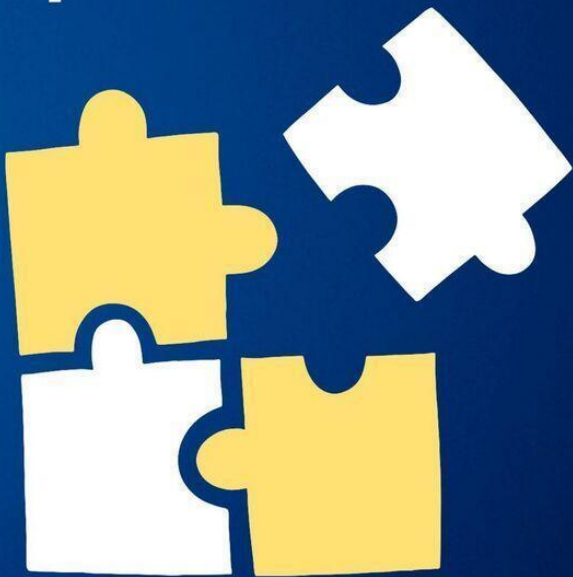


12+

Салават Юмагужин

Защити и приумножь Заработанное



Портфель для предпринимателя

Салават Юмагужин

Защити и приумножь заработанное. Портфель предпринимателя

<https://litres.ru/74148428>

ISBN 9785006997967

Аннотация

Предприниматели хотят сохранить и приумножить заработанное, но боятся финансовых обвалов и кризисов. Часто сталкиваются с непредсказуемостью рынков и, как правило, теряют деньги.

В книге даны 5 уникальных шагов, которые позволяют защищать и наращивать собственные средства, а главное — сохранять полный контроль над своими деньгами. Подтверждено десятилетиями и 120+ кейсами. Книга для практического использования. Рассчитана на тех, кто хочет иметь стабильный долгосрочный доход в текущих условиях.

Содержание

Введение	5
Об авторе	9
Первая проблема — инструменты	15
Вторая проблема — риски	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Защити и приумножь заработанное Портфель предпринимателя

Салават Юмагужин

© Салават Юмагужин, 2026

ISBN 978-5-0069-9796-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Эта книга — набор удивительных открытий в финансах, которые я сделал за 25 лет своей практики. Здесь собрано максимальное количество полезных идей на единицу печатного текста. Конечно — это не конспект и я оставил также место своим размышлениям и комментариям.

И все же, основной задачей было написать такую книгу, которой мне когда-то очень не хватало самому. И подобрать такой формат, в котором бы сам с удовольствием ее читал — лаконичный и с максимальной практической полезностью. И, на мой взгляд, это получилось сделать.

Для кого эта книга? В первую очередь, для предпринимателей. Для креативных людей, которые берут работающие модели и легко их внедряют в жизнь. Пока все вокруг сомневаются и прокрастинируют, люди бизнеса просто делают и получают результат. Они готовы учиться, если видят потенциал получения выгоды. Поэтому большая часть моих последователей — 90% — именно предприниматели.

В чем полезность книги? Она помогает решить самые острые проблемы, о которых я постоянно слышу на консультациях:

- Сохранить заработанное;
- Приумножить капитал, обгоняя инфляцию;
- Защититься от кризисов и обвалов рынка;

- Иметь дополнительный пассивный источник дохода;
- Сохранить деньги в семье;
- Обеспечить будущее в условиях неопределенности.

И этот список можно продолжить.

Любопытно, что для снятия этих и многих других проблем, достаточно решить всего лишь три задачи:

- 1. Научиться защищать (хеджировать) заработанное;**
- 2. Получать ежегодный доход выше инфляции;**
- 3. Сохранять полный контроль за своими активами.**

Все остальное решается автоматически, как побочный эффект от решения трех задач.

Полезность книги заключается именно в решении этих задач. Не зря рабочее название книги: «Как предпринимателю защитить и приумножить заработанное, сохраняя полный контроль за своими средствами». Позже я сократил название до варианта, который вы видите на обложке.

Посудите сами.

Умение зарабатывать деньги — это, конечно, ценный навык, но уже недостаточный. Суметь защитить заработанное в современных условиях постоянных потрясений и кризисов стало не менее актуальным.

Однако, и умение защитить свои средства это тоже далеко не все. Что, действительно, важно для делового человека, это еще и способность приумножить свои активы.

