

Паранич А. В.

# 170

## вопросов к финансисту

российский финансовый рынок



агана



Банк ЦентрКредит

# **Андрей Владимирович Паранич 170 вопросов финансисту. Российский финансовый рынок**

*Текст предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=2900955](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2900955)*

*170 вопросов финансисту. Российский финансовый рынок / Андрей Паранич.: СмартБук : И-трейд;  
Москва; 2012  
ISBN 978-5-9791-0302-0*

## **Аннотация**

Функционирование финансового рынка России представляет чрезвычайный интерес для любого экономически самостоятельного человека. Что такое инвестиции и что делать со своими сбережениями, как подступиться к акциям и к бирже, что такое ПИФы и ОФБУ – не всегда ясно даже хорошо образованному человеку, ибо экономическая специфика ненамного легче, скажем, медицинской или технической.

В данной книге в форме ответов на часто задаваемые вопросы рассказано о финансах и сбережениях, о доходах и инвестициях, о методах и инструментах, доступных на современном российском финансовом рынке для любого читателя, располагающего некоторыми деньгами и желающего их сохранить и приумножить.

Книга рассчитана на широкий круг читателей, задумывающихся о своем финансовом благополучии.

# Содержание

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| Вступительное слово                       | 4  |
| Введение                                  | 6  |
| Часть 1. Как стать богатым                | 9  |
| Часть 2. Основные понятия                 | 17 |
| Часть 3. Финансовая арифметика            | 25 |
| Часть 4. И все же, куда вложить деньги?   | 34 |
| Часть 5. Кто есть кто на финансовом рынке | 44 |
| Конец ознакомительного фрагмента.         | 46 |

# **Андрей Владимирович Паранич**

## **170 вопросов финансисту.**

### **Российский финансовый рынок**

#### **Вступительное слово**



**Банк ЦентроКредит**

CentroCreditBank

Дорогие друзья!

Представляем вам эту книгу, посвящённую основам инвестирования.

Грамотность в области функционирования финансовых рынков уже давно стала необходимостью, особенно с учетом развития прогрессивных технологий, приводящих к появлению новых сложных инструментов. Однако, не все россияне, осуществляющие инвестиции, до конца понимают систему функционирования рынка, сущность ценных бумаг, механизм осуществления сделок и специфику сопряженных с ними рисков, соответственно, зачастую ожидания являются неоправданными и завышенными.

В связи с этим, вашему вниманию и предложена эта книга, целью которой является – максимально полно, но простым и доступным языком, рассказать о рынке ценных бумаг и используемых инструментах, чтобы вы обладали всей информацией и могли принимать взвешенные и продуманные решения.

Я выражаю огромную благодарность и признательность автору и издателям за их творческую работу и надеюсь, что эта книга займёт достойное место в ваших библиотеках.

Председатель Правления  
ЗАО АКБ «ЦентроКредит»  
Андрей Тарасов



Дорогой читатель!

В современном мире любой из нас, вне зависимости от профессионального опыта, имеет широкий спектр возможностей для сохранения и приумножения капитала. Список методов и инструментов весьма разнообразен, начиная с банковских депозитов и покупки драгоценных металлов, заканчивая паями ПИФов и структурными продуктами.

Однако, не секрет, что для большинства россиян фондовый рынок до сих пор ассоциируется с некой рискованной авантюрой, в которой лучше не участвовать. Именно поэтому они, в большинстве своем, предпочитают не вникать в суть рынка, продолжая хранить деньги на депозитных счетах.

Но еще Гораций говорил: «Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему». Если Вы заинтересованы в своей независимости и стабильном инвестиционном доходе, – это утверждение для Вас.

Но как заставить деньги работать на Ваше благо? Ответ на этот и многие другие вопросы Вы получите, прочитав книгу, которую держите в руках. Она раскроет максимальный круг проблем и вопросов, с которыми на фондовом рынке сталкиваются не только новички, но и опытные инвесторы.

Книга написана профессионалом с большим практическим опытом работы на фондовом рынке России и отражает всю его специфику.

Предлагаем Вам заглянуть в самое сердце финансового рынка, и сделать свой первый шаг к финансовой грамотности.

Доходных Вам инвестиций!  
Ретунских Дмитрий Геннадьевич,  
Генеральный директор  
Управляющей компании «АГАНА»

## Введение

Приветствую Вас, уважаемый читатель!

Как вы думаете, на какой вопрос чаще всего приходится отвечать финансистам?

Нетрудно догадаться, что среди огромного количества вопросов, задаваемых самыми разными людьми (от любимых клиентов до просто знакомых), с огромным отрывом лидирует вопрос: «Куда вложить деньги?».

Спрашивающие ждут прямого ответа на этот вопрос – ведь кажется, что он сформулирован предельно ясно и в расшифровке не нуждается: если есть некоторая сумма денег, то во что их лучше вложить, чтобы в результате этой операции получилось больше денег? Ведь профессионал должен знать, как же иначе...

И когда в ответ человек слышит какое-то невнятное бормотание в стиле «можно подумать о вхождении в коммодитиз, но здесь мы видим большую волатильность и нет никаких гарантий, что завтра конъюнктура рынка кардинально не изменится», появляется ощущение, что отвечающий что-то скрывает, не желает делиться важной информацией, умышленно дает расплывчатые ответы.

И в следующий раз спрашивающий будет искать ответы на свои вопросы не у профессионала, а у того, кто охотно делится своими соображениями и приводит мало-мальскую аргументацию конкретно в пользу того или иного инструмента.

Различные агентства проводили опросы общественного мнения насчет того, как россияне принимают решения о финансовых операциях. Выяснилось, что большинство наших сограждан руководствуются в своих финансовых решениях советами знакомых. Многие ищут ответы на свои вопросы в сети Интернет. Но, в отличие от Европы и Америки, где большая часть финансовых операций (как инвестирование сбережений, так и получение различных кредитов) проходит с участием независимого финансового советника, в России за профессиональной консультацией обращается очень малый процент людей.

«Средний» россиянин не верит в полезность финансовых консультантов и не готов заплатить даже весьма невысокую цену за помощь в решении личных финансовых проблем. В результате независимые финансисты встречаются в России крайне редко и еще реже они готовы отвечать на какие-либо вопросы.

Финансистам не доверяют. Многие их воспринимают как беспринципных, жадных, циничных людей, заботящихся только о собственной выгоде. А что мы можем ожидать от сотрудников различных финансовых компаний? Очевидно, что в процессе консультации они будут нас мягко подталкивать к тому, чтобы мы воспользовались услугами предоставляемой ими организации.

За действительно независимую консультацию нужно заплатить. Время хорошего консультанта стоит дорого, а если вы хотите получить консультацию бесплатно, будьте готовы к тому, что вам будут продавать то, что выгодно продать консультанту.

Но вернемся к нашему вопросу: «Куда вложить деньги?».

Оказывается, на этот вопрос не так-то просто ответить...

Подумайте сами: на рынке обращается множество разных финансовых инструментов. Многие из них существуют в неизменном виде веками, что означает, что эти инструменты, безусловно, кому-то выгодны.

Поэтому более правильно вместо вопроса: «Куда вложить деньги?» спрашивать, как выбрать наиболее подходящий для конкретной ситуации инвестиционный инструмент. Однако и на этот вопрос нельзя ответить, не изучив досконально цели инвестора, его склонность к риску, его финансовую ситуацию.

Найти информацию о том, как работать с различными финансовыми инструментами, несложно. На тему инвестиций написано множество книг, в которых все разложено по полочкам, систематизировано, обосновано, но... Эти книги мало кто читает, поскольку они не содержат в себе прямых ответов на те вопросы, которые задают обычные люди, не являющиеся профессионалами финансового рынка.

Покупая холодильник, мы не интересуемся тем, как он устроен. Нам абсолютно все равно, какие процессы внутри него дают нужный нам результат. Мы хотим знать, как его включить, не будет ли он шуметь, и куда бежать, если он перестанет работать.

Но когда вы только начинаете задумываться о том, как лучше вложить некоторую сумму, вряд ли вы сразу захотите разобраться, почему «коэффициент put-call более волатилен, чем VIX». Вы сначала захотите получить общее представление о том, как работают различные финансовые инструменты. Но, к сожалению, найти понятные ответы на простые вопросы о финансовом рынке непросто.

Я много лет занимаюсь вопросами личных финансов, и мне задают достаточно большое количество вопросов по этой теме – на семинарах, через сайт, по почте, на личных консультациях. По большей части это весьма простые и довольно-таки однообразные вопросы. Как-то раз я заинтересовался, какие же ответы можно получить на эти вопросы из сети Интернет.

Думаю, Вы догадались, что я там нашел:

- статьи, содержащие скрытую или явную рекламу различных финансовых услуг (иногда весьма сомнительного качества) – 98 %;
- весьма привлекательные предложения откровенно мошеннического характера – 1 %;
- действительно грамотные статьи по искомым темам, профессиональные, но невероятно скучные – 1 %.

Зная то, что, согласно многим исследованиям, уровень доверия к информации из Интернета довольно-таки высок, а средний уровень знаний о финансах относительно низок, я реально опасаясь за финансовое здоровье россиян.

Идея написать эту книгу пришла мне в голову на очередном заседании Экспертной группы по финансовому просвещению при Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) России, где мы обсуждали качество финансовой информации, доступной россиянам. В ходе дискуссии мне пришла мысль, что, опираясь на многолетний опыт работы в области финансовой грамотности, стоит написать книгу, в которой читатели смогли бы найти откровенные и прямые ответы на наиболее часто задаваемые вопросы (ЧАВО) о личных финансах.

В этой книге вы не найдете детального рассмотрения устройства элементов инфраструктуры рынка, подробного разбора свойств каждого финансового инструмента или различных теорий. Не найдете вы здесь и сложных «многоэтажных» уравнений, описывающих какие-либо экономические процессы.

Здесь есть только лишь мои ответы на вопросы по разным темам, так или иначе касающимся российского финансового рынка, заданные реальными людьми. Некоторые вопросы могут показаться вам наивными, некоторые слишком заумными, но они все оказались в этой книге исключительно по причине того, что их задают достаточно часто. Надеюсь, в ходе ответов на эти вопросы у меня получилось заодно ответить и на главный вопрос: «Куда и каким образом вложить деньги на финансовом рынке России?».

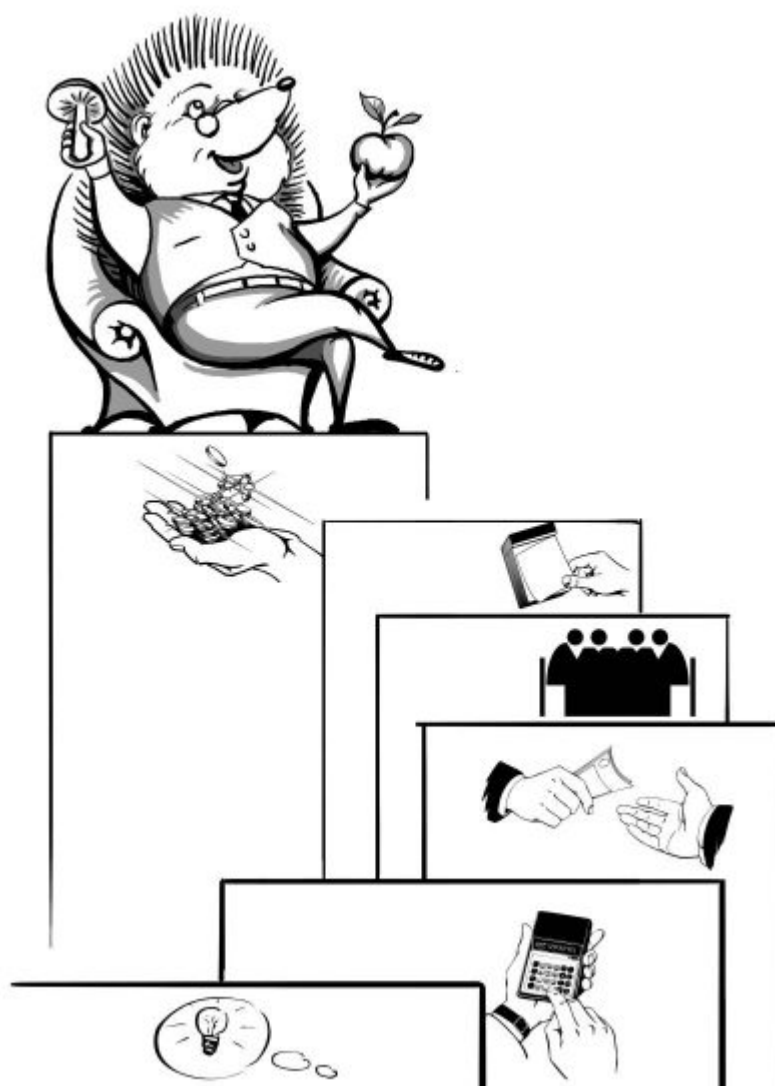
В начале книги вы найдете список вопросов, на которые я постарался здесь ответить. Вы можете читать книгу последовательно от начала к концу, а можете поискать ответ на интересующий вас вопрос, найдя похожий в этом списке.

