КНИГИ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ



ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ
российских компаний
дивиденды и рост

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Обыкновенные акции российских компаний. Дивиденды и рост

https://litres.ru/74733522
SelfPub; 2026

Аннотация

Книга подробно разбирает механику покупки долей в бизнесе российских эмитентов на Московской бирже. Вы поймете, как анализировать финансовую отчетность компаний и оценивать их фундаментальную стоимость. Отдельное внимание уделяется дивидендной стратегии и налоговым нюансам выплаты дивидендов в РФ. Вы научитесь формировать сбалансированный портфель из акций разных секторов экономики. В конце приводятся чек-листы для самостоятельного отбора перспективных эмитентов с учетом текущих реалий рынка.

AI was used in the preparation of the book.

Содержание

Глава 1. Доля в бизнесе: что вы на самом деле покупаете, когда покупаете акцию 5
Конец ознакомительного фрагмента. 25

Виталий Гурьев
Обыкновенные акции российских компаний. Дивиденды и рост

Эта книга носит исключительно образовательный и информационный характер. Ни одно из её положений не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какой-либо финансовый инструмент, налоговой или юридической консультацией.

Все герои, примеры, расчёты и ставки в книге вымышлены или приведены для иллюстрации. Упоминания реальных компаний не являются рекламой или оценкой их текущей деятельности. Требования Банка России, правила биржи и налоговые нормы изложены по состоянию на момент написания книги и могут измениться.

Перед любым решением сверяйтесь с актуальными документами эмитента и нормативными актами, а при необходимости консультируйтесь со специалистом. Инвестиции связаны с риском, включая потерю части или всего вложенного капитала, и решения о вложении денег вы принимаете самостоятельно и под свою ответственность.

Глава 1. Доля в бизнесе: что вы на самом деле покупаете, когда покупаете акцию

Павел работает инженером в проектном бюро и третий год откладывает понемногу с каждой зарплаты. Однажды в обеденный перерыв коллега, которого в отделе считают знатоком биржи, рассказывает, что купил акции крупного банка и за полгода заработал на них почти двадцать процентов. Вечером Павел открывает приложение своего банка, находит раздел «Инвестиции», вбивает знакомое название и нажимает кнопку покупки на 30 000 рублей. Следующие две недели он заглядывает в приложение по десять раз в день и радуется каждому зелёному проценту, как выигрышу в лотерее. Когда котировка опускается на пять процентов ниже цены покупки, он чувствует себя обманутым и почти уверен, что биржа устроена против таких, как он.

Если вы узнали в Павле себя, это совершенно нормально, потому что именно так начинается знакомство с акциями у большинства людей. Однако в этой истории есть одна важная деталь, которую Павел упустил. Он купил не лотерейный билет и не цифру на экране, которая сама по себе растёт или падает. Он стал совладельцем огромного бизнеса, с его отделениями, клиентами, кредитами, прибылью и будущими

решениями. Эта глава посвящена тому, чтобы вы с первой страницы смотрели на акции глазами владельца, а не глазами игрока.

Начнём с самого определения, очищенного от сложных слов. Акция — это ценная бумага, которая удостоверяет, что вы владеете определённой долей в капитале акционерного общества. Если компания выпустила миллион акций, а у вас их сто, то вам принадлежит одна десятитысячная часть этой компании. Вместе с долей вы получаете право участвовать в судьбе бизнеса и претендовать на часть его прибыли, которую компания решит распределить между владельцами. Всё остальное, что вы услышите об акциях, так или иначе вырастает из этих двух простых свойств.

Важно сразу заметить, что доля в капитале — это не доля в конкретных вещах. Купив акцию нефтяной компании, вы не можете прийти на месторождение и потребовать свою бочку нефти или свой кусок трубы. Вы владеете долей в бизнесе как в целом, то есть в его способности зарабатывать деньги год за годом. Именно поэтому стоимость акции в конечном счёте определяется не тем, сколько железа и зданий есть у компании, а тем, сколько денег этот бизнес принесёт своим владельцам в будущем.