И, наконец, самый важный аспект, на который не все обращают внимание — это сохранение контроля за своими средствами. Сделать так, чтобы ваши деньги не были отлучены от вас и вы могли в любой момент ими воспользоваться — ключ к решению массы финансовых проблем.

К большому сожалению, решение этих трех задачи — защитить, приумножить деньги и сохранить свой контроль за ними — воспринимается или как нечто очень сложное, или даже невозможное. Эта книга поможет вам развеять данное опасное заблуждение.

Теперь о формате книги.

Много бизнес-литературы грешит большим объемом — обилие воды и мало конкретики. Чтобы не повторять этой ошибки, сделал книгу небольшой и легкой для чтения. Это первое.

Второе — много новых открытий. В книгу включены идеи, каждая из которых в корне изменит ваше понимание инвестиций и вы уже никогда не будете смотреть на финансы по-старому.

Третье — практичность. Вся информация имеет прикладной характер и позволяет получать реальные результаты.

Четвертое — конкретные шаги. В книге даются пять шагов, которые последовательно и логично ведут к обозначенному в названии результату.

Пятое — возможность более глубокого погружения. В конце книги есть два способа, как вы можете продвинуться

в понимании предложенной методики и получить более впечатляющие результаты.

Уверен, вам понравится это путешествие в мир финансов и инвестирования. Вы обнаружите, что можно инвестировать принципиально по другому. Совсем не так, как делает подавляющее большинство. Не удивлюсь, если после прочтения книги вы невольно воскликните: «А что, так можно было?»

Приятного и полезного чтения!

Об авторе

Расскажу немного о себе. Более 25 лет занимаюсь инвестициями на российских и международных площадках. За эти четверть века разработал свою систему инвестирования на базе приемов, применяемых крупными инвесторами и компаниями. Основа ее в принципиально ином подходе к работе с финансами. Вместо игры на рынке я стал использовать рынок как ресурс. Об этом вы узнаете чуть позже.

После внедрения своей стратегии в 2014 году, за 11 лет финансовый результат вырос в 12 раз! Результат, конечно, хороший. Но, что особо ценно — это не спекулятивный, а консервативный доход.

Как же может консервативный подход иметь такую высокую доходность? Об этом вы тоже узнаете в деталях на страницах книги.

Так случилось, что мой путь начинался вовсе не с финансов. По первому своему увлечению и практической деятельности — я технарь. И первая моя профессия — инженер.

Я получил диплом инженера и в последующем работал по специальности в энергетической компании. Рос по карьерной лестнице. Все было тихо и размеренно, до тех пор, пока не увлекся другой сферой — финансами.

В 2000 году с головой окунулся в инвестиции. Получил управленческое, а потом экономическое образование и ра-

ботал на самых различных должностях: финансовым директором, заместителем мэра по экономике, управляющим банка. Однако, самым большим моим увлечением оставались финансы.

Всё свободное время я изучал рынки, стратегии, инструменты и делал это самозабвенно. С 2000 и до 2012 года, как и большинство начинающих, использовал игровые методы работы с финансами. Это были российские и международные рынки валют, акций, фьючерсов, опционов.

Торговал металлами, криптовалютами и собрал, пожалуй, все ошибки, которые только можно было собрать!

Этап пути, который был необычайно интересным по началу, в итоге стал самым сложным периодом в моей жизни. Он занял достаточно много времени — 12 лет. Да, я перепробовал всё, что только можно было попробовать. Но это сопровождалось еще и очень большой, порой невыносимой нагрузкой. Работа в игровом формате — всегда потеря нервов и здоровья. Ты постоянно находишься в состоянии стресса.

Но нервные перегрузки еще далеко не все. За полученный опыт пришлось заплатить и личными отношениями. Пока ты постоянно сидишь у монитора, жизнь проходит мимо и ты теряешь контакты с близкими и друзьями.

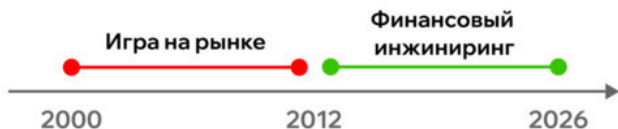
И наконец — потеря денег. В моменте ты можешь зарабатывать. Можешь терять. Но в итоге нет ни малейшей уверенности в завтрашнем дне.

Пришло понимание, что не хочу заниматься тем, что не

приносит стабильных результатов.

В конце концов, в 2012 году, когда я окончательно выгорел от всего этого, то решил прекратить свою работу на финансовых рынках раз и навсегда. Я больше не видел смысла платить своим здоровьем, временем своей жизни, отношениями с близкими и деньгами за эфемерный результат.

