

МУРАД АГАЕВ

ТРЕЗВЫЙ ИНВЕСТОР

КАК НЕ СБИТЬСЯ С КУРСА
ПРИ ВЫБОРЕ **РОССИЙСКИХ АКЦИЙ**



Инвестиции и трейдинг (Эксмо)

Мурад Хаммад Оглы Агаев

**Трезвый инвестор. Как
не сбиться с курса при
выборе российских акций**

«ЭКСМО»

УДК 336.74:004
ББК 65.262.6

Агаев М.

Трезвый инвестор. Как не сбиться с курса при выборе российских акций / М. Агаев — «Эксмо», — (Инвестиции и трейдинг (Эксмо))

ISBN 978-5-04-255235-9

Почему одни инвесторы спокойно наращивают капитал, а другие мечутся между советами, прогнозами и «горячими» идеями? Дело не в удаче и не в особом чутье, а в системном подходе: умении видеть за биржевыми котировками реальный бизнес и принимать решения на трезвую голову. В своей книге Мурад Агаев рассказывает про выбор акций в российских реалиях. На понятных примерах он показывает, как: – читать финансовую отчетность; – сравнивать компании; – оценить долговую нагрузку; – отличать сильный бизнес от красивых историй; – находить компании, способные создавать стоимость для акционеров годами. Эта книга поможет выстроить систему инвестиционных решений, раньше замечать риски, лучше понимать источники прибыли компании и увереннее действовать в периоды рыночной турбулентности. Хаотичный выбор она заменяет осознанным подходом, рассчитанным на долгую дистанцию.

УДК 336.74:004
ББК 65.262.6

ISBN 978-5-04-255235-9

© Агаев М.
© Эксмо

Содержание

Введение	6
Часть 1. Инструменты оценки бизнеса	9
Глава 1. Три принципа отбора	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Мурад Агаев

Трезвый инвестор. Как не сбиться с курса при выборе российских акций

© Мурад Агаев, текст, фото 2026

© А. Марчук, обложка, 2026

© М. Высочкина, иллюстрации, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

Введение

В 2015 году я купил свою первую акцию – «Россети». Логика была, как мне тогда казалось, безупречная: в каждом доме полно техники, и вся она заряжается из розетки. Слово «сети» в названии – явно про электричество. «Рос» – значит, крупная, государственная, банкротство не грозит. Я закинул на счет 10 тысяч рублей – минимальную сумму, которую можно было внести, – нажал кнопку «купить» и откинулся на стуле с чувством глубокого удовлетворения. Через две недели портфель просел на 12%. Удовлетворение испарилось.

Могло быть и хуже. Собственно, потом и было – неоднократно. Потому что рынок обладает удивительным свойством: он с особенной нежностью бьет тех, кто уверен, что уже во всем разобрался.

Но тогда меня волновала не потеря денег, а вопрос – почему? Почему упало? Что я не учел? А можно ли было это предвидеть? Что вообще нужно знать инвестору? С этого вопроса все и началось.

Эту книгу вы, скорее всего, взяли в руки не от хорошей жизни.

Наверняка уже читали что-то про инвестиции. Может, даже много читали. И столкнулись с тем, что вся литература делится на две категории. Первая – книги про мышление богатых, силу намерения, визуализацию успеха и прочую дребедень, после которой хочется не на биржу, а на марафон желаний. Мотивации выше крыши, конкретики – ноль.

Во второй категории учебники – толстые, серьезные, с формулами на каждой странице. Вы пытались их читать, дошли до двадцатой страницы, встретили слово «дисконтирование», закрыли книгу. Вернулись к хаотичным сделкам. Или прочитали, потому что вы умничка, но толку от этого нет, потому что ничего не понятно и логика совершения сделок не ясна.

Ни то, ни другое не работает. Мотивационные книги не объясняют, как выбирать акции. Учебники объясняют, но так, что к концу первой главы хочется сменить профессию на что-нибудь попроще – например, нейрохиргию.

