляющей компании), переслать ее ему вместе с копией своего паспорта. И все (по крайней мере, для вас)! Доверенное лицо, оформив заявку на приобретение паев выбранных ПИФов (в офисе компании), перешлет вам все необходимые данные. А дальше? Дальше переведите со своего счета на счет управляющей компании деньги и ждите выписку, которую вам должны прислать по почте (правда, есть еще «феодалы» с ужасным сервисом, которые не предоставляют данной услуги, – кстати, это показатель работы компании).

Второй вариант – это покупка паев ПИФов через биржу. И пусть сегодня можно приобрести паи только нескольких десятков ПИФов. Главное, что паи наиболее привлекательных фондов ликвидны. Как биржи, так и управляющие компании заинтересованы в выводе паев своих ПИФов на рынок. Инвестировать в ПИФы через биржу безумно просто и выгодно! Я получаю огромное удовольствие от этого процесса. Благодаря системе интернет-трейдинга можно использовать сложные стратегии капиталовложения в ПИФы, не выходя из офиса или дома, затрачивая на все операции лишь несколько минут. Как вы понимаете, в обычной ситуации необходимо добраться до управляющей компании, а затем, написав заявление, ждать в течение недели, пока на ваш счет поступят деньги. Кроме того, у инвесторов появилась

возможность продавать и покупать паи интервальных ПИФов даже в те моменты, когда интервал в самой управляющей компании закрыт.

Так что выход есть, да еще и два!

Доходность

Пожалуй, это наиболее популярный метод отбора ПИФов. И попробуй поспорь с железной логикой того, что раз так хорошо работали вчера, так же будут работать и в будущем. Мысль, безусловно, верная, но вот к такому параметру, как доходность, отношения никакого не имеет. Исследования, которые провел Эндрю Кларк из авторитетного агентства Lipper, показывают, что менее 25% американских взаимных фондов акций, лидирующих по параметру доходности на отрезке 3 лет, были в таком же списке лидеров (20% с наилучшим показателем доходности от числа всех фондов) в предыдущий трехлетний период (исследования проводились на всех отрезках в 3 года в период с 1989 по 2004 год). То есть 75% тех ПИФов, которые сейчас входят в число самых доходных (20%), в следующие 3 года не покажут таких же высоких (по отношению к другим ПИФам и рынку) результатов! Получается, что инвесторам необходимо гадать в соотношении 1 к 4, чтобы выбрать подходящий ПИФ. Готовы рискнуть? Смелее, вы будете далеко не первыми! 80% инвесторов выбирают ПИФы по параметру доходности. Но хочу вас предупредить – при таком раскладе рынок вам не обыграть.

На российском рынке ситуация еще более интересная. В связи с небольшим количеством ПИФов, существующих более 3 лет, делать выбор на основе доходности вообще не представляется возможным. Из 17 открытых и интервальных ПИФов акций (проработавших более чем 3 года) можно отобрать 4 лидера (хотя 20% – это 3,4 ПИФа), но через 3 года по статистике в четверке лидеров в среднем окажется 1 (а точнее, 0,85%)! Какой? Загадка не из легких! Конечно, я догадываюсь, какой, но уж точно определил его я не на основе данных об изменении стоимости пая за прошедший период.

При этом надо отметить, что выбирать из ПИФов, проработавших более 3 лет, – это достаточно мудрый поступок! Ведь большая часть пайщиков отбирает ПИФы, основываясь на

доходности за последний год, 6 месяцев, квартал или того хуже – МЕСЯЦ! При выборе, основываясь на доходности за последние 12 месяцев, инвестор может умножить свои риски в несколько раз. Что уж говорить о периодах в месяц или квартал.

Но давайте перейдем от слов к делу. В табл. 7 представлена пятерка самых доходных открытых ПИФов акций по итогам работы за 2003 год.

А табл. 8 иллюстрирует пятерку самых доходных ПИФов акций за 2004 год. Как вы видите, только один ПИФ оказался в лидерах вновь.

Таблица 7

Название	Управляющая компания	Доход за 2003 год, %
ОПИФ «Базовый»	ЗАО «УКИФ «Кэпитал Эссет Менеджмент»	57
ОПИФ «Петр Столыпин»	ЗАО «ОФГ Инвест»	55
ОПИФ «Солид-Инвест»	ЗАО «Солид Менеджмент»	52
ОПИФ «Фонд Акции»	ЗАО «ПиоГлобал Эссет Менеджмент»	51,6
ОПИФ «Паллада КЦБ»	ЗАО «Паллада Эссет Менеджмент»	45,8

По данным Национальной лиги управляющих.

Таблица 8

Название	Управляющая компания	Доход за 2004 год, %
ОПИФ «Стоик»	ООО «УК Промстройбанка»	44,5
ОПИФ «Пифагор – фонд акций»	ОАО «УК «Пифагор»	27,2
ОПИФ «Перспектива»	ООО «УК «Мономах»	26,7
ОПИФ «Церих фонд акций»	ООО «УК «Церих»	26,4
ОПИФ «Солид-Инвест»	ЗАО «Солид Менеджмент»	25,3

По данным Национальной лиги управляющих.

О чем это говорит? Пока ни о чем, давайте посмотрим дальше.

Вернитесь к табл. 3 на стр. 15 и взгляните на картину целиком. Один ПИФ остался в стане лидеров («Солид-Инвест»), один смог превзойти реальный рост рынка («Базовый»), один превзошел официальный рост рынка («Петр Столыпин»), один проиграл

рынку («Паллада КБ»), ну и наконец, еще один «спустил» деньги пайщиков (скорее всего, в рекламу – москвичи ее лицеизрели круглый год), показав отрицательный результат («ПлюсГлобал Фонд Акций»).

Пять лидеров по итогам 2003 года закончили на пяти совершенно разных местах год последующий. Продолжать можно бесконечно. Доходность (особенно за период последних 12 месяцев) ни о чем не говорит. Она была, и рассчитывать на нее в будущем не стоит! Хорошо, если вы угадаете, а если нет?

Сверхдоходность

Сверхдоходность должна насторожить вас. У меня к вам вопрос: как может управляющий ПИФа обыграть рынок на отрезке в 1 месяц на 15–20% и более? А ведь мы видим время от времени такие фокусы от новорожденных ПИФов. И это при том, что существуют значительные ограничения со стороны ФСФР. Последние связаны, например, с тем, что на счетах УК должна оставаться сумма для текущих взаиморасчетов с пайщиками, что нельзя консолидировать более 10% активов фонда в акциях одного эмитента, что нельзя использовать инструменты с низкой ликвидностью (второго эшелона) и т.д. Как это можно сделать, если на рынке в течение месяца не было инструментов, которые выросли бы больше чем на 10%? Точного ответа у меня нет. Ведь такие результаты невозможно объяснить. Да и зачем это делать? Ведь вероятность того, что ПИФ будет и в дальнейшем показывать столь сумасшедший результат, практически равна нулю. Привлекая своими трюками наивных пайщиков, волшебники-шарлатаны не собираются вкладывать свои сбережения в инвесторов всегда (а вы думаете, откуда берется такая прибыль?). Меня не только настораживают подобные результаты, они меня отталкивают, я вывешиваю таким компаниям **ЧЕРНЫЙ ФЛАГ!** И уж точно не собираюсь об этом молчать, а тем более откликаться на заманчивые предложения PR-кампаний этих результатов в своих статьях и книгах. Но отбросим эмоции, раз нас не интересует доходность ПИФов (в прошлом), о сверхдоходности и говорить не придется. Подводя итог, хочу сказать, что, к сожалению, у инвесторов нет методов для выявления ПИФов, которые будут самыми доходными в будущем! Но зато

есть методы, позволяющие выбрать те фонды, которые превзойдут рынок! А к этим методам ни название, ни месторасположение, ни доходность никакого отношения не имеют.

