МАСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ:

От новичка до профи

МАЙКЛ ГОЛДШТЕЙН

Майкл Голдштейн

Мастерство инвестиций. От новичка до профи

https://litres.ru/74358648
SelfPub; 2026

Аннотация

Хотите перестать работать ради денег и заставить деньги работать на вас? Эта книга — ваш проводник из мира потребительского мышления в мир финансовой свободы. Без заумных формул, рекламы банков и мошеннических схем — только честные, проверенные стратегии.

Вы узнаете, как находить «финансовые дыры» в бюджете, освоите силу сложного процента, научитесь читать графики и выбирать акции. Автор разберёт реальные сценарии: как накопить на квартиру без ипотечного рабства, выйти на пенсию в 45 лет и пережить любой кризис без паники.

Особое внимание — психологии инвестора и защите от мошенников. Книга написана живым языком, с юмором и примерами из жизни. Это не скучный учебник, а увлекательное путешествие от первой тысячи до финансовой независимости. Ваше будущее в ваших руках — начните инвестировать в него сегодня!

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 4
Глава 1. Ваша финансовая карта реальности, или Почему вы беднее, чем могли бы быть 9
Глава 2. Личный бюджет как баланс корпорации, или Куда исчезают ваши деньги 19
Глава 3. Сила сложного процента, или Восьмое чудо света, которое не любят банки 30
Глава 4. Кто есть кто на бирже, или Знакомство с финансовым зоопарком 40
Глава 5. Инструменты: от простого к сложному, или Ваш швейцарский нож для денег 48
Конец ознакомительного фрагмента. 50

Майкл Голдштейн
Мастерство инвестиций. От новичка до профи

ВВЕДЕНИЕ

О чём эта книга и почему вы не должны были её открывать (но открыли)

Представьте себе, что вы стоите на краю огромного тёмного леса. В лесу этом, по слухам, спрятаны сундуки с золотом, но каждый, кто туда заходит, либо теряет ориентацию, либо натыкается на болото, либо выбегает обратно с криком, потеряв последние штаны. Этот лес называется «Мир денег». А вы сейчас стоите с фонариком в руке и читаете эту книгу.

Я не буду вас обманывать, говоря, что эта книга — волшебная карта, которая проведёт вас по прямой тропинке к богатству. Таких карт не существует. Но я дам вам компас, научу вас читать следы на земле, понимать язык ветра и отличать ядовитые грибы от съедобных. Иными словами, я научу вас **инвестиционной грамотности** — навыку, который в XXI веке важнее, чем умение водить машину или говорить по-английски.

Почему же вы «не должны были открывать» эту книгу?

Потому что, скорее всего, вас всю жизнь учили обратному. В школе вас учили, что деньги — это зло или, в лучшем случае, просто бумажки для обмена на еду. В институте вам рассказывали про дифференциальные уравнения, но ни разу не объяснили, как работает сложный процент. Ваши родители, скорее всего, всю жизнь хранили сбережения в стеклянной банке на антресолях или в «надёжном государственном банке» под смешной процент, который едва перекрывал инфляцию. И они искренне желали вам добра, когда советовали «не рисковать» и «сидеть на зарплате».

Но мир изменился. Окончательно и бесповоротно.

Эпоха, когда можно было устроиться на завод, проработать там сорок лет и получить золотые часы и пожизненную пенсию, канула в Лету вместе с динозаврами. Сегодня ваша пенсия — это лишь подачка от государства, которой хватит разве что на хлеб и молоко, и то если не брать масло. Ваша зарплата, какой бы высокой она ни была, — это золотая клетка. Как только вы перестаёте работать, клетка захлопывается, и денежный ручеёк пересыхает. Вы меняете своё время на деньги. И это самый невыгодный обмен в истории человечества, потому что время — единственный невосполнимый ресурс.

Инвестиции — это не про жадность. Инвестиции — это про **честность** с самим собой. Это признание того факта, что государство о вас не позаботится, работодатель — тем более, а ваши нынешние сбережения тают каждый день из-

за инфляции, как снег под весенним солнцем.

В этой книге мы с вами пройдём путь от состояния «Я боюсь даже зайти в приложение банка» до состояния «Я понимаю, почему эта акция упала на три процента, и меня это не пугает, а даже радует». Мы не будем заниматься трейдерством — это удел нервных азартных людей, которые пытаются предсказать погоду на завтра. Мы будем заниматься инвестированием — это умение строить оранжерею, в которой будут зреть ваши плоды, независимо от того, идёт ли на улице дождь.

Как читать эту книгу, чтобы она реально сработала?

Во-первых, забудьте про скорость. Это не детектив, который вы проглотите за вечер. Это учебник жизни. Если вы прочитали абзац и ничего не поняли — перечитайте его. Если вы прочитали главу и поняли, что вы всё делали неправильно — прекрасно. Значит, вы уже начали свой путь.

Во-вторых, не пытайтесь сразу применять все советы на практике одновременно. Это всё равно что попытаться объять необъятное. Начните с малого. Откройте брокерский счёт (я расскажу, как это сделать безопасно). Положите туда сумму, которую вам не жалко потерять до копейки. И начните играть по-настоящему, но учиться на небольших деньгах. Ошибки на тысячу рублей стоят намного дешевле, чем ошибки на миллион.

В-третьих, будьте готовы к тому, что ваше окружение бу-

дет вас отговаривать. Ваши друзья, которые пьют пиво по вечерам и жалуются на жизнь, скажут: «Азартные игры? Разоришься!» Ваша тётя Люда скажет: «Лучше купи шубу или положи в Сбербанк». Ваш начальник скажет: «Ты думаешь о работе? Сосредоточься на своих прямых обязанностях». Они будут правы... в рамках своей картины мира. Но вы строите свою. И ваша картина мира чуть шире.

Обещания автора

Я обещаю вам, что после прочтения этой книги:

Вы перестанете панически бояться слова «кризис». Более того, вы начнёте его ждать как праздника, потому что в кризис всё продаётся со скидкой.

Вы будете точно знать, куда текут ваши деньги, и сможете управлять этим потоком, а не плыть по течению.

Вы сможете рассчитать ту сумму, которая нужна вам, чтобы больше никогда не работать по найму (да, это реальная цифра, и она не такая уж космическая).

Вы научитесь читать новости экономики не как журналист, а как инвестор. Вы увидите за словами «учётная ставка» и «инфляционные ожидания» реальные возможности для заработка.

И самое главное: вы обретёте чувство уверенности в завтрашнем дне. Это чувство стоит дороже любых акций.

А теперь — глубокий вдох. Представьте, что вы садитесь в кресло пилота. Впереди приборная панель, на которой горят лампочки. Сейчас мы начнём разбираться, что означает

каждая из них. И первая лампочка — это ваша голова. Ваше финансовое мышление.

Почему одни люди, получая одну и ту же зарплату, через десять лет имеют миллионные сбережения, а другие — только кредиты на погашенные айфоны? Разница не в цифрах. Разница в привычках и убеждениях. Мы начнём именно с этого, потому что если вы не перестроите свой мозг, даже самые гениальные стратегии покупки акций не спасут вас от бедности.

Я хочу, чтобы вы запомнили одну простую вещь, которая будет красной нитью проходить через всю книгу: **деньги не приходят к тем, кто их зарабатывает. Деньги приходят к тем, кто умеет их удерживать и приумножать.** Заработок — это скорость бега. Инвестиции — это умение поставить на коньки и поймать попутный ветер, чтобы катиться, даже когда вы остановились.