Именно в тот момент, когда я уже определил дату, когда остановлюсь — это был февраль 2012 год — мне открылся принципиально другой способ работы с финансами. Это было поистине удивительнейшее сочетание целого ряда совпадений.



История моего понимания финансов

Рисунок 1

Я встретил нужных людей, наткнулся на ценную инфор-

мацию, столкнулся с жизненными обстоятельствами, которые привели к внутренним инсайтам. Я четко осознал, что я действовал неверно. Что проблема не в рынке, а в моём подходе к нему. В том, как я работаю с рынком.

Помогло также и то, что к тому времени я уже несколько лет занимался Айкидо. Именно подход культивируемый в Айкидо — использование силы противника — явился одним из ключевых моментов, который позволил мне найти абсолютно новое решение в работе с финансами и позднее получить потрясающие результаты.

Интересно, что подход, о котором я раскрываю в книге называется финансовым инжинирингом. Так что и мое инженерное прошлое тоже оказалось полезно в моем прозрении. Верно говорят — случайности не случайны.

После того, как в 2012 году я открыл для себя новый подход, долгие годы я ни с кем им делиться не собирался. Слишком дорогой ценой мне достались эти знания, чтобы раздавать их направо-налево — думал я тогда.

Единственное, что сделал, вдохновленный своим открытием — написал свою первую книгу, которая называется «Финансовое Айкидо». В ней показал то решение, на которое абсолютно неожиданно для себя наткнулся, и которое в последующем принесло просто колоссальные результаты.

Помимо упомянутой книги, делиться подробностями своего нового видения я не планировал, и около трёх-четырёх лет работал только на получение прибыли для себя.

Так продолжалось до тех пор, пока одна крупная международная брокерская компания не убедила меня рассказать о своем опыте. Я имел у них торговый счет, который стабильно рос, несмотря на кризисы и обвалы рынков. Менеджеры компании это видели и неоднократно просили меня поведать их персоналу и клиентам, как мне удастся этого достигать.

В итоге я поддался уговорам и впервые публично рассказал о своей стратегии. Получил колоссальный положительный отклик от слушателей и в последующем, каждые полгода в течение нескольких лет проводил прямые эфиры, в которых раскрывал, как можно принципиально по другому работать с финансами. Показывал на практике как получать стабильно высокий результат, не подвергая риску свои средства.

Должен признаться, что после того, как я начал делиться своими знаниями, моя стратегия стала быстро развиваться. Благодаря обратной связи от слушателей постоянно идут улучшения. Растет надежность и доходность, что выгодно как моим ученикам, так и мне.

Сейчас, помимо работы со своим портфелем, я уделяю время обучению и консультациям. Уже более 12 000 слушателей побывало у меня на онлайн-мероприятиях. Есть серия телепередач. Публикуются статьи в бизнес-журналах. Проводятся наставнические сессии. Работает онлайн-клуб.

Все это результат той находки, которую я сделал в далеком 2012 году после долгих мытарств по тупиковым моделям инвестирования.

Далее в книге детально и по шагам покажу то, что я обнаружил. Поделюсь, принципиально другим способом инвестирования, нежели использует большинство.

А начнем с двух проблем, которые нам мешают.

Поехали.

Первая проблема — инструменты

Итак, давайте разбираться. Мы хотим сохранять, умножать и контролировать свои средства? Но почему это редко когда получается сделать?

Тому есть две базовые причины. Первая причина заключается в том, что мы привыкли во что-то вкладывать свои деньги и ждать когда это вложение принесет прибыль. Ждать и надеяться. Эти наши вложения обычно осуществляются в так называемые «финансовые инструменты».

Что такое финансовые инструменты? Это акции, валюты, сырьё, депозиты, облигации, ПИФы, фьючерсы, опционы и многое другое. Существует великое разнообразие финансовых инструментов. Но дело в том (и это один из важных инсайтов в понимании финансов), что отдельные инструменты — это всего лишь комплектующие, ингредиенты, детали. Не более того. Одним словом, это только части чего-то более крупного.

То есть, мы воспринимаем отдельные инструменты как законченную инвестицию. Например, я положил деньги в акцию — всё, я инвестировал в акции. Я — инвестор. Положил часть денег еще и в золото — всё, у меня портфель из акций и золота. Разместил оставшиеся средства, например, в депозит — ты считаешь, что у тебя портфель из акции, золота и депозита. Но дело в том, что это всего лишь отдельные ин-

гредиенты, собранные воедино, а не полноценный портфель.