Чтобы это почувствовать, представьте небольшую пекарню в вашем районе. Её основатели решили расширяться и разделили бизнес на сто равных паёв, один из которых купили вы. Пекарня продаёт хлеб и выпечку, платит аренду, зар-

плату пекарям, закупает муку, а по итогам года у неё остаётся чистая прибыль в 2 000 000 рублей. Поскольку вам принадлежит один пай из ста, на вашу долю приходится один процент прибыли, то есть 20 000 рублей.

Дальше владельцы пекарни собираются и решают, что делать с заработанным. Часть прибыли, допустим половину, они распределяют между собой, и вы получаете на руки 10 000 рублей. Вторую половину они оставляют в бизнесе и покупают на неё новую печь, которая позволит в следующем году выпекать больше хлеба и зарабатывать больше. Вы не получили эти деньги сразу, но они не пропали: они работают внутри пекарни, и ваша доля в ней стала стоить дороже, потому что бизнес вырос.

Теперь представим другой год, неудачный для пекарни. Рядом открылась сетевая булочная, аренда подорожала, а мука выросла в цене на треть, и по итогам года пекарня заработала не 2 000 000 рублей, а всего 300 000. На ваш пай приходится один процент, то есть 3 000 рублей, и владельцы, скорее всего, решат ничего не распределять, а оставить эти деньги на чёрный день. В таком году вы ничего не получите на руки, и если бы вы захотели продать пай, покупатель предложил бы за него меньше, чем годом раньше.

Есть и худший сценарий, о котором тоже нужно знать заранее. Если пекарня начнёт терпеть убытки год за годом и в итоге закроется, после расчётов с арендодателем, поставщиками и банком владельцам может не остаться ничего. Ваш

пай в таком случае обесценится полностью, однако важно и то, чего не произойдёт: никто не потребует с вас доплатить долги пекарни из вашего личного кошелька. Акционер публичной компании рискует ровно той суммой, которую вложил в акции, и не отвечает по её долгам своим имуществом, и это свойство называется ограниченной ответственностью.

В этом простом примере уже заложена вся логика акций. Деньги, которые компания выплачивает владельцам, называются дивидендами, и о них в этой книге будет сказано очень много, начиная с пятнадцатой главы. Деньги, которые компания оставляет себе и вкладывает в развитие, увеличивают будущую прибыль, а вместе с ней и стоимость вашей доли. Если бы вы захотели продать свой пай соседу через пару лет, он заплатил бы вам не за печи и прилавки, а за ту прибыль, которую пекарня, по его мнению, будет приносить и дальше.

Публичная акционерная компания на бирже устроена точно так же, только масштаб другой. Вместо ста паёв у неё могут быть миллиарды акций, вместо нескольких совладельцев — сотни тысяч, а вместо соседа, готового купить ваш пай, есть биржа, где покупатель находится за секунды. Как именно устроена эта биржевая инфраструктура и что происходит после нажатия кнопки, мы подробно разберём в четвёртой главе. Пока достаточно понять главное: биржа просто делает долю в бизнесе удобной для покупки и продажи, но не меняет её природу.

На бирже вы встретите акции двух видов, и название этой

книги неслучайно говорит только об одном из них. Обыкновенные акции дают их владельцу право голоса на собрании акционеров и право на дивиденды, если компания решит их выплачивать. Привилегированные акции, которые инвесторы для краткости называют «префами», обычно не дают права голоса по большинству вопросов. Взамен устав компании часто закрепляет за ними определённый порядок расчёта дивиденда, например фиксированную долю от прибыли.

На российском рынке привилегированные акции есть лишь у части компаний, и условия по ним сильно различаются. В одних случаях префы получают гарантированно не меньше дивидендов, чем обыкновенные акции, и поэтому популярны у инвесторов, которых интересуют выплаты. В других случаях разница между двумя видами минимальна, а иногда привилегированные акции торгуются с заметной скидкой к обыкновенным из-за меньшей ликвидности. Подробный разбор каждой такой пары потребовал бы отдельной книги, и в этой мы будем лишь упоминать префы там, где это действительно важно.