Вас ждёт увлекательное путешествие. Местами оно будет страшным (когда мы будем говорить о падении рынков), местами скучным (когда мы будем считать проценты), но в основном — захватывающим, как хорошая компьютерная игра, где главный приз в конце — ваша собственная свобода.

Давайте начнём с самого болезненного и самого важного: с разговора о ваших деньгах и о том, почему они вас не любят. Или, точнее, почему вы не любите их.

Глава 1. Ваша финансовая карта реальности, или Почему вы беднее, чем могли бы быть

Сказка о рыбаке и рыбке на новый лад

Помните старуху из пушкинской сказки? Она сначала хотела новое корыто, потом избу, потом стать столбовой дворянкой, а под конец — владычицей морскою. В классическом прочтении это сказка о жадности. Но если взглянуть на неё глазами финансового консультанта, это история о полном отсутствии финансовой стратегии. У старухи не было чёткого плана. Она хваталась за то, что блестит, и требовала всего и сразу. Рыбка, как мы помним, уплыла в неизвестном направлении, оставив старуху у разбитого корыта.

Теперь давайте посмотрим на современного человека. У него есть зарплата (та самая рыбка, которая исполняет желания раз в месяц). Он получает деньги и первым делом бежит покупать новое «корыто» — машину, телефон, одежду. Он не инвестирует, он **потребляет**. И в этом нет ничего плохого, пока потребление не становится единственной функцией денег. Если каждый рубль, который вы заработали, заканчивает свой путь в чужом кармане (магазина, ресторана, банка за кредит), то вы работаете не на себя, а на других.

Финансовая карта реальности — это то, как вы ви-

дите движение денег. У большинства людей эта карта плоская, как лист бумаги. Деньги пришли — деньги ушли. Деньги пришли — деньги ушли. Это называется «крысиные бега». Вы как хомяк в колесе: чем быстрее бежите, тем быстрее крутится колесо, но вы ни на миллиметр не приближаетесь к выходу из клетки.

Чтобы изменить это, нам нужно надеть некие очки, которые показывают объёмную картинку. Эти очки называются **«Мышление собственника»**.

Что такое мышление собственника?

Объясню на простом примере из жизни. Допустим, вы снимаете квартиру. Каждый месяц вы платите хозяину пятьдесят тысяч рублей. Для вас эти деньги — расход, который вас бесит. А для хозяина эти деньги — доход, который приносит ему пассивный доход. Вы работаете, чтобы отдать ему часть своих денег. Он не работает, чтобы получить их. Кто из вас умнее с точки зрения финансов? Очевидно, он. Он создал актив (квартиру), который генерирует ему деньги. Вы же создали пассив (расход), который генерирует ваши слёзы.

Теперь переключите мозг. Допустим, вы покупаете автомобиль в кредит. Официально это ваша собственность, вы гордитесь им. Но с точки зрения финансовой грамотности это пассив. Каждый месяц вы платите банку проценты, платите за страховку, за бензин, за ремонт, за мойку. Деньги вылетают из вашего кармана как стая вспугнутых птиц. Машина не приносит вам дохода (если вы не таксист). Она прино-

сит расход. А теперь представьте, что вы вместо покупки новой иномарки купили старый надёжный велосипед (или ходили пешком), а разницу в деньгах отложили на брокерский счёт и купили акции «Газпрома» или «Сбера». Через три года акции могли бы принести вам дивиденды и вырасти в цене. А ваша машина через три года стоит уже в полтора раза дешевле. Почувствовали разницу? Здесь и кроется пропасть между бедным и богатым мышлением.

Упражнение «Ревизия шкафа»

Давайте проведём мысленный эксперимент. Откройте свой шкаф. Посмотрите на вещи, которые висят там больше года с бирками. Посчитайте их стоимость. Теперь посмотрите на свои банковские счета. Часто бывает так, что в шкафу «заморожено» больше денег, чем на депозите. Это не инвестиция — это некрофилия в мире финансов. Вы храните мёртвый капитал, который мог бы работать. Пока вы носите старую футболку, ваши деньги должны работать в экономике. Это звучит цинично, но это закон.

Я встречал людей, которые жаловались на нехватку денег, но при этом имели дома три неработающих телевизора, коллекцию виниловых пластинок и два пылесоса. Продайте это. Да, это грустно, но это освободит деньги, которые можно пустить в оборот. Финансовая свобода начинается не с заработка миллионов, а с наведения порядка в том, что у вас уже есть.

Психологический барьер: «Я не достоин быть бога-

тым»

Звучит странно, но это самая распространённая причина финансовых неудач. Глубоко в подсознании многих людей зашита установка: «Деньги — это грязь», «Богатые люди — воры», «Честным трудом много не заработаешь». Эти установки достались нам от дедушек и бабушек, которые жили в эпоху дефицита и уравниловки. Для них богатство было подозрительным.

Но мир изменился. Теперь богатство — это результат решения проблем других людей. Если вы придумали удобное приложение, если вы печёте вкусный хлеб, если вы умеете лечить зубы, вы получаете деньги. И чем больше людей вы обслуживаете, тем больше денег. Инвестиции — это просто расширение этой логики. Вы даёте свои деньги в распоряжение компаниям, которые обслуживают миллионы людей. Вы становитесь совладельцем бизнеса, который печёт тот самый хлеб или лечит зубы. Что тут постыдного? Только то, что вы до сих пор этого не делали.

История про двух друзей

Вот вам живая иллюстрация. Два друга, Сергей и Андрей, окончили один вуз, устроились на одну работу с зарплатой сто тысяч рублей в месяц.

Сергей решил, что он достоин хорошей жизни. Он взял кредит на новую машину (два миллиона), снимал дорогую квартиру (семьдесят тысяч), каждые выходные ходил в рестораны. Его зарплата уходила в ноль. Он жил как король

один день в месяц, а остальные двадцать девять дней — как нищий, ожидая аванса. Он чувствовал себя богатым, когда расплачивался картой в ресторане, но глубоко внутри он был рабом банка.

Андрей купил скромную квартиру в ипотеку (платёж пятьдесят тысяч — как аренда, но квартира становится его), купил подержанную машину за пятьсот тысяч и оставшиеся тридцать тысяч в месяц начал вкладывать в облигации и акции через брокера. Он жил скромно, друзья посмеивались над ним, называли его жмотом.

Прошло десять лет. Сергей всё так же ездит на старой машине (кредит выплачен, но машина уже сгнила), у него нет накоплений, и он вдруг осознал, что пенсия будет мизерной. Он в панике. Андрей же за десять лет, благодаря сложному проценту и реинвестированию дивидендов, накопил капитал, который приносит ему сумму, превышающую его зарплату. Он может уволиться, если захочет. Он купил новую машину уже за наличные. Кто из них был жадным, а кто мудрым? Ответ очевиден, но многие продолжают выбирать путь Сергея.

Правило «Заплати сначала себе»

Это золотое правило, которое вы должны выучить наизусть. Когда вы получаете зарплату, привычка большинства людей звучит так: «Заплати за квартиру, заплати за интернет, купи продукты, отложи то, что осталось». Как правило, «остаток» равен нулю или копейкам. Это ошибка.

Правило звучит иначе: **«Заплати сначала себе»**. Отложите минимум десять процентов от любого дохода сразу, как только деньги упали на карту. До того, как вы заплатили за квартиру. До того, как вы купили хлеб. Отложите. Отправьте на отдельный счёт, который неприкосновенен. Это не на «чёрный день». Это на ваш «золотой день» — день, когда вы станете свободными.