Почему это не портфель, в моем понимании? Потому что вы случайно, случайным образом подобрали разные финансовые инструменты. Понравилась какая-то акция, добавили ее. Посоветовал кто-то купить золото — приобрели немного золота. Захотели включить депозит — добавили и его. Точно так же поступал и я в первые 12 лет своей практики. И получал соответствующий, далеко не лучший результат.

Давайте мы немного отвлечемся от финансов и подумаем, а как мы действуем в нашей повседневной жизни?

А в нашей повседневной жизни мы четко осознаем, что именно точное сочетание различных ингредиентов, частей или деталей имеют поистине ключевую роль. Благодаря именно правильным сочетаниям мы и получаем тот результат, который нам нужен в жизни, в технике, в бизнесе.

Пример из жизни: приготовления блюда. Вот решили сварить суп. Тогда в него должны входить какие-то продукты, например, макароны, крупы, вода, соль, специи, мясо. Всё это должно сочетаться в правильных пропорциях. Каждый ингредиент должен обладать строго определенными вкусовыми, органолептическими и даже цветовыми характеристиками. Каждый элемент будущего блюда должен сочетаться, дополнять, выделять и подчеркивать вкус, запах других продуктов. И в результате получается шедевр кулинарного искусства.

При этом каждый отдельно взятый продукт из этого ре-

цепта часто просто невозможно употреблять в пищу, потому что вкус раскрывается только за счет сочетания элементов.

Другой пример: вы решили собрать какой-то механизм. Что такое механизм? Это сочетание неких деталей: шестеренок, подшипников, сальников, ремней, которые правильным образом друг с другом сочетаются.

И мы понимаем, что каждый узел сам по себе не является самодостаточным, он — лишь узел, ингредиент, комплектующее. Часть конструкции, одним словом. Соберете правильно — получите результат. Нарушите гармонию — вот вам ведро с болтами.

При этом хаотичный подбор не даст результата. Если накидать ингредиенты наобум, то суп не получится. Будет бурда. Механизм не заработает, а будет только груда бесполезного железа.

Почему так происходит? Потому что каждый из узлов, каждый из ингредиентов имеет свои плюсы и минусы. Мастерство повара, инженера, финансового инженера в том, чтобы эти плюсы и минусы дополняли, покрывали друг друга. И только тогда вы получаете необходимый результат.

Как видите, в повседневности мы поступаем разумно, в самых разных сферах нашей жизни. Мы уделяем пристальное внимание оптимальному сочетанию элементов, когда создаем что-либо.

Это явление даже имеет свое название — эмерджентность.

Эмерджентность — это появление у системы принципиально новых свойств или качеств, которыми не обладают её отдельные компоненты. В основе лежит взаимодействие элементов, из-за которого целое становится «больше», чем простая сумма частей. Это явление характерно для любых систем — от биологических структур до социальных групп.

Но ведь и в финансах всё работает точно так же. Давайте вместе посмотрим, почему отдельные инструменты — это только ингредиенты и почему в отдельности они не помогают нам получать нужный для нас результат.

Дело в том, что каждый финансовый инструмент тоже имеет свои плюсы и минусы и в одиночку он не приносит никакой долговременной пользы.

Давайте рассмотрим различные инструменты. Например, привычный для всех нас депозит. Плюс — надёжность, минус — невысокий доход. Доход небольшой и чаще всего даже не перекрывающий инфляцию. На рисунке 2 это видно в динамике с 1999 года.

Депозит и Инфляция в РФ (с 01.1999 - 03.2018)

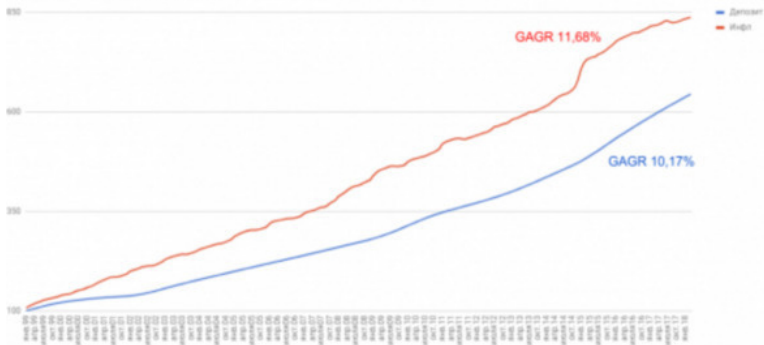


Рисунок 2

Облигации. Примерно та же ситуация. Достаточно надёжный, но низкодоходный. То есть, имеем и плюс и минус.

