

РАЗУМНЫЙ ИНВЕСТОР 2.0.

ОБНОВЛЕННЫЕ ПРАВИЛА
ДЛЯ НОВОГО МИРА



Майкл Голдштейн

Майкл Голдштейн
Разумный инвестор
2.0. Обновленные
правила для нового мира

*<https://litres.ru/74360708>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Эта книга — не просто учебник по финансам. Это ваш личный навигатор в мире, где старые правила больше не работают, а новые только формируются. Опираясь на идеи великого Бенджамина Грэма, автор переосмысливает их в реалиях цифровой экономики, высокой инфляции, мгновенного доступа к рынкам и новой психологии поколений.

Вы узнаете, как перестать быть заложником страха и жадности, как превратить свои навыки и время в капитал, как собрать устойчивый портфель и защитить его от кризисов. Без заумных терминов, без рекламы финансовых организаций, без схем быстрого обогащения — только честная, глубокая и увлекательная философия разумного обращения с деньгами.

Книга для тех, кто хочет не просто заработать, а обрести настоящую свободу.

Содержание

Введение. Почему Грэм уже не прав, но все ещё гениален	4
Глава 1. Переосмысление активов	18
Глава 2. Три кита личного бюджета инвестора	37
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Майкл Голдштейн

Разумный инвестор

2.0. Обновленные

правила для нового мира

Введение. Почему Грэм уже не прав, но все ещё гениален

Представьте себе мужчину в тяжелом шерстяном костюме, при галстукe, с карманными часами на цепочке. Он садится за дубовый стол, открывает толстую бухгалтерскую книгу и аккуратным почерком вносит цифры. На улице — 1949 год. Только что закончилась Вторая мировая, Америка переживает экономический бум, а этот человек собирается написать книгу, которая перевернет представление миллионов людей о деньгах.

Этого человека зовут Бенджамин Грэм. И он действительно гениален.

Его труд «Разумный инвестор» стал настольной библией для Уоррена Баффетта и целых поколений финансистов. Грэм первым сказал простую, но революционную вещь: рынок — это не оракул, который знает будущее. Рынок — это тол-

па, которая кричит, паникует, ликует и ошибается. И разумный человек может использовать эти ошибки в свою пользу. Он придумал концепцию «мистера Рынка» — вашего вымышленного делового партнера, который каждый день приходит к вам с предложением либо продать свою долю, либо купить вашу. Мистер Рынок страдает маниакально-депрессивным психозом: сегодня он предлагает невероятную цену, потому что ему кажется, что мир рухнет, а завтра — завышенную, потому что он уверен, что золотой дождь будет лить вечно. И ваша задача, как разумного инвестора, — не поддаваться его настроению, а пользоваться его болезнью.

Гениально. Просто. Элегантно.

Но вот такая незадача.

Тот самый мистер Рынок, о котором писал Грэм, за прошедшие семьдесят с лишним лет не просто сошел с ума — он прошел курс лечения, подсел на новые препараты и теперь его безумие выглядит совершенно иначе. Он больше не стоит у вашей двери в шляпе-котелке. Он сидит у вас в кармане, в маленькой стеклянной пластинке, которая вибрирует каждые три секунды, сообщая вам о новых курсах акций, новых скандалах, новых победах и новых катастрофах. Он больше не приходит раз в день — он приходит к вам каждую минуту. Он не говорит с вами голосом брокера — он говорит с вами голосами тысячи блогеров, аналитиков, соседей по лестничной клетке и таксистов, которые внезапно стали экспертами по блокчейну.

Мир изменился фундаментально. И если вы откроете книгу Грэма сегодня и начнете слепо следовать её букве, вы, скорее всего, потеряете деньги. Не потому что Грэм был неправ. А потому что правила игры изменились настолько, что сам Грэм, если бы воскрес и увидел современные графики, алгоритмические сделки, мемные активы и инфляцию, которая съедает сбережения быстрее, чем вы успеваете их положить на депозит, схватился бы за голову и сказал: «Друзья мои, я писал про другое».

Но это не значит, что его идеи мертвы. Это значит, что их нужно пересадить на новую почву. Привить. Обновить. Адаптировать.

Именно этим мы и займемся на страницах этой книги.

Я не собираюсь переписывать Грэма. Я собираюсь сделать то, что он сам сделал бы, если бы родился в эпоху смартфонов, нулевых комиссий, круглосуточных торгов и мгновенных переводов. Я предлагаю вам не просто правила, а философию — обновленную, жесткую, местами циничную, но честную. Философию, которая учитывает, что вы — не робот, у вас есть эмоции, у вас есть семья, у вас есть страх за завтрашний день и желание жить хорошо сегодня, а не когда-нибудь после шестидесяти пяти.

Давайте сразу договоримся. Это не книга про быстрый заработок. Если вы ищете схему «как разбогатеть за месяц, ничего не делая», закройте её прямо сейчас. Таких схем нет. Те, кто обещает их вам, либо обманщики, либо сами не по-

нимают, что творят. Эта книга про другое. Она про то, как перестать быть игрушкой в руках экономических стихий и стать архитектором собственного благосостояния. Медленно. Скучно. Уверенно. Но при этом — с учетом всех реалий двадцать первого века.

Почему я вообще взялся за эту тему?

Потому что я прошел через всё. Я был тем парнем, который покупал акции на пике, потому что все вокруг кричали, что это «золотое дно». Я был тем, кто продавал в панике, когда график уходил в пике, потому что казалось, что завтра наступит конец света. Я был тем, кто хранил деньги под матрасом, потому что «вдруг что». Я был тем, кто гнался за сверхдоходностью и терял всё. И я был тем, кто сидел в тишине, анализировал свои ошибки, читал сотни книг, перелопатил горы данных и в конце концов нашел свой путь. Не самый быстрый. Не самый яркий. Но самый надежный, который, тем не менее, дает доходность, о которой многие спекулянты могут только мечтать.

Я хочу, чтобы вы ошибались меньше. Или, если уж ошибаться, то маленькими порциями, а не всей жизнью.

Итак, с чего мы начнем?

Мы начнем с главного разочарования. С того факта, что старые учебники врут. Не потому, что они злые, а потому что мир изменился.