Это не сумма, это привычка. Десять процентов — это та сумма, без которой вы сможете прожить. Вы удивитесь, но когда вы начали откладывать десять процентов, ваш организм (и бюджет) перестраивается. Вы начинаете экономить на кофе в автомате, на ненужных подписках, на фастфуде. Вы даже не заметите этих десяти процентов, но через год у вас будет целая зарплата, которая уже начала приносить проценты.

Инфляция — это вор в законе

Представьте, что вы спрятали купюру в пять тысяч рублей под матрас. Через год вы достаёте её. Номинально у вас всё те же пять тысяч. А реально? На них вы купите меньше продуктов, чем в прошлом году. Инфляция в нашей стране съедает по восемь-десять процентов в год в среднем, а иногда и все двадцать. То есть, лежа под матрасом, ваши деньги **гарантированно** теряют свою стоимость. Это единственное вложение с гарантированным отрицательным доходом. Многие люди, боясь биржи, выбирают именно этот вариант. Они выбирают гарантированную потерю. Парадокс.

Банковский депозит сейчас выглядит чуть лучше, но тоже обгоняет инфляцию редко. Вы кладёте деньги под шесть процентов, инфляция восемь — вы всё равно в минусе на два процента, просто вы этого не чувствуете, потому что банк платит вам рубли, а цены растут в магазинах. Чтобы реально приумножать, ваша доходность должна быть выше инфляции минимум в полтора-два раза. Это возможно только на фондовом рынке. Именно там (и только там) вы можете получить те самые тринадцать-пятнадцать процентов годовых в рублях, которые превратят ваши сбережения в реальный капитал.

Тест: Кто вы по натуре инвестор?

Чтобы закончить эту главу на весёлой ноте, давайте проведём небольшой психологический тест. Представьте, что вы гуляете по пляжу. Вдруг вы видите, что волны вынесли на берег сундук. Вы открываете его, а там... пятьдесят тысяч рублей. Ваши действия?

Вариант А (Консерватор). Вы думаете: «Ой, наверное, кто-то потерял. Надо отнести в полицию. И вообще, это лёгкие деньги, они быстро уйдут». Вы кладёте деньги в тумбочку и забываете про них. Через год вы покупаете на них пакет гречки. Вы боитесь рисковать.

Вариант Б (Умеренный). Вы думаете: «Неплохо. Положу в банк под проценты. Буду получать тысячу рублей в месяц. Это же бесплатный интернет». Вы спокойны, но инфляция постепенно съедает ваш бонус.

Вариант В (Агрессивный). Вы думаете: «Ура! Это стартовый капитал! Я прочитал книгу по инвестициям, и я знаю, что сейчас рынок на дне. Я покупаю акции компании, которая делает электрические самокаты. Через год они удвоятся!» Вы рискуете, но вы готовы изучать рынок.

Кто из них прав? Все трое. Это зависит от вашего возраста, от ваших целей, от вашего здоровья. Если вам семьдесят лет, вариант А — неплох. Но если вам двадцать пять или тридцать пять, вариант А — это преступление против собственного будущего. Агрессивный инвестор (Вариант В) может и проиграть, но он набивает шишки. Главное, чтобы эти шишки были на малых деньгах.

Многие скажут: «Я не хочу рисковать». Но в современном мире **не рисковать — это самый большой риск**. Риск остаться у разбитого корыта в старости, риск не дать детям образование, риск потерять здоровье от нервной работы, на которую вы ходите только ради денег. Финансовая грамотность — это не про то, чтобы избежать всех рисков. Это про то, чтобы принимать **взвешенные риски**, которые компенсируются доходами.

Домашнее задание на сегодня (да-да, оно будет)

Прежде чем вы перевернёте страницу и перейдёте к следующей главе, сделайте одну вещь. Возьмите лист бумаги (или заметку в телефоне) и напишите ответы на три вопроса:

«Сколько у меня остаётся денег в конце месяца, если я ничего не откладываю?» Посчитайте реальную циф-

ру. Если она отрицательная — вы в долговой яме. Если ноль — вы в бегах. Если плюс — вы уже лучше, чем 70% населения.

«Чего я боюсь больше всего в финансовом плане?» Потерять работу? Заболеть? Обесценивание сбережений? Напишите свой страх на бумаге. Пока вы его не озвучите, он будет управлять вами.

«Сколько денег мне нужно, чтобы полностью покрывать свои базовые расходы, ничего не делая?» Если вы тратите сто тысяч в месяц, то чтобы жить на проценты при доходности десять процентов годовых, вам нужно двенадцать миллионов рублей. Это ваша цель. Это финишная черта. Многие не знают эту цифру, поэтому бегут в никуда. Теперь вы знаете свою.

В этой главе мы разрушили главный миф: что инвестиции — это удел олигархов и авантюристов. Нет. Это удел разумных людей, которые смотрят на двадцать лет вперёд. Мы разобрали, почему мышление «недотроги» к деньгам ведёт к бедности, и почему страх — худший советчик. Мы поняли, что деньги — это не цель, а инструмент. Как молоток. Можно хранить его в ящике, а можно забивать гвозди и строить дом.

Итог главы в двух словах для тех, кто листает по диагонали:

Ваше финансовое состояние на 80% зависит от ваших привычек, а не от зарплаты.

Главный враг капитала — не кризис, а инфляция и потребительское мышление.

Правило «сначала отложи» важнее правила «купи выгодно».

Чтобы начать инвестировать, нужно не много денег. Нужно немного денег и много дисциплины.

На следующем этапе мы засучим рукава и начнём дробить вашу зарплату на части, как опытный хирург. Мы превратим хаос в структуру. Мы научимся не просто копить, а **накапливать так, чтобы деньги работали круглосуточно, пока вы спите, едите или смотрите сериалы**. Это увлекательный процесс, потому что результат вы увидите не завтра, но через год вы скажете себе спасибо.

А пока — отложите книгу. Посмотрите на свой кошелёк. Скажите ему: «Мы начинаем игру». И поверьте, это лучшая игра в вашей жизни, потому что в ней вы точно знаете правила, а ставка — ваша свобода.

Глава 2. Личный бюджет как баланс корпорации, или Куда исчезают ваши деньги

Тайна бермудского треугольника в вашем кошельке

У вас когда-нибудь было такое: вы получили зарплату, она лежит на карте, вы даже толком ничего не купили, а через две недели с ужасом смотрите на остаток и думаете: «Господи, где мои деньги? Кто их украл?»? Вы пересматриваете историю операций, видите кучу мелких списаний по сто, двести, пятьсот рублей, и у вас опускаются руки. Вы не помните, что это было. Это эффект «финансового тумана».

Большинство людей живут в этом тумане всю жизнь. Они знают свою зарплату примерно, свои расходы примерно, а свои долги — точно. Потому что долги напоминают о себе коллекторами и звонками банка. А мелкие траты — они как комары: вроде бы каждый отдельно не страшен, но вместе они выпивают из вас всю кровь и не дают спать по ночам.

В этой главе мы с вами превратимся в финансовых детективов. Мы наденем резиновые перчатки, вооружимся лупой и отправимся на место преступления. Преступление — это исчезновение ваших денег. А преступник — это ваша собственная неорганизованность.

Почему нельзя планировать бюджет «на глаз»?