Я и сам не финансист по образованию. Не родился с калькулятором в руке и ненавижу математику. В 2015 году начинал с той самой акции «Россетей», 10 тысяч рублей и полного непонимания того, как устроен рынок.

За эти годы я перелопатил горы литературы. Общался с людьми, которые торговали на 10–15 лет дольше меня. Совершал ошибки – иногда дорогие, иногда болезненно дорогие. Терял деньги. Терял не свои деньги. Терял клиентские деньги в размере 40 миллионов рублей.

Рынок – учитель суровый. За уроки он берет наличными, а пересдач не предлагает.

Но именно на этих ошибках – своих и чужих – выкристаллизовался подход, которым я хочу поделиться. Рабочий инструмент: конкретный, структурированный, применимый в реалиях российского рынка. Тот самый, которого мне не хватало в начале пути.

Сразу скажу: это не мое изобретение с нуля. Я не собираюсь делать вид, что открыл формулу вечного двигателя. Это сочетание проверенных временем принципов и опыта профессионалов, адаптированных под наш рынок и переведенных на человеческий язык. Я благодарен за знания и общение многим людям, которые никогда не отворачивались от моих просьб и отвечали на вопросы.

Вот что произойдет, когда вы дочитаете эту книгу до конца.

Вы научитесь читать финансовую отчетность. Я не наивен и понимаю – маловероятно, что вы будете лопатить отчеты каждой компании, привлечшей ваше внимание. Положа руку на сердце, я и сам этого не делаю.

Но когда осознаешь логику трех главных отчетов, начнешь по-настоящему понимать, о чем пишут аналитики. Термины вроде EBITDA¹ или FCF² перестают быть набором букв и превращаются в реальные бизнес-процессы. Вы научитесь видеть за цифрами живую компанию.

Вы начнете оценивать компетентность тех, кого читаете. Сразу заметите, если аналитик путает выручку с денежным потоком или делает громкие выводы, глядя на один показатель.

Вы станете задавать правильные вопросы. Неопытный инвестор думает: вот компания – акции растут или падают? С опытом вопросы меняются: за счет чего растет выручка? Насколько прибыль обеспечена реальными деньгами? Почему компания дешевая – рынок ее не заметил или она действительно дрянная? Вы перестанете следить за графиками и начнете анализировать бизнес.

И наконец – вы научитесь видеть то, что не видят другие. Почему компания с растущей прибылью может быть на грани кассового разрыва. И почему бизнес с невзрачными цифрами может оказаться сильным игроком благодаря мощному денежному потоку. Дешевизна по цифрам и дешевизна по сути – две разные вещи. Эту мысль я буду повторять в книге не раз.

Эти знания дадут вам аналитическую грамотность и независимость суждений. В ваших руках окажется инструмент, который позволит проводить собственный анализ, а не принимать чужие выводы на веру, подобно школьнику, которому учитель сказал «так надо».

Чего в этой книге не будет:

– Сухой теории. Я не стану объяснять, что такое акция или облигация, какого брокера выбрать. Для этого есть другая литература, и я с удовольствием ее порекомендую. Прочитайте, например, «Заметки в инвестировании» от компании «Арсагера». Ее можно бесплатно скачать с их сайта в формате PDF. Ссылки и QR-коды найдете в конце книги.

– Обещаний быстрых денег. Оставим это инвестиционным гуру, которые продают сигналы и курсы по «пассивному доходу за три дня».

– Сложной математики. Моя задача – попробовать объяснить так, чтобы понял любой человек без финансового образования. Если я где-то использую формулу – она будет простой и с примером. Если термин звучит страшно – я объясню его человеческим языком. Но легко не будет: **инвестиции – это непросто.**

Что в этой книге будет:

– Структурированный подход к выбору акций.

– Ответы на вопросы, которые мучают каждого начинающего инвестора: когда покупать, когда продавать, как системно оценивать компании.

– Разбор реальных кейсов.

– Объяснение того, как работает стоимостное инвестирование в современных российских реалиях.

– Конкретные инструменты, которые вы сможете применить сразу после прочтения.

