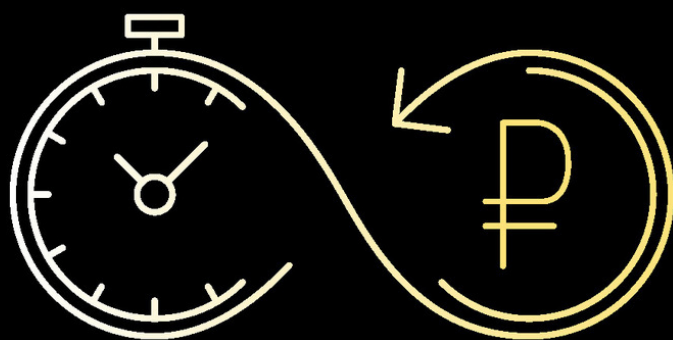


КАК
ИНВЕСТИРОВАТЬ ,
если
в кармане
меньше
МИЛЛИОНА



Станислав Тихонов

Бизнес. Как это работает в России

Станислав Тихонов

**Как инвестировать, если в
кармане меньше миллиона**

«ЭКСМО»

2018

УДК 336.71
ББК 65.262.1

Тихонов С. А.

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона /
С. А. Тихонов — «Эксмо», 2018 — (Бизнес. Как это работает в
России)

ISBN 978-5-04-089526-7

Перед вами азбука инвестора, из которой вы узнаете, как получать пассивный доход, освободиться от рутины и стать автором своей жизни. Станислав Тихонов – один из самых востребованных коучей по инвестированию в России. В своем руководстве по инвестированию он дает пошаговую стратегию для начинающих, раскрывает самые эффективные технологии и стратегии приумножения капитала.

УДК 336.71
ББК 65.262.1

ISBN 978-5-04-089526-7

© Тихонов С. А., 2018
© Эксмо, 2018

Содержание

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	7
Об авторе	9
Глава 1. Выбор	10
Достаточно общая модель образования (ДОМО)	11
Три уровня инвестиций	15
Банковский депозит	16
Недвижимость	17
ПИФы и облигационные фонды	18
ПАММ-счета	19
НУІР	20
Бизнес-проекты ваших знакомых	21
МММ и другие пирамиды	22
Золото и серебро	23
Предметы искусства	24
Хедж-фонды	25
Инвестиционная лестница	26
Микроинвестирование	27
Средний уровень инвестирования	28
Макроинвестирование	29
Неужели за пять лет можно обрести финансовую свободу?	30
С чего начать	31
Притча «Демон Кратий»	32
Сила сложного процента	35
Вы собрались жить вечно?	38
О чем забыл рассказать Кийосаки	40
Есть четвертый тип	42
Недвижимость	44
Акции	45
Итоги главы	46
Глава 2. Рынки и выбор брокера	47
История биржи	47
Американские рынки	49
Контролирующие организации	50
Структура американского фондового рынка	51
Сектора рынка	52
Выбор брокера	54
Брокерский дом «Открытие»	56
Брокерский дом «Финам»	56
Брокер «Церих»	57
Брокерский дом «БКС»	58
Брокер «Кит Финанс»	58
Брокер Exante	59
United Traders	59
Interactive Brokers	60
Итоги главы	62
Глава 3. Основы технического анализа	63

Конец ознакомительного фрагмента.

68

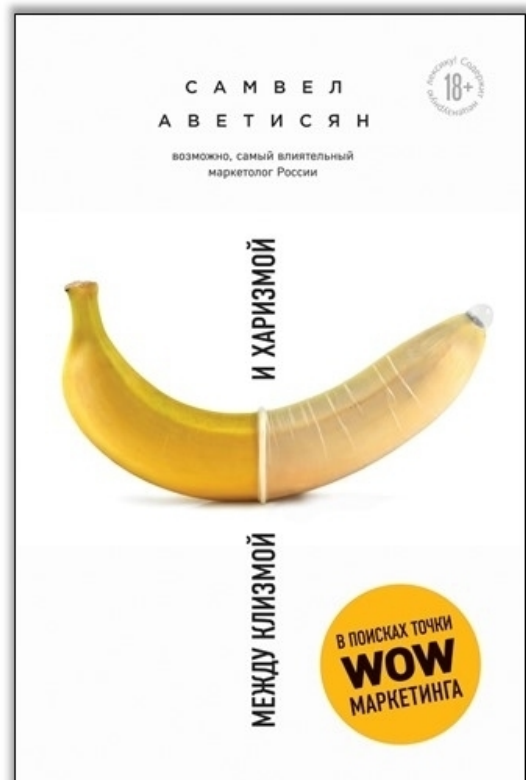
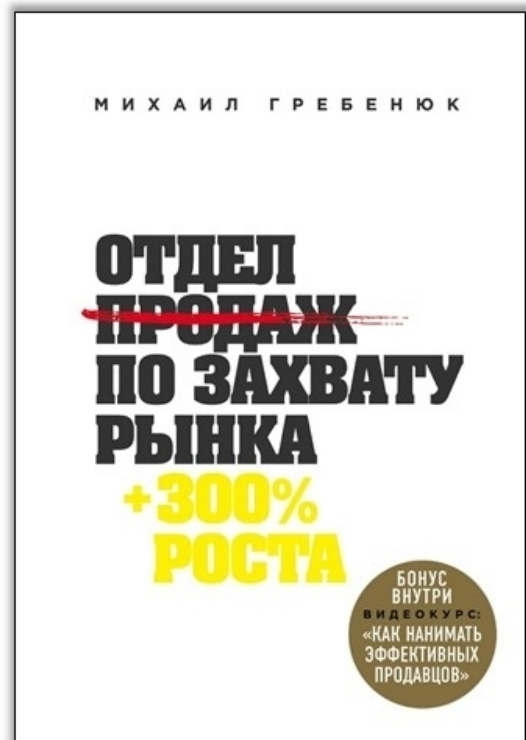
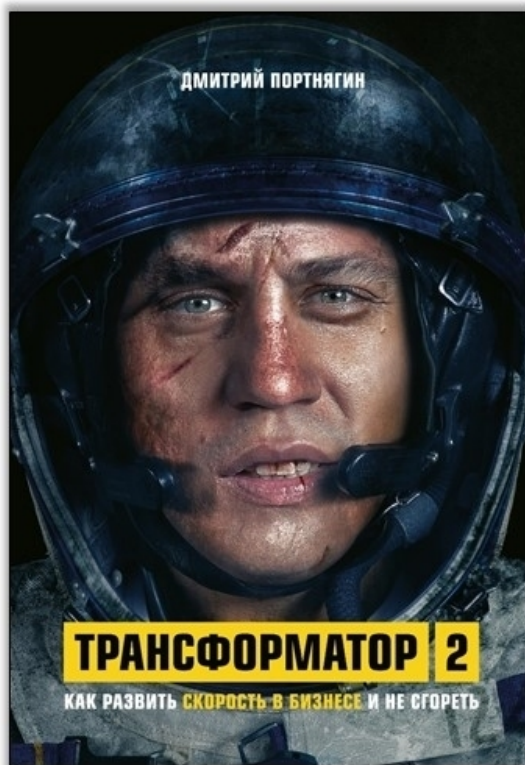
Станислав Тихонов
Как инвестировать, если в
кармане меньше миллиона

Серия «Бизнес. Как это работает в России»

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



Трансформатор 2. Как развить скорость в бизнесе и не сгореть

Дмитрий Портнягин – автор самого популярного бизнес-канала на YouTube и самой успешной бизнес-книги в России. Более 200 тысяч экземпляров первой книги Дмитрия Портнягина «Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать» были проданы за год после старта продаж. Но Дима не тот человек, который останавливается на высоком результате, даже если это лучший результат. Вторая книга, по мнению редакции, существенно превосходит первую по количеству важных инсайтов и кейсов. Она очень откровенная, глубокая и в то же время в ней чувствуется невероятная сила и большой практический опыт автора. Эта книга – толчок вперед такой силы, что можно улететь прямо в космос.