Давайте посмотрим на акции. Какой плюс у акций? Акции очень быстро и активно могут расти и приносить прибыль. То есть плюс — это высокая потенциальная доходность. Какой минус? Минус — риск обвалов рынка и, соответственно, перспектива понести высокий и даже неограниченный по величине убыток (рисунок 3).



Рисунок 3

А если, например, брать какие-то готовые продукты, которые вам предлагают финансовые институты: паевые фонды, ноты, инвестиционные продукты. Плюсы у них какие? Простота: отдал деньги, тебе что-то собрали и не надо думать ни о чем. Это готовая коробка. Минус — низкий контроль.

Вы не знаете, что находится в этой коробке, которую для вас собрали. Как правило, особо и не рассказывают, что там внутри. Просто дают договор, и в нём прописаны общие условия. Выходит и здесь есть свои плюсы и минусы.

Я могу продолжать этот список. Уверен, вы и сами в состоянии его дополнить, если начнете анализировать свой личный опыт.

Таким образом, любое вложение в отдельно взятый финансовый инструмент — это вложение в ингредиент, который имеет свои достоинства и недостатки. Он не может работать полноценно в одиночку. И получить желаемый результат с таким подходом вам не удастся. Это первая проблема, и далее в этой книге мы разберемся, как ее снять.

Вторая проблема — риски

Вторая глобальная проблема, которая мешает получать высокий стабильный доход и приводит к потерям — это риски. Риски бывают рыночные и операционные.

Рыночные риски связаны с тем, что если вы, к примеру, спекулируете на рынке, то по существующей статистике в 90% случаев теряете деньги. Эта статистика открытая, можете ее найти самостоятельно. Она варьирует от рынка к рынку. Где-то она может быть на уровне 80%, где-то может достигать 95%. В любом случае, это львиная доля участников рынка, которая терпит фиаско.

Кроме того, существуют глобальные рыночные риски, связанные с тем, что в любой момент может наступить рецессия. Об этой опасности давно говорят экономисты. Сейчас вероятностью такого развития событий гораздо выше, чем несколько лет назад. Как вы сами видите, ситуация на мировых рынках и геополитическая обстановка накаляется всё больше и больше.

Это может быть предпосылкой к тому, что мы уже в ближайшее время войдем в фазу рецессии, а возможно даже глобального мирового финансового кризиса.

События могут развиваться подобно тому, как это было в период Великой депрессии. Не исключено, что ситуация может быть даже еще более жесткой. Тогда обвалы на рын-

ках, связанных с ипотечным кризисом и с ковидом, могут оказаться детским лепетом по сравнению с тем, что ожидает нас в будущем. Не хочу нагонять страха, но прятать голову в песок тоже не будем. Обвалы рано или поздно происходят. Кризис — это естественная фаза и к нему нужно быть просто готовым.

Есть и другая категория рисков, которые часто ведут к потерям, даже если вы не спекулянт. Это риски, например, возникают тогда, когда вы передаете деньги в управление частным лицам или каким-либо компаниям. Те, кто управляют вашими деньгами могут оказаться или неэффективными, или вовсе могут обанкротиться. Это уже операционные риски.

Операционный риск — это вероятность лишиться капитала из-за ошибок персонала, технических сбоев или других внешних событий. В отличие от рыночных рисков, их сложнее предсказать, так как они включают человеческий фактор.

Другой пример операционного риска: вы открыли счет и используете брокерские и биржевые услуги. Здесь тоже могут возникнуть операционные риски. Вероятность их не столь высока, но она тем не менее существует.

Сюда же относится достаточно частая сейчас ситуация, когда происходит заморозка активов в той или иной юрисдикции. Это уже, к сожалению, стало обыденностью, и очень многие с этой проблемой столкнулись.

Подведем небольшой итог. Существует множество различных рисков. И казалось бы, с ними ничего нельзя сделать. Но это не совсем так. Мы с вами в этой книге разберём, как большинство из этих рыночных и операционных рисков можно сократить до минимума, а порой и полностью снять. И это не голословное заявление. Вы увидите структуру того, как происходит хеджирование рисков на реальных примерах.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.