Почему же в центре внимания именно обыкновенные акции? Во-первых, у подавляющего большинства российских публичных компаний есть только этот вид бумаг, поэтому именно с ним вы будете иметь дело чаще всего. Во-вторых, обыкновенная акция — это доля владельца в чистом виде: со всеми правами, рисками и возможностями, без особых условий из устава. Если вы поймёте, как оценивать обыкно-

венную акцию, то разобраться в привилегированной будет несложно, ведь это та же доля, только с другим набором правил о голосе и дивидендах.

Теперь сравним акцию с тем, что вам наверняка уже знакомо, — с банковским вкладом и облигацией. Когда вы открываете вклад, вы даёте банку деньги в долг, а банк обещает вернуть их с процентами в определённый срок. Облигация устроена похоже: вы одалживаете деньги компании или государству, и они обязуются платить вам купоны и вернуть номинал в дату погашения. В обоих случаях вы кредитор, то есть человек, которому что-то должны по договору.

Акционер находится в совершенно другом положении, потому что ему никто ничего не должен. Компания не обещает вернуть вам вложенные деньги, не гарантирует дивиденды и не фиксирует доходность. Вы получаете то, что останется после того, как бизнес рассчитается с поставщиками, сотрудниками, банками, государством и держателями облигаций. Финансисты называют это остаточным правом: акционер стоит в самом конце очереди, зато всё, что останется, принадлежит именно ему.

Такая позиция в конце очереди кажется невыгодной, пока вы не посмотрите на неё с другой стороны. Кредитор, даже если компания станет в десять раз успешнее, получит ровно свои проценты и ни рублём больше. Владелец, наоборот, участвует в каждом рубле дополнительной прибыли, и если бизнес вырастет в десять раз, его доля вырастет вместе с ним.

Именно эта асимметрия объясняет, почему акции на длинной дистанции исторически приносили больше, чем вклады и облигации, о чём мы подробно поговорим в пятой главе.

Посмотрим на условном примере, как это работает в цифрах. Допустим, компания занимает у держателей облигаций 1 000 000 000 рублей под 15% годовых и ежегодно платит им 150 000 000 рублей процентов. Если в удачный год её прибыль до выплаты процентов составит 500 000 000 рублей, держатели облигаций получат свои 150 миллионов, а акционерам останется 350 миллионов до налогов. Если в следующем году прибыль удвоится до 1 миллиарда, облигационеры снова получат те же 150 миллионов, а на долю акционеров придётся уже 850 миллионов, то есть почти в два с половиной раза больше.

Работает эта логика и в обратную сторону, и об этом важно помнить с самого начала. Если прибыль до выплаты процентов упадёт до 200 000 000 рублей, облигационеры всё равно получат свои 150 миллионов, а акционерам останется лишь 50 миллионов. Если прибыль окажется меньше 150 миллионов, акционерам не достанется ничего, а компания будет вынуждена гасить проценты из запасов или новых долгов. Владелец получает и весь рост, и весь удар, тогда как кредитор защищён от колебаний ровно до тех пор, пока компания вообще способна платить.

Отсюда вытекает одна из самых важных идей этой книги, которую стоит запомнить прямо сейчас. Цена акции на бир-

же и ценность бизнеса, долей в котором она является, — это две разные вещи. Цена — это то, сколько за акцию готовы заплатить покупатели и продавцы прямо сейчас, в эту секунду торгов. Ценность — это то, сколько на самом деле стоит доля в будущих деньгах компании, если трезво оценить её перспективы.

В обычной жизни мы постоянно сталкиваемся с этим различием, просто не замечаем его. Представьте квартиру, которую хозяин срочно продаёт из-за переезда в другой город: он может отдать её на десять процентов дешевле рынка, хотя сама квартира от этого хуже не стала. Бывает и наоборот, когда на волне ажиотажа покупатели переплачивают за новостройку в модном районе, хотя через пару лет выясняется, что инфраструктура там так и не появилась. Цена в обоих случаях отражала настроение и обстоятельства продавца и покупателя, а ценность определялась самой квартирой.