Отдел продаж по захвату рынка

Книга Михаила Гребенюка, спикера № 1 «Бизнес Молодости» – готовое руководство по созданию отдела продаж и повышению его эффективности. В ней вы найдете 17 инсайтов для руководителей, стратегии развития бизнеса, скрипты для холодных и теплых звонков, повышение конверсии и многие другие технологии, которые помогут повысить эффективность вашего отдела.

Генератор клиентов. Первая в мире книга-тренинг по АВТОВОРОНКАМ продаж

Кир Уланов – маркетинг-ревизор, за плечами которого более 1500 проектов разного уровня. В своей книге-тренинге он максимально понятным языком раскрывает все этапы создания и внедрения автоворонки продаж. Благодаря этому практическому руководству, вы узнаете, как перестать сливать деньги на рекламу, некомпетентных подрядчиков и создание продуктов, которые не нужны рынку; выбрать нужную модель автоворонки продаж и самостоятельно реализовать ее; и многие другие секреты.

Между клизмой и харизмой

Ироничная попытка автобиографии о становлении российского бизнеса. Первопроходец российского маркетинга Самвел Аветисян рассказывает, как на самом деле создавались скандально известные продукты, стратегии продвижения, рекламные слоганы, розыгрыши призов, скандальные баннеры и видеоролики.

Об авторе

Станислав Тихонов – коуч, основатель компании Doctor-invest, автор проекта «Зона финансовой свободы», автор книг «Провокационные методы инвестирования» и «Практическое руководство по инвестициям для простого человека». Станислав работает с государственными организациями, читает лекции по экономике не только студентам, но и их преподавателям, составляет инвестиционные портфели крупным клиентам. Он рассказывает о своем личном опыте, не только полученном путем изучения теории, но и многократно проверенном на практике им самим. Начал самостоятельную инвестиционную деятельность с 2009 года.

«Меня с детства называли гением и возлагали большие надежды – и я не могу их подвести. «Жизнь обычного человека» для меня звучит как приговор.

Еще в начальной школе я прочел почти всю коллекцию энциклопедий «Аванта +», помните такую? Я изучил строение Земли, знал теорию Большого взрыва и всевозможные космические объекты, изучил всю историю развития жизни на нашей планете, а также историю человечества. Уже в 10 лет я знал, что собой представляют квазары (протогалактики, ядра будущих галактик), и знал, что тираннозавры никогда не охотились на диплодоков – не потому, что они большие и сильные, а потому, что диплодоки жили в юрском периоде, а тираннозавры в самом конце мелового, а это значит, что их разделяло 100 млн лет.

Выйдя на работу, я поразился тому, как много людей вокруг проработали всю свою жизнь, но в итоге не достигли ничего. Работа в компании даже на высокой должности – это не путь к финансовой свободе. Может, для многих такая жизнь в пределах нормы, но только не для меня. Я выбрал свою дорогу – поступал не как все, искал обходные пути. Я всегда был с лучшими, учился у лучших и учился быстро.

Самое распространенное бедствие – это неспособность поверить в собственные силы. Люди просто не могут себе представить, что они могут взяться – и сделать, что не нужно им ни у кого спрашивать разрешения, искать одобрения у других. Уясните раз и навсегда – пока вы сами не поверите в себя, никто не станет верить в вас.

Я поделил все инвестиционные инструменты на три уровня:

- микроинвестирование (торговые стратегии, ПАММ-счета, хайпы и другие);
- средний уровень (недвижимость, акции, банки, страхование жизни и другие);
- макроуровень (крупные инвестпроекты, заводы, фабрики, инновации и другое).

Вот в рамках данной стратегии я и планирую развиваться. Пока, как вы можете заметить, я нахожусь на переходном этапе с микроуровня на средний. Я очень хорошо понимаю начинающих инвесторов и то, как им тяжело на начальном этапе, поэтому даю возможность вам проследить мой путь и понять, что в этом мире нет ничего невозможного. И если вы, увидев мои результаты, начнете инвестировать сами, то значит, я не зря все это делаю.

В конечном итоге я стремлюсь к состоянию полной свободы действий. Как говорится, «по-настоящему счастлив тот, кто, выходя погулять, берет с собой загранпаспорт на всякий случай». Это состояние, когда не существует ни начальников, ни квартального плана, ни привязанного к вам бизнеса, – именно это я и называю свободой. Я хочу объехать весь мир, у меня есть целый список из 100 вещей, которые я обязательно должен сделать в этой жизни. И знаете что? Половину я уже сделал – и думаю расширить список до 1000.

Пассивный доход – всего лишь инструмент, позволяющий вам освободить свое время от повседневной рутины и скучной работы и дающий шанс стать самому автором своей жизни. Спешите, она у вас всего одна!

Глава 1. Выбор

Теплый мягкий ветерок неторопливо бродил по белому песчаному пляжу, лишь изредка, порывами, поднимая в воздух мелкие частицы песка и соленой воды со стороны океана. Солнечные очки скрывали цвет ее глаз, чего нельзя было сказать о ее купальнике, который не скрывал почти ничего. Благослови Господь тех, кто придумал бикини!

Как же тут все продумано: аккуратные пляжные зонтики мягко рассеивают знойный ультрафиолет, и он ровно ложится на кожу бронзовым загаром. Покой, безмятежность и приятное чувство «когда тебе никуда не надо» создают ощущение счастья.

Та самая девушка в очках просит тебя намазать кремом для загара ее спину, переворачивается на живот и уже развязывает купальник. Ты медленно приподнимаешься на одном локте, берешь крем и... вдруг слышишь звуки музыки, доносящиеся откуда-то издалека. Музыка наваливается волной, как океан, и выталкивает тебя в реальность – это звук будильника на твоём телефоне!

6:45 – пора собираться на работу. Самые прекрасные мгновения отдыха так и останутся во сне. И вместо красавицы с бархатной кожей и прекрасным загаром – злой начальник и квартальный отчет, а еще ведь и план по продажам не выполнен до конца.

По статистике, самый ненавистный предмет – это будильник, его ненавидят более 80 % людей. На работе вы начинаете завидовать детям и их тихому часу. И сколько еще вы готовы это терпеть? А сколько уже терпите?

Серьезно, вы когда-нибудь задумывались над тем, куда уходит время? Казалось бы, только недавно отмечали 8 Марта, а уже снова нужно покупать елку и готовить салат оливье. А ведь за минувший год вы ничего толком не изменили в своей жизни. Думаете, так у всех? Это нормально?

Как давно в вашей жизни ничего не происходит? С каких пор она превратилась в понедельник-пятничную пытку с походом по гипермаркетам в выходные и решением тысяч мелких и необходимых дел? Я даже не спрашиваю, задумывались ли вы о смысле жизни, так как большинству об этом думать просто некогда – они заняты работой, а еще гонкой за деньгами и новыми гаджетами от Apple.

Порой очень полезно остановиться и подумать: а куда и к чему вообще мы идем? Я написал эту книгу для тех, кто хочет найти ответы на эти вопросы, но у них не так много времени на философские размышления, и они хотели бы уже сейчас приступить к практическому решению проблемы постоянной нехватки времени и денег.

Достаточно общая модель образования (ДОМО)

Предлагаю вам вместе со мной найти ответ на вопрос: «А почему так вообще происходит в жизни?» Не собираюсь в рамках этой книги пересказывать Роберта Кийосаки (рекомендую почитать самостоятельно), но хочу показать эту модель в простом и понятном виде.