Как известно, вопросов не возникает в двух случаях: когда все понятно и когда ничего не понятно. Второе встречается достаточно часто и если это ваш случай, то, может быть,

вопросы других людей натолкнут вас на какие-нибудь мысли. Если вы не смогли найти здесь нужной именно Вам информации, задайте свой вопрос мне лично по электронной почте: [ap@finstart.ru](mailto:ap@finstart.ru). Я Вам обязательно отвечу и, если Ваш вопрос покажется интересным и другим людям, то ответ на него войдет в следующее издание этой книги.

Надеюсь, что книга поможет вам почувствовать себя увереннее в вопросах инвестирования, станет удобным мостиком с перилами, помогающим преодолеть пропасть непонимания между «обычной» жизнью и «финансовым миром».

## Часть 1. Как стать богатым



Сразу же хочу пояснить: книга написана в стиле «вопрос-ответ». Вы встретите в тексте вопросы разных людей (они выделены *жирным шрифтом* и значком **?**) в том виде, в котором они наиболее часто мне встречаются. Повторюсь, некоторые из этих вопросов могут звучать странно, но это те вопросы, которые задают многие люди и на которые они не всегда получают адекватные ответы от финансовых консультантов.

Первые вопросы, которые мы с Вами разберем, напрямую не касаются финансовых инструментов и инвестиций. Но тем не менее я считаю необходимым начать именно с них, поскольку эти вопросы могут оказывать существенное влияние на восприятие всего, что происходит в мире финансов.

**?**

## **Как стать богатым(ой)?**

Наверное, сложно найти более популярный вопрос на финансовую тему, чем этот. По этому вопросу написано огромное количество книг, проводится множество семинаров, снимаются телепередачи и фильмы. Наверняка Вам попадались эти книги и вы уже знаете, что существует огромное количество проверенных способов стать богатым (причем довольно-таки быстро). Однако, несмотря на большое количество доступной информации по этой теме, богатых и успешных людей среди нас относительно немного.

У меня нет никакого желания анализировать различные способы разбогатеть (хотя среди них, несомненно, много действительно работающих методик). Я хочу обратить Ваше внимание на то, что во многих рецептах богатства в качестве основного ингредиента присутствуют инвестиции.

«Начни инвестировать сегодня и твоя жизнь изменится сказочным образом!», «Инвестируй по 100 рублей в день и в одно прекрасное утро ты проснешься миллионером!» и тому подобные лозунги создают ощущение, что стоит только начать вкладывать – и деньги потекут рекой.

Но при более детальном рассмотрении вопроса инвестиций вылезают две проблемы.

Во-первых, чтобы заниматься инвестированием, у вас должны быть в наличии деньги, которые можно инвестировать.

Во-вторых, все понятные, легкодоступные и надежные инструменты приносят весьма невысокий доход и, чтобы с их помощью получить хотя бы скромный денежный ручеек, придется вложить очень много. Получать заметную отдачу от инвестирования относительно небольших сумм и при этом не бояться потерять все вложения кажется невозможным.

Столкновение с этими двумя проблемами зачастую ставит жирный крест на интересе к инвестициям.

Да, несомненно, если у вас нет ни гроша, то никакие операции на финансовом рынке не сделают вас миллионером. Вам придется поискать какой-то другой путь к успеху. (Кстати, даже если у вас есть свободные деньги, путь к реальному богатству, скорее всего, будет лежать в стороне от финансового рынка. Ведь если вы не гениальный инвестор вроде Уоррена Баффета, то вы гораздо быстрее достигнете успеха в другой области. В той, где вы действительно талантливы. Возможно, это покажется странным, но талант к инвестированию сродни таланту в любой другой области – музыки, медицины, литературы. Неслучайно в подавляющем большинстве случаев «обычные» люди, выигравшие крупную сумму в лотерею, весьма редко могут распорядиться ей разумным образом и приумножить).

Означает ли это то, что поскольку нам придется искать другой путь к финансовой независимости, то о проблеме отсутствия денег для инвестиций можно забыть?

Отнюдь. Ведь если у вас нет свободных денег, то вам не только нечего инвестировать. Без денег вы будете очень сильно ограничены в возможностях осуществления каких-либо своих идей и проектов. А умение оценивать и принимать риски, свойственные различным финансовым инструментам, поможет вам принимать более разумные решения в самых разных ситуациях. Кроме этого, использование различных финансовых инструментов может заметно ускорить движение к цели.

Чтобы решить проблему отсутствия свободных денег, необходимо научиться грамотно распоряжаться имеющимися ресурсами. И самое пристальное внимание следует обратить на самые важные ресурсы: время и деньги.

Таким образом, ответ на поставленный вопрос лежит не столько в области обладания неким универсальным знанием о тех или иных возможностях инвестирования, сколько в области психологии.

Что же означает умение грамотно распоряжаться имеющимися ресурсами? Здесь мы плавно переходим к следующему вопросу.



### **Наутро жалею о потраченных на гулянки деньгах.... Как справляться?**

Грамотное распоряжение ресурсами – это не про то, как потратить меньше денег. Грамотное распоряжение ресурсами – это когда с помощью имеющихся в распоряжении времени и денег достигается максимально возможное количество действительно важных для вас целей.

Согласитесь, что сожаления о напрасно потраченных деньгах возникают лишь в том случае, когда вы в глубине души понимаете, что ресурсы потрачены на то, что не является важным, в то время как на действительно важные цели их не хватает.

Что же это за важные цели? Несомненно, они у каждого свои.

Люди добиваются успеха только в том случае, если действительно знают, чего хотят.

Если же вы сами не понимаете, что вам нужно, то вы будете постоянно шарахаться из стороны в сторону, осуществляя чужие цели, навязанные вам рекламой, примерами друзей, телевизионными передачами, мнением родителей, традициями и так далее... Купить все, что считают нужным купить множество людей вокруг нас, абсолютно невозможно (да и не нужно). А это значит, что у вас никогда не будет «достаточного» количества денег и вы регулярно будете жалеть о напрасных тратах.

Однако простого понимания своих целей все же недостаточно для грамотного распоряжения ресурсами. Необходимо найти оптимальный баланс между выбранными целями.

Если бы у вас была всего одна цель, то искать этот баланс было бы не нужно – вы просто все свободные ресурсы направляете на достижение этой «великой» цели. Но у любого человека целей много и поэтому необходимо выстроить наилучшую комбинацию из них, расположив цели по важности и срокам достижения.

***Например, вы ставите перед собой цель: купить квартиру.***

*Если вы перестанете тратить деньги на отдых и развлечения, одежду, деликатесы, образование, путешествия, то очевидно, что вы купите квартиру быстрее. Но ваша жизнь до момента реализации вашей цели станет намного менее интересной. Поэтому стоит поразмышлять над тем, как сбалансировать ваши затраты на «интересную» жизнь с вашим желанием обзавестись собственной недвижимостью.*

Позволю себе еще немного позанудничать на тему баланса целей: выражаясь академическим языком, нам необходимо найти оптимальный баланс между вчерашними, сегодняшними и завтрашними целями.

Вчерашние цели – это результаты ваших прошлых решений, которые сегодня вытаскивают деньги из вашего кармана. Например, это вещи, купленные в кредит. Когда-то давно вы решили что-то немедленно купить и купили. Вещи давно уже может и не быть, но вы все еще платите по кредиту. Покупая в кредит что-либо, вы должны понимать, что эти выплаты будут достаточно долго уменьшать ваши ресурсы для реализации ваших текущих, сегодняшних целей, и завтрашних целей.

Сегодняшние цели – это то, что вы получаете сегодня, здесь и сейчас (и платите за это наличными). Это покупка одежды, развлечения, путешествия, продукты, связь и многое другое... Именно сегодняшние цели определяют качество вашей жизни.

Завтрашние цели – это цели, на которые вы тратите ресурсы сегодня, но которые принесут плоды потом (через месяц, через год, через пять лет). К этой категории целей можно отнести затраты на обучение, инвестиции, реализацию бизнес-проектов.

Если вы хотите существенно изменить свое финансовое положение, вам следует больше внимания уделять вашим завтрашним целям, что означает отказ от части сегодняшних удовольствий во имя лучшей жизни в будущем, а это может быть очень непросто. Мы все находимся под постоянным давлением, вынуждающим нас тратить деньги на сегодняшние и вчерашние цели (причем зачастую используется прямая подмена понятий, как, например, в рекламе одного известного банка: «Живи завтрашним днем!», то есть возьми кредит и купи то, что ты хочешь, сегодня, не откладывая на завтра. Этот лозунг следует читать как: «Живи за счет завтрашнего дня!»). Если вы идете этим путем, у вас вряд ли когда-нибудь появятся ресурсы для существенного изменения вашего финансового положения).

Я не призываю вас жить исключительно завтрашним днем. Я говорю о том, что в структуре ваших целей обязательно должны присутствовать завтрашние цели. И чем больше их будет, тем быстрее и сильнее изменится ваша финансовая ситуация. Никогда не переставайте думать о саморазвитии, обучении, создании активов, карьерном росте, инвестициях!

*Желание зарабатывать больше, я думаю, знакомо абсолютно всем.*

*Как-то раз я трансформировал это желание в конкретную цель: увеличить ежемесячный доход в 5 раз за 5 лет.*

*Чтобы достичь этой цели, я стал больше времени и денег тратить на завтрашние цели: образование, контакты с полезными людьми, профессиональный рост, инвестиции и тому подобное.*

*Да, жизнь стала менее комфортной. Но как только цель была достигнута (что, кстати говоря, произошло заметно быстрее, чем было запланировано), качество жизни принципиально изменилось.*

Позволю себе выразить то же самое метафорой.

Представьте себе, что у вас есть «одноразовый» самолет, на котором можно без посадок перелететь из Москвы во Владивосток. Этот самолет может взлететь только с определенным количеством груза, и вы должны решить, чем его загружать – вкусной едой, игрушками, кучей ненужных в полете вещей и другим балластом, или топливом. Если вы решите взять с собой побольше всякой ерунды, у вас не хватит топлива, чтобы долететь до Владивостока, и вы будете вынуждены приземлиться в Новосибирске. А может быть, и вовсе не сможете улететь дальше Урала...

Если у вас нет завтрашних целей и вы чрезмерно увлекаетесь сегодняшними и вчерашними целями – вы загружаете самолет балластом, не берете достаточного запаса топлива в полет. И вы не сможете достичь в своей жизни выдающихся результатов. Скорее всего, вы будете жить «как все», останетесь на среднем уровне.



### ***Что необходимо изменить в себе, чтобы стать миллионером?***

Чтобы стать миллионером, вы должны найти в себе силы действовать без внешних стимулов, по своей собственной воле. То есть привыкнуть действовать не потому, что кто-то говорит вам, что нужно делать (этот путь, как правило, ведет к тому, что кто-то зарабатывает деньги на ваших действиях, а вы, в лучшем случае, остаетесь при своих), а потому, что вы сами считаете правильным какой-то образ действий. Вы сами определяете, какой результат вы хотите получить, и только от вас зависит, получите вы его или нет.

*Автомобиль без двигателя может двигаться только в одном направлении – под горку.*

**Ли Яккока**

Разумно спрашивать совета у экспертов, интересоваться опытом других людей, искать информацию в самых различных местах. Но неразумно ждать, что кто-то за руку приведет вас к успеху.

Очень серьезной проблемой может стать то, что даже совершенно правильные действия не всегда дают немедленный результат. Очень трудно продолжать упорно работать в ситуации, когда ваши действия не дают ощутимого результата в течение долгого времени. И чем дольше мы не получаем награды за наши труды, тем сильнее желание все бросить и заняться чем-то более приятным.

Разговаривая со многими предпринимателями, я пришел к выводу, что самое сложное на пути к успеху – это научиться терпеливо ждать.

Итак, вы не получите немедленного вознаграждения за вашу работу. Хуже того, практически всегда отдача появляется позже, чем вы рассчитывали и, зачастую, в другом размере. Но вы должны осознать, что именно способность действовать по собственной воле и работать достаточно длительное время, не получая за это награды, отличает людей, добившихся заметных успехов, от людей, жалующихся на постоянную нехватку денег.

Научиться терпеливо ждать означает, что вам удастся сохранить желание продолжать работать, несмотря на отсутствие видимого результата труда, а это может быть очень непросто.

Что же может помочь не сбиться с выбранного пути, сохранить мотивацию, побороть сомнения?

Опыт показывает, что гораздо легче двигаться к цели в случае, если вы предварительно составите подробный план ее реализации и будете постоянно сверять свои реальные достижения с этим планом. А для оценки прогресса по направлению к финансовой независимости очень хорош инструмент под названием «личный финансовый план».

Составление плана позволяет оценивать реалистичность поставленных целей (а точнее, реалистичность комбинации всех поставленных перед собой целей и задач), всегда точно понимать, приближаетесь ли вы к цели или нет, быстро реагировать на изменение ситуации.

Насколько это важно, можно проиллюстрировать с помощью отвлеченного примера.