Возьмем, например, классическое правило Грэма: искать компании со стоимостью активов ниже рыночной цены. Гр-

эм был «инвестором стоимости». Он искал «скидки» — компании, которые стоят дешево, но имеют реальное имущество: заводы, станки, склады, недвижимость. Он покупал такие акции и ждал, когда рынок «заметит» их истинную цену.

Прекрасная стратегия... в 1950-м.

А теперь посмотрите на современный рынок. Посмотрите на компании, которые стоят триллионы долларов. У них нет заводов. У них нет огромных складов. У них есть несколько офисов, ноутбуки и мозги сотрудников. Их главная ценность — это идея, патент, программный код и пользовательская база. Их балансовая стоимость (то, что оценил бы Грэм) составляет копейки по сравнению с их рыночной капитализацией. И если вы будете ждать, пока такая компания «подешевеет до стоимости своих активов», вы не дождетесь никогда. Потому что рынок оценивает не то, что есть, а то, что будет.

Грэм не учитывал это. И он был бы прав в своем времени. Но сегодня мы живем в экономике впечатлений, экономике данных, экономике идей. И здесь нужны другие инструменты.

Или взять инфляцию.

Грэм жил в эпоху, когда доллар был обеспечен золотом, а инфляция редко поднималась выше двух-трех процентов. Он мог спокойно рекомендовать держать часть портфеля в облигациях и наличных деньгах, потому что они не обесценивались катастрофически быстро.

А теперь представьте: вы кладете деньги на вклад под восемь процентов годовых. Кажется, неплохо, правда? Но инфляция в стране, где вы живете, составляет реально двенадцать, а по некоторым категориям товаров — и все двадцать. Ваши восемь процентов превращаются в минус четыре. Вы не зарабатываете — вы теряете. Вы работаете, экономите, откладываете, а ваш капитал тает, как мороженое в пустыне. И вы даже не замечаете этого, потому что банк присылает вам смс: «Начислены проценты!» Это все равно что дать человеку ложку воды, когда он тонет в океане.

Грэм не мог предвидеть такую монетарную политику. Он не мог знать, что центробанки будут печатать деньги в таких количествах, что они потеряют смысл. Он не мог знать, что ставки по облигациям станут отрицательными в некоторых странах — то есть вы будете платить за то, чтобы кто-то хранил ваши деньги.

И это лишь две трещины в старом фундаменте. Трещин на самом деле десятки.

Но здесь кроется главный парадокс и главная красота. Несмотря на то, что старые правила во многом устарели, старая философия — основа основ — осталась непоколебимой. Имя этой философии — **дисциплина**. Грэм учил не предсказывать будущее, а готовиться к нему. Он учил не быть жадным, когда все вокруг богатеет на пузырях. Он учил не впадать в отчаяние, когда все вокруг в панике продают. Он учил мыслить на десятилетия вперед, а не на минуту.

В этом смысле он останется гениальным всегда.

Задача нашей книги — взять эту дисциплину и применить её к современным реалиям. Мы создадим не просто очередной учебник по финансам. Мы создадим живую, дышащую систему, которая учитывает:

Скорость. Сегодня информация распространяется мгновенно. Рынок реагирует на новости за секунды. Ваша задача — не гнаться за скоростью, а правильно на неё реагировать. Иногда это значит — замедлиться. Иногда — пропустить сделку. Иногда — сделать шаг вперед, но только тогда, когда у вас есть четкий план.

Доступность. Раньше, чтобы купить акции, нужно было звонить брокеру, платить огромные комиссии, ждать днями. Теперь все это можно сделать за пару минут с мобильного устройства. Доступность породила иллюзию простоты. Люди думают: «Раз это так легко, значит, я могу обыграть рынок». Абсолютно неверно. Легкость входа не означает легкости победы. Это как купить дорогую кухонную плиту и думать, что вы сразу станете шеф-поваром.

Глобализацию. Ваш портфель может состоять из акций японских компаний, облигаций бразильских штатов и золота, добытого в Африке. Это невероятно расширяет возможности, но и создает риски. Кризис в одной точке мира через час ударит по вашему кошельку, даже если вы находитесь за тысячу километров.

Технологии. Искусственный интеллект, большие дан-

ные, алгоритмическая торговля — это не будущее, это настоящее. Роботы-трейдеры совершают сделки за микросекунды. Человек не может с ними конкурировать в скорости. Значит, нужно конкурировать в мышлении, в стратегии, в долгосрочном видении.

Психологию нового поколения. Современный инвестор — это не уса́тый дядька в галстуке. Это молодой человек, который вырос в эпоху интернета, привык к мгновенным ответам, к хаосу, к мемам, к красивому образу жизни, который транслируют ему отовсюду. У него другие приоритеты. Ему недостаточно заработать просто на «старость». Он хочет заработать на свободу, на путешествия, на впечатления. И это нормально. Но это требует другого подхода к управлению капиталом.

Я хочу, чтобы вы прочитали эту книгу не как скучный учебник, а как увлекательное путешествие в мир, где деньги перестают быть табуированной темой. Где вы перестаете их бояться. Где вы начинаете понимать их природу.

Мы будем говорить о деньгах откровенно, порой с юмором, порой с горечью, но всегда честно.

Я расскажу вам, как я сам однажды потерял целое состояние, потому что влюбился в красивую идею и проигнорировал цифры. И как я потом собирал себя по кусочкам. Это не будет история триумфа от бедности к миллиарду — это было бы неправдой. Я не стал миллиардером. Я стал свободным человеком, который может не ходить на работу, если не хо-

чет, который может выбирать проекты по душе, который не вздрагивает при каждом звонке из банка. И я считаю, что это — главное богатство. Именно к нему мы будем стремиться. Не к мешку золота, который нужно охранять от воров, а к состоянию, когда деньги работают на вас, а не вы на них.

Но предупреждаю сразу: это не прогулка по парку. Это труд. Это регулярный труд над собой. Это отказ от быстрых удовольствий в пользу долгосрочных результатов. Это способность признавать свои ошибки, анализировать их и не повторять. Это способность говорить «нет» своим эмоциям в тот самый момент, когда внутри все кричит «да!».