Итак, вы появились на белый свет и только начинаете познавать мир. Первоначально вам интересно все, и вы интересуетесь буквально всем, но постоянные окрики мамы «положи на место», «не смей к этому прикасаться», «туда нельзя» и еще десять тысяч «нельзя» постепенно охлаждают ваш исследовательский дух. Правду сказать, большая часть этих запретов действительно полезна и помогает ребенку не пораниться и не навредить самому себе, хотя в некоторых случаях стоило бы приобрести самостоятельный опыт.

Познание мира продолжается в детском саду – как правило, это первое столкновение индивида с коллективом и коллективными правилами. Тут уже нет мамы, которая простит и пожалеет, тут приходится вливаться в «систему». Это первый контакт с миром, который не вертится вокруг тебя, и иногда падать действительно больно.

В детском саду ребенок учится нести ответственность за свои поступки перед другими детьми, это постепенно формирует его социальное поведение в группе. Дети охотнее повторяют и перенимают модели поведения у других детей. Этап социальной адаптации очень важен для человека, так что эти уроки нужно усвоить как можно раньше.

Уже здесь появляются те, кто усвоил уроки лучше, и те, кто хуже. Знаете, как это определить? Хулиганы, как правило, лучше усваивают законы системы и учатся манипулировать правилами: они быстрее понимают, что ложь позволяет избежать наказания, «преступления» нужно совершать тайно, а жестко выстроенная иерархия в группе и достигнутый всеми правдами и неправдами авторитет помогают выжить.

Потом ребенок идет в школу, и тут в дело вступает система нового типа – она разделяет детей на классы и уровни. А самое страшное – система учит **выполнять поставленные задачи, а не ставить свои собственные**. Это очень важно, запомните это! Тут ломаются и встраиваются в систему даже многие бывшие озорники и хулиганы. Причем, как правило, на самых низких уровнях – с точки зрения системы. Под уровнями я понимаю систему балльных оценок, создающую отличников и двоечников.

Все дети любят похвалу и общественное признание – как со стороны родителей, так и со стороны системы, а также своих сверстников. Хулиганы, не встроившиеся в систему, становятся еще агрессивнее, всячески показывают свою готовность к насилию, делая то, что умеют, – поднимают свой социальный авторитет. Если уж его не признает система – пусть признают сверстники.

С ними анонимно борется система, хотя им кажется, что это они борются с ней. Сначала они начинают пить и курить, потом многие переходят на наркотики. Неокрепшая детская психика нуждается в протесте и самоопределении. Глупые, они еще не знают, что система уже «взяла их в оборот». Теперь они навечно останутся на социальном дне, им никогда не подняться на высшие позиции в обществе. Чем сильнее система, тем ниже окажутся такие индивиды.

Это худший и самый глупый способ борьбы с системой. Более того, бороться с ней и победить практически нереально. Нужно научиться использовать систему, зная ее истинные правила. Некоторым хулиганам это удастся. Проблема отличников в том, что им это не удастся никогда. Если вы хотите стать свободным и богатым, вам придется убить в себе отличника. Сейчас объясню почему.

Возвращаемся в школу. 10–11 лет нам в голову встраивают установку – **выполнять поставленные задачи**. Вознаграждение и признание мы получаем только за задания, выпол-

ненные правильно и тем способом, который одобряют учителя. Постепенно система навязывает человеку представление о зависимости от нее и рисует **картину лестниц**.

Например, вот вам лестница: 11 классов школы, 5–6 лет университета, построение карьеры в крупной компании – все это понятные и признанные обществом стереотипы. Лестница – это ваша синица в руках, ваша стабильность и опора. Это инструмент системы, с его помощью она программирует вашу жизнь. Ваш успех измеряется ступенью, до которой вы смогли дотянуться в общей табели о рангах. Только это скорее ассортимент болтов, гаек и саморезов в хозяйственном магазине. Вы винтик в системе, вас просто перевинчивают из одного места в другое, закрепляя на новой ступени лестницы. И неважно, сколько вы зарабатываете, если при этом вы не можете в любое время уехать в любую точку света и при этом продолжать получать прибыль. Топ-менеджеры, президенты компаний, крупные чиновники и министры – тоже рабы системы, просто на другом уровне.

Вспомните свою школу, свой вуз, посмотрите на свою работу – вам все время кто-то ставит задачи, составляет квартальные планы или просто дает указания. Все это лестница. Наша жизнь состоит из миллионов больших и маленьких лестниц. Даже квесты в компьютерных играх построены по типу лестниц: за каждое задание дают опыт и следующее задание. В тот момент, когда людей просят поставить себе задачу самостоятельно, у большинства начинается паника. «Как это так, нас этому не учили, этого нет в инструкции!» Это результат предыдущего воспитания «в рамках» и по правилам иерархии. Во «взрослой» жизни все усугубляется еще и вездесущей бюрократией, регламентированностью всего и вся и страхом многих сделать даже шаг не по инструкции.

Вы видели американцев или европейцев? Помните концерты Задорнова? А представьте, что ваши внуки, а может, даже уже и дети, не будут смеяться над этими шутками... В Германии соседи вызывают полицию, когда ты спускаешь воду у себя в туалете после 10 часов вечера. Для нас это маразм, а там – реальность.

Я против того, чтобы бюрократия и слепое следование законам победили нашу отечественную самобытность. Пусть лучше у нас воруют все понемногу, чем станут отупевшей нацией биороботов, которая верит всему, что пропагандируют СМИ. Не становитесь баранами, я вас очень прошу. Развивайте критическое мышление. Любая информация, которая попадает вам в руки, в том числе и эта книга, и все, что в ней изложено, должны быть вами подвергнуты внутренней критике и переосмыслению. Проверьте все и поищите альтернативные источники информации, сравните и составьте свое собственное мнение. Это очень важно при инвестировании!

Для чего я все это пишу и какое это имеет отношение к инвестициям? Да все потому, что ваше мышление и определяет ваше бытие. Первое, чему вам необходимо научиться, – мыслить вне рамок системы лестниц. Есть огромное количество способов обойти эти лестницы и даже создать свою лестницу и заставить других работать на вас. Самый простой пример – свой бизнес.

Собственный бизнес – один из самых опасных видов инвестиций, но и самый доходный. Не у всех он бывает успешным, а с первого раза – практически ни у кого. Статистика свидетельствует, что примерно 10 % добиваются успеха, выстраивая бизнес-модель, способную приносить доход выше их обычной заработной платы. Эти люди лучше понимают работу системы, но, что важнее, начинают отходить от привычных понятий карьерной лестницы и гарантированной стабильности. Однако большинству никогда не избавиться от страха неопределенности, им нужен другой подход.

В реальности существует другой, более простой и менее рискованный способ вырваться из «крысиных гонок», чтобы прийти к своей финансовой свободе, причем доступен он абсолютно всем, в том числе и бизнесменам. Основой нашего общества является капитал, мы живем при капиталистическом строе. Давайте разберемся, что это такое.

Самое странное, что нас никогда не учили, как работать со своим собственным капиталом и как стать капиталистом. Нас учат быть врачами, юристами, инженерами, маркетологами, но не капиталистами. И при этом все бесконечно вечно восхваляют капитализм и демократию, только мало кто вообще понимает, что это значит на самом деле.

Вам необходимо начать создавать свой собственный капитал, который будет работать на вас, – это ключевой принцип капиталистической системы. Именно такова нынешняя система. Как и писал Карл Маркс, капитал порождает эксплуатацию человека человеком. Аграрное общество сменилось индустриальным, затем постиндустриальным, поменялась система управления, но принципы ее остались прежними.