Не ловите сверхдоходные ПИФы, отбирайте те, что будут обыгрывать рынок в среднем!

Предлагаю не играть (гадать), а инвестировать.

То, о чем стоит узнать прямо сейчас

Ну что, настал момент поговорить серьезно! Отбирая ПИФы, мы должны понимать, что существует как количественно-коэффициентная, или рыночная, так и не количественно-коэффициентная, или нерыночная, оценка деятельности управляющих. К количественным (рыночным) показателям, прежде всего, стоит отнести:

- оценку умения управлять рисками;
- оценку средней доходности портфеля;
- оценку относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка.

К не количественным показателям (нерыночным) относятся:

- рейтинг специализированного депозитария;
- рейтинг аудитора;
- рейтинг контрагентов;
- аффилированность управляющей компании;
- изменения в составе собственников и менеджмента управляющей компании;
- количество специалистов компании;
- издержки.

Безусловно, произвести оценку рыночных показателей гораздо проще, чем нерыночных. Сложность заключена в непрозрачности структур управляющих компаний. Не всегда ясно, кто производит внутренние процедуры (и какие). Обычному пайщику «за кулисы» вход заказан. Но и в этой ситуации решения есть. Хотя, давайте обо всем по порядку.

Оценка умения управлять рисками портфеля фонда

Оценка умения управлять рисками во всем мире осуществляется благодаря двум общепризнанным коэффициентам: Шарпа и Сортино. Получив названия по имени своих создателей, эти два коэффициента многие годы соревнуются в своей эффективности определения уровня риска портфеля. Прения перерастают в споры, споры – в драки. Но стоит признать факт – у этих двух коэффициентов много поклонников (включая меня). Сравнивая результаты оценки риска на основе двух коэффициентов, я не нашел никаких отличий (цифры разные, а позиции одни). О чем спорить, если отличий в итоге практически нет? Да и спорят в основном математики, а не инвесторы. Для себя я принял решение положиться на опыт агентства Morningstar и Национальной лиги управляющих и выбрать для определения навыков управления рисками коэффициент Шарпа.

Итак! Коэффициент Шарпа представляет собой отношение превышения доходности фонда над доходностью безрискового актива к стандартному отклонению (рisku портфеля фонда). Не пугайтесь! Звучит, безусловно, страшно, но все просто – чем выше значение коэффициента Шарпа, тем более эффективно происходит управление портфелем фонда. Формула расчета (если, конечно, она вам нужна) выглядит так:

$$RVARp = \frac{arp - arf}{sp},$$

где arp – средняя доходность фонда за данный промежуток времени;
 arf – средняя доходность безрискового актива;
 sp – стандартное отклонение (риск портфеля фонда).

По моему мнению (впрочем, как и по мнению большей части аналитиков), расчет коэффициента Шарпа стоит производить на отрезке в 3 года. Ведь на малых отрезках времени (12 месяцев – 12 точек) адекватная картина не проглядывается.

Посмотрите на табл. 9, в ней представлен расчет коэффициента Шарпа в период с 2002 по 2004 год среди открытых ПИФов смешанных инвестиций.

Таблица 9

№	Фонд	Значение коэффициента Шарпа
1	Резерв	0,37
2	Дружина	0,33
3	Капитал	0,32
4	Тактика	0,31
5	АВК ФЛА	0,28
6	Капитальный	0,24
7	ПиоГлобал ФС	0,22
8	Накопительный (Элби)	0,22
9	ДИТ-ФС	0,19
10	Партнерство	0,18
11	БКС ФЛА	0,05

По данным «RICH Consulting».

Просьба к управляющим ПИФа «БКС ФЛА» поделиться опытом в управлении рисками. Мы выслушаем, даже напишем (при переиздании книги) и сделаем наоборот. Надеюсь, вы понимаете, что с таким значением коэффициента Шарпа нам с ребятами не по пути.

Сложность расчета данного коэффициента не в освоении формулы (это только на первый взгляд она страшная, при ближайшем рассмотрении она чуть сложнее, чем таблица умножения). Сложность в поисках исходных данных! И даже если каким-то чудом вам удалось где-то раздобыть их (например, стоимость пая 300 с лишним фондов на 31 число каждого месяца за последние 3 года), то вам в любом случае придется ежемесячно обновлять эту информацию.

Но, как вам известно, если вы не можете что-то сделать сами, заставьте это сделать других (или попросите). Коротко говоря – вы можете использовать уже готовые расчеты (о том, где их взять, мы поговорим немного позже). Продолжим...

Оценка средней доходности портфеля

Оценка средней доходности портфеля производится на основе коэффициента «альфа» (нет, конечно, можно рассчитывать и по-другому, но ничего более точного в мире нет). Положительное значение величины коэффициента «альфа» портфеля означает, что его средняя доходность превосходила доходность эталонного портфеля (например, индекс РТС для ПИФов акций), откуда можно сделать вывод – управление было эффективным. Отрицательное значение, наоборот, показывает, что средняя доходность портфеля была ниже, чем доходность эталонного портфеля, а управление – неэффективным. А если сказать проще, то управляющие сделали все для того, чтобы проиграть рынку. ПИФам с отрицательным значением коэффициента «альфа» я, как и в случае со сверхдоходностью, выбрасываю **ЧЕРНЫЙ ФЛАГ**.

Вернемся к «альфе». Для любителей сложного языка хочу сообщить, что коэффициент «альфа» характеризует превышение среднего роста пая фонда над нормативным ростом пая в соответствии с расчетной «бетой» (об этом коэффициенте мы тоже вскоре поговорим). Чем больше значение данного коэффициента, тем выше искусство управляющего. Формула расчета коэффициента следующая:

$$Arp = arp - [arf + (arm - arf)Bp],$$

где arp – средняя доходность портфеля;
 arf – средняя доходность безрискового актива;
 arm – средняя доходность рынка (индекса);
 Bp – коэффициент бета.

Как и в случае с коэффициентом Шарпа, оптимально производить расчет на отрезке последних 3 лет. Взгляните на табл. 10, где представлены данные о расчете коэффициента «альфа» открытых ПИФов смешанных инвестиций (проработавших более 3 лет) за период с 2002 по 2004 год включительно.

Мне нечего сказать о работе управляющих ПИФами «ПиоГлобал ФС», «БКС ФЛА» и «Партнерство». Думаю, вам уже все понятно.

Таблица 10

№	Фонд	Значение коэффициента «альфа»
1	Капитал	0,70
2	Дружина	0,40
3	Резерв	0,39
4	Тактика	0,36
5	АВК ФЛА	0,36
6	Накопительный (Элби)	0,15
7	Капитальный	0,14
8	ДИТ-ФС	0,01
9	ПиоГлобал ФС	–0,11
10	БКС ФЛА	–0,27
11	Партнерство	–0,28

По данным «RICH Consulting».

Все той же проблемой можно считать отсутствие данных по стоимости ПИФов. Но все тем же решением можно считать использование уже готовых расчетов, например которые уже не первый год предоставляет «RICH Consulting». Мы рады, что нашими рейтингами и рекомендациями с успехом пользуется все большее число пайщиков и финансовых консультантов.