Должен предупредить: после этой книги вы, возможно, уже не сможете принимать решения вслепую.

Вы начнете видеть структуру там, где раньше был лишь шум. Искать причинно-следственные связи в новостях и отчетах. Задавать вопросы, которые раньше не приходили в голову.

Это необратимый процесс. Но если изменится ваш образ мышления – изменится и портфель.

¹ EBITDA – это аналитический финансовый показатель, отражающий объем прибыли до вычета расходов по процентам, налогам и амортизации основных средств и нематериальных активов.

² FCF (Free Cash Flow, свободный денежный поток) – это объем реальных денег, который остается у компании после оплаты всех операционных расходов и капитальных затрат.

И я уверен, в лучшую сторону.

Если бы я в 2015 году знал то, что знаю сейчас, – купил бы я «Россети»? Нет. Но я бы знал, почему не купил. И это важнее, чем правильный ответ.

Начинаем.

Часть 1. Инструменты оценки бизнеса

Глава 1. Три принципа отбора

Представьте, что вы, гуляя по городу, заглянули в антикварную лавку. Глаза разбегаются: вот начищенная до блеска бронзовая штукавина по цене квартиры в Бутово, а рядом лежит потертая хрень, которую отдают за три копейки. Неискушенный покупатель, скорее всего, кинется на блестяшки. Либо наугад схватит какой-нибудь старый хлам, слепо надеясь на удачу – вдруг это потерянный Фаберже, который сделает его миллионером. Грамотный коллекционер поступит иначе. Он найдет на первый взгляд невзрачный, но потенциально дорогой предмет. Проверит, действительно ли эта вещь ценная. И только тогда купит – без суеты и блеска в глазах.

Фондовый рынок, конечно, не антикварный магазин. Но подход к выбору активов точно такой же: ищем недооцененное, проверяем и покупаем. Все, что вам нужно для старта в инвестициях, укладывается в три принципа. Не двадцать семь, не сто пятьдесят, не «десять секретов успешного инвестора от коуча Алеши».

- Покупать дешевые компании по мультипликаторам.
- Покупать только те из них, у которых есть катализаторы переоценки.
- Покупать растущие компании.

В этой главе мы быстро пробежимся по этим принципам, чтобы вы почувствовали логику и поняли суть моего подхода. В следующих главах углубимся в детали и перейдем к практике.

Принцип 1. Цена

Первое и главное правило: мы покупаем исключительно дешевые компании по мультипликаторам.

Это специальные показатели для оценки компаний, которые используются в сравнительном анализе. Иначе говоря – коэффициенты, которые помогают инвесторам оценить цену, рентабельность, долговую нагрузку и сравнить компанию с другими.

Одно дело – смотреть на цифры в вакууме, и совсем другое – поставить бизнес рядом с соседями по отрасли и спросить: а чего ты такой дешевый?

Сразу возникает вопрос: а как вообще понять, дешевый бизнес или дорогой? Способов оценки множество: DCF-моделирование, доходный подход и прочая терминология, от которой хочется закрыть книгу и пойти выпить чего-нибудь крепкого. Не пугайтесь сложных терминов, они нам не понадобятся. Мы будем придерживаться метода сравнительного анализа.

Почему не теханализ?

Технический анализ – это, по сути, игра в угадку по графикам. Смотрим на прошлое движение цены и пытаемся предсказать будущее. Примерно как гадание на кофейной гуще, только вместо гущи – японские свечи³ и линии поддержки⁴. График акций – это не сама компания, а термометр, который показывает эмоции рынка. Иногда он полезен, спору нет. Но

³ Японские свечи – вид графика, где каждая свеча показывает четыре цены за период: открытие, закрытие, максимум и минимум.

⁴ Линии поддержки – ценовые уровни, ниже которых активу сложно опуститься из-за высокой активности покупателей.

фундаментальную ценность бизнеса не объясняет. Он показывает, что чувствует толпа, а она, как известно еще со времен тюльпановой лихорадки в Голландии XVII века, чувствует порой удивительную ерунду.

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.