Представьте себе, что вы решили переплыть на лодке какое-нибудь небольшое море (Черное, например), не пользуясь современными средствами навигации. Отчалив от берега, вы первое время сможете оценивать ваше продвижение визуально по тому, как удаляетесь от берега. Но как только берег скроется за горизонтом и вокруг вас останется лишь ровная водная гладь, вы потеряете возможность оценивать свой прогресс и через 1–2 дня пути совершенно перестанете понимать, где вы находитесь. Эта потеря контроля за ситуацией может вызвать у вас массу неприятных мыслей (вдруг не хватит воды и пищи, вдруг я сбился с курса, вдруг испортится погода), в результате чего вы можете принять совершенно не адекватное ситуации решение (например, повернуть обратно в момент, когда противоположный берег уже совсем близко, но вы об этом не догадываетесь).

Согласитесь, что, если вы возьмете с собой навигатор, который будет вам постоянно показывать ваше местоположение, вы будете чувствовать себя намного увереннее, спокойнее и наверняка не примете неверного решения по пути.

Роль навигатора на пути к финансовой свободе выполняет личный финансовый план.



## **Как научиться экономить деньги?**

Не. На мой взгляд, этот вопрос совсем не о том, о чем стоило бы думать. Я считаю, что экономия – это про то, как заставить себя хотеть меньше. А мне всегда было интересно думать не об этом, а о том, как достичь большего.

Достичь большего можно, если грамотно расставить приоритеты в целях, которые вы хотите реализовать в течение достаточно длительного промежутка времени (от 5 лет).

Все тот же финансовый план покажет вам, какую максимальную пользу можно «выжать» из имеющихся у вас в наличии ресурсов. И если вы сформулируете в плане действительно важные для вас цели, то вопрос о том, как научиться экономить, отпадет сам собой. Ведь отказаться от многих ненужных трат совсем несложно, если вы видите перед собой действительно важную цель в будущем.



## **Как заработать столько денег, чтобы появилась необходимость отнести их в банк?**

Одной из целей в вашем финансовом плане может стать создание капитала, который впоследствии превратится в реальные активы, приносящие вам дополнительный доход.

При абсолютно любом уровне доходов существует возможность часть денег направлять на формирования капитала. Разумеется, что при разном уровне доходов скорость, с которой вы двигаетесь к цели, будет различной.

Хочу отметить, что движение к поставленной на несколько лет цели всегда кажется очень медленным. Иногда даже кажется, что движения нет никакого, и тогда хочется все бросить и потратить собранные средства на что-нибудь приятное. Нужна огромная сила воли или... финансовый план. Финансовый план поможет не сбиться с пути, поскольку позволяет в любой момент оценить свой прогресс.

Однако тот же финансовый план может показать вам, что при вашем уровне доходов создание капитала, который будет приносить вам сколько-нибудь заметный дополнительный доход, может занять несколько десятков лет. Что же тогда? Нет смысла и пытаться?

*О, улитка,  
взбираясь на Фудзи,  
можешь не торопиться...*

Что было вначале – курица или яйцо? Что первично – научиться грамотно пользоваться деньгами или заработать много денег?

Уверен, что даже если ваши доходы далеки от желаемого, имеет смысл часть денег направлять на инвестиционные цели. Да, вы не сформируете за год капитал, который позволит вам бросить вашу основную работу, но в любом случае вы создадите запас наличности, который позволит вам чувствовать себя увереннее и принимать решения более взвешенно. И вы научитесь правильно распоряжаться теми деньгами, которые у вас есть.

По мере того, как вы будете накапливать финансовый резерв и учиться правильно распоряжаться деньгами, вы будете учиться видеть все больше и больше возможностей для заработка денег. Наверное, вы и сами догадываетесь, что чем больше у вас денег и знаний о деньгах, тем больше возможностей вы видите вокруг...



### ***А вы ведете домашнюю бухгалтерию?***

Да, я веду тщательный учет своих доходов и расходов. Я выстроил свою собственную систему учета, и она позволяет мне объективно оценивать мое текущее финансовое состояние, а также является главным элементом контроля за исполнением финансового плана.

А помните ли вы, сколько денег вы заработали в 2007 году? А сколько потратили? А на что потратили? Можете ли вы уверенно сказать, есть ли выраженная динамика в вашем финансовом положении в последние 10 лет? Знаете ли вы, насколько стала дороже жизнь за последние 5 лет?

Прописная истина: «Денежки любят счет».

Известный режиссер А.Кончаловский в одном интервью сказал замечательную фразу: «Знать истину и жить по истине

– это совсем не одно и то же». Например, все мы знаем, что нужно правильно питаться и заниматься спортом. Но многие ли действительно это делают?

Если вы действительно любите денежки, то сделайте им приятное: научитесь их считать. Конечно, «считать деньги» не означает просто регулярное пересчитывание содержимого вашего кошелька. Заведите себе удобную систему учета и привыкайте фиксировать в ней все ваши доходы и расходы.

И хватит отговорок! Возьмите тетрадку (создайте файл в Excel, запустите специальную программу для учета личных финансов) и запишите, куда вы потратили деньги сегодня!



### ***Реально ли получить пассивный доход в 100 000 рублей?***

Может быть и реально. Но сначала нужно понять, что имеется в виду под словами «пассивный доход». Если «пассивный доход» означает, что вы ничего не делаете, а к вам на счет регулярно приходят 100 000 рублей, то добиться этого возможно путем вложения некоторого количества денег в какие-нибудь очень надежные финансовые инструменты. Такие инструменты стоят очень дорого. В частности, для получения ежемесячного гарантированного дохода в размере 100 000 рублей нужно потратить порядка 20 миллионов рублей на покупку различных активов.

Тут я вам снова намекаю о необходимости составления личного финансового плана. Именно план покажет вам, насколько в вашей ситуации реально достижение в обозримом будущем цели «получить пассивный доход в размере 100 000 рублей в месяц».



### ***Как можно умножить деньги в 10 раз?***

Финансовый рынок предоставляет огромное количество возможностей для вложения денег. Есть на рынке и варианты вложений, с помощью которых, в принципе, возможно «умножить капитал в 10 раз» в течение достаточно короткого промежутка времени. Но при

этом придется смириться с очень высокой вероятностью потери весьма существенной части ваших вложений.

Практика показывает, что удвоить капитал за год удастся либо по очень удачному стечению обстоятельств (что редко повторяется), либо в результате очень профессиональной работы с высоко рискованными инструментами. Стабильно увеличивать инвестированную сумму в разы удастся только финансовым гениям. Если вы не уверены в своем таланте и не желаете тратить много времени на изучение финансовых рынков, лучше изначально ставить перед собой цели поскромнее.



### ***Как научиться искусству быть богатым?***

Наверное здесь, как и в любом другом искусстве, одних только знаний мало. Нужна еще удача, талант и много-много практики. Ни книги, ни фильмы, ни гениальные тренеры – никто вам не поможет, если вы не готовы реально действовать.

Постоянно искать идеи, пытаться реализовать их на практике, делать выводы из неудач и пробовать снова – это путь к тому, как научиться искусству быть богатым.

Это относится и к инвестициям. Можно прочитать тысячу книг по теме инвестиций, но реальные знания у вас появятся только после того, как вы начнете совершать свои собственные операции на фондовом рынке.

Хочу подчеркнуть, что фондовый рынок заставит вас изучать различные виды бизнеса, анализировать причины успехов и неудач различных предприятий в самых разных отраслях экономики. И это может дать вам не только идеи для прибыльных операций на рынке ценных бумаг, но и идеи для открытия собственных компаний.

#### **Итак:**

Путь к богатству у каждого свой. Но в этом пути вам точно пригодятся:

1. умение рационально использовать имеющиеся ресурсы (в первую очередь время и деньги);
2. финансовый план на 5-10 лет вперед, в котором присутствуют цели, необходимые для улучшения вашего благосостояния в будущем;
3. привычка вести тщательный учет своих доходов и расходов;
4. умение оценивать и принимать риски;
5. привычка постоянно изучать что-то новое и (это очень важно!) применять новые знания на практике;
6. ПОСТОЯННАЯ ГОТОВНОСТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ!

## Часть 2. Основные понятия



В этой части книги мы разберем смысл некоторых понятий, часто встречающихся на финансовом рынке.

Языковой барьер между финансистами и всеми остальными является причиной очень большого количества проблем. Многие из «финансистских» слов используются и в повседневной речи, но зачастую люди вкладывают в них совершенно иной смысл. Возникает непонимание, которое может стать причиной взаимного недоверия.

И чтобы между нами не было непонимания, я хочу с самого начала ответить на вопросы, касающиеся основных финансовых терминов и понятий.

?

### **Финансы – это деньги?**

Финансы – это не деньги. Точнее, финансы – это не только деньги. Финансы – это система отношений между людьми, организациями, государством (и между государствами), обеспечивающая движение различных ресурсов (в том числе и денег) между всеми участни-

ками этих отношений. Конечно, деньги являются важнейшей частью этой системы, выступая в роли посредника при передаче ресурсов.

Хочу подчеркнуть еще раз, что финансы – это система отношений. Это значит, что для того, чтобы изменить собственную финансовую ситуацию, следует наиболее пристальное внимание уделять не вопросам накопления и инвестирования денег, а вопросам изменения своей системы отношений с окружающим миром.

К примеру, если человек ведет совершенно пассивный образ жизни по формуле «проснулся – завтрак – работа – ужин – телевизор – постель», то в этом образе жизни нет места для новых отношений, а значит и для новых денег. Чтобы пустить в свою жизнь больше денег, необходимо сделать так, чтобы в вашу жизнь могли войти новые отношения с людьми. Невозможно серьезно изменить ситуацию с деньгами, ничего не поменяв в своем стиле жизни.



### ***Откуда берется инфляция?***

Что такое инфляция, наверное, никому объяснять уже не нужно. Инфляция – это одно из первых явлений рыночной экономики, с которым столкнулись россияне после начала экономических преобразований в 80-х годах прошлого века.

Инфляцией называют рост цен на различные товары и услуги или, точнее, снижение покупательной способности денег. Мы уже привыкли к тому, что деньги постепенно теряют свою покупательную способность, и знаем, что через некоторое время на ту же сумму можно будет купить меньше товаров и услуг.

Среди экономистов распространено мнение, что основной причиной инфляции является чрезмерное количество денег в экономике. Попросту говоря, если количество денег в обращении превышает количество товаров и услуг, на которые можно потратить эти деньги, то уровень цен будет постепенно расти.

Проще всего было бы объяснить причины появления инфляции тем, что правительство печатает «лишние» деньги для покрытия государственных расходов. Английский корень слова «инфляция» – *inflate* – «надувать, раздувать, накачивать» – как раз намекает на эту ситуацию: когда правительство «накачивает» деньгами экономику, это неизбежно приводит к росту цен. И, казалось бы, если государство не выпускает в обращение «лишние» деньги, инфляция должна быть на нулевом уровне.

Но, оказывается, инфляцией не так просто управлять. Дисбаланс между количеством денег и количеством товаров может возникать не только по причине того, что государство печатает деньги, но и по ряду других причин. Например, причинами инфляции могут стать падение производства товаров, увеличение количества выданных банками кредитов, ускорение оборота денег, нарушение платежного баланса страны, увеличение цен монополиями, рост цен на международных сырьевых рынках и многие другие факторы.

С точки зрения экономики в целом, умеренная инфляция (рост цен в пределах 10 % в год) скорее полезна, а не вредна, поскольку она вынуждает нас избавляться от денег (то есть покупать товары и услуги и инвестировать свободные деньги), и, тем самым, стимулирует рост экономики.

Плохо сказывается на экономике слишком большая инфляция и, как ни странно это звучит, дефляция (то есть снижение общего уровня цен). Первая сильно бьет по инвестиционным процессам, а вторая приводит к снижению потребительского спроса.



## **Дом – это актив или пассив?**

Слова «актив» и «пассив» встречаются в книгах по личным финансам очень часто и используются разными авторами в весьма разном смысле.

Я лично использую слово «активы» в следующем смысле:

**Активы** – это то имущество, которое можно превратить в деньги.

Если имущество можно превратить в деньги – то это актив. Если нельзя – то это не актив, а просто имущество. То есть, возвращаясь к заданному вопросу, если у вас есть дом, но вы в нем живете и не будете его продавать ни при каких условиях, то этот дом нельзя считать активом. Если же вы можете продать его в случае необходимости – то это, несомненно, актив.

Активы могут приносить доход, а могут и не приносить. Например, если вы сдаете ваш дом в аренду, то этот дом является для вас источником дохода (иногда в таком случае говорят, что актив «создает денежный поток»). Но даже если вы его не сдаете, дом по-прежнему является вашим активом. Купленный слиток золота никогда не будет приносить вам доход, но, поскольку вы купили его с целью продажи по более высокой цене в будущем, он, несомненно, является активом.

Активы могут требовать денег на содержание. Например, для хранения золотого слитка вы можете арендовать банковский сейф. А дом требует текущего ремонта, оплаты коммунальных платежей и так далее. Поэтому имеет смысл регулярно размышлять над тем, насколько выгодно владеть тем или иным активом. Если увеличение цены актива и приносимый им доход не покрывают затрат на его содержание, то стоит подумать о продаже такого актива.