Оценка относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка

Это самый сложный (конечно же, не в техническом плане) для анализа показатель. С ним, как говорится, стоит вести себя осторожнее. Оценка относительного изменения доходности портфеля фонда по сравнению с доходностью рынка производится на основе коэффициента «бета». Коэффициент «бета» показывает, как рынок воздействует на изменение доходности портфеля. Значение «бета» больше единицы говорит о большем риске активов по отношению к рынку, меньше единицы – о меньшем риске.

Если риск в управлении портфелем фонда приводит к высокому уровню дохода в среднем, то это говорит о том, что портфель управляется активно. То есть управляющие работают! Они не сидят сложа руки, просто прикупив ценные бумаги. Стараются выжать из ситуации все, что возможно. Если же больший риск приводит к низкому уровню дохода в среднем, то это значит, что управляющие обладают низкой квалификацией и не заслуживают нашего внимания. То есть они отобрали плохие инструменты, которые росли медленнее (и падали быстрее), чем рынок.

Использовать коэффициент «бета» без коэффициента «альфа» (показателя средней доходности портфеля) – это все равно что есть отдельно масло без хлеба. Пища есть, удовольствия (в нашем случае результата) нет. Нас интересуют фонды, которые не только управляются активно, но и при таком рискованном управлении приносят большую прибыль своим пайщикам.

Подождите, подождите – скажут внимательные читатели. С одной стороны, автор призывает сглаживать риски, с другой – отыскивать рискованно управляемые фонды. Ну что тут сказать? Не рискуя (речь идет об активном управлении портфелем фонда), мы не обыграем рынок. Нам не нужны камикадзе, но нам неинтересны и те, кто, набрав бумаг (раз в год) в портфель, занимаются всем чем угодно, но не его управлением. Те, что не хотят (или не умеют) потратить лишний рубль на управление фондом. Те, которые только кричат (стуча себя в грудь кулаками, как Кинг-Конг) о том, что они профессионалы с лицензией на право управлять чужими деньгами, что у них образование выше самого высокого. Нас интересуют только те, кто, рискуя (активно управляя портфелем), умеют добиваться своей цели (получать прибыль). А иначе для чего нам передавать им свои сбережения? Для того, чтобы их расхищали? Тратили на свои игрушки (не думаю, что шарлатаны раздают их больным и нуждающимся)? Проводили рекламные кампании «о своем происхождении» (проверить не могу, не буду спорить)? Ну уж нет! Если уж вы претендуете на то, чтобы УПРАВЛЯТЬ, так УПРАВЛЯЙТЕ, а не создавайте видимость УПРАВЛЕНИЯ. Если УПРАВЛЯЕТЕ, то докажите, что эффективно!

Итак, вывод: большее значение коэффициента «бета» помогает выявить ПИФы с активным управлением. На мой взгляд, управляющим (в отличие от инвесторов) только при активном управлении можно обыгрывать рынок в среднем. Так как ограничения со стороны ФСФР (и хорошо, что они есть) не всегда позволяют управляющим сделать портфель более прибыльным, чем рынок.

Формула расчета коэффициента «бета» выглядит так:

$$B_p = \frac{sp}{sm} k$$

где sp – стандартное отклонение доходности фонда;
 sm – стандартное отклонение доходности рыночного портфеля (индекса);
 k – коэффициент корреляции доходности фонда и рыночного портфеля.

Все те же 3 года (те, кто не попрос, увы).

Расчет коэффициента «бета», произведенный на основе данных за период с 2002 по 2004 год, отражен в табл. 11. Конечно же, речь идет об открытых ПИФах смешанных инвестиций.

Таблица 11

№	Фонд	Значение коэффициента «бета»
1	ПиоГлобал ФС	1,06
2	АВК ФЛА	1,05
3	Партнерство	0,96
4	Накопительный (Элби)	0,82
5	Капитал	0,81
6	Тактика	0,71
7	Дружина	0,58
8	БКС ФЛА	0,58
9	ДИТ-ФС	0,41
10	Капитальный	0,4
11	Резерв	0,33

По данным «RICH Consulting».

Обратите внимание на результаты, показанные ПИФами «ПиоГлобал ФС» и «АВК ФЛА» (лидеры по показателю коэффициента бета). Сравните показатели коэффициентов альфа этих фондов. Первый («ПиоГлобал ФС») при огромном риске (больше 1) выдает малую доходность в среднем. Второй («АВК ФЛА») при практически том же риске имеет лучшее значение доходности в среднем (за тот же период).

На противоположной стороне расположился ПИФ «Резерв». Очень и очень безопасная стратегия управления портфелем фонда, но доходность в среднем на очень высоком уровне. Отличная работа, но для того чтобы обыгрывать рынок (всегда), необходимо действовать чуть агрессивнее (ребята, да вы и сами все знаете).

Результаты есть, а ранжировать-то как?

Ну вот мы и получили данные коэффициентов (Шарпа, «альфа», «бета») той категории ПИФов, из которой отбираем себе фонд, за последние 3 года. Понимаем, что чем они больше, тем фонды нам интереснее (не во всех случаях для коэффициента «бета»). Теперь нам необходимо проранжировать их по группам.

Трудно, да и зачем придумывать нам что-то новое в том, что давным-давно уже есть. Опираясь на опыт агентства «Morningstar» и знания моего друга и товарища по борьбе за популяризацию ПИФов в России Максима Капитана, я рекомендую разбить ПИФы на 5 групп. Причем не количественно (то есть 10 разбить на 5 групп по 2 ПИФа), а путем дробления диапазона. Мы строим диапазон от лучшего фонда к худшему и делим этот диапазон на 10%, 22,5%, 35%, 22,5% и 10%. В первую группу попадают ПИФы верхней 10-процентной части диапазона. Во вторую – 22,5-процентной последующей части диапазона. Далее третья группа – 35%, четвертая – 22,5%, и наконец пятая – последние 10% диапазона.

Давайте посмотрим на то, где оказались открытые ПИФы смешанных инвестиций по результатам дробления на группы по коэффициенту Шарпа (умение управлять рисками, табл. 12).

Таблица 12

№	Фонд	Значение коэффициента Шарпа	Группа
1	Резерв	0,37	1
2	Дружина	0,33	2
3	Капитал	0,32	2
4	Тактика	0,31	2
5	АВК ФЛА	0,28	2
6	Капитальный	0,24	3
7	ПиоГлобал ФС	0,22	3
8	Накопительный (Элби)	0,22	3
9	ДИТ-ФС	0,19	3
10	Партнерство	0,18	3
11	БКС ФЛА	0,05	5

По данным «RICH Consulting».

Как вы видите, в четвертую группу не попал никто, что вполне нормально.

Подводя некий итог, хочется отметить, что если вы желаете сохранить свой капитал при капиталовложении через ПИФы, то вам необходимо обходить фонды четвертой и пятой групп (в расчетах на основе коэффициента Шарпа).

Продолжим. В табл. 13 вы найдете рейтинг ПИФов по коэффициенту «альфа» (оценка средней доходности ПИФа).

Таблица 13

№	Фонд	Значение коэффициента «альфа»	Группа
1	Капитал	0,70	1
2	Дружина	0,40	2
3	Резерв	0,39	2
4	Тактика	0,36	2
5	АВК ФЛА	0,36	2
6	Накопительный (Элби)	0,15	3
7	Капитальный	0,14	3
8	ДИТ-ФС	0,01	4
9	ПиоГлобал ФС	-0,11	5
10	БКС ФЛА	-0,27	5
11	Партнерство	-0,28	5

По данным «RICH Consulting».