Капитализм есть не что иное, как элемент управления в системе. Правила системы вы должны изучить, если хотите стать богатым капиталистом. Запомните: этот мир нечестен и несправедлив – так было, есть и будет. Идеи, как его изменить к лучшему, оставьте до тех времен, когда вы будете владеть многомиллиардным состоянием и сможете позволить себе многое, в том числе и разработку плана усовершенствования мира, более справедливой его организации (хотя, скорее всего, вас убьют за одну мысль об этом другие капиталисты). Пока это абсолютно вам не нужно! Ваши высокие идеалы никак не соотносятся с действительностью и подобны желанию муравья остановить вырубку леса огромными бульдозерами.

Для начала займитесь собой. Примите на себя ответственность за собственную жизнь. Запомните: вам никто и ничего не должен. Во всех событиях, что происходили, происходят и будут происходить с вами, виноваты только **вы сами** (не важно, положительные эти события или отрицательные). Даже если на вашу голову упал кирпич, это вы не предусмотрели такую вероятность. Запомните – **никогда не жалуйтесь!** Сильные не жалуются, они делают выводы и продолжают идти вперед. Все, что вас не убивает, делает вас сильнее.

Приняв ответственность за себя и за свою судьбу, избавьтесь от «синдрома отличника» и начните отбрасывать лестницы. Забудьте все, чему вас учили в школе или институте. Вы всегда должны быть готовы к восприятию нового. Все ваши мысли о том, что «это не сработает» или «это не должно работать», оставьте при себе. Все нужно тестировать! Все самые лучшие идеи поначалу казались дурацкими и не имели никакого обоснования.

Вы даже представить себе не можете, на чем люди умудряются делать бизнес и во что они могут инвестировать, получая при этом сумасшедшие прибыли. В своей прошлой книге я приоткрыл для вас дверь в мир «провокационных» инвестиций – они так называются потому, что не принимаются широкой общественностью. А в этой книге я открою вам «Святой Грааль» традиционных и общепризнанных инвестиций, о котором все молчат.

В начале книги я писал про будильник. Так вот, я сплю до 2–3 часов дня, и мне не надо вставать по будильнику. Я уже могу жить только на доходы от своих активов, причем жить выше среднего по меркам Москвы. Я уже на пенсии с 25 лет! В своей жизни я работал не больше года суммарно, все остальное время я занимался тем, что другие считали бесполезным и нереальным.

Если бы вы знали, сколько упреков и фраз, что все это нереально, я выслушал, сколько очень умных дяденек – инвесторов с миллионными капиталами – говорили мне, что 100 % годового дохода получать невозможно. А финансовые консультанты называли мои идеи лохотроном и пирамидами. В чем-то они по-своему были правы... Но только хорошо смеется тот, кто смеется последним! Мои близкие уже давно не смеются, а учатся у меня делать так же. Мой коучинг прошли более 1000 человек, и все остались довольны. У многих кардинально изменилось сознание. Их жизнь никогда не станет прежней, и они уже на пути к своей личной финансовой свободе.

Эта свобода может стать и вашей. Что вы скажете о том, что за пять лет можно сделать состояние, которое позволит вам безбедно прожить всю оставшуюся жизнь и будет расти быстрее, чем вы его тратите? Большинство скажут, что это нереально. Но знаете что? Они ошиба-

ются. Все дело в том, что их просто никогда этому не учили, и именно поэтому они тратят по 40–50 часов в неделю на работу на протяжении 30–40 лет своей жизни, а к пенсии приходят нищими.

Необходимо четко понять и усвоить правила системы. Они подразделяются на два типа: правила для бедных и богатых, для рабов и их хозяев. В древности рабам давали столько еды, чтобы им хватало на поддержание их жизнедеятельности, – с тех пор принципы формирования заработной платы изменились незначительно.

Правила для бедных – это все, что связано со всевозможными типами социальных и карьерных лестниц.

Правила для богатых – то, что связано с движением капитала и контролем над массовым сознанием, причем в последние 50 лет начался сильный перекося от капитала к методам контроля сознания. Компании с наибольшей капитализацией продают воздух, а не продукцию.

Но самый большой обман – это вся современная финансовая система в целом. Для лучшего понимания советую посмотреть фильмы «Дух времени», «Деньги – пирамида долгов», ознакомиться с лекциями «Концепция общественной безопасности» генерал-майора К. П. Петрова, также рекомендую все книги Николая Старикова.

Так о чем это мы? Ах да, ведь эта книга о финансах и инвестициях. Я полагаю, что вы уже читали мою предыдущую книгу «Провокационные методы инвестирования», поэтому не буду повторять базовую информацию, изложенную в той книге, а сразу перейду к тому, чего там не было.

Три уровня инвестиций

- Во что люди вообще вкладывают деньги?
- Что вы знаете об инвестировании?
- А сколько процентов годовых вы будете получать?
- Можете ли вы доверять этим источникам?

Вот такие вопросы, скорее всего, возникают у вас в голове при попытке начать инвестировать. Такие вопросы порождены страхом и сомнениями – ведь придется изучать что-то новое и уходить от привычного уклада жизни. На это нужно потратить время, а ведь так хочется сегодня попить пиво с друзьями или посмотреть последнюю серию любимого сериала.

Именно поэтому большинство никогда не начнет инвестировать, даже если им принести записи моего коучинга на тарелочке с голубой каемочкой. Я часто провожу опрос на своих семинарах: «Как давно вы читали первую книгу о финансовой свободе?» И большинство ответов – цифры, исчисляемые в годах, как правило, больше пяти лет. А ведь за те же пять лет уже можно было построить свою финансовую стабильность и перестать работать «на дядю». Всему виной, как правило, лень и незнание маршрута, по которому необходимо идти. В этой главе мы как раз займемся прокладыванием этого маршрута.

Для начала ответьте себе на вопрос: о каких видах инвестиций вы вообще слышали? Вот наиболее популярные варианты ответов моих студентов до начала занятий:

- банковский депозит;
- недвижимость;
- ПИФы и облигационные фонды;
- акции крупных компаний;
- покупка биржевых индексов (S&P 500, РТС);
- ПАММ-счета;
- НУІР-проекты;
- бизнес-проекты своих знакомых;
- МММ и другие пирамиды;
- золото и серебро;
- предметы искусства;
- хедж-фонды.

Банковский депозит

Давайте реально оценим, что мы знаем об этих инструментах – и как в них вкладывать на практике. Банковский депозит я рассматриваю не как инструмент инвестирования, а как инструмент накопления. Служит он для формирования накопительного капитала. Подробнее о видах капитала вы можете прочитать в моей книге «Провокационные методы инвестирования».

Доходность по банковским вкладам не превышает 11–12 % годовых, даже по вкладам с капитализацией. А, например, в Сбербанке над людьми просто издеваются, предлагая депозиты под 8,5 % годовых и ниже. На все вклады распространяется система государственного страхования – до 1 400 000 рублей на вклады в одном банке. Поэтому если ваш вклад больше, то несите его в несколько банков.

Еще раз повторюсь, что банки – это инструмент накопления на новую машину, на поездку в Турцию, покупку шубы и еще какие-либо расходы. Также в них можно хранить свои резервы на черный день, но как инструмент микроинвестирования они бесполезны.

Недвижимость

Недвижимость, как правило, имеет довольно высокий порог входа, и в нее неудобно докладывать деньги каждый месяц. А как мы помним, наша цель – инвестировать с нуля и без начального капитала и, самое важное, **10 % от каждого дохода**. С недвижимостью такой подход не пройдет.

Сейчас многие утверждают, что в России можно успешно инвестировать в недвижимость по технологии Кийосаки. Но я осмелюсь сказать, что это далеко не так просто и фактически является уже скорее бизнесом, нежели инвестицией.