Представьте, что генеральный директор крупной компании скажет своему финансовому директору: «Слушай, Вася, я примерно знаю, сколько у нас денег, примерно знаю, сколько мы тратим. Давай как-нибудь так, на глаз, управлять бюджетом». Это звучит абсурдно, правда? Любая уважающая себя корпорация имеет детальный бюджет, план движения денежных средств, прогнозы и отчёты. Потому что, если не следить за деньгами, компания обанкротится.

А теперь посмотрите на себя. Вы — это корпорация «Ваше Имя». Вы — генеральный директор, финансовый директор, отдел продаж и главный бухгалтер одновременно. Но ведёте вы себя так, будто ваша корпорация — это ларёк с шаурмой, где можно всё считать на коленке. И вы удивляетесь, почему ваша «корпорация» не растёт, а еле сводит концы с концами.

Личный бюджет — это не тоска скучная, это инструмент управления. Это пульт, с помощью которого вы включаете или выключаете те или иные расходы. Это карта сокровищ, на которой отмечено, где у вас денежные потоки, а где — водопады, в которые деньги падают и разбиваются вдребезги.

Классическое правило пятидесяти/тридцати/двадцати: старый добрый фундамент

Существует золотое правило распределения дохода, которое придумали американские финансовые советники десятилетия назад. Оно простое, как грабли, но работает до сих пор, если его немного модернизировать под наши реалии.

Звучит оно так:

Пятьдесят процентов — на обязательные расходы (жизнь).

Тридцать процентов — на желания и развлечения (качество жизни).

Двадцать процентов — на сбережения и инвестиции (будущее).

Казалось бы, всё гениально. Но в нашей стране с этим правилом есть проблема. Пятьдесят процентов на обязательные расходы — это мечта. У многих людей коммунальные платежи, ипотека или аренда, еда и транспорт съедают все семьдесят-восемьдесят процентов зарплаты. И что тогда? Бросать правилосо?

Нет. Нужно его адаптировать. Если ваши обязательные расходы зашкаливают, значит, вы либо живёте не по средствам (дорогое жильё, дорогая машина), либо ваш доход не соответствует вашим потребностям. И второе — это задача номер один. Правило не должно быть догмой, оно должно быть вектором. Если сейчас у вас соотношение семьдесят/пятнадцать/пятнадцать — это уже лучше, чем девяносто/десять/ноль. Главное — начать движение в сторону идеальной пропорции. Двадцать процентов в инвестиции — это та минимальная планка, к которой нужно стремиться. Потому что если вы откладываете десять процентов, это хорошо, но вы будете копить вечно. Двадцать процентов при разумной доходности превращают вас из копильщика в инвестора.

Модернизация для суровой реальности: расшифровка «обязательных расходов»

Давайте детально разберём, что входит в эти пятьдесят процентов (или семьдесят, если у вас ипотека). Это не просто «еда и квартплата». Это всё, без чего вы **объективно не можете выжить** или выполнить свои социальные обязательства:

Жильё. Плата за аренду, коммунальные услуги, квартплата за собственную квартиру. Сюда же — налог на недвижимость.

Еда. Базовая потребительская корзина. Крупы, мясо/рыба (не деликатесы), овощи, фрукты (сезонные), хлеб, молочка. Сюда не входят рестораны, доставка суши, стейки из мраморной говядины и экзотические фрукты в январе. Это уже «желания».

Транспорт. Проезд на работу, если вы ездите на общественном; бензин, если вы ездите на машине; обязательное страхование; минимальное техобслуживание. Сюда не входит покупка новой резины «премиум-класса» или тюнинг вашего «коня».

Одежда и обувь. Только базовая, функциональная. Одно пальто на зиму, а не три. Одна пара хорошей обуви, которая не промокает. Всё, что сверх базовой необходимости, — это уже «желания».

Медицина. Лекарства по рецептам, страховка (если у вас ДМС), базовые стоматологические услуги (лечение, а не гол-

ливудская улыбка за миллион).

Долги. Это обязательные платежи по кредитам. Никаких «я заплачу позже». Кредитные платежи — это святое, потому что за них начисляются проценты, и они съедают вас в долгосрочной перспективе.

Всё, что выходит за этот список, — это ваши «желания». И вот на «желания» выделяется тридцать процентов. Если у вас на «обязаловку» уходит больше половины бюджета — не паникуйте. Вы не плохой человек. Просто у вас сейчас такая стадия. Но вы должны знать, что эту стадию нужно проходить, а не застревать в ней навсегда.

Как найти «финансовые дыры»: охота на подписок и привычек

А теперь самое интересное. Достаньте выписку из банка за последние три месяца. Да, это больно. Да, это скучно. Но сделать это надо. Я хочу, чтобы вы нашли в этой выписке **повторяющиеся мелкие списания**.

Их ещё называют «подписки на ничто» или «билеты в один конец». Вы подписались когда-то на какой-то стриминговый сервис, чтобы посмотреть сериал, забыли отключить, и с вас каждый месяц списывают триста-пятьсот рублей. Это мелочь. Но пятьсот рублей в месяц — это шесть тысяч в год. За десять лет — шестьдесят тысяч. Вы бы выкинули шестьдесят тысяч на ветер? А если таких подписок пять? Триста тысяч! Это уже машина, блин.

Давайте посчитаем дальше. Кофе в стаканчике по пути на

работу: допустим, двести рублей. Вы работаете двадцать два дня в месяц. Это четыре тысячи четыреста рублей в месяц. Более пятидесяти тысяч в год. Это стоимость одной акции хорошей компании, которая могла бы платить вам дивиденды. Вы пьёте этот кофе, он делает вас счастливым на пять минут, а потом вы идёте в офис и злитесь на начальника. Может, лучше купить термокружку и брать кофе из дома, а разницу вкладывать? Я не говорю про фанатизм. Я говорю про осознанность.

Вот классическая ситуация из жизни реального человека, назовём его Олег. Олег зарабатывал сто двадцать тысяч рублей. Он жаловался, что денег никогда нет. Мы сели с ним разбирать его траты. У него было:

Подписка на музыку — четыреста рублей.

Подписка на фильмы — шестьсот рублей.

Подписка на книги — четыреста рублей (он не читал ни одной).

Подписка на облачное хранилище — триста рублей (он туда ничего не загружал).

Ежемесячный взнос в фитнес-клуб, который он посещал два месяца назад и больше не ходил — три тысячи рублей. Он забыл его отключить и стеснялся сказать тренеру, что уходит. Итого почти пять тысяч рублей в месяц просто уходило в никуда. Пять тысяч! Это шестьдесят тысяч в год! Мы отключили всё, что не используется. Олег освободил себе четыре с половиной тысячи, даже ничего не меняя в привыч-

ках. На эти деньги он начал покупать облигации. Через год у него уже было пятьдесят тысяч накопленных только на этих отключениях. Он не почувствовал дискомфорта. Он просто убрал мусор.

Метод конвертов для ленивых

Есть старый, проверенный способ, который работает до сих пор, несмотря на все приложения и гаджеты. Называется он «Метод шести конвертов». Да, вы не ослышались. Это совет из прошлого века, но он божественно прост.

Вы получаете зарплату. Вы откладываете двадцать процентов в инвестиционный счёт — сразу, не обсуждаем. У вас остаётся восемьдесят процентов. Эти деньги вы делите на части (необязательно равные) и раскладываете по конвертам. Конверты подписываете:

Квартплата/Коммуналка.

Еда.

Транспорт.

Обязательные платежи (кредиты, связь).

Одежда/Хозтовары.

Развлечения (это ваш «свободный полёт»).