Я уже высказывался о ПИФах с отрицательным значением коэффициента «альфа». Скажу еще раз. Управляющие данных ПИФов (на отрезке предыдущих трех лет) в среднем добились не той доходности, которую им предоставлял рынок (нестабильность). Вполне возможно, в структуре управляющих произойдут изменения или те, кто управлял портфелем, решат наконец-то поработать и на пайщиков, и данные ПИФы будут в будущем радовать нас, но на начало 2005 года, друзья, у меня для вас только **ЧЕРНЫЙ ФЛАГ**.

А на повестке дня рейтинг открытых ПИФов смешанных инвестиций по коэффициенту «бета» (степень воздействия рынка на изменение доходности портфеля фонда, табл. 14).

Таблица 14

№	Фонд	Значение коэффициента «бета»	Группа
1	ПиоГлобал ФС	1,06	1
2	АВК ФЛА	1,05	1
3	Партнерство	0,96	2
4	Накопительный (Элби)	0,82	2
5	Капитал	0,81	3
6	Тактика	0,71	3
7	Дружина	0,58	3
8	БКС ФЛА	0,58	3
9	ДИТ-ФС	0,41	4
10	Капитальный	0,4	4
11	Резерв	0,33	5

По данным «RICH Consulting».

О чем нам говорят эти группы? Да в общем-то, только о том, что первая группа (в отличие, например, от пятой) сильно отличалась от эталонного развития (в нашем случае – среднего значения индексов акций и облигаций). А это могло дать как положительный, так и отрицательный результат. То есть портфель фонда либо рос больше/меньше эталонного портфеля, либо неадекватно вел себя на отрезке трех лет (то рост, то падение по отношению к эталону).

Но нам зато ясно, что пятая группа менее активна, чем первая. А как уже писалось, только при активном управлении можно

обыграть рынок (специфика коллективных инвестиций в виде ограничений со стороны ФСФР).

Еще раз хочу отметить, что любое использование рейтинга на основе только коэффициента «бета», без коэффициентов «альфа» и Шарпа, некорректно, ведь это рейтинг, выделяющий стиль управления портфелем фонда из «толпы».

Данные с расчетами по трем описанным коэффициентам получают читатели обзора «Звездные фонды», подписку на который можно оформить на сайте www.rich4you.ru. Так что если вы не знаете, где найти данные для расчетов (или как ими пользоваться), то воспользуйтесь итоговыми расчетами, или еще проще – обратитесь к финансовому консультанту, использующему в своей работе наши рейтинги.

Звезды в студию

Нашему человеку-то не знать о том, что 3 звезды – это хорошо, а 5 звезд – еще лучше! Ощущая звезды нутром, мы уж точно не промахнемся своими вложениями в ПИФы с наибольшим числом звезд. Поэтому мы решили раздать звезды группам в следующем порядке:

- первой группе – ***** (5 звезд);
- второй группе – **** (4 звезды);
- третьей группе – *** (3 звезды);
- четвертой группе – ** (2 звезды);
- пятой группе – * (1 звезду).

Таким образом, открытые ПИФы смешанных инвестиций за период с 2002 по 2004 год получили следующие звезды (табл. 15).

Таблица 15

№	Фонд	Группа	Звездность
По коэффициенту Шарпа			
1	Резерв	1	*****
2	Дружина	2	****
3	Капитал	2	****
4	Тактика	2	****
5	АВК ФЛА	2	****

Таблица 15 (окончание)

№	Фонд	Группа	Звездность
6	Капитальный	3	***
7	ПиоГлобал ФС	3	***
8	Накопительный (Элби)	3	***
9	ДИТ-ФС	3	***
10	Партнерство	3	***
11	БКС ФЛА	5	*
По коэффициенту «альфа»			
1	Капитал	1	*****
2	Дружина	2	****
3	Резерв	2	****
4	Тактика	2	****
5	АВК ФЛА	2	****
6	Накопительный (Элби)	3	***
7	Капитальный	3	***
8	ДИТ-ФС	4	**
9	ПиоГлобал ФС	5	*
10	БКС ФЛА	5	*
11	Партнерство	5	*
По коэффициенту «бета»			
1	ПиоГлобал ФС	1	*****
2	АВК ФЛА	1	*****
3	Партнерство	2	****
4	Накопительный (Элби)	2	****
5	Капитал	3	***
6	Тактика	3	***
7	Дружина	3	***
8	БКС ФЛА	3	***
9	ДИТ-ФС	4	**
10	Капитальный	4	**
11	Резерв	5	*

По данным «RICH Consulting».

Что тут говорить. Так выпьем же... шучу.

Три в одном

Пришла пора объединять рейтинг. Еще раз напомним, что мы ищем ПИФы с качественным управлением (безопасность), высоким уровнем доходности в среднем (прибыль) и активным управлением (напористость).

Сложив все звезды, мы получили картину, представленную в табл. 16.

Таблица 16

№	Фонд	Звездность по коэффициенту		
		Шарпа	«альфа»	«бета»
1	АВК ФЛА	****	****	*****
2	Капитал	****	*****	***
3	Дружина	****	****	***
4	Тактика	****	****	***
5	Резерв	*****	****	*
6	Накопительный (Элби)	***	***	****
7	Капитальный	***	***	**
8	ДИТ-ФС	***	**	**
9	ПиоГлобал ФС	***	*	*****
10	Партнерство	***	*	****
11	БКС ФЛА	*	*	***

По данным «RICH Consulting».

Обратите внимание на то, что ПИФы с отрицательным показателем коэффициента «альфа» из рейтинга исключены вообще.

Далее нам необходимо разобраться с тем, какие звезды чего «стоят». Мы делим ПИФы на 5 категорий:

- чемпионы;
- лидеры;
- середняки;
- отстающие;
- аутсайдеры.

На наш взгляд, в разряд чемпионов попадают ПИФы, которые в среднем набрали от 4 до 5 звезд (или от 12 до 15 звезд в целом)

по каждому из трех коэффициентов. К лидерам стоит отнести ПИФы, набравшие 10–11 звезд, к середнякам – те, что собрали 9 звезд, к отстающим – 7–8 звезд и к аутсайдерам – от 3 до 6 звезд.

В итоге мы должны получить картину, представленную в табл. 17.

Таблица 17

№	Фонд	Звездность по коэффициенту			категория
		Шарпа	«альфа»	«бета»	
1	АВК ФЛА	****	****	*****	Чемпион
2	Капитал	****	*****	***	Чемпион
3	Дружина	****	****	***	Лидер
4	Тактика	****	****	***	Лидер
5	Резерв	*****	****	*	Лидер
6	Накопительный (Элби)	***	***	****	Лидер
7	Капитальный	***	***	**	Отстающий
8	ДИТ-ФС	***	**	**	Отстающий
9	ПиоГлобал ФС	***	*	*****	–
10	Партнерство	***	*	****	–
11	БКС ФЛА	*	*	***	–

По данным «RICH Consulting».

ПИФы, вошедшие в категории «Чемпионы» и «Лидеры», и заслуживают того, чтобы узнать о них больше. Безусловно, статус чемпионов превосходит статус лидеров, но не настолько, чтобы говорить о том, что лидеры не смогут стать чемпионами. У них есть для этого многое, наша задача – узнать, есть ли у них для этого ВСЕ!