И знаете, что самое замечательное? Этот навык — дисциплинированное обращение с деньгами — переносится на все остальные сферы жизни. Вы становитесь более собранным в работе, более терпеливым в отношениях, более устойчивым в кризисах. Потому что вы начинаете понимать, что мир не рухнет от одного неудачного дня, что падения — это часть пути, и что главное не то, сколько раз вы упали, а то, сколько раз вы поднялись.

Итак, давайте договоримся о нескольких вещах перед тем, как мы начнем наше путешествие.

Первое. Я не буду давать вам конкретные рекомендации по покупке конкретных акций. Это было бы безответственно, потому что ваше финансовое положение, ваши цели, ваш возраст, ваша терпимость к риску уникальны. То, что подходит мне, может не подойти вам. Вместо этого я дам вам

инструменты, с помощью которых вы сможете сами анализировать и принимать решения. Я научу вас думать, а не копировать.

Второе. Я не буду использовать сложный язык, если можно обойтись простым. Финансовый мир любит запутывать людей терминами, чтобы казаться умным и недоступным. Это своего рода защита: «Это слишком сложно для вас, оставьте это профессионалам». Чушь. Любой здравомыслящий человек способен разобраться в базовых и даже продвинутых концепциях, если их объяснять на понятных примерах. Мы будем говорить о сложных вещах просто. Очень просто. Иногда даже слишком просто, чтобы вы точно запомнили.

Третье. Мы будем шутить. Деньги — это серьезно, но относиться к ним с излишним пиететом так же глупо, как и относиться к ним пренебрежительно. Юмор помогает снять стресс, а стресс — главный враг инвестора. Когда вы улыбаетесь, ваш мозг работает лучше, вы принимаете более взвешенные решения. Поэтому я буду отпускать шутки, иногда колкие, иногда абсурдные. Пусть это будет ваш маленький островок легкости среди океана цифр.

Четвертое. Я буду честным с вами до жестокости. Я не буду говорить, что инвестиции — это легко. Это трудно. Это чертовски трудно — смотреть, как твой портфель падает на двадцать процентов, и не продать всё. Это трудно — видеть, как твой друг заработал на какой-то сомнительной сделке, и

не броситься делать то же самое. Это трудно — сидеть в тишине и ждать, когда рынок признает твою правоту. Но именно это умение отличает инвестора от игрока. Игрок ищет острых ощущений. Инвестор ищет результата.

И наконец, **пятое**. Я приглашаю вас в долгий путь. Эта книга не для того, чтобы прочитать ее за один вечер и забыть на следующий день. Это книга-спутник. К ней стоит возвращаться, перечитывать главы, когда вы чувствуете, что теряете почву под ногами. Держите её под рукой. Делайте пометки на полях. Возвращайтесь к примерам. Перечитывайте истории ошибок — своих или чужих. Потому что финансовая грамотность — это не разовое обучение. Это образ жизни. Это привычка.

Знаете, что меня больше всего поражает в людях? Мы готовимся к экзаменам по физике, по истории, по иностранному языку. Мы учимся водить машину, учимся готовить, учимся ремонтировать кран. Но мы не учимся обращаться с деньгами. Нас не учат этому в школе, нас редко учат этому родители (потому что их самих никто не учил). И мы входим во взрослую жизнь, имея понятие о том, как зарабатывать (через работу), и практически не имея понятия о том, как управлять заработанным. Мы отдаем свои деньги банкам, которые выдают нам жалкие проценты, мы покупаем вещи, которые мгновенно теряют цену, мы влезаем в долги под грабительские проценты, и мы удивляемся, почему мы бедны.

И самое печальное, что мы часто считаем, что богатство — это удел избранных, людей с инсайдами, наследством или невероятным везением. Нет. Это не так. Богатство — это результат определенных привычек. Привычек, которые можно выработать. Привычек, которые я сам вырабатывал годами, срывался, начинал заново и в итоге вышел на устойчивый путь.

Я помню свой первый неудачный опыт. Мне было двадцать с небольшим. Я получил первую серьезную премию. Сумма, которая тогда казалась мне огромной. И я, окрыленный успехом, решил, что пора становиться инвестором. Я открыл книгу Грэма. Прочитал пару глав. И решил, что понял все. Я купил акции компании, которая, по моим оценкам, была недооценена. Я не учел только одного: у компании были серьезные проблемы с менеджментом, которые не отражались в цифрах на тот момент. Я купил. Акции упали. Я решил «усредниться» — докупил еще, чтобы снизить цену покупки. Они упали еще больше. Я держался, как герой, повторяя мантру: «Грэм сказал держать». В итоге компания обанкротилась, а я потерял почти все, что заработал за год. И я сидел и смотрел на пустой счет в приложении, чувствуя себя полным идиотом.

Но я сделал тогда одну вещь, которая изменила всё. Я не стал искать виноватых на стороне. Я не стал кричать, что рынок «нечестный», а брокеры «жулики». Я сказал себе: «Ты облажался. Ты понял не суть, а форму. Ты прочитал букву,

но не дух. Давай разбираться».

И я начал разбираться. Я перечитал Грэма уже не как учебник, а как философский трактат. Я понял, что он говорил не про конкретные цифры, а про дисциплину. Он говорил: «Не покупай, когда все покупают». Он говорил: «Если ты не можешь объяснить, почему ты купил эту бумагу, своей бабушке за пять минут, ты не понимаешь, что делаешь». Я понял, что в погоне за «дешевизной» я забыл про качество. Я забыл про фундамент.

Этот урок стоил мне денег, но спас меня от гораздо больших потерь в будущем. Я перестроил свою систему. Я начал не с поиска акций, а с поиска себя. Я задал себе вопросы: «Сколько я готов потерять, чтобы не потерять сон?», «На какой срок я готов заморозить деньги?», «Что для меня важнее: максимальная доходность или спокойствие?». Ответы на эти вопросы определили мою стратегию. И с тех пор я не совершал катастрофических ошибок. Были мелкие, были неприятные, были болезненные, но не катастрофические.

Именно этот путь — от незнания к знанию, от эмоций к дисциплине, от хаоса к системе — я и хочу показать вам.