И вы тратите деньги только из этих конвертов. Когда конверт «Развлечения» пустеет — всё, вы не ходите в кино до следующей зарплаты. Когда конверт «Еда» пустеет — вы не берёте десерт в кафе, вы готовите дома из того, что есть. Это физическое ограничение работает мощнее любых приложений. Потому что когда вы видите пустой конверт, ваша ру-

ка не тянется к карте. Вы чувствуете реальность бюджета кожей. Это дисциплинирует.

Сейчас, конечно, все пользуются приложениями банков, и конверты можно сделать виртуальные (открыть несколько отдельных счетов в одном банке). Но суть та же. Главное — разделить потоки, чтобы деньги не смешивались. Когда все деньги лежат в одной куче, они кажутся большими, и мозг думает: «Ой, у меня же ещё тридцать тысяч! Можно купить эти кроссовки». А если вы знаете, что на конверте «Кроссовки» лежит ноль, вы проходите мимо витрины. И при этом на конверте «Еда» лежит ваша спасительная сумма.

Кредитная карта: друг или враг?

Я часто слышу от людей: «Я пользуюсь кредиткой, это удобно, там льготный период, я успеваю закрывать долг, это же беспроцентно». Давайте разберемся. Кредитная карта — это самый дорогой инструмент в мире, если использовать её неправильно. И самый выгодный, если использовать её как хирургический скальпель.

Проблема в том, что когда вы платите кредиткой, вы не чувствуете боли расставания с деньгами. Вас не сковывает страх, как когда вы отсчитываете наличные купюры. Вы просто прикладываете пластик, и всё. Ваш мозг получает дофамин от покупки, а чувство долга откладывается на потом. А потом, когда приходит время платить по счетам, вы смотрите на сумму и ужасаетесь. И платите проценты, потому что не уложились в льготный период. Так раз за разом вы скаты-

ваетесь в долговую яму.

Мой вам совет: используйте кредитную карту только в двух случаях.

Первый случай: вы точно знаете, что у вас есть деньги на дебетовой карте, и вы платите кредиткой, чтобы получить кэшбэк или мили, и тут же, в тот же день, переводите деньги с дебетовой на погашение кредитки. Это игра, где вы обыгрываете банк на его же поле.

Второй случай: форс-мажор. Сломался холодильник, и до зарплаты неделя. Тогда кредитка — это ваш спасательный круг. Но как только вы получили зарплату, вы закрываете этот долг в первую очередь, даже до инвестиций. Потому что долг на кредитке (до двадцати пяти процентов годовых) убивает любую доходность от инвестиций. Если вы инвестируете под пятнадцать процентов, а платите по кредитке двадцать пять, вы работаете в минус. Это математика, от которой не убежать.

Психология мелких покупок, или Эффект латте

В среде финансовых консультантов есть термин «эффект латте». Суть его проста: если вы каждый день покупаете один латте за двести рублей, за год вы тратите на это семьдесят три тысячи рублей. За десять лет — семьсот тридцать тысяч. Это стоимость однокомнатной квартиры в некоторых регионах. Вы пьёте квартиру!

Я не предлагаю вам отказаться от всех радостей жизни. Я предлагаю вам **отслеживать** этот эффект. Может быть, вы не любите латте, но вы ежедневно покупаете сигареты (а это вообще бюджет парохода), или чипсы, или оплачиваете парковку в центре города, хотя можно было доехать на метро и сэкономить. Найдите свою «белую смерть» в бюджете. Найдите этот «инвестиционный налог», который вы платите сами себе... нет, не себе, а производителям ненужных вещей.

Домашнее задание главы «Бюджет»

Распечатайте или откройте онлайн-банк. Включите фильтр за последний месяц. Выпишите все расходы, которые были **необязательными**. Те, которые вы могли бы не делать. Подписка, сок в киоске, такси вместо метро, новая футболка, которая висит в шкафу уже как новая. Посчитайте сумму. Оцените, сколько процентов от вашей зарплаты улетает просто так.

Напишите свой идеальный бюджет по принципу 50/30/20, но с учётом вашей реальной зарплаты. Если у вас на обязательные расходы уходит семьдесят процентов — распишите, как вы сможете снизить эту цифру хотя бы до шестидесяти в ближайшие полгода. Переезд? Смена работы? Отказ от машины? Это больно, но честно.

Установите в приложении банка лимит на категорию «Кафе и рестораны» или «Развлечения» на сумму, которая не превышает тридцати процентов (в идеале) от вашего дохода. И контролируйте его. Как только лимит исчерпан — вы не

идёте в кафе, вы зовёте друзей в гости с домашним ужином. Это не обеднение, это новый уровень жизни.

Глава 3. Сила сложного процента, или Восьмое чудо света, которое не любят банки

Что такое сложный процент и почему он легендарен

Есть одна старая притча, которую рассказывают всем начинающим инвесторам. История про изобретателя шахмат. Он показал правителю новую игру, и правитель был так очарован, что пообещал исполнить любое желание изобретателя. Тот, хитрый малый, сказал: «Царь, положи на первую клетку шахматной доски одно зёрнышко риса. На вторую — два. На третью — четыре. И так удваивай количество на каждой следующей клетке».

Правитель подумал: «Глупость какая. Это же мешок риса максимум». Он приказал слугам выполнить просьбу. Слуги начали считать: на пятой клетке — 16 зёрен, на десятой — 512, на двадцатой — уже полмиллиона. На тридцать первой клетке нужен был почти миллиард зёрен. На сороковой клетке — больше триллиона. Правитель обанкротился. Он не мог дать столько риса, потому что вся его казна была ничтожна по сравнению с этой суммой.

Вот это и есть **сложный процент**. Это когда ваши проценты начинают приносить свои проценты. Это снежный

ком, который катится с горы: сначала он маленький, неуклюжий, его легко остановить, но чем дальше он катится, тем больше налипает снега, и в конце это уже лавина, которая сметает всё на своём пути. Только в нашем случае эта лавина сметает вашу бедность и приносит богатство.

Математика для гуманитариев: как из тысячи сделать миллион

Не бойтесь цифр. Я объясню на пальцах. Допустим, вы инвестируете десять тысяч рублей. Вроде немного, правда? Ваша подруга на эти деньги купила платье, а вы — акции. Доходность — усреднённая пятнадцать процентов годовых (это оптимистично, но реально для долгосрочного рынка, если уметь выбирать).

Через год у вас будет 11 500 рублей. Не густо. Вы думаете: «Что за ерунда, всего тысяча пятьсот прибыли? За год? Смех». Но фокус в том, что вы эти 11 500 не тратите, а снова вкладываете.

Через два года: 13 225 рублей.

Через три года: 15 208 рублей.

Через пять лет: 20 113 рублей.

Через десять лет: 40 455 рублей (ваши деньги выросли в четыре раза!).

Через двадцать лет: 163 665 рублей (в шестнадцать раз!).

Через тридцать лет: 662 117 рублей (в шестьдесят шесть раз!).

Это при условии, что вы больше не добавили ни копейки.

Всего десять тысяч, просто работающих по закону сложного процента.

А теперь представьте, что вы не просто положили десять тысяч, а каждый месяц добавляете ещё по десять тысяч. Это уже становится серьезной математикой. Если каждый месяц в течение двадцати лет откладывать по десять тысяч и инвестировать под те же пятнадцать процентов, то через двадцать лет у вас будет... около пятнадцати миллионов рублей. Это не шутка. Вы просто перестали тратить то, что можно было потратить на кофе и новые кроссовки, и заставили этот снежный ком работать. Ваши друзья будут смеяться первые пять лет, а последние пятнадцать — завидовать молча.