Резюмируя количественную оценку, мне хочется сказать, что уже на этом этапе вы можете выбрать фонды для капиталовложений. Уверяю вас – это очевидный выбор! Но если вы хотите узнать о ПИФах больше, то нам стоит продолжить поиски.

Нерыночная оценка

Надеюсь, вы еще читаете книгу. Ведь после такой сухой и скучной темы, как количественно-коэффициентный анализ, у вас, скорее всего, сложилось впечатление, что это нудная книга и что единственное ее предназначение – собирать пыль в вашей квартире или

в офисе. Но пусть вас утешит то, что благодаря этой теме (а точнее, информации, которая содержится в ней) мне уже многие годы удается отбирать «звездные» фонды. Несмотря на то что мне безумно нравится выражение «Деньги должны зарабатывать легко», я считаю, что легкость – это признак мастерства, а мастерство появляется с опытом, который, в свою очередь, приходит с ошибками. Так вот, ошибкой можно считать игнорирование всего того, о чем мы говорили в предыдущей главе, а еще большей ошибкой – игнорирование всего того, о чем мы будем говорить сейчас.

Итак, под наш прицел попадают фонды из категорий «Чемпионы» и «Лидеры». Наша задача – выбрать лучшие ПИФы из лучших, и собираемся мы это сделать, используя факторы нерыночной оценки. Сложность нерыночной оценки заключена в том, что инвестору необходимо пропускать через себя огромный объем информации, и требуется немалое количество времени для того, чтобы понять:

- какие изменения происходят в составе управляющих фондом;
- какое количество специалистов управляет фондом;
- действует управляющая компания в интересах пайщика или в интересах своих учредителей.

Кроме этого пайщику придется довериться мнению рейтинговых агентств, (которые, как ни прискорбно, не всегда ориентированы на интересы инвесторов), с помощью которого нам необходимо оценить:

- уровень безопасности наших капиталовложений;
- уровень надежности управляющих компаний и ее контрагентов.

Ну и самое главное, необходимо, объединив полученную информацию, сделать окончательный выбор.

Рейтинг специализированного депозитария

На мой взгляд (и на взгляд многих аналитиков), рейтинг специализированного депозитария намного важнее, чем рейтинг самой управляющей компании. Ведь ценные бумаги, которые

управляющие прикупили на деньги инвесторов, хранятся как раз в специализированном депозитарии. Депозитарий в большинстве случаев нарушения прав инвесторов несет солидарную ответственность с управляющей компанией.

Конечно же, мы можем ориентироваться на рейтинг совершенно разных агентств. К примеру, на рейтинг фонда развития финансовых исследований «Инфраструктурный институт», который представлен в табл. 18.

Таблица 18

Место	Компания	Город	Опыт работы в качестве СД, лет	Итоговый балл
1–2	Гарант СДК	Москва	От 4 до 5	32
1–2	Объединенная депозитарная компания	Москва	Более 7	32
3	Уралсиб ДК	Москва	От 4 до 5	30
4	Специальный депозитарий	Москва	От 4 до 5	29
5	ПЭКО-Инвест	Москва	От 4 до 5	27
6–7	Депозитарий Иркол	Москва	От 4 до 5	26
6–7	Росбанк	Москва	От 3 до 4	26
8	АВК	Санкт-Петербург	От 4 до 5	24
9–10	ИНГ Банк (Евразия)	Москва	От 3 до 4	23
9–10	Специализированный депозитарный центр	Москва	От 4 до 5	23
11	Сбербанк	Москва	От 4 до 5	21
12–14	Газэнергопромбанк	Московская обл.	От 3 до 4	18
12–14	Зенит Банк	Москва	От 4 до 5	18
12–14	Межрегиональный специализированный депозитарий	Новосибирск	Менее 1	18
15–20	Альфа-Банк	Москва	От 2 до 3	17
15–20	Газпромбанк	Москва	От 4 до 5	17
15–20	Гута-Банк	Москва	От 3 до 4	17
15–20	Интраст	Москва	От 4 до 5	17
15–20	Регион ДК	Москва	Менее 1	17
15–20	Урало-Сибирский Банк	Уфа	От 3 до 4	17

Таблица 18 (окончание)

Место	Компания	Город	Опыт работы в качестве СД, лет	Итоговый балл
21	Расчетно-депозитарная организация	Новосибирск	От 4 до 5	16
22	Северо-Западная Финансовая компания	Санкт-Петербург	От 4 до 5	15
23	Балтийское финансовое агентство	Санкт-Петербург	От 3 до 4	14
24	Риком-Траст	Москва	Менее 1	11

По данным фонда развития финансовых исследований «Инфраструктурный институт».

Ясно, что чем выше рейтинг специализированного депозитария, тем более надежен ваш выбор. И пусть к доходности прямого отношения депозитарий не имеет, зато напрямую от него зависит надежность ваших капиталовложений.

Конечно, лучше, если управляющая компания хранит бумаги в депозитарии не только с высоким рейтингом, но также и независимо от нее. Как вы понимаете, это связано с рисками, которые стоит учитывать при внимательном рассмотрении.

Рейтинг аудитора

Имеет такое же важное значение, как и рейтинг специализированного депозитария. Но, в отличие от депозитарного рейтинга, который отражает безопасность наших инвестиций, рейтинг аудитора – это отражение прозрачности деятельности управляющей компании.

Рейтинг, включающий в себя более 150 крупнейших аудиторских компаний, рассчитывается рейтинговым агентством «Эксперт». В табл. 19 представлены лишь 25 лучших компаний, но даже на основе этого списка можно сделать первичные выводы.

Истории известна масса случаев подтасовки данных со стороны аудиторских компаний. Грешили этим как крупные, так и мелкие компании. И все же среди грандов такие моменты бывают редко, ведь имя для них гораздо дороже денег (хотя смотря каких). Серьезным управляющим компаниям вряд ли придет в голову экономить на аудиторах (и выбирать мелкие,

никому не известные компании). Поэтому выбор аудитора со стороны управляющей компании, как уже отмечалось, – показатель ее открытости перед пайщиками.

Таблица 19

Место	Компания
1	PWC
2	Deloitte
3	Юникон
4	ФБК
5	2К Аудит – деловые консультации
6	Росэкспертиза
7	Топ-Аудит
8	ЭКФИ
9	Энерджи-Консалтинг
10	ВнешПакУниверс
11	ФинЭкспертиза
12	Бизнес-Аудит
13	Гориславцев и Ко.Аудит
14	ИПП
15	БалЭН
16	Что делать Консалт
17	Развитие бизнес-систем
18	Бейкер Тилли Русаудит
19	МКПЦН
20	Марка Аудит
21	Нексия Пачоли
22	Руфаудит Альянс
23	СВ-Аудит
24	ВКР-Интерком-Аудит
25	МКД

По данным РА «Эксперт».

Рейтинг контрагентов

Почему нас должен интересовать вопрос контрагентов (в данном случае брокеров и банков)? Да потому, что дефолты банков

в нашей стране (как и во всем мире) случаются в десятки раз чаще, чем дефолты управляющих компаний. И понятно, что если возникнут проблемы у банка (например, отзовут лицензию), то управляющие портфелем фонда будут зажаты «в углу ринга».