Мы не будем торопиться. Мы пройдем все этапы: от того, как вообще устроены деньги, до того, как собрать сложный инвестиционный портфель, который будет работать на вас в любом шторме.

Но сейчас, во введении, я хочу, чтобы вы сделали одну вещь. Закройте эту книгу на минуту. Посмотрите на свой

банковский счет. Не пугайтесь, если там немного. Просто посмотрите на цифру. А теперь скажите себе вслух: «Сегодня я начинаю новую главу своей финансовой жизни. Я больше не буду ждать, что кто-то придет и спасет меня. Я буду спасать себя сам».

Поздравляю. Вы только что сделали первый и самый важный шаг. Вы признали, что ответственность за ваше благосостояние лежит на вас. Это страшно. Но это и освобождает. Потому что, если ответственность на вас — значит, и контроль в ваших руках. А если контроль в ваших руках — значит, вы можете все изменить.

Мы будем строить вашу новую финансовую реальность. По кирпичику, по правилу, по привычке. И через несколько месяцев, открывая эту книгу на первой главе, вы уже не узнаете себя — вы будете другим человеком. Более уверенным. Более спокойным. Более богатым. Не только деньгами — но и знаниями, и временем, и свободой.

И да, Грэм был гениален. Но его время прошло. Настало время вашего «Разумного инвестора 2.0». Обновленного, злого, умного, адаптированного к реалиям нового мира. Мира, в котором вы — главный герой, а не статист.

Добро пожаловать в новую эпоху.

Добро пожаловать на борт.

Глава 1. Переосмысление активов

Материальное vs Нематериальное: почему ваш интеллект и бренд — это тоже актив

Если вы закроете глаза и попытаетесь представить слово «актив», что возникнет перед вашим внутренним взором? Скорее всего, вы увидите что-то осязаемое: пачку денег, золотой слиток, квартиру с высокими потолками, новенькую иномарку на парковке, может быть, заводские трубы, из которых валит пар, или амбар, забитый зерном. Всё это — материальные активы. Их можно потрогать. Их можно взвесить. От них пахнет деревом, металлом или деньгами с мятным запахом.

Но мир, в котором мы живем, устроен хитрее. Самая дорогая вещь, которая у вас есть прямо сейчас, находится у вас между ушами, в этой костяной коробке, слегка напоминающей грецкий орех. Ваш мозг. Его содержимое. Ваши навыки, ваш опыт, ваши уникальные связи, ваша репутация, ваше имя в профессиональной среде. Всё это — нематериальные активы. И они, как это ни парадоксально звучит, часто стоят значительно больше, чем вся ваша движимая и недвижимая собственность.

Давайте проведем мысленный эксперимент.

Представьте, что вам сорок лет. У вас есть приличный дом, две машины, накопления в банке. И вдруг случается чу-

до в плохом смысле: стихийное бедствие, пожар, что угодно, в результате которого вы теряете всё материальное. Дом сгорел, машины угнаны, банк лопнул. Осталась только та самая костяная коробка с содержимым. Вы невредимы и в здравом уме.

Вопрос: сколько времени потребуется вам, чтобы восстановить прежний уровень жизни? Если вы ценны как специалист, как личность, как человек, который умеет решать сложные задачи, создавать проекты, управлять людьми, продавать идеи — то три, пять, может быть, десять лет. И вы снова будете стоять на ногах. Многие предприниматели проходили через полное разорение и поднимались с нуля именно за счет своих нематериальных активов.

А теперь представьте обратную ситуацию. У вас нет выдающихся знаний, нет уникальных навыков, нет репутации, но у вас есть большая сумма денег, полученная в наследство. Вы кладете её в банк и живете на проценты. И вдруг инфляция или какой-нибудь кризис «съедает» половину вашего капитала. Или вы совершаете неудачную инвестицию. Или мошенники обманывают вас. Что происходит? Вы не умеете зарабатывать, потому что никогда не учились этому. У вас только деньги — и они тают. Восстановить их нечем. Потому что главный актив — ваши способности — не развит.

Теперь скажите мне, кто богаче? Тот, у кого есть дом и машина, но нет мозгов, или тот, у кого есть мозги, но пока нет дома? В долгосрочной перспективе ответ очевиден. Вто-

рой. Потому что он может построить дом, а первый может только продать свой дом и остаться ни с чем.

Я не говорю, что материальное не важно. Оно важно, оно нужно, оно дает комфорт и безопасность сегодня. Но я утверждаю, что грань между материальным и нематериальным стирается, а в некоторых случаях вообще переворачивается. Ваша репутация — это актив, который работает на вас, даже когда вы спите. Ваш бренд — личный или корпоративный — это актив, который привлекает к вам возможности. Ваш интеллект — это актив, который генерирует идеи, которые затем превращаются в деньги.

Посмотрите на известных деятелей искусства. Картина, созданная мастером, стоит миллионы. А холст и краски, из которых она состоит, стоят копейки. Где здесь материальный актив, а где нематериальный? Очевидно, что основная стоимость — это идея, талант, имя мастера. Те же самые краски, нанесенные случайным прохожим, не стоят ничего. Но имя художника превращает мазню в сокровище.

Или возьмите мир бизнеса. Есть две компании. У одной есть заводы, земля, станки, склады. У другой — офис, ноутбуки и команда разработчиков, пишущих код. Балансовая стоимость первой компании выше в десять раз. Но рыночная стоимость второй компании выше в пятьдесят раз. Почему? Потому что рынок оценивает не кирпичи, а будущее. Будущее, которое создает код. Будущее, которое создается в головах разработчиков. Будущее, которое генерирует немате-

риальный актив — программный продукт, который без станков и заводов приносит миллиарды.

Этот феномен называется «нематериальной экономикой». И вам, как разумному инвестору двадцать первого века, нужно перестать делить мир на «настоящие вещи» и «ненастоящие». Нематериальные вещи — такие же настоящие, просто их сложнее пощупать. Но они точно так же приносят доход, точно так же растут в цене, точно так же требуют вложений и ухода.