Правило семидесяти двух, или Как быстро удвоить капитал

В мире финансов есть магическое число — 72. С его помощью можно быстро прикинуть, за сколько лет ваши деньги удвоятся при заданной доходности. Просто делите 72 на процентную ставку.

Если доходность 6% (как в банке) — 72 делим на 6 = 12 лет. Ваши деньги удвоятся через 12 лет. Это долго, но стабильно.

Если доходность 12% (как у приличного портфеля акций) — 72 делим на 12 = 6 лет. Удвоение через 6 лет. Уже интереснее.

Если доходность 24% (редко, но бывает у агрессивных стратегий) — 72 делим на 24 = 3 года. Удвоение за 3 года.

Конечно, это грубая оценка, она не учитывает налоги и инфляцию, но она даёт вам ориентир. Она показывает, **насколько критична доходность**. Разница между 6% и 12% — это не просто в два раза больше денег. Это разница между ожиданием 12 лет и ожиданием 6 лет. А за эти 6 лет вы можете успеть ещё раз удвоить деньги на следующем цикле.

Почему банки не любят сложный процент для вкладчиков

Вы когда-нибудь замечали, что банки всегда предлагают вам простые проценты по депозитам? Вы положили деньги под 6% годовых, банк платит вам проценты в конце срока или каждый месяц на отдельный счёт. Эти проценты не прибавляются к вашему «телу» вклада автоматически, чтобы на них тоже начислялся процент. Если вы не догадаетесь прийти в банк и написать заявление на капитализацию (а большинство не догадывается), вы будете получать простые проценты всю жизнь.

Банки — это такие же бизнесмены, как и мы с вами. Им выгодно, чтобы вы получали меньше. Им выгодно, чтобы вы думали, что 6% годовых — это «круто». Но они знают математику. Если бы они давали вам реальный сложный процент на долгий срок, банки бы разорились, потому что им пришлось бы отдавать вам слишком много денег.

Поэтому, если вы всё-таки пользуетесь банковским депозитом (например, для подушки безопасности), всегда выбирайте вклад с **ежемесячной капитализацией процентов**.

Это когда проценты прибавляются к сумме вклада каждый месяц, и в следующем месяце процент начисляется уже на увеличенную сумму. Разница между простым и сложным процентом за десять лет при одной и той же ставке может составлять до двадцати процентов от итоговой суммы. Это ваши деньги, которые вы просто отдаёте банку, если не вникаете в условия.

Реальный пример из жизни: две соседки

В одном подъезде жили две соседки, Галина Петровна и Валентина Ивановна. Обе получили в наследство по миллиону рублей в 2010 году. Галина Петровна, будучи человеком консервативным, отнесла деньги в банк, открыла вклад под 8% годовых без капитализации, снимала проценты каждый год и тратила их на внуков, потому что «это же приятно».

Валентина Ивановна открыла индивидуальный инвестиционный счёт, купила на все деньги пай биржевого фонда, который отслеживал индекс Московской биржи, и забыла про него. Она не снимала дивиденды, а реинвестировала их (то есть покупала на них новые акции). Конечно, рынок лихорадило: были годы, когда портфель падал на двадцать процентов, и у Валентины Ивановны тряслись руки. Но она помнила, что цель — не завтра, а через десять лет.

Прошло десять лет. Галина Петровна получила обратно свой миллион и ещё около восьмисот тысяч процентов за десять лет (она их потратила, их нет). Итого у неё миллион. Инфляция за десять лет превратила этот миллион примерно

в семьсот тысяч по покупательной способности. Она стала беднее.

У Валентины Ивановны за десять лет индекс вырос, и с учётом реинвестированных дивидендов её миллион превратился примерно в три миллиона рублей. Её капитал утроился. Она может ездить на юг два раза в год, не думая о деньгах. Разница — не в уме, разница в знании про сложный процент и в дисциплине не трогать деньги.

Агрессивный и консервативный подходы к сложному проценту

Сложный процент работает на любых активах, но скорость зависит от риска. Если вы инвестируете в облигации федерального займа (самые надёжные в стране), ваша реальная доходность составит примерно 7–8% годовых с учётом реинвестирования. Ваши деньги будут удваиваться примерно раз в 10–11 лет. За 30 лет вы вырастите капитал в 8–9 раз. Это неплохо для пенсии.

Если вы инвестируете в акции крупных российских и иностранных компаний («голубые фишки»), средняя доходность за долгий период (10–20 лет) составляет 12–15% годовых. Удвоение каждые 5–6 лет. За 30 лет ваш капитал вырастет в 25–30 раз. Это уже состояние.

Если вы инвестируете в акции малых компаний (более рискованные), доходность может быть 20–25%, но вы можете и потерять всё. Это для продвинутых, мы к этому придём к концу книги.

Суть в том, что **время работает на вас**. Чем раньше вы начнёте, тем лучше. Если вы начнёте в 20 лет, даже с маленькими суммами, к 50 годам вы будете сказочно богаты. Если вы начнёте в 50 лет, у вас есть 15 лет до пенсии, и вы тоже успеете многое, но придётся быть агрессивнее и вкладывать больше.

Психологическая ловушка: «Я начну завтра»

Самая большая проблема со сложным процентом — это человеческий мозг. Нам трудно представить будущее. Нам трудно поверить, что какие-то сто рублей, отложенные сегодня, через двадцать лет станут тысячей. Нам кажется, что это сказки. Мы живём здесь и сейчас, нам хочется новую куртку или хороший ужин сегодня, потому что «завтра может не наступить».

Но статистика говорит обратное. Завтра наступает всегда. И ваши друзья, которые в 25 лет не думали о пенсии, в 45 лет приходят к финансовому консультанту и плачут, потому что у них ничего нет. А те, кто в 25 лет слушал нудных дядек и откладывал по пятьсот рублей, в 45 лет смеются и покупают дома у моря.

Наглядный пример для тех, кто не верит

Допустим, есть человек Андрей. Ему 25 лет. Он начинает откладывать по 15 000 рублей в месяц и инвестировать под 10% годовых (консервативно). Он делает это ровно 15 лет, до 40 лет. А потом перестаёт вкладывать новые деньги, просто оставляет капитал работать. У него к 60 годам (через 20 лет

отдыха) будет примерно 25 миллионов рублей.

Другой человек, Борис, говорит: «Я в 25 буду тратить, я начну в 40». Он начинает откладывать в 40 лет те же 15 000 рублей в месяц под те же 10%, но он будет откладывать уже не 15 лет, а 20 лет — до 60 лет. И что вы думаете? К 60 годам у Бориса будет всего около 10 миллионов рублей. Меньше, чем у Андрея, хотя он откладывал дольше и откладывал больше денег (20 лет против 15). В этом магия времени. Андрей подарил своим деньгам 15 лет дополнительного роста, и они отблагодарили его двойным результатом.

Сложный процент и инфляция: вечная битва

Если сложный процент — это ваш щит, то инфляция — это меч врага. Они бьются на поле боя, которое называется «Ваш кошелёк». Инфляция — это сложный процент, но со знаком минус. Она работает по тем же законам, только в обратную сторону. Если инфляция 8% в год, ваши деньги обесцениваются по закону сложного процента, но в минус.