Со словом «пассивы» возникает даже больше путаницы, чем со словом «активы». В финансовом менеджменте «пассивы» – это источники средств, использованных для создания «активов». Я предлагаю называть «пассивами» источники денег, требующие возврата. По простому говоря, «пассивы» – это наши долги (банковские кредиты, ссуды, займы).

Честно говоря, я думаю, что деление имущества на активы, пассивы и все остальное имеет весьма ограниченную полезность. Но все же это деление позволяет нам достаточно объективно оценить степень «финансового здоровья».

Чтобы понять, нормальная ли у вас «температура» в личных финансах, составьте таблицу с перечнем ваших активов по их сегодняшней оценке (по той цене, за которую их действительно можно сегодня продать), а также с перечнем ваших пассивов (то есть долгов). Из этой таблицы вы легко сможете посчитать Коэффициент Финансовой Зависимости (КФЗ), который рассчитывается как соотношение ваших пассивов (долгов) и ваших активов.

$$КФЗ = \text{Пассивы (Долги)} / \text{Активы}$$

У вас нормальная «финансовая температура», если КФЗ меньше 1. Если КФЗ зашкаливает за 1, то это показывает, что вы живете в режиме «финансовой простуды». Если ваш КФЗ превышает 2, то у вас ярко выраженная «финансовая лихорадка», которая может в скором времени привести к весьма тяжелым последствиям.

Однако, если ваш КФЗ меньше 1, то это не означает, что можно расслабиться. Многие «финансовые болезни» долгое время развиваются без повышенной «температуры».



## ***Как создать актив, который будет приносить деньги?***

Простейший способ обзавестись активом, приносящим деньги, – это его купить. Однако покупка доходного актива может потребовать весьма существенных вложений. Причем чем надежнее актив (с точки зрения его способности приносить деньги), тем дороже он стоит. Современный финансовый рынок предоставляет широкие возможности для покупки активов разных классов. Если вы решили идти этим путем, то вы должны озаботиться формированием капитала, достаточного, чтобы купить интересующие вас активы.

Есть и другой путь. Вы можете создать активы «своими руками», вкладывая при этом не только деньги, но и собственные силы, время, таланты и знания. Чем вы талантливее и энергичнее, чем больше времени можете уделить работе над созданием актива, тем меньше вам потребуется денег и, соответственно, отдача на вложения окажется больше.

Цена доходного актива обычно эквивалентна прибыли от владения этим активом за 5-10 лет. Покупать актив за такую цену или потратить несколько лет на создание подобного актива собственными силами – решать вам.

Когда вы работаете по найму, вы создаете активы не себе, а вашему работодателю. Если вы хотите, чтобы активы появились у вас лично, вы должны привыкнуть к мысли о том, что следует тратить какую-то часть ваших ресурсов (денег, времени, сил, знаний) не на развлечения и работу на других людей, а на создание собственных активов.

Где взять лишние ресурсы? У каждого человека есть масса возможностей, нужно только хорошенько поискать их. Например, средний россиянин тратит на просмотр телепередач 4,5 часа в день. Зачастую достаточно уменьшить долю телевизора в вашем личном времени в пользу развития различных собственных проектов, для того, чтобы ситуация с активами в корне изменилась.



## ***Кто такие инвесторы?***

Инвесторы – это люди, вкладывающие деньги в различные активы для того, чтобы продать их дороже через некоторое время. Таким образом, цель инвестора очень проста: получить прибыль на вложения.

***Инвестиции*** – вложение денег в различные активы с целью получения прибыли в будущем.

Сделки, не направленные на получение прибыли, считать инвестициями нельзя. Например, если вы покупаете квартиру для того, чтобы в ней жить, то эту покупку нельзя считать инвестиционной. А если же вы собираетесь сдавать эту квартиру в аренду и (или) перепродать ее дороже в будущем, то это уже инвестиции.

Покупаете машину, чтобы на ней ездить? Это не инвестиции. Покупаете телевизор в разгар кризиса, так как боитесь, что деньги пропадут или что телевизоры подорожают? Это не инвестиции.

Покупаете слиток золота, чтобы в будущем продать его дороже? Вполне инвестиционная сделка.

Инвесторы рассматривают множество различных инвестиционных предложений. Для того чтобы сравнить между собой варианты вложения денег, отличающиеся суммами и сроками, следует рассчитать доходности этих вариантов и сравнить их между собой.

***Доходность** – это показатель, который связывает между собой сумму полученной прибыли, размер вложений, и срок, на который вкладываются деньги. Выражается доходность в процентах годовых и показывает, какую прибыль вы получите за год, вложив деньги в какой-либо актив.*

Привычка думать об инвестициях в процентах годовых является одним из основных навыков успешного инвестора. Мы разберем вопросы финансовой математики (в частности, как рассчитать годовую доходность) ниже.



### **Чем спекуляция отличается от инвестирования?**

Слово «спекуляция» происходит от латинского слова *speculatio*, означающего «выслеживание, высматривание». Спекулянт выискивает активы, которые, по его мнению, стоят дешево, и покупает их для того, чтобы в ближайшее время перепродать дороже. Действия спекулянта не предполагают вмешательства во «внутреннюю жизнь» актива, он принимает решения о покупке или продаже активов исходя исключительно из анализа рыночной ситуации.

В принципе, цель инвестора совпадает с целью спекулянта. Инвестор, так же как и спекулянт, приобретает актив с целью продажи его с прибылью в некотором будущем. Но инвестор, как правило, ориентируется на более длительные сроки операций и уделяет гораздо большее внимание тому, как функционирует выбранный для покупки актив.

Грань между понятием «спекуляция» и «инвестиция» очень тонка и многие профессиональные финансисты сводят различие между этими понятиями исключительно к срокам операций. Например, если вы планируете продать актив через день или через неделю после покупки, то вы спекулянт. А если вы предполагаете держать актив в своем портфеле год и более, то вас можно считать инвестором. Спекулянты иногда становятся инвесторами по стечению рыночных обстоятельств: «хотел спекулировать по-быстрому, но получилось так, что заинвестировал»...



### **Почему риск считается благородным делом, ведь можно все потерять?**

Любые инвестиции связаны с риском. Покупая активы, вы можете потерять часть вложенных денег при неблагоприятном стечении обстоятельств в экономике. Но, с другой стороны, именно грамотное принятие риска дает возможность инвестору получить доходность, превышающую уровень инфляции.

***Риск** – это вероятность отклонения реально полученного результата от тех ожиданий, которые у нас были при принятии решения о вложении денег в тот или иной актив. Обратите внимание: вероятность отклонения от ожиданий, а не вероятность потерь. То есть, наличие риска означает не только то, что вы можете потерять часть денег, но и то, что вы можете заработать больше ожидаемого.*

Если инвестор вкладывает деньги в актив с нулевым уровнем риска, то в итоге он получит ровно столько, на сколько рассчитывал при заключении сделки (уверен, что в этом случае прибыль не покроет инфляционных потерь). Если же он готов рискнуть, то, скорее всего, получит результат, отличающийся от ожидаемого. Может быть, он заработает меньше, чем ожидал, а может быть, и больше.

Одна из главных финансовых аксиом гласит: из двух активов с одинаковой ожидаемой доходностью, но с разным уровнем риска инвесторы выберут актив с меньшим уровнем риска. Соответственно, для того, чтобы инвесторы выбрали актив с более высоким уровнем риска, у этого актива должна быть более высокая доходность, то есть он должен давать так называемую «премию за риск».

На финансовом рынке обращаются инструменты с самыми разными характеристиками по параметрам риска и доходности. Но по отношению ко всем этим инструментам действует правило: чем выше ожидаемый риск, тем выше должна быть ожидаемая доходность. И наоборот, если вы видите актив с высокой доходностью, вы можете быть абсолютно уверены, что вложения в этот актив связаны с повышенным риском.



### ***Можно ли потерять все деньги на фондовой бирже?***

Да, можно, если инвестировать в самые высокорискованные активы. Но если выбирать активы с приемлемым для вас уровнем риска, то можно быть уверенным, что возможные убытки не превысят допустимой для вас величины.

Чем больший уровень риска вы готовы принять, тем больше вероятность убытка и выше возможная доходность. К примеру, если вы вообще не можете позволить себе убытка, то вы будете выбирать инструменты с низким уровнем риска. Что означает, что доходность вашего портфеля будет находиться в пределах инфляции. Если же вы хотите получить доходность больше инфляции, вы должны быть готовы к потерям в том случае, если обстоятельства сложатся не в вашу пользу.

Это что же получается – все как в казино? Повезет – переиграем инфляцию. А не повезет – потеряем часть денег?

Действительно, на результат инвестирования может сильно повлиять случайное стечение обстоятельств, удача, везение. Но, тем не менее, не стоит относиться к вложению денег в различные активы как к азартной игре.

Чем лучше вы разбираетесь в том рынке, на котором совершаете операции, тем меньшее влияние на ваши результаты оказывает Его Величество Случай. И чем более рискованные инструменты вы используете, тем более профессиональны должны быть ваши действия. Например, для открытия банковского депозита не требуется никаких особенных навыков. Размещая деньги на депозите (особенно в пределах возмещения Системы страхования вкладов – сейчас это 700 тыс. рублей), вы ничем не рискуете, ведь потерять деньги, «неправильно» заключив договор с банком, практически невозможно.

Но существуют и другие, более сложные финансовые инструменты, такие как фьючерсы и опционы. Для работы с фьючерсами и опционами необходимо иметь багаж специальных знаний и достаточно серьезный опыт работы на фондовом рынке вообще и на рынке производных инструментов в частности. Вполне реально заработать на опционах прибыль, исчисляемую сотнями процентов годовых. Но без хорошего понимания того, как работает этот инструмент, можно потерять все вложенные деньги, совершив всего пару неудачных операций.

Кроме знаний, серьезное влияние на итоговый результат оказывает время.

Статистика показывает, что вероятность получения убытка от инвестиций сильно уменьшается с увеличением срока инвестиций. Например, если вы вкладываете деньги в акции на 1 год, то с вероятностью 30 % вы получите в конце года убытки (в случае, если вам не повезло и год оказался неудачным для рынка акций). Если вы инвестируете на 3 года, то вероятность убытков составляет около 5 % (если один год из трех убыточный – другие два года компенсируют провал). Если же вы покупаете акции на 5 лет и более, вероятность убытков стремится к нулю.

Чем более рискованные активы вы выбираете, тем на большие сроки инвестиций вы должны рассчитывать, чтобы уменьшить вероятность потерь.

Итак, все инвестиции связаны с риском, но это не повод от них отказываться. Ведь если вы не инвестируете свободные деньги, то их постепенно «съедает» инфляция. Нужно научиться управлять рисками так, чтобы не дать им выйти за заранее определенный вами предел.



### ***Как можно снизить риск при инвестициях?***

Мы уже знаем, что на вероятность убытков серьезное влияние оказывают уровень знаний и опыта инвестора, а также срок, на который вкладываются деньги. Но есть еще три способа снизить риски при инвестировании: страхование, диверсификация и хеджирование.

Что такое страхование, я полагаю, понятно всем. Страхование – это когда страховая компания (в обмен на определенное денежное вознаграждение) берет на себя обязательство возместить наши потери в случае какого-либо неприятного события. Например, если мы инвестируем в недвижимость, то мы можем застраховать купленный актив от ряда разных неприятностей: от пожара, наводнения, потери титула собственности и тому подобного. Таким образом, страхование уменьшает наши риски. Но поскольку мы за него платим, то эти платежи уменьшают и нашу инвестиционную доходность.

Страховка помогает избавиться от ряда различных рисков, но, к сожалению, мы не можем застраховать наши активы от изменения их рыночной цены. Ни одна страховая компания не продаст нам полис, который компенсирует нам убытки в случае, если купленная нами квартира вдруг подешевеет (вследствие экономического кризиса или по какой-либо другой причине).

Уменьшить возможный ущерб от падения цены актива можно при помощи диверсификации.

***Диверсификация*** (от английского *diversify* – *распределять, распылять*) – вложение денег в несколько различных видов активов с целью уменьшения риска.

Итак, диверсификация – это когда мы вкладываем деньги в разные активы, не держим «все яйца в одной корзине». В этом случае наши потери по одному виду активов будут компенсированы (ну или частично компенсированы) прибылью от других вложений.

Мы ничего не платим за диверсификацию, но очевидно, что наша итоговая доходность будет меньше, чем доходность самого доходного актива в нашем портфеле. Однако, если сравнить доходности отдельного актива и инвестиционного портфеля с одинаковым уровнем риска, то при том же уровне риска портфель активов даст нам более высокую доходность.

Диверсификация дает эффект за счет усреднения результатов различных видов активов в портфеле. Но она не спасает в случаях системных кризисов, подобных кризису 2008 года,

когда одновременно падает стоимость почти всех активов, в которые ранее мог вложиться частный инвестор.

А еще рыночные риски можно регулировать хеджированием.