Самая частая ошибка, которую я вижу среди людей, начинающих свой путь в инвестициях, — это недооценка своего самого главного актива: себя. Они готовы вкладывать деньги в акции чужих компаний, но не готовы вложить время и деньги в свое образование, в свое здоровье, в свой имидж. Они заботятся о своем портфеле больше, чем о своей голове.

Между тем, статистика неумолима: средняя доходность инвестиций в себя, в повышение квалификации, в приобретение новых навыков — выше доходности любого фондового рынка в долгосрочной перспективе. Увеличив свою ценность как специалиста на двадцать процентов, вы увеличиваете свой потенциальный доход на двадцать процентов на всю оставшуюся жизнь. Это же сложный процент! Это же снежный ком! Только в случае с навыками — это снежный ком, который всегда с вами, его не отнимет кризис, его не украдет мошенник, его не обесценит инфляция.

Разве это не лучшая инвестиция?

Поэтому, когда вы будете читать эту книгу и думать о своем финансовом плане, выделите отдельную строку — бюджет на саморазвитие. Не жалейте денег на хорошие курсы, на книги, на менторов, на посещение конференций. Всё это — покупка активов. Нематериальных, но чрезвычайно прибыльных.

Но не путайте развитие с потреблением. Покупка нового гаджета — это потребление, даже если вы говорите себе, что он вам нужен для работы. Если вы действительно используете его для работы, и он повышает вашу производительность — это актив. Если вы играете в него в играх и смотрите фильмы — это потребительский расход. Будьте честны перед собой.

Еще один важный нематериальный актив — это ваш круг общения. Нет, я не говорю про «блат» или «нужных людей». Я говорю про среду, которая вас окружает. Если вы общаетесь с людьми, которые жалуются на жизнь, ничего не хотят менять и считают, что все богатые — воры, вы будете думать так же и зарабатывать столько же, сколько они. Если вы общаетесь с людьми, которые строят бизнесы, учатся, инвестируют, делятся опытом — вы перенимаете их модели поведения, их мышление. И это становится вашим активом.

Я называю это «инвестиционным климатом личности». Вы не можете выбрать страну рождения, но вы можете выбрать окружение. И это выбор стоит многих денег.

Итак, давайте подведем промежуточный итог. Вашими

активами являются:

Ваши материальные вещи (недвижимость, транспорт, накопления, украшения).

Ваше тело и здоровье (без них остальное не имеет смысла).

Ваш интеллект, навыки, компетенции (главный генератор дохода).

Ваша репутация, личный бренд, доверие людей (это позволяет вам получать предложения и сделки, которые другим недоступны).

Ваше окружение и профессиональный круг общения (источник идей, поддержки, совместных проектов).

Инвестируйте во все эти категории. Не зацикливайтесь только на денежных знаках. Потому что деньги — это всего лишь производная от этих активов. Если у вас есть работающий интеллект и хорошая репутация, деньги придут. Если у вас есть только деньги, но нет интеллекта и репутации — они уйдут.

И на этом философском замечании мы переходим к следующему важнейшему понятию, которое переворачивает традиционное представление о богатстве.

Деньги как энергия: скорость оборота важнее суммы

Когда я был маленьким, я думал, что богатство — это огромный сундук, полный золотых монет, который лежит в

подвале у какого-нибудь злодея, и злодей сидит на нем верхом, никому не дает, и наслаждается звоном. Я, как и большинство детей, а заодно и взрослых, воспринимал деньги как вещь. Как статичный объект, который можно накопить, сложить в стопку, пересчитать и успокоиться на этом.

Это детское заблуждение переходит во взрослую жизнь и превращается в финансовую катастрофу. Люди действительно копят, копят, копят, откладывая под подушку, в шкатулку, в сейф, на вклад. Они гордятся большой цифрой на счете. Но цифра эта неподвижна. Она лежит мертвым грузом. И она умирает каждый день, потому что инфляция пожирает её.

Деньги — это не вещь. Деньги — это энергия. Это топливо, которое должно двигаться, сгорать, превращаться во что-то другое. Как вода в реке. Если река течет, она питает поля, крутит турбины, поит города. Если реку перегородить плотиной и сделать озеро — вода застаивается, начинает цвести, гнить, теряет свою живительную силу. То же самое с деньгами.

Скорость оборота денег — это понятие, о котором вы могли слышать в новостях экономических. Обычно его применяют к макроэкономике: как быстро деньги переходят из рук в руки в масштабах страны. Но на микроуровне, на уровне вашего личного кошелька, этот принцип работает так же жестко.

Представьте себе двух людей. У обоих по сто тысяч де-

нежных единиц.

Первый кладет свои сто тысяч в тумбочку и забывает о них. Он уверен, что «копит» и «экономит». Через год у него все те же сто тысяч, но на них уже можно купить меньше, потому что цены выросли. Через десять лет — это вообще смешные деньги, на которые можно купить только дешевый чайник и булку хлеба.

Второй берет свои сто тысяч и пускает их в оборот. Он покупает товары, чтобы перепродать. Или вкладывает в свое обучение, чтобы увеличить доход. Или дает в долг под разумный процент. Или открывает маленькое дело. За год его сто тысяч обернулись десять раз. Пусть каждый оборот приносил скромную прибыль в пять процентов. В результате его капитал вырос не на пять процентов, а на пятьдесят. А то и больше, если оборотов было много. Он не просто сохранил деньги, он приумножил их.

Скорость оборота победила сумму.

Яркий пример из реальной жизни — торговля. Оптовый торговец покупает товар, продает его, получает прибыль, покупает снова. Его капитал может быть скромным, но если оборот быстрый, он зарабатывает больше, чем владелец склада с огромными запасами, которые лежат мертво.

Или другой пример — услуги. Человек с деньгами может нанять другого человека, который будет делать работу, пока первый ищет новые заказы. Деньги работают как ускоритель. Они позволяют вам не тратить свое время на рутину, а на-

правлять энергию на более прибыльные действия.

Так почему же люди боятся оборота? Почему они предпочитают мертвые накопления живым инвестициям?

Потому что оборот связан с риском. Когда деньги лежат мертво — риск равен нулю (если не считать инфляцию, но её большинство не замечает, потому что она невидима). Когда деньги движутся — вы можете ошибиться, потерять часть, наступить на грабли. И эта возможность ошибки парализует волю.