В каких банках открыты счета фонда? Через каких брокеров проводятся операции (а их, например, у УК «Тройка Диалог» более 10)? Каков кредитный рейтинг этих контрагентов? Именно на эти 3 вопроса стоит знать ответ при оценке контрагентов ПИФа.

С рейтингами все просто – их масса. А вот с информацией гораздо сложнее. Информацию, безусловно, можно добыть, она должна быть открыта управляющей компанией (я говорю о моральном долге перед пайщиками). Но я вам не могу дать гарантию, что это станет делать каждая управляющая компания.

Аффилированность управляющей компании

Я пишу об этом, во-первых, потому, что это важный момент и обойти своим вниманием его я его не смог. А во-вторых, я это так долго объясняю, чтобы хоть как-то увеличить размер данной главы – она самая короткая в книге.

Итак! Если управляющая компания аффилирована (например, учредителями УК является компания крупной капитализации, занимающаяся добычей нефти) с крупным и надежным финансовым институтом, то при нормальных условиях ведения бизнеса такое положение дел не создаст дополнительных рисков для инвесторов. Но полностью исключать потенциальную возможность возникновения рисков будет неправильно. То есть при дефолте крупного финансового института (например, эмитента, инвестиционной компании или банка) учрежденные им структуры тоже подвержены дополнительному риску.

Кстати, пайщика даже такие вещи не должны сильно пугать. Ведь ФСФР разработала механизм, защищающий пайщика от дефолта (банкротства) управляющей компании фонда. Подробно об этом механизме (как и о многих других) я рассказываю в своей книге «1000% за 5 лет, или Правда о паевых инвестиционных фондах».

Количество специалистов компании

Мне не раз приходилось видеть, как управляющая компания, имеющая в своем составе «джентльменский набор» из ПИФов акций, облигаций и смешанных инвестиций, умудрялась доверять управление портфелем фонда одному человеку! Молодым компаниям приходится делать бизнес «на коленках», ведь оплата работы талантливых управленцев и аналитиков стоит денег (и поверьте, немалых). Я с уважением отношусь к компаниям со скромным штатом, мне и самому не раз приходилось строить компании с нуля. Но мы с вами должны понимать, что, инвестируя свои сбережения через компании с малым числом специалистов, мы подвергаем свои инвестиции большому риску (при всем моем уважении, я бы не рискнул).

Количество процедур, которые следует исполнять в паевом инвестиционном фонде, огромно, эти процедуры требуют немалого человеческого внимания. Поэтому стабильность ПИФа во многом зависит и от количества (безусловно, и качества тоже) сотрудников, осуществляющих деятельность фонда.

Для того чтобы фонд стал рентабельным, требуется не один миллион рублей СЧА (сумма чистых активов фонда). Например, по оценке Валентина Гуськова – человека, который уже не первый год работает в одной из УК, – точка безубыточности наступает при СЧА 100 миллионов рублей. Но давайте посмотрим на пример.

Предположим, что ПИФ имеет СЧА 100 миллионов рублей (согласитесь, неплохо на первый взгляд). Отбросив скидки и надбавки, а также отчисления регистраторам и аудиторам, фонду остается 3% (может, и четыре, а может, и два, это только пример) от СЧА в год на управление портфелем (для справки, ФСФР запрещает использовать УК сумму, превышающую 10% от СЧА фонда в среднем). Три процента – это 3 миллиона рублей, или 100 тысяч долларов США. Даже если данный фонд обслуживают 5 человек, то их заработная плата в среднем не должна превышать сумму 1667 долларов США. Естественно, на

оплату работы аналитиков и управленцев (высокого уровня) не хватит. Кроме того, мы совершенно не учитываем такие расходы, как аренда помещений, стоимость оборудования, трафик, коммунальные платежи, реклама и многое другое. Так что мое мнение – если фонд и может быть рентабельным при СЧА 100 миллионов рублей, то только когда для УК ПИФ это не основной вид деятельности (или УК управляет 5–7 фондами, СЧА которых в сумме превышает миллиард рублей).

Хочу также отметить, что многое зависит от системы управления фондом, от наличия эффективных процедур внутри компании, от программного обеспечения (от которого зависит скорость управления портфелем, естественно, речь идет не о таких программах, как Word).

А теперь взгляните на то, сколько управляющих компаний имеют такую сумму чистых активов. Думаю, некоторые выводы приходят сами собой.

Итак, только с суммами большого масштаба можно построить полноценно работающую управляющую компанию (кто бы спорил). Только так можно оплачивать работу высококвалифицированных специалистов. А раз денег нет (в большинстве УК – проверено мной лично), то модель получается следующей: нет денег – нет персонала, нет персонала – нет стабильных результатов, нет результатов – нет денег (ох, если бы только так)! К сожалению, деньги появляются, их несут пайщики, купившиеся на высокий доход ПИФа за отдельно взятый период, рекламе, рекомендации, да что угодно.

Сложность в том, что клиенту никогда не расскажут о том, кто, где и как занимается управлением фонда. Нет, конечно же, вам расскажут, что самые из самых-самых работают именно здесь, их много, они умные, опытные, но проверить это нельзя. Конечно же, перед каждым пайщиком никогда не будет выстраиваться весь состав управляющих, это невозможно! Ведь они (в некоторых случаях он) должны управлять фондами, а тут еще вы с вопросами о высшем образовании. Но есть ли способ узнать о том, что происходит «за кулисами» УК? Конечно же, есть, но, к сожалению, только от других людей.

Изменения в составе собственников и менеджмента управляющей компании

Данный критерий является, пожалуй, самым сложным моментом в оценке деятельности ПИФов. Человеческий фактор не поддается оценке. Мне приходилось видеть, как при смене команды управляющих ПИФа доходность резко летела вниз. Случалось видеть и обратное. Пайщику трудно узнать об изменениях в составе управляющих, и тем более сложно понять, к чему приведут эти изменения.

Конечно, уже сейчас мы можем говорить о том, что в России есть несколько талантливейших управляющих (они доказали это в различных ситуациях). Но их мало кто знает, и их уход из компании не станет заметным событием в жизни большей части инвесторов, даже не догадывающихся о том, кто управляет их деньгами.

Незаменимых у нас нет! Отчасти это так. По крайней мере, я уже два раза видел, когда компания с хорошо организованной структурой справлялась с приходом новой команды управляющих фондами. Хотя, как вы понимаете, это редкость. Все же чаще всего человек строит компанию, а не компания человека.

Но как оценить то, что так трудно поддается оценке? Человек – это же не цифры и даже не коэффициенты! Ответ один: нужно знать этих людей, необходим опыт, нужно постоянно находиться в центре событий. И если у вас этих знаний (опыта и информации) нет, то возьмите их у других.

Например, в обзоре «Звездные фонды» (выходящем раз в две недели) мы регулярно знакомим читателей со структурой УК тех ПИФов, которые входят в состав лидеров и чемпионов. А информацию мы получаем исключительно благодаря связям в данной области. Таков уж этот мир.

Издержки

В результатах изменения стоимости пая, которые представляют пайщикам, например, по итогам года, как в табл. 3, уже учтены основные издержки (за исключением скидок и надбавок).