***Хеджирование** (от английского *to hedge* – оградить) – это способ снижения рыночного риска при помощи производных финансовых инструментов (для частного инвестора доступны такие инструменты хеджирования как фьючерсы и опционы).*

Хеджирование на первый взгляд похоже на страхование, только вместо страхового полиса покупается какой-либо производный финансовый инструмент. Например, чтобы застраховаться от резкого падения курса рубля, мы можем приобрести опцион, дающий право на покупку нужного нам количества долларов или евро по зафиксированному курсу. Но в отличие от страхования, где степень защиты от риска устанавливается страховщиком, при хеджировании уровень риска регулируется самим инвестором и в очень широком диапазоне.

Чем сильнее инвестор желает уменьшить риск, тем дороже ему это обойдется. И если инвестор пожелает с помощью хеджирования убрать риск совсем, то он в результате сможет получить крайне низкую доходность, сравнимую с доходностью безрисковых финансовых инструментов, таких как депозит в Сбербанке.

Рынок производных инструментов наиболее сложный для понимания среди всех финансовых рынков. Выходить на этот рынок имеет смысл, только если вы уже имеете хороший опыт работы на более «простых» рынках.

Хочу еще раз обратить ваше внимание на то, что на финансовом рынке уровень риска может быть очень разным и им вполне можно управлять. Наличие риска вовсе не означает, что вы можете потерять все деньги. Вы можете задать для себя уровень риска таким образом, чтобы ваши максимальные потери в самой плохой ситуации составили не более 10 % от суммы ваших вложений. Чем выше принятый вами уровень риска, тем большую прибыль вы можете потенциально заработать. Если вы установите свой уровень риска равным нулю, то вы никогда не сможете получить доходность, превышающую текущий уровень инфляции.



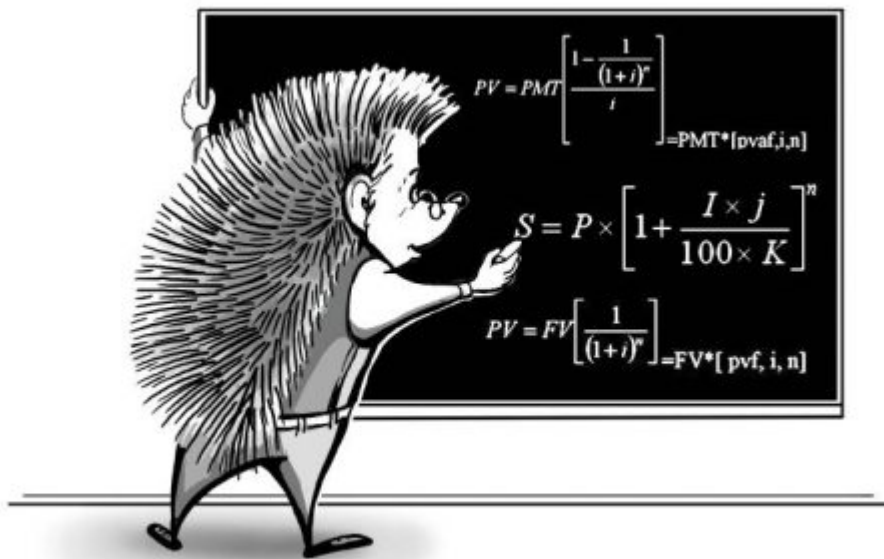
### **Что такое Форекс (Forex)?**

Форекс – это международный валютный рынок (FOREX

– Foreign Exchange). Рынок, на котором производится обмен одной валюты на другую в глобальном, общемировом масштабе. Объем валютных операций в мире колоссален, этот рынок обслуживает все международные торговые и инвестиционные операции. Каждый день на этом рынке заключаются сделки на сумму приблизительно 3,5 триллиона долларов. Валютный рынок работает круглосуточно, цена валют относительно друг друга меняется непрерывно. И на колебаниях курсов валют, в принципе, можно зарабатывать.

Вопросов об этом рынке очень много, и я постараюсь ответить на них достаточно подробно далее, в отдельном разделе этой книги, посвященном исключительно форексу.

## Часть 3. Финансовая арифметика



Чтобы не делать ошибок при инвестировании, нужно уметь правильно оценивать перспективы и результаты операций с различными активами. В этой части мы немного окунемся в область финансовой математики и изучим несколько простых способов вычисления результатов различных операций.

?

***Есть 50 000 рублей. Куда их можно вложить, чтобы приносили прибыль по 3 000 рублей в месяц?***

Чтобы понять, насколько реалистична задача, поставленная в вопросе, следует вычислить, какой *доходности* соответствует прибыль в размере 3000 рублей в месяц на вложенные 50 000 рублей, и потом поискать финансовый инструмент, который может обеспечить получение такой доходности.

***Доходность*** – это отношение полученной прибыли к сумме вложений, выраженное в процентах:

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \times 100\% = \frac{\text{Доход} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%$$

Где:

*Доход* – это все деньги, полученные в результате операции, то есть это и полученные проценты, и выручка от продажи активов, и любые другие виды доходов. Например, если мы купим на 50 000 какой либо актив и затем продадим его за 53 000 рублей, то наш доход состав-

вит 53 000 рублей, а прибыль, соответственно, 3000 рублей (Прибыль = Доход – Затраты = 53 000 рублей – 50 000 рублей = 3 000 рублей).

*Затраты* – это все деньги, потраченные на покупку активов, комиссии посредникам, расходы на хранение активов и любые другие расходы, связанные с инвестиционной сделкой. В нашем случае вложенные в активы 50 000 рублей являются *Затратами*.

Как вы помните, целью инвестиций является не вечное владение купленным активом, а увеличение количества вложенных денег. Формула доходности предполагает, что операция завершена и все купленные активы проданы.

Ожидаемая доходность от вложения наших 50 000 рублей составит:

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \times 100\% = \frac{3000 \text{ рублей}}{50000 \text{ рублей}} \times 100\% = 6\%$$

Необходимость пересчитывать все результаты операций в относительные величины (в проценты) возникает из-за того, что суммы инвестиций в разные активы могут очень сильно отличаться. Это означает, что сравнивать полученные абсолютные цифры прибылей будет затруднительно. Вот, например, что лучше: получить прибыль в размере 12 485 рублей на вложенные 132 000 рублей, или 23 560 рублей при инвестициях в размере 443 000 рублей? Казалось бы 23 560 рублей явно лучше, чем 12 485 рублей. Но ведь сумма инвестиций во втором варианте существенно больше, чем в первом... В относительных величинах все становится более понятным: в первом случае доходность составит 9,46 %, а во втором – всего лишь 5,32 %. Выбор очевиден.

Однако ограничиться расчетом простой доходности можно только в случае, когда сравниваемые инвестиционные варианты одинаковы по срокам вложения денег. Если же сроки операций отличаются, то нужно обязательно принять это во внимание. Понятно, что при одних и тех же вложениях получить прибыль в размере 3000 рублей за месяц лучше, чем получить такую же прибыль за 3 месяца.

Для сравнения вариантов инвестиций, различающихся не только по суммам, но и по срокам, нужно рассчитать доходность за некоторый стандартный срок. В финансовом мире за стандартный срок инвестиций принимают 1 год. То есть мы должны посчитать, сколько процентов мы бы получили на свои вложения в случае, если бы операция заняла ровно год. Например, если мы вкладывали деньги на 1 месяц, то мы считаем, что за год мы могли бы совершить 12 таких операций, а если сделка занимает 2 года, то мы предполагаем, что за год мы заработаем ровно половину прибыли от проекта.

Чтобы подчеркнуть, что имеется в виду именно доходность в пересчете на стандартный годовой срок, говорят не просто о доходности, а о годовой доходности, которая выражается в процентах годовых.

Пересчитать доходность в проценты годовых можно по следующей формуле:

$$\text{Доходность}(\% \text{ год}) = \frac{\text{Доходность}}{\text{Время}} \times \text{Год} \times 100\% = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \times \frac{\text{Год}}{\text{Время}} \times 100\%$$

Где:

*Время* – это продолжительность инвестиционной операции в днях, месяцах или других единицах.

*Год* – продолжительность года в тех же единицах, что и *Время*. То есть если мы подставляем *Время* в днях, то и *Год* должен быть в днях (365 дней), а если мы считаем *Время* в месяцах, то *Год* будет тоже в месяцах (12 месяцев)

Для простоты расчетов часто принимается, что в году 360 дней, а в месяце 30 дней.

Теперь вернемся к нашему вопросу и посчитаем, какую годовую доходность должны давать инвестиции, чтобы приносить ежемесячную прибыль в размере 3000 рублей на вложенные 50 000 рублей:

$$\text{Доходность}(\% \text{ год}) = \frac{\text{Доходность}}{\text{Время}} \times \text{Год} = \frac{6\%}{1} \times 12 = 72\% \text{ годовых}$$

Теперь мы можем подумать о том, какие финансовые инструменты могут принести прибыль в таком размере. Очевидно, что банковские депозиты нам не подходят, поскольку их доходность существенно ниже желаемой. Не подойдут нам и рынки акций, золота и многие другие, если мы хотим действовать в стиле «купил и держи».

Доходность 72 % вполне реальна на рынке производных инструментов или при актив-ных спекуляциях с использованием финансового плеча на рынке акций. Но и то, и другое не подходит начинающему инвестору, поскольку требует большого опыта, серьезных знаний и готовности принимать на себя весьма высокие риски. И если вы не считаете себя профессиональным инвестором, то стоит ограничить свои ожидания по доходности более скромными цифрами.

?

**Если вложить в банк 1 500 000 рублей на 3 года, какую сумму я смогу получить в месяц от процентов?**

Задача обратна к той, что мы решали в предыдущем вопросе. Сначала нужно узнать, какую доходность имеет выбранный финансовый инструмент. Если мы говорим о банковском депозите, то узнать это несложно. Банк указывает доходность по депозиту в условиях депозитного договора, публикует ставки по депозитам на своем сайте, вывешивает в офисе. По состоянию на конец 2011 года доходность долгосрочных (более 1 года) банковских депозитов находилась в пределах от 6 % до 11 % годовых. По другим финансовым инструментам для определения ожидаемой годовой доходности зачастую приходится пользоваться мнением экспертов или статистикой за некоторый период времени.

Допустим, что выбранный нами банк предлагает депозит на 3 года с процентной ставкой 8 % годовых.

Зная ожидаемую годовую доходность и сумму инвестиций, мы можем посчитать, какую прибыль мы будем получать каждый год:

$$\text{Прибыль за год} = \text{Сумма вложений} \times \text{Доходность}(\% \text{ год})$$

Доходность подставляется в формулы не в процентах, а в долях единицы. Чтобы превратить проценты в доли единицы, нужно разделить их на 100. Например, если доходность равняется 10 % годовых, то мы подставим в формулу  $10/100 = 0,1$

То есть в нашем случае:

Прибыль за год – 1 500 000 дублей X 0,08 = 120 000 рублей Далее нам надо посчитать, сколько мы получим за нужный нам срок, например за месяц:

$$\text{Прибыль} = \frac{\text{Прибыль за год}}{\text{Год}} \times \text{Время}$$

Где, как и в предыдущем вопросе:

*Время* – это продолжительность операции в днях или других единицах, а *Год* – это продолжительность года в тех же единицах, что и *Время*.

Рассчитаем прибыль для нашего примера:

$$\text{Прибыль} = \frac{120\,000 \text{ рублей}}{360} \times 30 = 10\,000 \text{ рублей}$$

Итак, получается, что, положив 1 500 000 рублей на банковский депозит под 8 % годовых, можно получить прибыль в размере 10 000 рублей в месяц.

?

### **Как посчитать, сколько денег у меня будет, если я положу на депозит 100 000 рублей на 5 лет?**

Посчитать, в какую сумму превратятся 100 000 рублей за 5 лет на банковском депозите, можно по формуле:

$$\text{Будущая сумма} = \text{Сумма вложений} \times (1 + \text{Доходность} \times \text{Время})$$

Где:

*Время* снова берется в любых единицах: месяцах, годах, днях. При этом *Доходность* в этой формуле применяется не годовая, а за единицу *Времени*. То есть годовую доходность можно подставлять в эту формулу только в случае, если *Время* измеряется годами. В случае, если *Время*, например, считается в месяцах, то годовую доходность нужно пересчитать в доходность за месяц:

$$\text{Будущая сумма} = \text{Сумма вложений} \times \left(1 + \frac{\text{Доходность}(\% \text{ год})}{12} \times \text{Время}(\text{мес})\right)$$

Если мы разместим наши 100 000 рублей на депозит с доходностью 8 % годовых, то в результате через 5 лет мы получим сумму:

$$\text{Будущая сумма} = 100\,000 \text{ рублей} \times (1 + 0,08 \times 5 \text{ лет}) = 140\,000 \text{ рублей}$$

Этот расчет не учитывает так называемого эффекта «сложных процентов». Чем же простые проценты отличаются от сложных? Сложный процент (капитализация процентов) имеет место, когда полученная за период прибыль присоединяется к сумме вложений и в следующий период времени прибыль зарабатывается на уже возросшую сумму вложений. Таким образом, эффект сложных процентов приводит к тому, что инвестированная сумма растет с большей скоростью.