Но вот парадокс: самый большой риск — это не делать ничего. Инфляция — это единственный стопроцентный риск, которого нельзя избежать, если вы просто держите деньги в тумбочке. Это как медленное отравление. Вы не чувствуете симптомов, пока не становится слишком поздно.

Финансово грамотный человек понимает: его деньги должны работать каждую минуту. Даже когда он спит, они должны либо приносить проценты, либо быть вложены в актив, который растет в цене, либо участвовать в каком-то обороте. Если деньги просто лежат на расчетном счете, не принося дохода — это ошибка. Если они лежат под матрасом — это финансовая катастрофа, просто растянутая во времени.

Я сторонник концепции «денежного потока». Важно не то, сколько у вас есть сейчас. Важно то, сколько через вас проходит за месяц, за год, за всю жизнь. И какую долю этого проходящего потока вы можете оставить себе, превратив в активы.

Например, представьте, что вы получаете зарплату раз в месяц. Это ваш денежный поток. Что вы делаете с ним? Правильный ответ: вы сразу направляете часть на инвестиции, часть на текущие расходы, часть на развитие. Вы не даете деньгам залежаться. Вы распределяете их по разным каналам, чтобы они начали приносить пользу сразу.

А теперь представьте, что вы задерживаете платеж себе, своему бизнесу, своим инвестициям. Вы тянете, думаете, откладываете на «потом». «Потом» — это враг капитала. Потому что «потом» деньги уже обесценились, а возможности упущены. В мире инвестиций есть поговорка: «Время на рынке важнее, чем попытка угадать время». То есть лучше просто вложиться и ждать, чем ждать идеального момента, который может не наступить.

Таким образом, если вы усвоите этот урок — что деньги должны течь, двигаться, оборачиваться — вы уже будете на порядок впереди тех, кто боится этого движения.

Но движение невозможно без понимания того, что именно «съедает» ваши деньги, когда они лежат на месте. И здесь мы подходим к главному страшилищу любого сбережения.

Инфляция-невидимка: почему копить под подушкой — это медленное самоубийство

Я хочу, чтобы вы на минутку представили себя в кинотеатре. Вы смотрите старый фильм ужасов. На экране — чудовище, которое никто не видит, но оно есть. Оно медлен-

но приближается к герою. Герой не оборачивается, он пьет чай, читает газету, чувствует легкое дуновение ветерка, но не придает значения. Чудовище всасывается в него, высасывает жизненную силу, а он продолжает улыбаться, пока не падает замертво.

Это идеальная метафора инфляции. Инфляция — это невидимое чудовище. Вы не чувствуете её в момент, когда покупаете продукты. Вы не замечаете её, когда проценты по вкладу начисляются на карту. Вы привыкли, что цены растут — ну и ладно, «так у всех». Но это «так у всех» обкрадывает вас каждый день.

Я приведу конкретный, очень жизненный пример. Допустим, вам сейчас тридцать лет, и вы решили откладывать по десять тысяч в месяц в кубышку, на черный день. К шестидесяти годам у вас скопится три миллиона шестьсот тысяч. Это звучит как неплохая сумма, да? Но давайте посмотрим на правду.

Если инфляция в среднем составляет, скажем, семь процентов в год (а в некоторые годы она может быть гораздо выше, иногда и пятнадцать, и двадцать), то покупательная способность ваших накоплений сокращается примерно вдвое каждые десять лет. То есть к тому моменту, как вы накопите свои три миллиона, на них можно будет купить не больше, чем на миллион сегодня. А к тому времени, как вы решите их тратить, они могут вообще превратиться в пшик.

Вы не верите? Возьмите пример из недавнего прошлого.

Вспомните, сколько стоила буханка хлеба двадцать лет назад. И сколько она стоит сейчас. Разница, скорее всего, в три-пять раз, а то и в десять, в зависимости от страны. То есть ваши сбережения, если они просто лежали, за двадцать лет потеряли 80-90 процентов своей реальной ценности. Вы приносили деньги в банк, радовались процентам, а на самом деле вы беднели.

Но самое коварное в инфляции — это её незаметность. Люди видят, что цены растут, но они не проводят прямую связь со своим капиталом. «Ну подорожал хлеб на рубль, подумаешь». А когда они заглядывают в свой счет и видят ту же цифру, они чувствуют себя в безопасности. Это иллюзия. Это как на пляже, когда вы загораете и не замечаете, что обгораете, пока кожа не начинает слезать.

Инфляция особенно жестока к тем, кто копит «на всякий случай». Они боятся рисковать, поэтому выбирают самый консервативный путь — наличные или банковский депозит с минимальным процентом. Но инфляция съедает этот процент и добавляет сверху. Итог — отрицательная реальная доходность. Вы работаете, вкалываете, откладываете, лишаете себя удовольствий, а в итоге — в минусе.

Поэтому первое правило разумного инвестора, которое я хочу, чтобы вы запомнили намертво: **ни при каких обстоятельствах не держите все сбережения в наличных или на счетах без начисления процентов**. Это просто глупо. Это как хранить свежее мясо в открытой коробке на солнце.

Оно испортится. Деньги должны быть защищены от инфляции. Они должны лежать в активах, которые растут быстрее, чем дорожают товары.

Какие это активы? Об этом мы будем говорить в следующих главах. Это могут быть акции хороших компаний, недвижимость, драгоценные металлы, облигации с плавающей ставкой, иногда — даже качественные товары длительного пользования. Главное — чтобы доходность вашего портфеля была выше инфляции. Хотя бы на пару процентов. Иначе вы просто перекладываете деньги из одного кармана в другой и теряете их в процессе перекладывания.

Я часто встречаю людей, которые говорят: «А мне не нужна доходность, мне важна сохранность. Я хочу, чтоб было надежно». Я понимаю это желание. Но в условиях инфляции сохранность без доходности — это миф. Это самообман. Вы не сохраняете — вы теряете. Просто медленно и незаметно.