На бирже такие расхождения случаются каждый день, причём в масштабах целых компаний. В периоды паники котировки надёжного бизнеса могут упасть на тридцать процентов за несколько недель, хотя его клиенты продолжают покупать продукцию, а прибыль почти не меняется. В периоды эйфории акции модной компании дорожают в разы, хотя её реальные доходы ещё только предстоит заработать. Задача разумного инвестора состоит не в том, чтобы угадать следующее движение цены, а в том, чтобы понимать ценность и покупать доли тогда, когда цена заметно ниже неё.

С различием цены и ценности связана распространённая ошибка, которую совершают почти все новички. Человек видит, что акция за месяц упала с 300 до 200 рублей, и делает вывод, что она стала «дешёвой» и её пора покупать. Между тем падение цены само по себе ничего не говорит о ценности: возможно, рынок просто запаниковал, а возможно, компания потеряла крупнейшего клиента и её прибыль сократится вдвое. В первом случае покупка действительно может оказаться удачной, а во втором акция по 200 рублей может быть дороже, чем была по 300, потому что сам бизнес стал хуже.

Зеркальная ошибка выглядит так: акция выросла на пятьдесят процентов, и человек решает, что «поезд ушёл» и покупать уже поздно. Если за это время прибыль компании удвоилась, то по отношению к своей прибыли бизнес стал стоить даже дешевле, чем до роста. Ориентироваться на то, сколько акция стоила раньше, — всё равно что выбирать квартиру по цене, которую за неё просили пять лет назад, не глядя на то, что за это время рядом построили метро. Единственное разумное сравнение — это сравнение нынешней цены с нынешней и будущей способностью бизнеса зарабатывать.

Как оценить эту ценность, мы будем учиться на протяжении почти всей книги: сначала научимся читать отчётность в шестой, седьмой, восьмой и девятой главах, затем освоим мультипликаторы в десятой и фундаментальную оценку

в одиннадцатой. Сейчас достаточно принять саму идею, что за каждой котировкой стоит реальный бизнес. Когда Павел из начала главы увидел минус пять процентов, он посмотрел только на цену. Если бы он спросил себя, изменилось ли что-то в самом банке за эти две недели, ответ почти наверняка был бы отрицательным, а значит, и повода для расстройства не было.

Следующее понятие, без которого невозможно говорить об акциях, — капитализация. Так называют рыночную стоимость всей компании, то есть сумму, которую нужно было бы заплатить, чтобы купить все её акции по текущей цене. Считается она очень просто: количество выпущенных акций умножается на цену одной акции. Если компания выпустила 2 000 000 000 акций, а на бирже одна акция стоит 150 рублей, то капитализация компании составляет 300 000 000 000 рублей, или 300 миллиардов.

Капитализация полезна прежде всего тем, что переводит разговор с цены одной бумаги на масштаб бизнеса. Новички часто считают дешёвой акцию, которая стоит 5 рублей, и дорогой ту, что стоит 5 000 рублей, хотя сама по себе цена одной бумаги ничего не говорит. Компания с акцией по 5 рублей может стоить сотни миллиардов, если у неё очень много акций, а компания с акцией по 5 000 рублей может оказаться совсем небольшой. Сравнивать нужно стоимость бизнеса целиком с тем, сколько он зарабатывает, и именно капитализация позволяет это сделать.

Посмотрим на пример, который хорошо показывает, как капитализация меняет взгляд на вещи. Допустим, компания А стоит на бирже 300 миллиардов рублей и зарабатывает 50 миллиардов чистой прибыли в год, а компания Б стоит 60 миллиардов и зарабатывает 4 миллиарда. Акции компании Б могут стоить по 20 рублей, а компании А — по 150 рублей, и на первый взгляд Б кажется более доступной. Однако за каждый рубль годовой прибыли компании А рынок просит 6 рублей капитализации, а за рубль прибыли компании Б — 15 рублей, то есть по этому простому сравнению дороже оказывается именно Б.

Капитализация помогает и в другом: она позволяет точно понять, какой долей бизнеса вы владеете и сколько прибыли на неё приходится. Вернёмся к Павлу и условно предположим, что банк, акции которого он купил, стоит на бирже 6 триллионов рублей и зарабатывает 1,5 триллиона рублей чистой прибыли в год. Вложив 30 000 рублей, Павел стал владельцем доли, равной 30 000, делённым на 6 000 000 000 000, то есть пяти десятимиллионным процента всего банка. Цифра выглядит смешной, но за ней стоит вполне ощутимая сумма: на долю Павла приходится 30 000 × 1,5 / 6, то есть 7 500 рублей годовой прибыли.