Насколько вырастет инвестированная сумма с учетом капитализации процентов, можно посчитать по следующей формуле:

$$\text{Будущая сумма} = \text{Сумма вложений} \times (1 + \text{Доходность})^N$$

Где:

$N$  – это число периодов получения дохода (если доход выплачивается и присоединяется к сумме вложений ежемесячно, то  $N$  – это количество месяцев получения дохода);

*Доходность* – это доходность за единицу времени, в которых измеряется  $N$ . Если прибыль начисляется ежемесячно, то годовую доходность нужно пересчитать в доходность за месяц. Если прибыль выплачивается каждый квартал, то нужно считать доходность за квартал. Доходность подставляется в формулу в долях единицы.

Если по депозиту из нашего примера проценты начисляются ежемесячно и присоединяются к сумме вклада (депозит с ежемесячной капитализацией), то через пять лет мы получим следующий результат:

$$\text{Будущая сумма} = 100\,000 \text{ рублей} \times \left(1 + \frac{0,08}{12}\right)^{5 \times 12} = 148\,984 \text{ рубля}$$

Вы видите, что эффект сложных процентов в нашем примере подарил нам почти 9 000 рублей за 5 лет. Если же мы посчитаем, какой результат нас ожидает через 10 лет, то получится, что вклад с простыми процентами превратит наши 100 000 рублей в 180 000 рублей. А на вкладе с капитализацией за то же время 100 000 рублей вырастут до 222 000 рублей. Таким образом, чем длительнее срок, тем более ощутим эффект сложных процентов.

Все бы хорошо, но не стоит забывать про один неприятный факт – инфляционные процессы также развиваются по формуле сложных процентов. Это означает, что если процентная ставка по инвестициям меньше инфляции, то мы будем проигрывать инфляции, несмотря на всю силу сложных процентов.

Используя годовую процентную ставку – относительную величину, можно сравнивать между собой различные варианты инвестиций. Конечно, можно это делать и с помощью абсолютных показателей, рассчитывая будущий конечный результат.

Например, как понять, что выгоднее: вложить 100 000 рублей на депозит (1) со ставкой 7 % годовых с ежемесячной капитализацией на 2 года или на депозит (2) с выплатой всех процентов в момент открытия депозита со ставкой 6,5 % годовых на 1 год?

На депозите (1) сумма вложений увеличится до 114 980 рублей:

$$\text{Будущая сумма} = 100\,000 \text{ рублей} \times \left(1 + \frac{0,07}{12}\right)^{2 \times 12} = 114\,980 \text{ рублей}$$

С депозитом (2) вопрос несколько сложнее. Во-первых, он короче по сроку, а во-вторых, как учесть тот факт, что проценты по этому депозиту выплачиваются вперед, в день открытия депозита?

На мой взгляд, корректно посчитать будущую сумму для сравнения можно следующим образом: мы два раза повторяем операцию с депозитом (2), чтобы получить одинаковый срок с депозитом (1), и мы должны предположить, что полученные проценты мы сразу же размещаем на другом депозите с такой же ставкой (моделируем капитализацию).

Тогда получится, что при открытии депозита (2) мы получим 6500 рублей процентов и положим их на депозит на 2 года со ставкой 6,5 %. И на второй год мы получим также 6500 рублей, но они пролежат на депозите всего год.

Я думаю, что вы уже и сами сможете рассчитать, до какой суммы вырастут полученные нами проценты:

Первые 6500 рублей за два года на депозите со ставкой 6,5 % годовых вырастут до 7345 рублей, а вторые 6500 рублей за год дорастут до 6922 рублей.

Итого за два года мы заработаем 14 267 рубля, что лишь немногим меньше прибыли по депозиту (1) с более высокой ставкой и ежемесячной капитализацией.

Еще раз подчеркиваю важность того, что мы должны сравнивать операции с одинаковыми сроками. То есть следует изменить исходные данные для расчетов таким образом, чтобы уравнивать сроки различных вариантов инвестиций.

?

***Если я каждый месяц вкладываю 3000 рублей  
на депозит с ежемесячной капитализацией,  
то какая сумма будет на счете через 10 лет?***

Сколько денег накопится на счете при регулярных вложениях под одну и ту же ставку с капитализацией, вы можете посчитать по формуле будущей стоимости аннуитета.

*Аннуитетом в финансовом мире называется любой поток одинаковых платежей. Например, если пенсионный фонд выплачивает вам пенсию из ваших накоплений одинаковыми ежемесячными платежами, то это аннуитет. И если вы выплачиваете кредит ежемесячными одинаковыми платежами, то это тоже аннуитет.*

Будущая стоимость аннуитета (БСА) – это сумма, которая накопится у получателя аннуитета за весь срок получения дохода с учетом постоянного инвестирования полученных платежей.

$$\text{Будущая сумма} = \text{БСА} = \text{Годовой платеж} \times \frac{((1 + \text{Доходность})^N - 1)}{\text{Годовая доходность}}$$

Где:

*Годовой платеж* – это сумма, которую мы вкладываем в течение года. Если мы инвестируем деньги ежемесячно, то *Годовой платеж* равен двенадцати ежемесячным платежам.

*N* здесь снова означает число периодов начисления дохода и в этой формуле продолжительность периода начисления дохода *N* должна совпадать с периодом перечисления денег по аннуитету. *Доходность* рассчитывается также за период *N* исходя из *Годовой доходности* и выражается в долях единицы.

Если мы каждый месяц докладываем к нашим инвестициям 3000 рублей и все накопленное инвестируется с доходностью 10 % годовых в течение 10 лет, то мы в итоге накопим 614 534 рубля:

$$\text{Накопленная сумма} = 3000 \times 12 \times \frac{\left( \left( 1 + \frac{0,1}{12} \right)^{10 \times 12} - 1 \right)}{0,1} = 614\,534 \text{ рубля}$$

Вдумайтесь немножко: вы отрываете от сердца всего 100 рублей в день и через 10 лет получаете сумму 614 534 рубля! Притом, что если вы просто откладываете по 100 рублей в день, не инвестируя их никуда, то накопленная сумма составит всего 360 000 рублей, то есть почти в два раза меньше!

?

**Сколько нужно ежемесячно откладывать, чтобы накопить 1 000 000 рублей за 5 лет?**

В прошлом вопросе мы подсчитывали результат планомерного инвестирования в течение некоторого периода времени. Но чаще мы сталкиваемся с обратной задачей: сколько нужно откладывать денег, чтобы к определенной дате накопить нужную сумму? Ребенок скоро будет поступать в институт, хочется купить собственную квартиру, совершить кругосветное путешествие, открыть бизнес... Да мало ли какие у нас могут быть цели! При помощи следующей формулы мы можем посчитать, сколько денег нужно ежемесячно инвестировать для того, чтобы реализовать запланированное:

$$\text{Ежемесячный платеж} = \frac{\text{Целевая сумма} \times \frac{\text{Годовая доходность}}{12}}{\left( \left( 1 + \frac{\text{Годовая доходность}}{12} \right)^N - 1 \right)}$$

Где, как и в предыдущем примере,  $N$  – это число периодов начисления дохода. Поскольку мы вычисляем размер *ежемесячного платежа*,  $N$  измеряем в месяцах. *Годовая доходность*, как и в предыдущих расчетах, подставляется в формулу в долях единицы.

Если мы хотим накопить 1 000 000 (один миллион) рублей за 5 лет и для этого держим деньги на пополняемом депозите с доходностью 7 % годовых с ежемесячной капитализацией, то нам нужно каждый месяц вкладывать 13 968 рублей:

$$\text{Ежемесячный платеж} = \frac{1\,000\,000 \text{ рублей} \times \frac{0,07}{12}}{\left( \left( 1 + \frac{0,07}{12} \right)^{5 \times 12} - 1 \right)} = 13\,968 \text{ рублей}$$

Инвестируя всего 14 000 рублей в месяц, через пять лет вы станете миллионером! А если ваши инвестиции в среднем будут приносить 15 % годовых, то для того, чтобы накопить миллион за те же пять лет, вам нужно будет ежемесячно добавлять к вашим вложениям лишь 11 290 рублей.

Важно отметить, что приведенные аннуитетные формулы работают при условии капитализации процентов. То есть чтобы реально получить расчетный результат, вы должны не забывать снова вкладывать полученный от ваших активов доход.

Кстати, вы можете стать «миллионером» намного быстрее, если, например, возьмете миллион рублей в кредит в банке. Давайте посчитаем, во сколько вам это обойдется.

Для расчета аннуитета при погашении кредита применяется другая формула:

Где:

$$\text{Размер ежемесячного платежа} = \frac{(\text{Сумма кредита} \times \text{Процентная ставка})}{(1 - (1 + \text{Процентная ставка})^{-N})}$$

*Процентная ставка* берется в долях единицы в пересчете на месяц, то есть это годовая ставка по кредиту, деленная на 12. Например, для кредита со ставкой 15 % годовых *Процентная ставка* будет равна:

$$\text{Процентная ставка} = \frac{15\%}{(100 \times 12)} = 0,0125$$

Итак, если мы берем 1 000 000 рублей в кредит, то при достаточно умеренной ставке по кредиту в размере 15 % годовых нужно будет выплачивать по 23 790 рублей каждый месяц в течение 5 лет:

Разумеется, миллион сегодня лучше, чем миллион через 5 лет. Но и 23 790 рублей каждый месяц платить заметно тяжелее, чем 14 000 рублей...

?

### **Как быстро («на пальцах») оценить выгодность вложений?**

Исследования показывают, что у многих людей возникают сложности с вычислением и пониманием процентных ставок (особенно когда считать приходится быстро и в уме). Один из способов справиться с этой проблемой – не пытаться разобраться в процентах, а выяснить, сколько времени потребуется для того, чтобы удвоить количество инвестированных денег с учетом эффекта сложных процентов. Тогда от непривычных и непонятных процентов мы перейдем к более привычным единицам измерения – к годам.

Вычислить это проще, чем кажется. Задолго до того, как были изобретены калькуляторы и электронные таблицы, инвесторы использовали «Правило 72х».

Как работает это Правило?

Представьте себе, что вам предложили инвестировать деньги с доходностью 10 % годовых с возможностью капитализации процентов. Чтобы с помощью Правила 72 вычислить, сколько лет потребуется для удвоения суммы первоначальных инвестиций, нужно просто разделить 72 на годовую ставку доходности. То есть для 10 % годовых удвоение суммы произойдет через  $72/10 = 7,2$  лет. Аналогично, с процентной ставкой 20 % годовых сумма удвоится за 3,6 лет ( $72/20 = 3,6$ ).

Правило 72 не подходит для точных расчетов, но оно позволяет быстро и без использования компьютера или калькулятора получить достаточно реалистичную оценку результата.

Как же мы можем воспользоваться Правилом 72 для принятия решения о выгодности вложения денег в тот или иной актив? Разумеется, чем быстрее прирастают наши активы, тем лучше. Но мы должны иметь представление о реалистичных сроках удвоения капитала с приемлемым для нас уровнем риска.

Я считаю, что если инвестиции удваиваются не быстрее, чем за 5 лет, то это инвестиции вполне приемлемого риска. При этом если увеличение суммы в два раза происходит более чем за 10 лет, то это не очень интересно. Если же Правило 72 показывает, что денег станет в два раза больше уже через 2 года, то это повод сильно задуматься, не слишком ли это хорошо для того, чтобы быть правдой.

## Часть 4. И все же, куда вложить деньги?



Теперь мы перейдем к наиболее часто задаваемому финансовым консультантам вопросу: «куда вложить деньги»?

?

***Куда вложить 15 000 долларов (200 000 рублей, 5 миллионов рублей, 5000 рублей)?***

Может быть, мой ответ на этот вопрос покажется вам неудобным, но начинать нужно не с выбора возможных вариантов вложения денег, а с определения приемлемого уровня риска.

Я много раз наблюдал, как люди принимают решения об инвестировании свободных денег. И очень часто начинающий инвестор идет следующим путем:

Увидев в каком-либо журнале, газете, по телевизору или еще где-то очень заманчивую рекламу на финансовую тему («Наши пайщики заработали 287 %! А ты чего ждешь?»), заинтересовавшийся человек отправляется в офис рекламируемой компании. Там он задает вполне обычный вопрос: «У меня есть свободные деньги. Куда лучше всего их вложить?»

Как вы понимаете, не существует идеальной финансовой компании, способной предложить частному инвестору все возможные финансовые инструменты на самых лучших на рынке условиях. У каждой компании есть свои сильные и слабые стороны. Это означает, что в большинстве случаев потенциальному инвестору предложат не то, что ему лучше всего бы подошло, а то, что есть в наличии, с акцентом на то, что интересно продавать конкретному сотруднику финансовой компании.

То есть между инвестором (вами) и сотрудником компании возникает конфликт интересов: инвестор желает получить услугу, наилучшим образом соответствующую его потребностям, а сотрудник компании заинтересован продавать те услуги, от продажи которых он лично получает наибольшую выгоду (например, в виде премий и бонусов). В этой ситуации,

даже если услуги компании совершенно не подходят покупателю, продавец будет стараться всеми способами уговорить инвестора вложить деньги.