И еще один важный нюанс. Инфляция бывает разной. Официальная инфляция, которую объявляют власти, часто занижена, потому что в неё не включают многие реальные расходы людей. У вас есть свой собственный индекс инфляции, который зависит от того, что вы покупаете. Если вы покупаете много продуктов, особенно тех, которые дорожают быстрее (мясо, рыба, фрукты), ваша личная инфляция выше, чем у пенсионера, который ест только гречку и макароны. Если вы покупаете технику и бензин — у вас своя инфляция.

Поэтому, когда вы планируете свои инвестиции, исходя-

те из своей личной инфляции. Считайте, сколько вам нужно денег сегодня, чтобы вести привычный образ жизни, и экстраполируйте эту цифру на будущее. Разница между вашими доходами от инвестиций и ростом ваших личных расходов — это и будет реальный прирост вашего богатства.

Многие люди совершают трагическую ошибку: они рассчитывают, что будут жить на проценты от капитала. Например, у них есть десять миллионов, они кладут их в банк под десять процентов и думают: «Ура, у меня миллион в год, я на пенсии». Но они забывают про инфляцию. Проходит пять лет, их миллион процентов — это уже не миллион, а пятьсот тысяч в пересчете на сегодняшние деньги. Им приходится затягивать пояса. Еще через пять лет — уже двести тысяч. А еще через пять — они понимают, что не могут больше позволить себе покупать лекарства.

Именно поэтому в этой книге мы будем говорить не просто о доходах, а о доходах, очищенных от инфляции. Это единственно честный подход. И это единственный подход, который позволяет планировать жизнь на десятилетия вперед.

Инфляция — это сила, но это не приговор. Её можно победить, если правильно управлять капиталом. Главное — перестать её игнорировать и начать воспринимать как соперника, которого надо переиграть. А для этого нужно считать не просто деньги, а их реальную покупательную способность.

Покупательная способность: считаем не в рублях или долларах, а в «часах жизни»

Теперь мы подошли к самому важному, самому психологическому и самому освобождающему понятию в этой книге. Понятию, которое меняет всё.

Когда вы смотрите на свой банковский счет, что вы видите? Набор цифр. Вы думаете: «У меня сто тысяч» или «У меня десять миллионов». Но что эти цифры означают на самом деле? Это не просто деньги. Это эквивалент вашего времени. Вашего прожитого времени.

Я сейчас объясню очень простую, но глубокую мысль.

Каждый из нас продает свое время, когда ходит на работу. Мы получаем зарплату за то, что проводим определенное количество часов, выполняя обязанности. Ваша зарплата — это цена вашего часа. Если вы зарабатываете тысячу денежных единиц в день и работаете восемь часов, значит, один час вашей жизни стоит примерно сто двадцать пять денежных единиц.

Теперь представьте, что вы покупаете какую-то вещь. Допустим, новый смартфон за пятьдесят тысяч. Как вы оцениваете эту покупку? Обычно мы смотрим на ценник и говорим: «Ну, нормально, вроде не очень дорого». А теперь пересчитайте стоимость этого смартфона в часах вашей работы. При нашем примере (125 единиц в час) смартфон стоит 400 часов вашей жизни. Это почти два месяца работы! Два месяца вы вставали по утрам, ехали в душном транспорте, терпе-

ли начальника, делали отчеты, — и всё это ради маленького стеклянного прямоугольника, который устареет через год и будет стоить уже двадцать тысяч.

Звучит уже не так привлекательно, правда?

Этот простой метод пересчета называется «принципом покупательной способности в часах жизни». И он является мощнейшим фильтром для любых финансовых решений. Он позволяет мгновенно отсеять ненужные траты и увидеть реальную цену вещей.

Давайте потренируемся.

Вы стоите в магазине и смотрите на кофе в красивой упаковке. Цена — пятьсот единиц. Ваш мозг говорит: «Ну, пятьсот, мелочь, можно взять». А теперь пересчитайте: сколько минут вы работали, чтобы заработать эти пятьсот? Если ваша почасовая ставка тысяча единиц (это уже прилично), то пятьсот — это полчаса работы. Полчаса вашей жизни, чтобы выпить чашку кофе, который вы выпьете за десять минут. Это не запрет на кофе. Это просто осознание его настоящей цены.

Или взять подписки. Многие люди подписываются на десяток сервисов по мелким суммам, и не замечают, как в месяц набегает несколько тысяч. Пересчитайте это в часы жизни. Вдруг окажется, что вы работаете целый день в месяц только на то, чтобы оплатить сервисы, которыми почти не пользуетесь.

Этот подход волшебным образом меняет отношение к

расходам. Вы перестаете тратить на ерунду. Вы начинаете ценить свое время. Вы начинаете понимать, что любая покупка — это обмен вашего невозполнимого ресурса (времени) на что-то другое. Вы молоды только сейчас, вы здоровы только сейчас, у вас есть энергия только сейчас. Когда вы покупаете ненужную вещь, вы буквально продаёте кусочек своей жизни, потому что вы потратили время на её заработок. И это время уже не вернуть.

Но есть и вторая сторона медали. Когда вы начинаете инвестировать, вы делаете обратную операцию. Вы тратите деньги, которые уже заработали, чтобы купить активы, которые будут приносить новые деньги. И эти новые деньги будут приходить к вам без затрат вашего времени. То есть вы покупаете себе свободу. Вы покупаете себе будущие часы, которые вы не будете работать, а будете жить.

В этом смысле капитал — это конвертер времени. Вы заработали время в прошлом, превратили его в деньги, инвестировали деньги, и теперь эти деньги превращаются в новое время для вас. Ваша цель как инвестора — накопить достаточно активов, чтобы их доходность покрывала все ваши жизненные расходы. Тогда вы перестаете быть рабом необходимости работать за еду. Вы становитесь свободным человеком.

Именно поэтому я предлагаю вам вести учет не в деньгах, а в днях или месяцах свободы.

Допустим, ваши ежемесячные расходы составляют пять-

десять тысяч. Если у вас есть капитал, который приносит вам пятьдесят тысяч пассивного дохода в месяц, значит, вы уже свободны. Вы можете не ходить на работу, если не хотите. Ваш портфель купил вам месяц свободы. Если он приносит сто тысяч — купил вам два месяца свободы в месяц. Это бесконечная история.