Если банк, как это принято у многих крупных российских компаний, направляет на дивиденды половину прибыли, Павел получит около 3 750 рублей до налога, а остальные 3 750 рублей банк вложит в развитие от его имени. Получается, что

на каждый вложенный рубль приходится двадцать пять копеек годовой прибыли банка, а двенадцать с половиной копеек из них Павел видит деньгами на своём счёте. Именно на такие цифры и стоит смотреть владельцу, а не на то, выросла или упала котировка за последние две недели. Если бизнес продолжит зарабатывать и наращивать прибыль, колебания цены в конце концов последуют за ним.

Это соотношение капитализации и прибыли называется мультипликатором P/E, и подробно о нём, его достоинствах и ловушках мы поговорим в десятой главе. Сейчас важно лишь одно: никогда не судите о дороговизне акции по её цене в рублях. Цена одной бумаги зависит от того, на сколько частей компания разделила свой капитал, и может меняться при сплитах или консолидациях без всякого изменения стоимости самого бизнеса.

Разобравшись с основами, давайте посмотрим на три мифа, которые удерживают многих людей от акций или, наоборот, толкают их в акции с неправильными ожиданиями. Первый и самый живучий миф гласит, что биржа — это то же казино, только в деловом костюме. В казино общая сумма выигрышей всех игроков всегда меньше суммы их ставок, потому что заведение забирает свою долю, а сами фишки ничего не производят. Компании, долями в которых торгуют на бирже, напротив, производят товары и услуги, зарабатывают прибыль и год за годом увеличивают общий пирог, который делится между владельцами.

Разница легко видна на длинной дистанции. Если бы вы пришли в казино с миллионом рублей и делали ставки двадцать лет подряд, математика почти гарантировала бы вам потерю всей суммы. Если бы вы двадцать лет владели долями в широком наборе крупных компаний страны, то получали бы дивиденды и участвовали в росте их прибыли, хотя по дороге и пережили бы несколько тяжёлых кризисов. При этом в одном миф отчасти прав: человек, который покупает акции на эмоциях, без понимания бизнеса и ради быстрого выигрыша, ведёт себя как игрок и обычно получает результат игрока.

Второй миф звучит так: чтобы инвестировать в акции, нужны большие деньги. На Московской бирже акции продаются лотами, то есть пакетами из определённого числа бумаг, и для многих компаний стоимость одного лота составляет от нескольких сотен до нескольких тысяч рублей. Например, если акция стоит 150 рублей, а лот равен 10 акциям, то для покупки достаточно 1 500 рублей плюс небольшая комиссия брокера. Даже скромные регулярные покупки, растянутые на годы, со временем превращаются в ощутимый капитал, и о том, как выстроить такую систему, мы подробно поговорим в восемнадцатой главе.

Третий миф утверждает, что инвестор в акции обязан сидеть у монитора, следить за графиками и реагировать на каждую новость. Такой образ жизни действительно характерен для трейдеров, которые зарабатывают на краткосрочных ко-

лебаниях цен, но эта книга не о трейдинге. Владельцу доли в бизнесе достаточно несколько раз в год прочитать отчёты своих компаний, проверить, не изменилось ли что-то важное, и принять спокойное решение. Ежедневное разглядывание котировок, как показывает пример Павла, не только не помогает, но и заметно вредит, потому что подталкивает к поспешным и эмоциональным действиям.

К этим трём мифам стоит добавить ещё одно заблуждение, которое не столько отпугивает, сколько сбивает с толку уже купивших. Многие люди выбирают акции по принципу «я этим пользуюсь каждый день, значит, это хорошая компания». Покупатель любимого магазина или пользователь популярного приложения действительно видит бизнес изнутри, и это ценное знание. Однако хорошая компания и хорошая покупка — не одно и то же, потому что даже прекрасный бизнес может стоить на бирже слишком дорого, а скучная и незаметная компания может оказаться доступной по очень разумной цене.