Поэтому вопрос издержек нас, казалось бы, сильно интересовать не должен. Раз ПИФ при больших издержках может обыграть рынок, то пусть себе и забирает часть СЧА фонда. А будет это 3% или 10% – какая разница? Главное, чтобы был хороший результат. Но не тут-то было! Анализ, проведенный Джоном Болгом (из Vanguard Group) на рынке взаимных фондов США, доказывает обратное – фонды с наименьшими издержками показывают (на отрезке в 15 лет) в среднем гораздо лучшие результаты, чем те, что берут за свою работу большее вознаграждение. Зайдя на сайт агентства «Morningstar», вы и сами в этом сможете убедиться. Для этого отберите фонды, работающие на рынке более 10 лет, затем ранжируйте их по доходности за тот же период и обратите внимание на их издержки. Перед вами представит примерно следующая картина: у лидеров издержки в среднем не превышают 1%, у аутсайдеров они доходят и до 2%. Но помните, что на коротких отрезках времени влияние издержек проявляется не так сильно.

Получается, что при всей нестабильности работы управляющих (они тоже люди, у них бывают стрессы, свадьбы, разводы и многое другое) скромные издержки позволяют пайщикам быть более уверенными в том, что их фонд покажет лучший результат. Конечно же, речь идет только о фондах-чемпионах и лидерах, о результатах в среднем и о доходности на длительном промежутке времени. Поэтому одним из критериев (не самым основным) должен быть критерий, учитывающий издержки.

Пошла голова кругом?

Человек может в течение своей жизни стать профессионалом уровня Extra Class в одной области. Например, мастер по производству мечей достигает такого уровня только к концу жизни. Его секрет – это опыт, сосредоточенность и, самое главное, время, работающее на него. Некоторым из нас дано стать лучшими в 2–3 областях. Таких людей мы называем гениями. Уверен, у вас уже есть дело, в котором вам суждено преуспеть, а скорее всего, вы уже преуспеваете в чем-то. Получается, что мы – юристы, врачи, инженеры, космонавты – не можем посвятить себя всецело процессу создания капитала (или его сохранения), ведь большую часть времени мы посвящаем совсем другому делу. Мы не хотим

заниматься инвестированием, мы хотим получать доход от инвестирования. Именно поэтому мы и выбираем капиталовложение через ПИФы. Для того чтобы это делать успешно, необходимо:

- исходя из потребностей выбрать тип ПИФов;
- правильно выбрать фонды;
- контролировать работу управляющих фонда;
- при необходимости поменять фонд;
- продолжать контролировать работу управляющих.

Нельзя забывать и о стратегиях! Ведь благодаря эффективным стратегиям вам удастся снизить риски, не потеряв в доходности. Используя стратегии (их сотни), вы можете получать на несколько процентов больше (чем без стратегий), уверен, не стоит этим пренебрегать.

Трудно себе представить, что люди, интересующиеся капиталовложением через ПИФы, станут контролировать деятельность управляющих фонда по 10–12 часов в день. Ведь инвестор выбирает ПИФы (фактически нанимает управляющего) потому, что хочет задействовать время, а заодно знания и опыт других людей. Но вам необязательно это делать, ведь за вас эту работу могут сделать другие люди.

Когда вы ремонтируете машину или хотите вылечить больной зуб, то, конечно же, идете к сантехнику либо ветеринару, то есть к механику либо стоматологу. Он, в свою очередь:

- оценивает состояние автомобиля (полости рта);
- рекомендует установить другие запчасти или зубы (например, золотые);
- рекомендует регулярно проводить ТО и чистить зубы (то есть профилактика и контроль).

С инвестициями через ПИФы все то же самое (но некоторые предпочитают рвать себе зубы наугад). Вы должны оценить то, какие ПИФы, в каком количестве и с какой целью вам нужны (финансовый анализ), затем отобрать их и, наконец, контролировать их работу. При этом вы можете это делать так же, как миллионы пайщиков во всем мире, которые доверяют отбор и контроль своему личному финансовому консультанту. К примеру, я не нахожусь на рынке США (обычно я ночью

сплю, а американцы нет), но при этом инвестирую на нем, поэтому самый удобный способ для меня – это получать в субботу отчет от моего консультанта по электронной почте, а в понедельник отдавать приказы своему брокеру (на продажу или покупку бумаг фондов в портфеле). И знаете, в чем секрет моего успеха (например, за последние 20 месяцев мой портфель вырос на 34,4%, в то время как индекс широкого рынка S&P 500 – всего на 9,6%)? В том, что я правильно выбрал финансового консультанта.

При выборе консультанта стоит помнить один важный момент – консультант должен быть независимым. Иначе вам придется столкнуться с тем, что консультант продвигает исключительно продукты своей компании (банка, инвестиционной или управляющей компании, фондов хеджирования и других финансовых институтов). И какими бы замечательными они ни были, вы лишаетесь самого главного – честной и независимой оценки, а значит, выбора. Вам нравятся жизненные ситуации, в которых ваш выбор ограничен?

Итак – как обыграть рынок ПИФов в среднем? Правильно!

Провести финансовый анализ. Затем, разработать стратегию и портфель, выбрать «звездные» фонды.

И контролировать работу управляющих!

Производите переоценку

Всегда наступает момент, когда нам стоит произвести переоценку инструментов в своем портфеле. В случае с ПИФаами я рекомендую это делать один раз в год. То есть один раз в год вам стоит взглянуть на рынок ПИФов и проанализировать результаты работы своих фондов. Если результаты нас не радуют (наши ПИФы не в числе чемпионов и лидеров), то стоит перевести свои сбережения в новые фонды. За 5 лет мне приходилось это делать довольно редко (один раз), а говорит это о том, что мне удавалось выбирать те ПИФы, которые были чемпионами не только в момент выбора, но и остаются ими впоследствии.

Две самые распространенные ошибки, с которыми мне приходилось сталкиваться (речь идет об инвестировании в ПИФы), – это либо слишком частая переоценка, либо, наоборот, слишком редкая.

Первая ошибка

Большинство инвесторов бежит из фонда в фонд, пытаясь поймать прибыль за хвост. Если взглянуть на издержки, которые несут инвесторы при переходе из фонда в фонд, то становится ясным – игра не стоит свеч. Основа ошибки заложена еще при выборе ПИФа. Как уже писалось, практически все инвесторы выбирают фонд на основе показателя прибыли за какой-либо период (месяц, квартал, год). Проходит время, они видят новых лидеров (по критерию доходности) и переводят свои деньги в новые фонды.

Причина ошибки – это слишком короткие промежутки времени, ориентируясь на которые нельзя делать выводы о работе управляющих фондами, но, к сожалению, выводы делаются.

Чаще всего у пайщиков, совершающих именно эту ошибку, отсутствует стратегия. Ее просто нет! Хаос, да и только. Нет стратегии – нет результата (необходимого), по-другому и быть не может.

Скорее всего, отсутствует и портфель. А если он и есть, то структура его определялась навскидку, ориентируясь на карту звездного неба или расписание пригородных электричек.

Вторая ошибка

Вторая ошибка располагается на противоположном полюсе ляпов при капиталовложении через ПИФы. Как вы помните, мы говорим о слишком редкой переоценке работы управляющих ПИФов, в которые мы проинвестировали свои сбережения. Стратегия «Купил и держи» не имеет никакого отношения к этой ошибке! Ведь она подразумевает реинвестирование полученной прибыли, а не отсутствие переоценки и анализа своих активов.

Попасть в 70% ПИФов, управляющие которых не в состоянии извлечь необходимую прибыль для своих пайщиков, довольно легко. При этом я не в состоянии понять, что делают инвесторы в ПИФах с отрицательным показателем коэффициента «альфа», а их много, десятки тысяч только в нашей стране (притом, что общее количество пайщиков на середину 2005 года составляет чуть больше 70 тысяч человек). Как можно забыть о своих деньгах, отдав их в руки другого человека? На что можно

рассчитывать? На то, что пройдут годы и люди увидят, что их фонд проиграл рынку под 100%?