Поэтому ваша задача — чтобы доходность вашего портфеля была выше инфляции. Если инфляция 8%, а вы получаете 6% в банке, вы всё равно в минусе, просто вы не замечаете этого. Если вы получаете 15% на бирже, вы в плюсе на 7% реальных. Эти 7% и создают ваше реальное богатство.

Вот почему держать деньги в «чулке» или в банке «под просто проценты» — это путь в нищету. Вы медленно, но верно движетесь к тому, чтобы ваши сбережения съела инфляция. Инвестиции — это не роскошь, это единственный

способ сохранить то, что вы заработали собственным потом.

Упражнение «Временная машина»

Сядьте и представьте: вам 65 лет. Вы выходите на пенсию. Вы живёте в скромной квартире, едите гречку и мечтаете о путешествии, но не можете себе его позволить. Вы смотрите на свои сбережения — их почти нет. Теперь представьте альтернативную реальность: вам 65 лет, у вас есть портфель ценных бумаг, который приносит вам ежемесячный доход, равный трём вашим пенсиям. Вы едете отдыхать в Турцию дважды в год. Вы можете помогать внукам. Вы чувствуете себя защищённым.

Отличие между этими двумя реальностями — не в зарплате, не в удаче, а в том, что вы сделали (или не сделали) **сегодня**. Сложный процент вознаграждает терпеливых. Он не вознаграждает умных. Он наказывает ленивых и жадных до быстрых денег. Он любит тех, кто умеет ждать.

Итог главы «Сложный процент» в нескольких строках:

Чем раньше вы начнёте, тем меньше денег нужно откладывать для достижения цели.

Проценты должны капитализироваться — это главное условие чуда.

Доходность в 15% против 6% меняет всё на порядок.

Инфляция работает против вас по тем же законам, поэтому вложение в активы — необходимость, а не прихоть.

Ваше терпение — ваш главный актив на фондовом рынке.

Итог после двух глав (для тех, кто делает конспект):

Мы прошли путь от «деньги исчезают» до «деньги размножаются». Вы узнали, что бюджет — это не скучно, а это единственный способ найти свободные деньги. Вы нашли, где скрываются ваши «финансовые дыры» — подписки, кофе, фастфуд, неиспользуемые абонементы. Вы осознали, что кредитная карта — это инструмент, а не способ жизни, и что платить за неё проценты — безумие.

Вы познакомились с силой сложного процента. Возможно, сейчас вы взяли калькулятор и пересчитали, сколько будет стоить ваш будущий капитал, если вы отложите сегодня не десять тысяч, а двадцать. Возможно, вы задумались, что пора бы уже открыть брокерский счёт, пока вы молоды.

В следующей главе мы перейдём от теории к практике — мы начнём говорить о рынках. О том, кто есть кто на бирже, кто такой брокер, зачем нужен депозитарий и как вообще ваш рубль с вашей карты оказывается внутри чужой компании. Это будет захватывающе, потому что там мы начнём превращать теорию в настоящие, реальные покупки. Держитесь крепче.

Глава 4. Кто есть кто на бирже, или Знакомство с финансовым зоопарком

Старый базар и его современное воплощение

Представьте себе огромный рынок, на котором вместо продавцов кваса и фруктов сидят десятки тысяч людей с компьютерами. Одни продают доли в нефтяных вышках, другие — кусочки сети ресторанов, третьи — государственные обещания вернуть долг. Каждый день с открытия до закрытия здесь кипит жизнь: кто-то кричит, кто-то плачет, кто-то хлопает в ладоши от радости, а кто-то хватается за сердце. Это и есть **фондовая биржа**.

Когда вы слышите слово «биржа», не думайте о чём-то далёком и элитарном. Это просто место встречи продавцов и покупателей. Когда вы покупаете акцию, вы просто договариваетесь с каким-то незнакомцем (или с роботом), который хочет её продать. Вы не покупаете бумажку — вы покупаете право на часть реального бизнеса. Это как если бы вы пришли в ресторан «Макдоналдс» и сказали: «Дайте мне одну миллионную долю этого заведения, я хочу получать деньги с каждой проданной котлеты». И вам бы дали бумажку, подтверждающую это право. Вот акция — это и есть такая бумажка.

Но чтобы на этом рынке не было хаоса и чтобы вас не обманули, придумали целую систему посредников и надзирателей. Давайте разберёмся, кто есть кто в этой иерархии, чтобы вы знали, кому и за что вы платите деньги, и кто защищает ваши интересы.

Брокер — ваш проводник в мир больших денег

Самый главный человек для начинающего инвестора — это **брокер**. Представьте, что вы пришли на стадион смотреть футбол, но вас не пускают без билета, а билеты продаются только в специальной кассе. Брокер — это та самая касса. Вы не можете выйти на биржу напрямую, потому что биржа — это закрытая площадка, куда имеют доступ только профессионалы. Брокер — это профессиональный посредник, который имеет специальную лицензию и сидит у себя в офисе с множеством экранов.

Вы открываете счёт у брокера, переводите туда деньги, даёте ему поручение: «Купи мне, пожалуйста, десять акций компании "Рога и Копыта"». Брокер берёт ваш приказ, передаёт его на биржу, и там находится продавец, который продаёт вам эти акции. Всё просто. За эту услугу брокер берёт комиссию — небольшую сумму с каждой вашей сделки. Обычно это какие-то копейки, если сумма сделки небольшая, или доли процента от оборота.

Когда выбираете брокера (а их сейчас много), вы должны смотреть на три вещи:

Надёжность. У брокера должна быть лицензия Цен-

трального банка. Это главное. Если у него нет лицензии, он даже не брокер, а мошенник, и ваши деньги могут исчезнуть быстрее, чем вы скажете «финансовая пирамида».

Комиссии. Возьмите таблицу тарифов и посчитайте: сколько вы будете платить за свои мелкие покупки акций. Если вы покупаете акций на тысячу рублей, а брокер берёт комиссию пятьдесят рублей — это пять процентов от сделки! Это убийственная комиссия. Вы должны найти брокера, у которого комиссия составляет десятые или сотые доли процента. Для крупных сумм это мелочь, для маленьких — критично.

Приложение. Посмотрите, какое у брокера мобильное приложение. Оно должно быть удобным, понятным, не лагать. Вы же не хотите нервничать каждый раз, когда пытаетесь купить акцию, а приложение вылетает? У многих крупных брокеров есть демо-счета, где вы можете потренироваться на виртуальных деньгах, прежде чем рискнуть своими кровными.

Депозитарий — ваша нянька для ценных бумаг

Если брокер — это проводник, то **депозитарий** — это сейф, в котором хранятся ваши ценности. Когда вы покупаете акцию, вы не получаете на руки красивый сертификат с голографической защитой, как в старых фильмах. Сейчас всё электронное. Информация о том, что вы владеете акцией, записана в специальной электронной системе — реестре владельцев ценных бумаг.

Депозитарий ведёт учёт ваших бумаг. Он знает, сколько у вас акций, сколько облигаций. Он следит за тем, чтобы ваши бумаги не потерялись, не были украдены и чтобы дивиденды и купоны приходили именно вам. Обычно депозитарий встроен в брокера или является дочерней структурой, поэтому для вас всё выглядит как единое целое. Но вы должны знать, что ваши бумаги хранятся не в кармане брокера. Они учтены отдельно, и даже если брокер обанкротится (что бывает редко), ваши ценные бумаги никуда не денутся — они переедут к другому брокеру. Депозитарий — это страховка вашей собственности.