И, скорее всего, в зависимости от добросовестности продавца, произойдет одно из двух:

- Инвестору продадут то, что наиболее интересно продавать компании, то есть то, с чего компания получает наилучший заработок;
- Инвестору подберут наиболее подходящий для него продукт из ассортимента компании.

Важно также то, что критерий «подходящести» продавец может узнать только у самого инвестора. И если вы как инвестор ставите задачу в стиле «хочу как можно больше зарабатывать», то продавец будет предлагать потенциально очень доходные инструменты с достаточно высоким уровнем риска.

Кстати, большинство финансовых компаний с большей охотой продают именно высокорискованные инструменты, поскольку эти инструменты приносят им наибольший доход (причем даже в том случае, когда инвестор получает убыток).

Итак, если вы приходите в финансовую компанию и задаете вопрос: «Куда вложить деньги, чтобы побольше заработать?», очень высока вероятность, что вам предложат высокорискованные инструменты, и при неблагоприятной ситуации на рынке вы столкнетесь с потерями, размер которых может привести вас в неприятное изумление и, после фиксации убытков, заставит вас принять решение о прекращении любых «экспериментов» с финансовыми рынками.

Гораздо правильнее подходить к вопросу инвестирования с другой стороны: вместо вопроса о том, сколько вы хотите заработать, следует задать себе вопрос о том, сколько вы можете позволить себе потерять. То есть еще перед тем, как вы начнете думать о том, сколько денег вы хотите инвестировать, вы должны подумать о том, какие потери для вас допустимы.

После того как вы определите, какие потери вы способны спокойно пережить, вы можете начать выбирать направления инвестиций исходя из статистики возможных потерь на различных рынках (подобную статистику о самых разных рынках достаточно легко можно найти в сети Интернет, а также на семинарах соответствующей тематики, например, в Школе Начального Финансового Образования «ФинСтарт»: [www.finstart.ru](http://www.finstart.ru)).

Выбрав те рынки, где вы точно не потеряете больше допустимого, можно начинать думать о способах совершения операций на них и лишь после этого – о том, какую финансовую компанию выбрать для совершения этих операций.

Рассмотрим чуть подробнее весь этот алгоритм.

Важнейшее условие об уровне допустимых потерь вы принимаете путем совсем нехитрых рассуждений. Вы просто должны спокойно поразмышлять, потеря какой суммы не вызовет в вашей жизни каких-либо серьезных последствий. Устраиваетесь поудобнее в любимом кресле и стараетесь хорошенько себе представить, как изменится ваша жизнь после потери некоторого, вначале небольшого, количества денег.

Что изменится в вашей жизни, если вы завтра потеряете 5000 рублей? Если вы чувствуете, что ничего особенного не произойдет, то начинаете увеличивать сумму. А если вы потеряете 50 000 рублей? А полмиллиона? И так вы продолжаете увеличивать цифры до тех пор, пока не дойдете до суммы, потеря которой будет для вас действительно неприемлема. Поскольку ваша задача – определить предельный размер допустимых потерь, то следует вернуться на шаг назад к последней сумме, потеря которой не показалась вам критической.

Хочу обратить ваше внимание на то, что рассуждения о том, какое количество денег можно позволить себе потерять, никак связаны с размером суммы предполагаемых инвестиций.

Определив размер допустимых потерь, следует соотнести его с размером вашего предполагаемого инвестиционного портфеля, чтобы определить уровень допустимых потерь:

$$\text{Уровень допустимых потерь} = \frac{\text{Размер допустимых потерь}}{\text{Инвестируемая сумма}} \times 100\%$$

Например, если вы решили, что потери свыше 100 000 рублей будут для вас болезненными и при этом вы хотите инвестировать 500 000 рублей, то уровень допустимых потерь для вас составит 20 %:

$$\text{Уровень допустимых потерь} = \frac{100\,000 \text{ рублей}}{500\,000 \text{ рублей}} \times 100\% = 20\%$$

После того как вы вычислили уровень допустимых для вас потерь, вы можете начать рассматривать различные направления вложения денег. Ваша задача – выбрать те рынки, где в случае неблагоприятной ситуации вы не потеряете больше допустимого для вас уровня. Например, статистика показывает, что в ситуации финансового кризиса вложения в акции могут принести убыток в размере порядка 30 % от инвестированной суммы. Это означает, что если ваш уровень допустимых потерь составляет 20 %, то вы не можете позволить себе вкладывать все деньги в акции (даже самые надежные из них).

Если же вы, тем не менее, желаете покупать акции, то для того, чтобы уровень возможных потерь не превышал запланированную величину, вам необходимо «разбавить» акции в вашем инвестиционном портфеле какими-либо менее рискованными инструментами.

Если мы вкладываем до 700 000 рублей на банковские депозиты, можно условно принять, что возможные потери по вкладу будут равны нулю. Тогда, чтобы «уложиться» в 20 % допустимых потерь, мы можем составить инвестиционный портфель следующим образом: на 2/3 денег мы купим акции и 1/3 денег положим на банковский депозит:

$$\text{Уровень возможных потерь по портфелю} = \frac{2}{3} \times 30\% + \frac{1}{3} \times 0\% = 20\%$$

Мы можем включать в инвестиционный портфель самые разные виды активов: депозиты, облигации, акции, золото, недвижимость, нефть, валюту и т. д. На основании статистики мы определяем уровень возможных потерь по конкретному инструменту и добавляем эти инструменты в портфель в такой пропорции, чтобы суммарный риск портфеля не выходил за установленные нами рамки.

**Инвестиционный портфель** – совокупность активов, принадлежащих инвестору. Инвестиционный портфель может состоять из одного вида активов, но более распространен случай, когда с целью управления рисками инвестор включает в состав портфеля различные виды активов (например, акции и облигации).

После того как мы определились с направлениями вложения денег, нам следует разобраться, каким образом мы будем совершать операции на каждом из выбранных направлений. Совершать операции самостоятельно не всегда разумно. Зачастую выгоднее передать деньги в управление профессионалам или купить паи профильного ПИФа. Но каждый из вариантов имеет свои преимущества и недостатки, поэтому необходимо изучить все доступ-

ные предложения, причем для каждого из направлений вложения денег отдельно. Мы можем решить, что операции с облигациями мы совершаем самостоятельно, а в акции будем вкладываться через покупку паев ПИФов.

Выбрав способ выхода на соответствующий рынок, мы начинаем искать компанию, которая нам в этом поможет. Выбирая поставщика финансовых услуг, не спешите и постарайтесь изучить побольше предложений от разных компаний, чтобы выбрать то, что наилучшим образом соответствует вашим целям.

Не старайтесь найти универсальную компанию, которая закроет все ваши потребности в финансовых услугах одномоментно. Крайне редко бывает так, что какая-то одна компания одинаково сильна на всех доступных инвестору рынках. Более вероятна ситуация, когда для доступа к инструментам с разных рынков инвестор пользуется услугами различных компаний. А когда речь идет о доверительном управлении и ПИФах, целесообразно использовать несколько разных компаний из соображений диверсификации (то есть следует разделить инвестируемую сумму на части и отдать в управление в различные компании для того, чтобы снизить возможный ущерб от ошибочных действий управляющих).

Итак, принимать решение о том, куда вкладывать деньги, следует по алгоритму:

1. Определить уровень допустимых потерь.
2. Выбрать интересующие вас направления инвестиций и составить из них портфель, уровень возможных потерь по которому будет находиться в пределах установленного вами уровня допустимых потерь.
3. Выбрать способы совершения операций с отобранными активами.
4. Определиться с поставщиками услуг для каждого из выбранных вами рынков.

Строгое следование этому алгоритму убережет вас от многих неприятных неожиданностей. Однако, чтобы неожиданностей стало еще меньше, следует регулярно пересматривать портфель, совершая те же самые шаги, что и при первоначальном создании портфеля.

Если в вашем инвестиционном портфеле присутствуют активы с различным уровнем риска и, соответственно, доходности, то из-за того, что стоимость ваших активов будет расти неравномерно, изначально заданные доли разных активов в вашем портфеле будут постепенно изменяться. Это приведет к тому, что уровень возможных потерь вашего портфеля будет изменяться и, чтобы держать его в допустимых для вас пределах, портфель необходимо регулярно «перетряхивать», уменьшая долю быстрорастущих активов в пользу менее рискованных инструментов.

### **Разберем это на примере.**

Пусть размер наших допустимых потерь составляет 30 000 рублей.

Представим себе, что в начале 2009 года мы решили инвестировать 200 000 рублей. Уровень допустимых потерь для наших инвестиций составит 15 % (30 000 рублей/200 000 рублей).

Если мы вложим наши деньги в портфель, состоящий поровну из депозитов и самых надежных акций, то размер возможных потерь для такого портфеля будет точно соответствовать нашим целям:  $0,5 \cdot 0 + 0,5 \cdot 30 \% = 15 \%$ .

За год половина портфеля, вложенная на депозит в банке, дала бы прибыль в размере порядка 10 000 рублей, и соответственно, эта часть портфеля выросла бы к началу 2010 года до 110 000 рублей. А вот 100 000 рублей, вложенные в акции, за то же самое время выросли бы до 200 000 рублей (на целых 100 %). И в итоге общая стоимость нашего портфеля к началу 2010 года увеличилась бы с 200 000 рублей до 310 000 рублей.

Из-за того, что акции в 2009 году росли гораздо быстрее суммы на депозите, структура нашего портфеля изменилась:

Теперь на депозите у нас находится 35 % (110 000 рублей/ 310 000 рублей), а в акции вложено 65 % портфеля (200 000 рублей/ 310 000 рублей).

Возможный уровень потерь по портфелю теперь равен 19,35 % ( $0,35 \cdot 0 \% + 0,65 \cdot 30 \%$ ), что заметно больше исходных 15 %.

Чтобы вернуться к изначально заданному уровню допустимых потерь в размере 15 %, нам нужно продать часть акций (на сумму 45 000 рублей) и вырученные деньги положить на банковский депозит.

Но если наши предпочтения по размеру допустимых потерь не изменились (остались на уровне прежних 30 000 рублей), то из-за того, что размер портфеля увеличился, уровень допустимых потерь будет теперь иным:  $30\,000 \text{ рублей} / 310\,000 \text{ рублей} = 9,7 \%$ . И чтобы привести наш портфель в соответствие с этим уровнем, нужно будет продать акции на сумму 99 767 рублей.

«Перетряхивание» (или «балансировку») инвестиционного портфеля следует производить приблизительно раз в полгода, независимо от того, под чьим управлением находятся ваши активы. Это нужно делать и в тех случаях, если вы совершаете операции самостоятельно, если покупаете паи ПИФов, если отдаете деньги в доверительное управление в управляющую компанию.

Ну это все хорошо, конечно, про портфель и тому подобное, но все же:



***Если есть свободные деньги, то куда их вложить,  
чтобы гарантия от катаклизмов была?***

Кризис 2008 года наглядно показал, что не существует активов, абсолютно защищающих инвесторов от экономических катаклизмов. Это означает, что нужно сосредоточиться не на поиске идеального актива, а на грамотном составлении портфеля из существующих и доступных в конкретной ситуации неидеальных активов. Грамотное составление означает, что в портфель включаются различные типы активов в пропорциях, наилучшим образом соответствующих текущей экономической ситуации (с учетом возможных изменений ситуации в будущем).

Можно выделить основные четыре группы активов:

1. активы с фиксированным доходом;
2. товарные активы;
3. бизнес, производственные активы;
4. валюта.

В различных экономических ситуациях (с учетом инвестиционных целей конкретного инвестора) имеет смысл делать акцент на какой-либо из этих четырех групп активов.

Чем же отличаются эти группы активов?

Покупая активы с фиксированным доходом, вы в момент заключения сделки уже знаете, на какую максимальную прибыль вы можете рассчитывать в результате операции. Вложения в эти активы обычно сопряжены с невысоким уровнем риска, и получить с их помощью прибыль, превышающую уровень инфляции, практически невозможно. К активам с фиксированным доходом относятся такие инструменты как банковские депозиты и облигации.

Товарные активы – это различного рода товары, обращающиеся на бирже. Покупая товар, инвесторы рассчитывают продать его дороже и заработать на разнице. Причин роста стоимости товара может быть много: возникший дефицит товара, инфляция, циклические

явления на рынке и так далее. Если товар не растет в цене, то инвесторы, как правило, оказываются в неприятной ситуации: хранение товара сопряжено с издержками (например, аренда сейфа в банке для хранения слитка золота), а сам по себе товар прибыли не приносит.

Бизнес и производственные активы покупать можно как в виде целых компаний и производственных комплексов, так и в виде долевых ценных бумаг. Например, покупая акции, вы становитесь совладельцем компании, которая выпустила эти акции в обращение.

Как вы понимаете, бизнес создают для того, чтобы получать прибыль. Если компания не в состоянии давать прибыль, то она разоряется. Покупая акции устойчиво работающих компаний, вы становитесь владельцем актива, приносящего прибыль.