Считаю, что везде должна быть золотая середина. В случае с переоценкой деятельности ПИФов речь идет о том, чтобы делать это один раз в год. Но если вы хотите держать руку на пульсе (получить чуть больше), то вам стоит контролировать ситуацию, отслеживая каждый из критериев не количественной оценки.

Цикл замкнулся

Мы вновь подошли к финансовому анализу! По личному совету аса портфельных капиталовложений Шеннона Зиммермана я совершаю эту процедуру как минимум один раз в год. Почему я это делаю? Ответ прост: 12 месяцев – это огромный срок. За это время в нашей жизни могут произойти следующие события: увеличение доходов, уменьшение доходов, свадьба, рождение детей, покупка недвижимости в кредит, увеличение капитала (конечно, я искренне желаю вам именно этого), смена цели, появление новых финансовых задач и многое другое. На рынке в основном: появление новых инструментов, новых стратегий и новых возможностей. Все это требует, чтобы мы взглянули на происходящее со стороны и перекроили свой портфель по-новому.

Самое интересное, что структура моего портфеля становится с каждым годом более проработанной, она каждый год меняется (удельный вес одних инструментов становится больше, других – меньше). Это и понятно – ведь мой капитал увеличивается, появляются новые инструменты, корректируются цели, открываются новые стратегии.

Мы уже уделили достаточно внимания финансовому анализу, разработке стратегии и портфеля. Все это делается только для того, чтобы, сгладив риски, не растерять доходность. В хорошие годы инвесторы, вложив все свои сбережения в один инструмент (например, один эмитент), получают сверхприбыль, но, как только наступают тяжелые времена («медвежий» рынок – спад), теряют по отношению к мудрым и предвидящим – портфельным инвесторам.

Итак, о том, что делать, для того чтобы снизить риски, вы знаете, давайте узнаем врага (партнера, ведь если нет рисков – нет дохода) в лицо, и посмотрим на то, какие риски бывают вообще (при капиталовложении в ПИФы).

Риски

Каждый инвестор должен знать, о том, что доходность – это обратная сторона риска, и наоборот. Чем выше доходность инструментов, тем большему риску подвержены активы инвестора. Искусство управления портфелем – это искусство управления рисками. Ежегодно пересматривая структуру своего портфеля (на основе финансового анализа), инвестор может гораздо эффективнее управлять рисками, что в итоге приводит к увеличению доходности. О рисках надо знать все. Рынок не любит тех, кто, закрыв глаза, натягивает майку на лицо в надежде, что и на этот раз пронесет. Рынок «поедает» таких простачков. Но для начала надо знать о том, какие риски возникают вообще при капиталовложении на рынок через ПИФы.

Риски можно условно разделить на две группы:

- рыночные риски;
- нерыночные риски.

К рыночным относятся риски, связанные с изменением (ухудшением) ситуации на финансовых рынках (и вокруг них), в том числе и на мировых. К наиболее распространенным рыночным рискам можно отнести:

- неблагоприятное изменение цен на товары (услуги, сырье) российского экспорта;
- резкое изменение ставок ФРС США;
- резкое падение курса акций на фондовых рынках США, Китая и др.;
- свертывание рыночных реформ;
- налоговые претензии к отдельно взятым эмитентам;
- смена строя.

Инвестор не может изменить ситуацию на рынке, но он в состоянии управлять рисками в своем портфеле в сложившейся

ситуации. Именно поэтому я так настойчиво рекомендую уделить особое внимание финансовому анализу, благодаря которому мы можем гармонично подобрать в свой портфель инструменты с различной степенью риска.

К наиболее распространенным нерыночным рискам можно отнести:

- прямое мошенничество;
- конфликт интересов;
- неквалифицированные действия управляющего.

Риски прямого мошенничества со стороны управляющих компаний являются минимальными. Сама правовая конструкция ПИФов, система лицензирования деятельности управляющих компаний и надзора ФСФР над ними и специализированными депозитариями даже в условиях кризисной ситуации делают маловероятным хищение средств инвесторов. По крайней мере, должен быть сговор большой группы лиц, которые не смогут легально уйти от ответственности. Но трудно спорить с тем, что такие риски есть.

Риски, обусловленные конфликтом интересов, то есть риски того, что управляющий будет действовать формально в рамках действующего законодательства, но не в интересах инвесторов, а в своих собственных, гораздо более вероятны, особенно в кризисных ситуациях. Эту часть рисков можно отнести на долю аффилированных управляющих компаний. Как говорится, на войне как на войне!

И наконец, риск неквалифицированных действий управляющего. С одной стороны, в тех фондах, где была достигнута хорошая доходность на длительном периоде, эти риски вроде бы должны быть меньше. Но с другой, надо оценивать также потенциальные изменения в составе собственников и менеджмента управляющей компании, количество специалистов, наличие внутренних процедур и целый ряд других факторов, которые не поддаются количественной оценке. Как уже писалось, оценка данного вида рисков представляет собой наибольшую сложность.

Каков выход? Для снижения нерыночных рисков необходимо диверсифицировать портфель вложений в ПИФы по разным управляющим компаниям. Их должно быть несколько, желательно не менее пяти. И естественно то, что ПИФы – это лишь

один из нескольких инструментов, которые должны иметь место в вашем инвестиционном портфеле.

И помните:

Высокая доходность на рынке акций – это премия за риск!

Вместо послесловия

Каждый месяц мы анализируем работу сотен ПИФов. К «звездным» фондам могу отнести не более семи. Отобрав эти алмазы, мы можем довести их до состояния бриллиантов, конечно же, благодаря профессиональной огранке. А можем превратить в порошок (что, к сожалению, происходит чаще всего), пренебрегая такими важными моментами, как финансовый анализ, стратегия, портфель и контроль за работой управляющих фондами.

ПИФы помогли миллионам людей во всем мире добиться финансовой свободы, приобрести жилье, создать капитал, сохранить его, дать образование детям, но ПИФы же отняли у многих людей их последние сбережения и надежду на финансовое благополучие.

Любой инструмент можно использовать по-разному. Он может приносить нам как пользу, так и вред. ПИФы – это не хорошо и не плохо. ПИФы могут стать для нас источником прибыли, инструментами, которые помогут сделать жизнь более свободной, но также и причиной убытков. Весь вопрос в том, как мы будем пользоваться этими инструментами.

Джуди Ревел из «Context Associated» однажды сказала: «Даже уголь под сильным воздействием может превратиться в бриллиант». Я благодарен ей за эти слова (а также за все то, что она сделала для меня), точнее и не скажешь. Все в наших руках, даже несмотря на то что мы передаем свои сбережения в управление другим людям.

Все в наших руках.

С уважением, Генрих Эрдман

Эрдман Генрих Викторович

Инвестируй и богатей

Главный редактор *Захаров И. М.*
zim@ntpress.ru

Ответственный редактор *Тульсанова Е. А.*

Технический редактор *Росман Р. Ю.*

Верстка *Белова Д. А.*

Графика *Салимонов Р. В.*

Дизайн обложки *Харевская И. А.*

Издательство «НТ Пресс», 129085, Москва,
Звездный б-р, д. 21, стр. 1.

Издание осуществлено при техническом участии
ООО «Издательство АСТ»