Представьте, что вы обожаете кофейни определённой сети и видите очереди в каждой из них. Если на бирже эта сеть стоит в сорок раз больше своей годовой прибыли, то рынок уже заложил в цену десятилетия бурного роста, и малейшее разочарование обрушит котировки. При этом компания, которая производит упаковку для тех же кофеен, может стоить всего в пять раз больше своей прибыли и платить щедрые дивиденды, хотя о ней никто из ваших знакомых не слышал.

Знание бизнеса как потребителя — хорошая отправная точка для изучения компании, но не готовое решение о покупке.

Теперь давайте познакомимся с несколькими людьми, которые, скорее всего, очень похожи на вас или на ваших знакомых. Анне двадцать девять лет, она работает бухгалтером и копит на первый взнос по ипотеке, который планирует внести через два года. Подруга посоветовала ей вложить накопления в акции, потому что «на вкладе деньги съедает инфляция». Анна сомневается, и её сомнения обоснованны: деньги, которые понадобятся через два года на конкретную цель, плохо подходят для акций, потому что за такой срок котировки могут оказаться заметно ниже цены покупки, и подробно об этом пойдёт речь в пятой главе.

Виктору Сергеевичу пятьдесят четыре года, он руководит небольшим отделом на заводе и думает о том, на что будет жить через десять лет. Ему не нужны резкие взлёты, ему хочется, чтобы капитал со временем начал приносить регулярные денежные выплаты, дополняющие пенсию. Для таких людей особенно интересны компании, которые стабильно делятся прибылью с акционерами, и именно им посвящены пятнадцатая и шестнадцатая главы этой книги. Виктору Сергеевичу важно понять, что высокий дивиденд сегодня ещё не означает надёжного дивиденда завтра.

Тимофею двадцать шесть лет, он программист и недавно получил годовую премию. Он молод, у него впереди десятилетия трудовой жизни, и временные просадки его не пугают,

зато ему хочется, чтобы деньги росли быстрее, чем зарплата. Для него на первый план выходит способность компании наращивать прибыль, а значит, и стоимость доли, даже если сегодня она почти ничего не выплачивает. Тимофею полезнее всего научиться отличать компании, которые действительно растут, от компаний, которые лишь красиво рассказывают о росте.

Глебу тридцать один год, и он читает несколько каналов в мессенджере Max, где ежедневно публикуют «горячие идеи» с обещанием удвоения за месяц. Он уже покупал акции по таким советам, пару раз удачно, несколько раз с убытком, и теперь не может понять, в чём его ошибка. Глеб пока воспринимает акции как тикеры, которые нужно вовремя купить и продать, и не задаётся вопросом, долей в каком бизнесе он владеет. Психологическим ловушкам, в которые он попадает, посвящена девятнадцатая глава, а начинать ему стоит ровно с того, о чём мы говорим сейчас.

Каждый из этих людей ищет в акциях своё, и каждому из них подойдут разные компании, разные стратегии и разная доля акций в капитале. Объединяет их одно: если они начнут думать о своих покупках как о долях в реальных бизнесах, их решения станут спокойнее и точнее. Анна поймёт, какие деньги не стоит вкладывать в акции вовсе, Виктор Сергеевич научится проверять надёжность дивидендов, Тимофей — оценивать рост, а Глеб — отличать идею от слуха. Вполне возможно, что вы найдёте в себе черты сразу нескольких из

них.

Осталось сказать о двух путях, которыми доля в бизнесе приносит деньги своему владельцу. Первый путь — дивиденды, то есть часть прибыли, которую компания выплачивает акционерам деньгами. Второй путь — рост стоимости доли, который происходит, когда компания увеличивает прибыль и рынок готов платить за её акции больше. В примере с пекарней вы видели оба пути одновременно: половину прибыли вы получили на руки, а вторая половина превратилась в новую печь и сделала ваш пай дороже.