Валюта – это всего лишь деньги (правда, имеющие хождение в другом государстве). Просто хранить деньги «в чулке» не имеет смысла, поскольку тогда они однозначно теряют реальную стоимость из-за инфляции. Вкладывать деньги в валюту, на мой взгляд, имеет смысл, только если ожидаются серьезные потрясения в экономике отдельно взятой страны или региона и только на очень короткий срок. А в случае, если ситуация продолжит оставаться нестабильной или будет ухудшаться, можно вложить купленную валюту в иностранные активы (все те же активы с фиксированным доходом, товарные активы или бизнес).

При ожиданиях снижения инфляции инвесторы вкладываются в активы с фиксированным доходом, поскольку это сопряжено с низким риском. Но при увеличении инфляции активы с фиксированным доходом фактически начинают приносить инвестору убытки, поскольку прибыль от владения этими активами перекрывается инфляционными потерями.

Товарные активы дают достаточно хорошую защиту от инфляции (поскольку дорожают вместе со всеми товарами и услугами в стране), но обогнать инфляцию они, как правило, не могут.

Обгоняют инфляцию бизнес-активы, поскольку они производят из сырьевых товаров новые товары и услуги, зарабатывая при этом прибыль. Однако в случае очень высокой инфляции (выше 25 %) или иных проблем в экономике, большая часть производств становится убыточной.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что в случае абсолютно стабильной экономической ситуации и в ожиданиях снижения инфляции существенная часть инвестиционного портфеля может быть вложена в активы с фиксированным доходом.

В условиях экономического роста при умеренной инфляции разумно рассмотреть варианты вложения денег в производственные активы (в том числе и в виде акций).

При ожидании серьезного экономического кризиса или сильного инфляционного скачка следует сделать акцент на сырьевых товарах (например, вкладывая деньги в золото).

В случае, если ожидаются серьезные потрясения в отдельно взятой стране, то следует подумать о вложении денег за ее пределами. Но если проблемы прогнозируются на длительный срок, то лучше вкладываться не в валюту, а в иностранные активы.

Несколько слов о недвижимости.

Я склонен считать недвижимость чем-то средним между товарными и бизнес-активами. С одной стороны, недвижимость – это товар, а значит, дает хорошую защиту от инфляции при резком росте цен в стране. С другой стороны, это бизнес (если сдавать ее в аренду), способный приносить некоторую (правда, весьма небольшую) прибыль. Из всех видов бизнеса это один из самых низкодоходных, поэтому во время экономического бума более разумно держать деньги в других бизнес-активах.

Чтобы принять взвешенное решение, следует потратить некоторое время на изучение прогнозов развития экономики, для того чтобы составить собственное мнение о возможных вариантах развития событий. Исходя из этого представления об экономическом будущем, вы сформируете оптимальный инвестиционный портфель.

Однако следует помнить о том, что будущее крайне плохо прогнозируется, поэтому в любом случае не стоит вкладывать все деньги в какой-либо один вид активов. В зависимости от вашего прогноза вы всего лишь увеличиваете в вашем портфеле долю активов, наиболее подходящих под ваши ожидания.

?

***Возможно ли так вложить деньги, чтобы чувствовать себя абсолютно защищенным в любой ситуации?***

Казалось бы, вкладывая деньги в равных долях во все типы активов, можно создать инвестиционный портфель, который будет устойчивым в любой ситуации. Но, к сожалению, чтобы чувствовать себя действительно хорошо защищенным, такой портфель должен содержать в себе не только все типы активов, но и должен быть диверсифицирован географически (попросту говоря, нужно покупать активы в разных регионах мира).

Решить эту задачу можно, но для создания такого портфеля потребуются весьма существенные суммы (я думаю, что речь будет идти о десятках миллионов долларов).

Следует отметить также, что результаты этого портфеля будут достаточно посредственными. Да, в любой экономической ситуации в портфеле будут активы, дающую неплохую прибыль. Но эта прибыль будет в значительной степени съедаться другими активами, владение которыми в этой ситуации не очень целесообразно.

Поэтому большинству частных инвесторов, желающих получить максимальную отдачу от вложенных денег, придется смириться с необходимостью постоянного анализа экономической ситуации с целью подгонки инвестиционного портфеля под требования этой ситуации.

Слышу возмущенный голос: «Вы снова ушли от ответа на поставленный вопрос!»  
Таки,

?

***Куда нужно инвестировать средства, чтобы через 10–20 лет не зависеть от государства и его копеечной пенсии?***

И на этот раз я уйду от прямого ответа на вопрос в другую область. Но это не потому, что я решил над вами поиздеваться. Куда конкретно вкладывать деньги, следует решать, разобравшись в свойствах различных инструментов. Их мы разберем в других частях книги, а тут я хотел бы сосредоточиться на различных принципах формирования инвестиционного портфеля.

На этот раз мы подумаем о том, какое влияние на вопрос формирования портфеля оказывает возраст инвестора.

Большинство консультантов настаивает на том, что с возрастом в портфеле должна расти доля низкорискованных, консервативных инструментов. Если вы создаете себе резерв для выхода на пенсию, то, чем ближе момент выхода на пенсию, тем меньше вы должны рисковать накопленным. Иначе вы можете столкнуться с неприятным выбором: выходить на пенсию существенно позже намеченного срока или жить заметно скромнее. В частности, в кризис 2008 года обвал на фондовом рынке привел к уменьшению пенсионных накоплений в среднем на 30 %. Это означает, что для тех людей, кто накапливал на пенсию самостоятельно, в случае выхода на пенсию в 2009 году размер пенсии уменьшился бы на треть. Кризис 2008

года заставил многих американских потенциальных пенсионеров отложить выход на пенсию до момента восстановления рынка.

Иногда говорят, что минимальная доля низкорискованных инструментов в портфеле должна соответствовать возрасту инвестора: то есть если вам 25 лет, то вы держите в портфеле порядка 25 % низкорискованных инструментов. А если вам 50 лет, то минимальная доля инструментов с фиксированным доходом должна составлять 50 %.



### ***В чем держать деньги сроком около года?***

Последний принцип формирования портфеля, который мы рассмотрим в этой части книги, касается соответствия состава портфеля поставленным личным целям.

Вы должны выбирать в портфель инструменты, которые соответствуют срокам достижения ваших целей исходя из соображений ликвидности и вероятности резких провалов в цене.

***Ликвидность** – возможность быстро продать актив по текущей рыночной цене. Если на продажу актива без существенного отклонения от текущей рыночной цены уходит более нескольких дней, то этот актив не очень ликвидный. Например, на продажу квартиры обычно уходит порядка двух месяцев. Это значит, что недвижимость нельзя считать самым ликвидным активом. Намного лучше ликвидны акции крупнейших российских компаний. К примеру, акции ОАО «Газпром» можно продать за несколько секунд по текущей рыночной цене.*

Если вы вкладываете деньги на год, то какие инструменты могут подойти из соображений ликвидности и вероятности потерь?

Вот некоторые примеры:

*Банковские депозиты сроком на год.* Подходят абсолютно, поскольку срок возврата денег с депозита точно совпадает с планируемым сроком инвестиций. Вероятность потерь при этом практически отсутствует (если сумма вклада в одном банке не превышает 700 000 рублей – это предел возмещения в рамках Системы страхования вкладов).

*Акции крупных компаний* – с одной стороны, вроде бы подходят, поскольку их можно продать в любой момент. Но, с другой стороны, в случае краткосрочных вложений (в пределах одного года) вероятность получения убытков на рынке акций достаточно высока. А это означает, что в момент, когда вам потребуются деньги, стоимость акций может оказаться ниже, чем вы рассчитывали, и это может поставить под угрозу реализацию вашей цели.

Покупка *акций* небольших компаний может быть выгодным делом, но только в долгосрочной перспективе. При инвестициях на год о них можно смело забыть из-за низкой ликвидности и резких колебаний цен.

При инвестировании на год не стоит думать о покупке *недвижимости*. На продажу недвижимости уходит порядка двух месяцев, а при неблагоприятной ситуации на рынке искать покупателя придется до полугода.

Ликвидность вложений в *золото* сильно зависит от используемого для этого финансового инструмента. Например, операции с золотыми слитками облагаются НДС и по этой причине абсолютно не подходят для краткосрочных вложений. Кроме того, не стоит забывать, что цена золота может иногда падать, причем достаточно сильно.

Ну и совсем неразумной кажется идея вкладывать деньги на год в развитие *собственного бизнеса*.

В общем, чем больше срок вложений, тем шире спектр доступных активов. И по мере приближения момента продажи активов для реализации какой-либо вашей цели, вы постепенно должны сокращать долю низколиквидных и высокорискованных активов в вашем портфеле.

Но все же:

?

### ***Куда же выгодно вложить деньги?***

Просуммируем вышесказанное:

Если вы хотите вложить деньги и при этом ничем не рисковать, то выгодного вложения никак не получится: максимум, на что вы можете рассчитывать – это на защиту от инфляции (и то далеко не всегда).

Чтобы получить выгоду, придется рисковать. Но рисковать следует разумно. Не стоит гнаться за максимизацией прибыли, нужно выбрать подходящий для вас уровень риска портфеля, и финансовый рынок даст вам соответствующее этому уровню вознаграждение.

Чтобы помочь вам в составлении портфеля, приведу свои оценки возможных потерь на разных рынках (см. таблицу на след. странице).

Подумайте о том, какую часть вложений вы можете позволить себе потерять, и составьте портфель из разных типов активов таким образом, чтобы возможные потери не превысили допустимого для вас уровня.

А выгодность... Вопрос выгодности вложений в разные типы активов мы разберем попозже и отдельно для каждого инструмента.

| <b>Инструмент</b>                                                                        | <b>Возможные<br/>потери при<br/>вложениях на<br/>год</b> | <b>Возможные<br/>потери при<br/>долгосрочных<br/>операциях</b> | <b>Ликвидность</b>               |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Банковский депозит<br>в рублях (до 700<br>000 рублей)                                    | 0%                                                       | 0%                                                             | высокая                          |
| Валюта                                                                                   | 10%                                                      | 30%                                                            | высокая                          |
| Облигации<br>крупнейших<br>компаний                                                      | 5%                                                       | 5%                                                             | высокая                          |
| Облигации менее<br>крупных компаний<br>(при условии<br>диверсификации по<br>10 позициям) | 10%                                                      | 10%                                                            | низкая                           |
| Акции крупнейших<br>компаний                                                             | 30%                                                      | 30%                                                            | высокая                          |
| Акции менее<br>крупных компаний                                                          | 60%                                                      | 30%                                                            | низкая                           |
| Недвижимость                                                                             | 30%                                                      | 10%                                                            | средняя                          |
| Золото, драг.<br>металлы                                                                 | 30%                                                      | 20%                                                            | зависит от<br>способа<br>покупки |
| Акции крупнейших<br>компаний (покупка<br>с плечом)                                       | 70%                                                      | 70%                                                            | высокая                          |
| Производные<br>инструменты                                                               | 90%                                                      | 90%                                                            | высокая                          |
| Бизнес                                                                                   | 100%                                                     | 80%                                                            | низкая                           |

## Часть 5. Кто есть кто на финансовом рынке



Перед тем как перейти к вопросам о свойствах различных финансовых инструментов, я быстренько пробежусь по основным участникам финансового рынка. Какие организации встречаются на этом рынке, чем они занимаются, за какими услугами к ним может обратиться частный инвестор?

?

### ***Зачем нужен финансовый рынок?***

Если в стране имеют хождение денежные знаки, то обязательно есть люди, у которых накопилось некоторое количество этих денежных знаков, и они не собираются их тратить в ближайшее время. Все понимают, что если свободные деньги просто лежат под подушкой, то они постепенно теряют покупательную способность из-за инфляции.

В то же время в стране есть и люди с идеями о том, как можно выгодно вложить деньги, но у них этих денег нет (или есть, но мало).

Финансовый рынок нужен для того, чтобы помогать передавать деньги от тех людей, у кого есть свободные деньги, тем людям (или организациям), которые в деньгах нуждаются и готовы заплатить за возможность получить их в свое распоряжение.

Конечно, можно обойтись в этом тонком вопросе и без посредников в виде финансовых компаний, но, к сожалению, интересы «деньговладельцев» и потенциальных «деньгопользователей» значительно расходятся. Люди, которым нужны деньги, обычно хотят найти сразу много денег, получить их в свое распоряжение навсегда и заплатить за полученные ресурсы поменьше. А вот люди, у которых деньги есть, желают отдать столько, сколько есть (а это не всегда много), иметь возможность в любой момент забрать деньги обратно и хотят при этом получить максимальное вознаграждение.

Как вы понимаете, при столь разных интересах сторон договориться может быть весьма непросто, поэтому прямые договоренности достаточно редки и касаются в основном крупных сумм денег.

Профессиональные игроки финансового рынка помогают найти компромиссное решение, устраивающее и дающую, и принимающую стороны.

Различные организации делают это по-разному, но, так или иначе, финансовый рынок полностью снимает проблемы несоответствия интересов по срокам и размерам сумм и помогает быстро найти компромисс в вопросе вознаграждения за пользование деньгами (выстраивая справедливое соотношение риск-доходность, при котором дающий получает адекватное вознаграждение за принятый риск, а принимающий вынужден платить за пользование деньгами тем больше, чем менее надежны его операции).

## **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.