Как работают эти схемы:

- Для начала вам необходимо иметь стартовый капитал на первоначальный взнос по ипотечному кредиту или потребительский кредит для получения этого самого первоначального взноса. Для этого нужно иметь хорошую кредитную историю и большую белую зарплату. В России у большинства людей нет такой возможности.

- Найти объект недвижимости, который сейчас находится в ветхом состоянии или просто продается по заниженной стоимости. Сам поиск этих объектов – уже новый бизнес, вы фактически становитесь профессиональным риелтором. Вы должны знать стоимость недвижимости во всех районах города и иметь так называемое «инвесторское видение» на этот объект. Лучше всего работать с коммерческой недвижимостью.

- Получить ипотеку. Для этого необходимо, чтобы банк оценил вашу предполагаемую покупку и дал свое добро, и все это под 11–13 % годовых, тогда как в Европе максимум под 3 %.

- Вы не сможете получить две и более ипотеки – ваша зарплата не настолько велика (а именно из нее банк высчитывает ваш максимальный ежемесячный платеж). Но тут есть обходной вариант – вы открываете ИП и берете кредит уже на него, предлагая банку подробный бизнес-план вашей деятельности с капитализацией, или используете патентную систему, например патент на инфобизнес, и просто накручиваете себе оборот на счете.

- У вас должен быть четкий бизнес-план по ремонту, отделке и перепланировке этой недвижимости. Также вы должны сразу понимать, по какой стоимости эти объекты вы будете сдавать. Как правило, объект делится на мелкие комнатки и сдается приезжим.

- Рентабельность этого бизнеса крайне низкая, фактически нулевая – основной ценностью является возможность получить недвижимость, не заплатив за нее ничего из своих денег, что в принципе тоже неплохо. Но у вас уйдет на это лет десять, если не больше, – пока вы не погасите кредит.

- Если вы профессионал в коммерческой недвижимости и обладаете большим капиталом, то можете заработать на перепродаже коммерческой недвижимости, но тут нужен очень солидный опыт, и это уже не микроинвестиции.

Вы уже поняли, что у вас не получится инвестировать в недвижимость на начальном этапе? А есть еще строительство коттеджей в регионах и многое другое, что пока вам недоступно. Но не расстраивайтесь, вы к этому тоже придете, сделав сначала капитал на микроинвестировании.

А еще недвижимость сейчас плохо растет в цене. Это в 2000-е годы она росла по 20–30 % ежегодно, сейчас этот показатель куда ниже, а чаще всего меньше банковского депозита и не покрывает даже инфляцию. Но недвижимость можно сдавать, и она никуда от вас не денется. Поэтому в нее мы тоже будем инвестировать, но немного позже.

ПИФы и облигационные фонды

Следующими в списке стоят ПИФы и облигационные фонды. Кто знает, какая у них сейчас доходность? Правильно, очень низкая! При этом, вдобавок ко всему прочему, они берут комиссию за свою работу и подвержены риску уйти в минус при очередном экономическом кризисе.

Я лично не люблю ПИФы ни в каком виде и не советую вам в них инвестировать. Если уж есть желание вложиться в акции на долгий срок, можете сделать это самостоятельно, купив акции либо купив биржевой индекс, и у вас сразу будет средневзвешенный показатель рынка. Но это опять-таки для тех, кто никуда не спешит и готов ждать свою финансовую свободу еще лет 20.

В этом случае просто регулярно покупайте акции выбранных вами компаний на всем протяжении инвестирования. Выберите государственные монополии, которым не грозит риск банкротства, и вкладывайте в них по 10 % ежемесячно. В этом случае к своему заветному миллиону долларов вы придете лет так через 10–20, в зависимости от уровня вашего дохода и от инфляции самого доллара.

Перспектива, прямо скажем, не очень радостная, но именно она пропагандируется большинством финансовых советников без своего личного портфеля. Эти вещи подходят для бизнесменов с приличными доходами и топ-менеджеров с неприлично большими зарплатами, для всего остального населения это скорее способ придумать альтернативу пенсии.

ПАММ-счета

До недавнего времени они были очень хорошим и доходным инструментом, многие и сейчас приносят прибыль. Но в начале 2015 года произошло событие, полностью изменившее отрасль, – крах компаний Forex Trend и Panteon Finance. Эти компании, бывшие лидерами рынка, занимались мошенническими операциями, отчасти являясь финансовыми пирамидами.

Трактовок и объяснений этого события может быть довольно много, но правды мы никогда не узнаем. Не думаю, что эти компании планировали свое закрытие, учитывая имевшуюся у них серьезную поддержку среди клиентов и в области информационных ресурсов. Основным катализатором, подорвавшим их бизнес-модель (если пирамиду можно так назвать), стал финансовый кризис в России и на Украине и резкое падение национальных валют. Это сразу увеличило их долги по выплатам минимум в два раза, поскольку все счета учитывались в долларах, но, по-видимому, далеко не все хранились в валюте.

В любом случае система показала свою несостоятельность, а это значит, что дальнейшая работа по этой схеме в микроинвестировании сопряжена с чрезмерными неторговыми рисками, и лично я рекомендую от них отказаться. Или, по крайней мере, очень сильно сократить их долю в своем портфеле.

Конечно, есть и компании, которые продолжают успешно работать на рынке ПАММ-счетов. Но они работают немного по другой схеме, и там очень тяжело зарабатывать простому инвестору. Эти схемы и вообще ПАММ-счета мы еще разберем в этой книге, но они больше не являются хорошим инструментом инвестиций для нас.

HYIP

В 99 случаях из 100 под этим названием маскируются финансовые пирамиды. Отличаются от обычных пирамид они тем, что тщательно скрывают свои намерения и выдают себя за компании, ведущие реальную деятельность.

Наиболее распространенный профиль таких компаний – торговля на рынке Forex, ставки на спорт или работа с бинарными опционами. Только при помощи этих инструментов возможно получать доходность выше 10 % в месяц. А большинство хайпов, как правило, имеют доходность до 15 % в месяц.

Встречаются и уникальные случаи инвестиций в «реальные» бизнес-проекты и интернет-стартапы. Хочу обратить ваше внимание на очень опасную схему компаний, заставляющих людей брать кредиты и обещающих выплаты по кредитам всем желающим. Такие компании прикрываются реальной деятельностью, но я сильно сомневаюсь, что их бизнес может приносить такие бешеные проценты. Скорее всего, в тот момент, когда вы будете читать эту книгу, большинство подобных компаний уже обанкротится, оставив тысячи людей не просто без денег, а с огромными долгами по кредитам.

Несмотря на все вышесказанное, есть хайпы, на которых можно зарабатывать, и притом очень неплохо. Некоторые такие проекты и перспективы работы с ними мы рассмотрим в следующих главах этой книги. Но, опять-таки, я просто покажу вам этот мир для сравнения с более адекватными инструментами. Сегодня индустрия хайпов в кризисе, но в будущем ситуация может измениться. История показывает, что периоды активности лохотронов цикличны, а утверждение Мавроди: «Лох не мамонт, лох не вымрет», к сожалению, верно. Так что я хочу, чтобы вы в будущем были вооружены знаниями из этой книги.

Бизнес-проекты ваших знакомых

Кому из вас друзья никогда не предлагали вложиться в их лучший бизнес-стартап, который принесет многомиллионные прибыли? Это направление называется венчурным инвестированием и считается самым рискованным видом инвестиций в мире.