Регулятор (Центральный банк) — главный полицейский страны

Над всей этой системой висит Большой Брат — **Центральный банк**. Он выдаёт лицензии, устанавливает правила игры, следит за тем, чтобы брокеры не обманывали клиентов и не играли в нечестные игры. Если кто-то нарушает правила, Центральный банк может отозвать лицензию, оштрафовать или даже закрыть компанию.

Центральный банк также проводит денежно-кредитную политику: повышает или понижает ключевую ставку. Когда ставка высокая, деньги становятся дорогими, кредиты недоступны, экономика замедляется, но инфляция снижается. Когда ставка низкая — экономика разгоняется. Это как педали газа и тормоза в автомобиле. Для инвестора решения Центрального банка имеют колоссальное значение. Если

ставка повышается, облигации падают в цене, потому что новые облигации становятся вкуснее для покупки. Если ставка понижается, акции обычно растут, потому что бизнесу легче брать кредиты.

Трейдер, инвестор и спекулянт: три разных человека или одно лицо?

На бирже есть три типа людей, которые отличаются друг от друга не столько профессией, сколько **характером** и **целями**. Важно понять, кто вы.

Инвестор. Это человек, который покупает актив и держит его долго. Годами, десятилетиями. Ему не важен завтрашний курс, ему важно, чтобы бизнес рос и приносил дивиденды. Инвестор похож на садовода, который посадил яблоню и поливает её каждый день, зная, что яблоки появятся через пять лет. Он терпелив, спокоен, не дёргается от каждой новости. Он знает, что рынок в долгосрочной перспективе всегда растёт. Инвестор — это основа финансового благополучия. И я призываю вас стать именно им.

Трейдер. Это человек, который покупает и продаёт активы часто. Он может продать акцию через пять минут после покупки, если увидел, что цена чуть-чуть выросла. Трейдер похож на охотника, который бегает по лесу за зайцами. Он ловит момент, пытается угадать вершину и дно. Трейдеры используют сложные графики, индикаторы, часто берут кредитные плечи (когда торгуют на заёмные деньги). Это нервная работа, она требует постоянного внимания и стрес-

соустойчивости. Статистика говорит, что девяносто процентов трейдеров теряют деньги в долгосрочной перспективе. Они похожи на игроков в казино, но только с умным лицом и графиками на экране.

Спекулянт. Это гибрид инвестора и трейдера. Он покупает актив, когда он сильно упал, ждёт, пока он восстановится, и продаёт. Он не торгует каждый день, но и не держит вечно. Он как грибник: выходит в лес после дождя, собирает грибы и идёт домой.

В этой книге мы будем учиться быть **инвесторами** с элементами спекулянта. Трейдерство — это удел профессионалов, у которых есть несколько экранов, сотни тысяч долларов и стальные нервы. Для обычного человека трейдерство — это способ слить капитал. Поэтому мы выбираем путь садовода: посадил, поливай, жди урожая.

Где взять деньги для первого шага?

Многих начинающих останавливает вопрос: «У меня только пятнадцать тысяч рублей, что я могу купить? Смех, а не инвестиции». Не смейтесь! Это ваше начало. Многие брокеры позволяют покупать даже дробные акции — то есть не целую акцию, которая может стоить и десять тысяч, а её часть. Вы можете купить на тысячу рублей акции «Яндекса» или «Газпрома». Это как если бы вы купили не целый пирог, а кусочек. Кусочек тоже вкусный.

Не ждите, когда у вас будет миллион, чтобы начать. Начинайте с того, что есть. Потому что ваши ошибки с пятнадца-

тью тысячами будут стоить вам трёх тысяч рублей, а ошибки с миллионом — двухсот тысяч. Выгоднее ошибаться на маленьких деньгах.

История про неудачного трейдера и мудрую бабушку

Я помню одного парня, Сергея. Он прочитал статьи в интернете о том, как легко зарабатывать на бирже, и решил, что он новый Уоррен Баффет. Он взял кредит в банке на триста тысяч рублей, открыл брокерский счёт и начал трейдить. Он покупал акции, когда они росли, продавал, когда они падали на пару процентов. Он сидел на бирже по пять часов в день, как привязанный, не мог оторваться от графика. За три месяца он превратил триста тысяч в сто пятьдесят тысяч. Кредит нужно было отдавать, а денег не было. Сергей разочаровался в инвестициях навсегда и сказал, что это лохотрон.

В то же время его бабушка, которой было семьдесят лет, каждый месяц откладывала пять тысяч из пенсии и покупала облигации федерального займа и акции крупных банков. Она даже не знала, как зайти в приложение — у неё был доверенный племянник, который делал это за неё. Она просто давала ему деньги и говорила: «Купи чего-нибудь спокойного». За три года её скромные пять тысяч в месяц превратились почти в двести тысяч. Она ничего не делала, не дергалась, не смотрела на курс. Она просто копила.

Кто выиграл? Бабушка, которая ничего не понимала в графиках, но понимала, что время и терпение работают на неё.

Сергей проиграл, потому что он хотел быстро и много. Запомните эту историю, когда в следующий раз вам захочется «заработать за неделю».

Глава 5. Инструменты: от простого к сложному, или Ваш швейцарский нож для денег

Теперь, когда мы знаем, кто есть кто на бирже, давайте откроем ящик с инструментами. Представьте, что вы пришли в огромный магазин стройматериалов, где есть тысячи разных молотков, отвёрток и пил. Но вам нужно построить дом, а не всю вселенную. Вам нужны только самые нужные, проверенные инструменты. На фондовом рынке точно так же — есть сотни видов ценных бумаг и производных инструментов, но для начала (и для успеха) вам достаточно освоить основные три: **облигации**, **акции** и **биржевые фонды**. Остальное — для продвинутых, вроде нас с вами через пару лет.

Облигации — одолжить и получить назад с процентами

Начнём с самого простого и надёжного — с **облигаций**. Облигация — это, по сути, долговая расписка. Когда вы покупаете облигацию, вы даёте в долг деньги компании или государству. Компания или государство обещает вернуть вам сумму долга в определённый срок и ещё платить вам проценты (купон) за то, что вы дали им деньги в пользование. Это как если бы ваш друг сказал: «Одолжи мне тысячу рублей, я через год верну тебе тысячу сто». Вот облигация — это

официальный, заверенный биржей договор о таком займе.

Облигации бывают двух основных видов:

Государственные. Их выпускает Министерство финансов. Это самые надёжные облигации, потому что государство вряд ли обанкротится (хотя и такое бывало в истории, но крайне редко). В нашей стране они называются ОФЗ — облигации федерального займа. Доходность по ним обычно чуть выше инфляции, но ниже, чем по акциям. Это ваш базовый «каменный фундамент» портфеля.

Корпоративные. Их выпускают компании — «Газпром», «Сбер», «Роснефть» и другие. Они дают доходность повыше, потому что риск банкротства компании выше, чем государства, хоть и незначительно для крупных игроков. Но есть и небольшие компании, где доходность заманчивая — аж двадцать процентов годовых. Но там и риск потери денег огромный. Мы с вами будем брать облигации только крупных, устойчивых компаний, чтобы спать спокойно.

Как заработать на облигациях: два пути

Первый путь — **получать купоны**. Купон — это ваш процент, который обычно платят раз в полгода или раз в год. Вы просто ждёте этот день, и вам на счёт капают деньги. Это как проценты по вкладу в банке, только выше. Вы можете эти купоны тратить, а можете реинвестировать — покупать на них новые облигации или акции.

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.