Когда вы смотрите на свой инвестиционный портфель, спрашивайте себя: «Сколько месяцев свободы я уже купил?». Это гораздо более вдохновляющая и понятная метрика, чем просто сумма на счету. Сто миллионов — это красиво. Но «я могу не работать десять лет» — это меняет всё.

И еще один важный нюанс, который вытекает из этой логики. Время — единственный ресурс, который невозможно восстановить. Вы можете заработать новые деньги, вы можете восстановить здоровье (до определенной степени), вы можете построить новые отношения. Но время, которое ушло, ушло навсегда. Поэтому главная инвестиция, которую вы делаете — это инвестиция в то, чтобы ваше время было вашим. Чтобы вы могли распоряжаться им по своему усмотрению, а не по указке работодателя, который платит вам за ваши часы.

Именно поэтому я так уважаю людей, которые стремятся к финансовой независимости. Они не жадные. Они не хотят просто много денег. Они хотят свободы. И это самое благородное желание из всех, что я знаю.

Итак, первая глава подошла к концу. Мы переосмыслили активы, поняли, что деньги — это энергия, а не вещь, узна-

ли страшную правду об инфляции и научились считать не цифры, а часы жизни. Это фундамент. Если вы это усвоили, дальше будет проще.

В следующей главе мы перейдем к практической стороне: как правильно распределять свои доходы, чтобы не скатиться в долговую яму и не пропустить возможность для роста.

Глава 2. Три кита личного бюджета инвестора

Правило 50/30/20 (и почему оно устарело). Новая формула: Защита → Развитие → Инвестиции

Вы наверняка слышали о знаменитом правиле, которое гуляет по всем финансовым блогам и советам для начинающих. Оно звучит так: пятьдесят процентов дохода тратьте на обязательные нужды (еда, жилье, коммуналка), тридцать — на желания и развлечения, а двадцать — откладывайте и инвестируйте.

Звучит разумно. Логично. Сбалансированно. И абсолютно бесполезно для человека, который хочет не просто выживать, а по-настоящему разбогатеть.

Почему это правило устарело? Потому что оно было придумано в совершенно другой экономической реальности, когда инфляция была низкой, рынки росли стабильно, а стоимость жизни была предсказуемой. Сегодня это правило работает только для тех, кто не ставит перед собой высоких целей. Если вы будете откладывать всего двадцать процентов, вы будете копить десятилетиями, и к моменту накопления ваши деньги потеряют половину своей ценности. Это правило — для консерваторов, которые хотят просто «как-то прожить» на пенсии. Но мы с вами не для того собрались,

чтобы «как-то прожить». Мы здесь, чтобы жить полноценно, достойно и свободно.

Поэтому я предлагаю вам новую формулу. Она называется «Защита — Развитие — Инвестиции». И она строится на приоритетах, а не на фиксированных процентах, которые можно применить к любому дураку.

Первый кит — **Защита**.

Это всё, что обеспечивает ваше физическое и психологическое выживание в краткосрочной перспективе. Еда, жилье, коммунальные платежи, минимальный транспорт, базовая одежда, медицинская страховка, а также платежи по долгам, которые нельзя просрочить. Это та сумма, которую вы обязаны потратить, чтобы не умереть с голоду и не остаться на улице. В идеальном мире на этот пункт должно уходить не больше пятидесяти процентов дохода, но в реальности, особенно на старте, может уходить все восемьдесят или даже девяносто. И это нормально. Не надо себя корить, если вы пока не можете сократить эту часть. Ваша задача — стремиться к тому, чтобы она уменьшалась. Каждый раз, когда вы получаете прибавку к зарплате или находите новый источник дохода, не увеличивайте свои базовые расходы пропорционально. Живите в том же скромном жилье, носите ту же одежду, ешьте ту же еду, пока это позволяет здоровье. Всю разницу направляйте на следующие два пункта.

Второй кит — **Развитие**.

Это самый недооцененный пункт бюджета у большинства

людей. Они готовы платить за новый телефон, за новый диван, за еду в ресторане, но они не готовы платить за курсы, за книги, за наставника, за здоровый образ жизни (который сэкономит деньги на врачах позже), за поездки на профессиональные конференции. Это катастрофическая ошибка.

Развитие — это ваши нематериальные активы, о которых мы говорили в первой главе. Это ваш главный генератор будущих доходов. Поэтому на развитие вы должны выделять не меньше, чем на развлечения. А лучше — больше. Пока вы молоды и энергичны, каждый потраченный на образование рубль окупится сторицей. Купили книгу по своей специальности за тысячу — прочитали, применили, получили повышение. Инвестиция окупилась в тысячу раз. Заплатили за онлайн-курс по управлению проектами — стали эффективнее на работе, освободили время, начали делать больше дел, получили бонус.

Я не говорю, что нужно учиться всю жизнь до потери пульса. Но я говорю, что обучение должно быть регулярным. Пусть это будет пять процентов дохода в месяц, пусть десять, пусть пятнадцать. Но это должна быть фиксированная статья расходов, которую вы не трогаете. Развитие — это ваш фундамент.

Третий кит — **Инвестиции**.

Это всё, что вы направляете на создание будущего капитала. Акции, облигации, недвижимость, драгоценные металлы, ваш собственный бизнес. Сюда же относится и создание

«подушки безопасности», о которой мы поговорим позже, но не путайте её с инвестициями в полном смысле. Подушка — это страховка, а инвестиции — это инструмент роста.

Идеальная формула для человека, который настроен серьезно, выглядит так: сначала вы защищаете базовые потребности, потом вкладываете в свое развитие, и только потом, с остатком, идете в рынок. И приоритеты здесь не по порядку, а по важности. Если вы не инвестируете в себя, вы не сможете эффективно инвестировать в акции. Потому что вы не будете понимать, как работает бизнес, как принимаются решения, как оцениваются риски. Ваши инвестиции будут слепыми.

Но есть нюанс. Когда ваш доход растет, пропорции меняются. Допустим, вы начали зарабатывать в два раза больше. Ваши базовые расходы на защиту не выросли в два раза (вы ведь не стали есть в два раза больше и снимать две квартиры). Значит, вся разница уходит на развитие и инвестиции. И вот тут-то начинается магия.

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.