Потому что 9 из 10 стартапов никогда не принесут прибыли, и лишь 1 из 100 реально выстрелит очень сильно. Но вот этот самый 1 может изменить мир. Такими проектами были Apple, Google, Facebook и многие другие известные сейчас бренды. Даже не особо хорошо выстреливший проект может принести прибыль в сотни и даже тысячи раз большую, чем вложения. Поэтому крупные инвестфонды регулярно инвестируют в инновационные бизнес-проекты. Но тут есть одна загвоздка. Мы с вами не инвестфонд и не можем себе позволить разбрасываться миллионами, пусть даже рублей, направо и налево. Поэтому на этапе микро-инвестирования отложим эти идеи в долгий ящик.

МММ и другие пирамиды

Мы все знаем, что в человеке постоянно борются две силы: жадность и страх. И вот иногда наступают времена непуганых хомячков. Как правило, это происходит с каждой сменой поколения. И тогда на волю вырывается Сергей Мавроди либо подобный ему персонаж.

И если вы успели на гребень этой волны, то держитесь крепче – финансовое цунами окатит вас сладкими волнами огромной прибыли. При удачном раскладе фазу микроинвестирования можно пройти за год или даже за полгода. Но потом волна идет на спад, и с хомячков снимают все шкурки.

Сейчас мы наблюдаем тот самый этап снятия скальпа. Заработать на подобных проектах у вас вряд ли получится, так как страх перевешивает жадность, и большая часть отчаянных смельчаков уже осталась без своих сбережений. Теперь нужно подождать, пока хомячки зализывают раны и снова обрастут мехом и жировой прослойкой – тогда пойдет новая стрижка. Но это случится минимум лет через 5–6, либо нужен очень серьезный экономический кризис – чтобы масса людей, которых безысходность толкает к безрассудству, снова стала критической.

Сейчас очень интересно наблюдать за развитием так называемых высокодоходных быстрых хайпов. Это проекты, живущие не больше 2–3 недель и дающие по 100 % прибыли в день. Стали появляться даже почасовые хайпы, в которых прибыль выплачивается ежечасно. Таким способом снимают скальпы с самых бесстрашных хомячков.

Прошу прощения за некоторый цинизм этой главы, но... такова жизнь! Я оказался в числе немногих, сумевших заработать на волне МММ, и предсказал, как эта пирамида будет развиваться (об этом можно прочесть в моей предыдущей книге «Провокационные методы инвестирования»). Но если вы не взрастите в себе долю здорового цинизма, то станете одним из тех самых хомячков, с которых снимают шкурку заживо. На эти вещи нужно смотреть предельно трезво и научиться мыслить, как организатор пирамиды. Только тогда вы сможете на этом заработать и вовремя выйти из игры, почуяв неладное.

Золото и серебро

Инвестиции в драгоценные металлы я подробно рассматривал в предыдущей книге «Провокационные методы инвестирования». Отмечу, что сейчас, по моему мнению, неплохое время для начала долговременного инвестирования в эти активы, так как цены на драгоценные металлы находятся на локальных минимумах. Это не значит, что завтра они снова вырастут до своих максимумов, они даже могут продолжить падение, но в долгосрочной перспективе они остаются неплохим источником дохода и защитой от финансовых потрясений и инфляции.

Их мы рассматриваем на горизонте инвестирования от пяти лет. Это значит, что следующие 5 лет вы не собираетесь трогать эти деньги. Слабо подходит для микроинвестирования, хотя есть несколько инструментов, для которых это можно использовать и на микроуровне. Но я бы не рекомендовал вам начинать свои инвестиции именно с этих активов.

Это больше инструмент стратегического и тактического инвестирования, опирающийся на макроэкономику и геополитику. Есть определенные циклы в глобальной экономике, и сейчас мы живем в эпоху роста финансовых рынков (в фазе ее заката). Этот пик может сопровождаться совершенно непредсказуемыми и резкими скачками курсов как акций, так и сырьевых активов.

Если смотреть с точки зрения глобального осмысления происходящих процессов, в ближайшие 5–10 лет может появиться шанс сорвать самый большой куш за последние 100 лет. Вам до этого времени просто необходимо уже сформировать свой капитал, чтобы быть готовым к большой игре. Но об этом в другой раз.

Предметы искусства

Лично я не считаю эти сферы пригодными для вложения средств, а для простого человека инвестиции в предметы антиквариата и произведения искусства абсурдны как минимум. Их будет очень тяжело продать, а стоимость нельзя четко оценить, ее оценка субъективна и может сильно меняться от оценщика к оценщику. Также велик риск столкнуться с подделкой или сильно завышенной ценой за артефакт. Продают и покупают предметы искусства, как правило, через аукционы, а попасть на аукцион не так-то просто. Конечно, самый простой способ – выставить лот на e-bay, но это пройдет далеко не со всеми предметами искусства.

К тому же в смутное время от них не будет никакого толку, и продать их по хорошей цене будет практически нереально. Предметы искусства – это просто фетиш богачей, стремящихся походить на аристократов и пытающихся следовать образу жизни высшего общества, знатных и монарших домов Европы. Это явление известно еще с XIX века, когда купцы и бакалейщики считались третьим, низким сословием и мечтали сравняться с баронами и графами, лордами и пэрами. Век аристократии давно прошел, но привычка осталась. Миллиардеры платят миллионы долларов за право иметь в своей коллекции произведения Рубенса или Дали – ради пафосного обладания и реализации своих прихотей, а заодно демонстрации финансовых ресурсов.

В принципе на это ориентирована вся индустрия *luxury* товаров, там платят за имя и бренд в десятки раз больше, чем собственно за качество. В эпоху, когда на Земле проживает 7 миллиардов человек, а миллиардеров из стран бывших колоний становится все больше, собственная индивидуальность как никогда растет в цене, ее возвращают в себе с небывалым прежде энтузиазмом. Честолюбивые устремления, шляхетская спесь и барская гордыня, которые лелеяли в себе «благородные господа», стали инструментами имущественно-идеологических манипуляций.

Хедж-фонды

А вот это наиболее популярный вариант инвестиций в развитых странах. Там уже давно не вкладывают средства в паевые фонды, а стремятся работать именно с крупными хеджами, так как у них есть одна очень интересная особенность – они могут шортить рынок (играть на понижение). Это дает им большое преимущество перед паевыми фондами и возможность получать доходность даже в кризисные времена. У них очень небольшая доходность по нашим меркам – до 30 % годовых (только у молодых хедж-фондов). Но по западным меркам это баснословно много.

Как вы понимаете, это инструмент не первого уровня инвестирования. Такие фонды работают с клиентами, начиная с определенных сумм (эти суммы уже выходят за рамки микроинвестирования). Кроме того, инвестиции там вводятся на довольно длительный период, и их вывод займет немало времени и комиссионных затрат.

Хедж-фонды бывают нескольких типов: большие и старые, средние и набирающие обороты, молодые и сверхдоходные. Вот в молодые у вас еще есть шанс попасть, так как некоторые хедж-фонды принимают инвестиции от \$10 000. Правда, когда они достигают определенного уровня капитализации, планка приема инвестиций повышается, а потом и вовсе прием прекращается. Это связано с тем, что разные торговые стратегии рассчитаны на разное количество капитала. Чем доходнее хедж, тем меньшим капиталом он управляет на рынке. Солидным капиталам тяжело перекладывать весь свой объем, но они оказывают сильное влияние на динамику рынка.

Фактически сейчас они управляют всеми колебаниями и движениями на рынке. К слову, хедж не имеет ничего общего с понятием «хеджирование». А называются они так, потому что защищают от налогов и зарегистрированы в оффшорных юрисдикциях. На Западе эти рынки существуют уже давно, налоговая и правовая база хорошо проработаны, поэтому спешите сделать свой капитал, пока у нас за это не взялись основательно.