Эти два пути не противоречат друг другу, а являются двумя сторонами одной медали. Каждый рубль прибыли компания может либо отдать акционерам, либо оставить в бизнесе, и в идеальном мире акционер одинаково выигрывает в обоих случаях. Если компания платит щедрые дивиденды, у неё остаётся меньше денег на развитие, и рост обычно замедляется. Если она всё реинвестирует, дивидендов почти нет, зато при удачных вложениях доля дорожает быстрее, и о том, как сочетание этих двух источников формирует итоговую доходность, мы подробно поговорим в пятой главе.

Чтобы почувствовать, как это выглядит на практике, сравним двух владельцев одинаковых по прибыли бизнесов. Первая компания каждый год отдаёт акционерам всю прибыль, и её владелец ежегодно получает на руки десять процентов от стоимости своей доли, но сама компания не растёт, и через десять лет она зарабатывает столько же, сколько сегодня.

Вторая компания ничего не платит, а всю прибыль вкладывает в новые магазины, которые приносят такую же отдачу, поэтому её прибыль каждый год увеличивается примерно на десять процентов. Через десять лет прибыль второй компании вырастет примерно в два с половиной раза, и её владелец, ничего не получив деньгами, будет обладать долей в бизнесе, который стал заметно крупнее.

Какой из владельцев выиграл, зависит от того, что каждый из них сделал со своими деньгами и насколько разумно вторая компания вкладывала прибыль. Если владелец первой компании тратил дивиденды, его капитал остался прежним; если реинвестировал их, он по сути сам повторил то, что за второго владельца делала компания. Отсюда видно, что дивиденды и рост — это разные упаковки одного и того же результата, а выбор между ними зависит от ваших целей и от того, кто лучше распорядится деньгами: вы сами или менеджмент компании.

В реальности, конечно, не каждый рубль, оставленный в бизнесе, превращается в рост. Менеджмент может вложить деньги в неудачный проект, переплатить за покупку другой компании или просто потратить их неэффективно. Поэтому инвестору важно понимать не только то, сколько компания зарабатывает, но и то, насколько разумно она распоряжается заработанным. Именно эту способность оценивать бизнес глазами владельца книга и будет развивать шаг за шагом.

Типичная ошибка новичка состоит в том, чтобы противо-

поставлять эти пути и выбирать один из них раз и навсегда. Одни говорят, что признают только дивиденды, потому что это «живые деньги», а рост цены — это лишь бумажная прибыль. Другие считают дивиденды пережитком и гонятся исключительно за ростом котировок. Обе крайности забывают, что настоящий вопрос не в форме дохода, а в том, растёт ли сама прибыль, ведь без неё через несколько лет не останется ни дивидендов, ни роста.

Вернёмся к Павлу, с которого мы начали эту главу. Если бы он перед покупкой задал себе несколько простых вопросов, его опыт был бы совсем другим. Ему стоило спросить, чем занимается этот банк, как он зарабатывает, сколько стоит весь бизнес и сколько прибыли приносит в год. Следом полезно было выяснить, какую часть прибыли банк отдаёт акционерам и на что тратит остальное. Наконец, самый честный вопрос звучит так: готов ли я владеть этой долей несколько лет, не заглядывая в приложение каждый час?

Ответы на эти вопросы не требуют экономического образования, однако требуют понимания нескольких базовых вещей, о которых и пойдёт речь в следующих главах. Вы узнаете, какие права даёт вам акция, как устроена биржа, откуда берётся доходность, как читать отчётность и как отличить дорогую компанию от дешёвой. Каждый следующий шаг будет опираться на мысль, которую мы закрепили здесь: акция — это доля в реальном бизнесе, и её ценность в конечном счёте определяется деньгами, которые этот бизнес заработа-

ет для своих владельцев.

Прежде чем двигаться к практике, полезно понять, откуда вообще взялась идея делить бизнес на доли и продавать их незнакомым людям. Эта идея родилась больше четырёхсот лет назад, пережила пузыри, крахи, революции и приватизацию, и каждая эпоха добавляла к ней правила, которые сегодня защищают и вас. В следующей главе мы совершим короткое путешествие от первых акций голландских купцов до современного российского рынка и посмотрим, какие уроки история оставила тем, кто покупает акции сегодня.

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.