Инвестиционная лестница

В прошлой главе я говорил, что необходимо избавляться от лестниц и переходить к целостному мышлению. Я понимаю, что у вас это не получится сделать в один миг, поэтому для вас проложу инвестиционный маршрут от финансовой ямы до статуса капиталиста.

Существуют три уровня инвестирования:

1. Микроинвестирование. На этом уровне ваша основная задача – как можно быстрее собрать первоначальный капитал. Фактически весь этот уровень – формирование этого самого капитала. Итогом микроинвестирования будет статус под грифом «финансовая независимость».

2. Средний уровень – это уже полноценный уровень инвестора в привычном для большинства понимании. Люди на этом уровне, как правило, уже решили большую часть своих повседневных проблем, и вопрос простого выживания больше не стоит. На этом уровне важно закрепить фундамент своего благополучия и выйти на статус «финансовая свобода».

3. Макроинвестирование. На этом уровне деньги имеют второстепенное значение, определяющими факторами становятся власть и контроль над ресурсами. Вы приближаетесь к вершине пирамиды и уже имеете возможность реально изменить мир в отдельно взятых областях. Ваш статус – «капиталист». Цель – закрепить полученное влияние и забронировать место в элите для своих потомков.

В общих чертах, наша цель – подняться по пирамиде потребностей Маслоу (от банальных задач выживания до глобальных проблем всего человечества и обретения сознания своей значимости в этом мире). Не все поднимутся так высоко, большинство будет довольно простым переходом к среднему уровню. Но те, кто не остановится, могут стать новыми Баффетами.

Ни для кого не секрет, что сейчас мы находимся на низшей ступени. Главная задача системы – не выпускать нас отсюда, формируя общество потребления. Таким образом, вы никогда не будете довольны, вне зависимости от уровня вашего заработка. Без осознания принципов работы системы подняться на следующие уровни целей невозможно, система держит нас на нижних потребительских уровнях.

Микроинвестирование

Как вы уже поняли, это базовый этап инвестирования и единственный актуальный для вас на данный момент. Микроинвестирование стало доступно многим в силу повсеместного распространения Интернета. Без Интернета шансов у простого человека прийти к финансовой свободе за пять лет практически нет.

В денежном выражении микроинвестирование определяется капиталом от \$10 до \$200 000. Как видите, порог входа очень низок и доступен абсолютно каждому! В этом и заключается тот самый уникальный шанс – теперь у людей, стоящих на нижних ступенях общества, есть реальная возможность подняться на верхние ступени, не обладая при этом никакими особыми талантами.

Как вы думаете, какие инструменты относятся к микроинвестированию? Конечно же, ПАММ-счета, НУИР и финансовые пирамиды, а самое главное – самостоятельное инвестирование в акции. Наиболее актуальными для нас в настоящий момент являются именно принципы работы с акциями. Этому и будет посвящено дальнейшее повествование. А от ПАММ-счетов и пирамидостроения в ближайшие годы рекомендую отказаться.

Вы удивитесь, но довольно простые схемы работы с акциями способны приносить вам без особых знаний доходность в 100 % годовых и выше. Вы поразитесь тому, как это просто, и зададитесь вопросом, где вы были раньше...

Верхняя граница инвестирования – \$200 000 или \$300 000 зависит от региона проживания (в Москве будем брать по максимуму). Эта граница нужна для того, чтобы у вас уже был серьезный пассивный доход от микроинвестирования. Причем он будет хорошо диверсифицирован, что очень важно.

Не забывайте про правило инвестора «Не клади все яйца в одну корзину». Эта народная мудрость напоминает о том, насколько опасно инвестировать лишь в один инструмент среднего уровня (именно так обычно и поступает большинство малограмотных инвесторов). Вам нужно иметь портфель и на уровне средних инвестиций, так что не следует спешить с переходом к этому уровню – сначала наработайте капитал в \$200 000.

Средний уровень инвестирования

Поговорим о наиболее популярных и широко известных способах инвестирования. Больше всего люди любят недвижимость и акции, причем многие умудряются покупать акции через паевые компании. Такой способ обретения финансовой свободы может быть удобен только для тех, кто уже зарабатывает более 500 000 руб. в месяц и имеет возможность формировать портфели из инструментов среднего уровня. Большинство читателей вряд ли относятся к этой категории, поэтому мы начинаем с микроинвестирования.

Многие думают, что инвестиции в недвижимость – это выгодный и беспроблемный вариант. Вы просто очень мало знаете о нем. Знаете ли вы, сколько домов не достраивается? А сколько из них строятся намного дольше положенных сроков? Покупка уже готовой недвижимости не приносит практически никакой доходности, если не считать возможности сдачи ее в аренду, а в Москве этот доход ниже банковского вклада и инфляции. Но, несмотря на все минусы, мы с вами тоже будем инвестировать в недвижимость, но чуть позже.

В цифрах средний уровень инвестирования начинается с капитала от \$200 000 до \$20 000 000. Для многих из вас это сейчас космические деньги, но через 5 лет вы будете думать по-другому. Когда ваш пассивный месячный доход перевалит за миллион рублей, вы будете смотреть на жизнь совсем иначе и будете искать более надежные инструменты для сохранения и приумножения своего капитала. Тогда вы станете думать о недвижимости, причем как в России, так и за рубежом, о венчурном инвестировании, о собственном портфеле из акций ведущих компаний, о покупке золота и серебра, о надежном банковском резерве и многих других возможностях.

Все эти варианты мало доходны по сравнению с микроинвестированием, но на этом уровне доходность уже не главное. Важно сохранить и консолидировать капитал привычными материальными инструментами, защищенными законом. Тут появляются опасения за будущее, страх потерять его, и для дальнейшего продвижения финансовый успех нужно закрепить, чтобы больше никогда не скатиться в финансовую пропасть.

Итак, вы достигнете уровня жизни выше среднего, и он будет поддерживаться только за счет инвестиций, а значит, «работать на дядю» вам больше не придется. Вы теперь свободный человек! Ваше время принадлежит только вам, и только вы теперь будете решать, что вам делать. Не упустите этот шанс – реализуйте вашу мечту!

Макроинвестирование

До макроинвестирования доберутся единицы. Даже среди инвесторов не так много тех, кто сможет подняться до этого уровня. Если вы сможете его достичь, значит, вы нашли свое предназначение и внесли свой вклад в развитие человечества. До этих высот нельзя подняться без осмысления глубоких философских и мировоззренческих проблем.

В Средние века эту социально-экономическую нишу занимали потомственные аристократы. Их целью было продолжение династии, правильное воспитание наследников, чтобы те смогли приумножить уже имеющееся достояние, содействовали прославлению рода. Звучит пафосно, но именно такого рода проблемы заботят людей из высших слоев общества, несущих к тому же груз ответственности за приобретенные капиталы.

Это уровень власти и влияния. Главные цели – не столько доходность, сколько сохранение капитала и всяческое содействие процветанию целых регионов, развитию инноваций. Тут вашим игровым полем станет макроэкономика, вы будете профессиональным участником рынка. Вам придется изучить основы фундаментального анализа, разобраться в геополитике и научиться заводить нужные связи.

Берегите честь смолоду, потому что на макроуровне ваше имя будет стоить дороже ваших денег. Большинство крупных компаний и инвестфондов устроены таким образом, что все внутренние связи скрыты очень глубоко. Все спрятано в офшорах, а крупные сделки скрепляются больше словом, чем договором.

Не всем сюда нужно, но если вы все же этого захотите, то усилий вам потребуется очень много. На высотах, обвеваемых всеми ветрами, спокойной жизни не бывает – добро пожаловать в большую игру, вы теперь капиталист!

Неужели за пять лет можно обрести финансовую свободу?

Именно этот вопрос чаще всего задают мне люди при первом знакомстве с моей деятельностью. У большинства людей просто в голове не укладывается этот факт.

Посмотрите вокруг. Как живет большинство ваших знакомых, о чем они думают, говорят, какие у них интересы, сколько зарабатывают? Вы являетесь отражением своего круга общения, скорее всего, вы – нечто среднее между десятью вашими ближайшими знакомыми.

Вероятно, вы обыкновенный человек, с обычными целями и мыслями. Вас заботят работа, карьера, отдых по пятницам, походы по магазинам в выходные и отпуск один – два раза в год. Финансовая свобода на практике если и входит в круг ваших интересов, то преимущественно в мечтах. Оно и понятно, вам неоткуда брать примеры такого поведения, ведь большинство ваших знакомых живут в обществе потребления. И чтобы не отставать от них, вам приходится покупать новый iPhone и брать в кредит новый Audi.

Все это вколачивается вам в голову посредством маркетинга. Основным настройщиком и модификатором вашего поведения является общество. *Маркетологи – это люди, основная задача которых состоит в том, чтобы заставить вас думать, что вы несчастны.* И они неплохо справляются. Они создают социальные тренды, используя СМИ, модные журналы и голливудские фильмы. Технически каждый новый iPhone не слишком отличается от своего предшественника, не техническая модернизация является его основной характеристикой. Его наличие – это «понты», это как бы обретение своей новой индивидуальности. Если у вас нет «продвинутых» гаджетов, вы как будто остаетесь «за бортом» в обществе потребления. И чем больше у вас доход, тем больше атрибутов вашего статуса у вас должно быть. Таким образом, как бы ни рос ваш доход, ваши расходы будут расти прямо пропорционально.

Смотрели фильм «Время»? Там очень хорошо показана система возведения кордонов между временными зонами (чтобы жители одних зон не пересекались с другими). Примерно так же функционирует наше общество. Бедным просто некогда думать о своей финансовой свободе, они заняты мыслями о выживании, средний класс перманентно включен в гонку потребления, а богачи упиваются роскошью, стремятся к аристократичности обихода и всячески пестуют свое честолюбие.

Таким образом, на каждой ступени системы пасется ничего не понимающее стадо баранов, которыми управляют посредством формирования в их головах соответствующих этой ступени моделей поведения. Им некогда размышлять о том, как все это устроено, они – как белки в колесе, каждая в своем.

С чего начать

Первым делом четко поймите свое место в этой системе. Если вы читаете эту книгу, то вы, скорее всего, принадлежите к среднему классу. Да, даже если у вас зарплата 15 000 рублей в месяц – вы, по общемировым стандартам, из среднего класса.

90 % населения Земли не имеют доступа к Интернету. Люди в беднейших регионах Африки и Азии живут менее чем на \$1 в день, а в странах Азии вкалывают на фабриках за копейки. Если сейчас у вас есть жилье, еда, компьютер, доступ к Интернету и нет долгов, то вы богаче 95 % населения нашей планеты.

Это повод для радости, господа. Большинство американцев или европейцев на самом деле беднее вас, потому что все, чем они располагают, – это долги. Если сейчас у вас нулевой или слегка положительный баланс, то они – в глубоком минусе еще со времен колледжа. И они должны вечно отрабатывать свои долги. А если они не перестанут потреблять больше, чем зарабатывают, то будут рабами вечно. Да, именно рабами. Кредитная система – это форма современного рабства.

Притча «Демон Кратий»

Медленно рабы шли друг за другом, и каждый нес отшлифованный камень. Четыре шеренги, длиной в полтора километра каждая, от камнетесов до места, где началось возведение города-крепости, охраняли стражники. На десяток рабов полагался один вооруженный воин-стражник.

В стороне от идущих рабов, на вершине тринадцатиметровой рукотворной горы из отшлифованных камней сидел Кратий – один из верховных жрецов; на протяжении четырех месяцев он молча наблюдал за происходящим. Его никто не отвлекал, даже взглядом не смел прервать его размышления. Рабы и стража воспринимали искусственную гору с тронем на вершине как неотъемлемую часть ландшафта. И на человека, то сидящего неподвижно на троне, то прохаживающегося по площадке на вершине горы, уже никто не обращал внимания.

Кратий поставил перед собой задачу переустроить государство, на тысячелетие укрепить власть жрецов, подчинив им всех людей Земли, – сделать всех, включая правителей государств, рабами жрецов.

Однажды Кратий спустился вниз, оставив на троне своего двойника. Жрец поменял одежду, снял парик. Приказал начальнику стражи, чтобы его заковали в цепи, как провинившегося раба, и поставили в шеренгу за молодым и сильным рабом по имени Нард.

Вглядываясь в лица рабов, Кратий заметил, что у этого молодого человека взгляд пытливый и оценивающий, а не блуждающий или отрешенный, как у многих. Лицо Нарда было то сосредоточенно-задумчивым, то взволнованным. «Значит, он вынашивает какой-то свой план», – понял жрец, но решил удостовериться, насколько точным было его наблюдение.

Два дня Кратий следил за Нардом, молча таская камни, сидел возле него во время трапезы и спал рядом. На третью ночь, когда поступила команда «Спать», Кратий повернулся к молодому рабу и шепотом, с горечью и отчаянием, произнес непонятно кому адресованный вопрос:

– Неужели так будет продолжаться всю оставшуюся жизнь?

Жрец увидел, что молодой раб вздрогнул, – и мгновенно развернулся лицом к жрецу.

– Так не будет долго продолжаться. Я додумываю план. И ты, старик, тоже можешь в нем принять участие, – прошептал молодой раб.

– Какой план? – с видимым равнодушием и усталым вздохом спросил жрец.

Нард горячо и уверенно стал объяснять:

– И ты, старик, и я, и все мы скоро будем свободными людьми, а не рабами. Ты посчитай, старик: на каждый десяток рабов приходится по одному стражнику. И за пятнадцать рабами, которые готовят пищу и шьют одежду, наблюдает тоже один стражник. Если в обусловленный час все мы набросимся на стражу, то победим ее. Пусть стражники вооружены, а мы закованы в цепи. Нас десять на каждого, но цепи тоже можно использовать как оружие, подставляя их под удар меча. Мы разоружим всех стражников, свяжем их и завладеем оружием.

– Эх, юноша, – снова вздохнул Кратий, – твой план недодуман: стражников, которые наблюдают за нами, разоружить можно, но вскоре правитель пришлет новых. Может быть, даже целую армию, и убьет восставших рабов.

– Я и об этом подумал, старик. Надо выбрать время, когда не будет армии. Мы все видим, как армию готовят к походу, заготавливают провиант на три месяца пути. Значит, через три месяца армия придет в назначенное место и вступит в бой. В сражении она ослабеет, но победит, захватит много новых рабов. Для них уже строятся новые бараки. Мы должны разоружить стражу, как только армия нашего правителя вступит в сражение с другой армией. Гонцам потребуется месяц, чтобы доставить сообщение о необходимости немедленного возврата. Ослабевшая армия будет возвращаться не менее трех месяцев. За четыре месяца мы сумеем

подготовиться к встрече. Нас будет не меньше, чем солдат в армии. Захваченные рабы захотят быть с нами, когда увидят, что произошло. Я правильно все предопределил, старик.

– Да, юноша, ты с планом, с мыслями своими можешь стражников разоружить и одержать победу над армией, – ответил жрец, – но что потом станут делать рабы, что произойдет с правителями, стражниками и солдатами?

– Об этом я много не думал. И пока приходит в голову одно: все, кто рабами были, станут не рабами. Все, кто сегодня не рабы, рабами будут, – как бы размышляя вслух, не совсем уверенно ответил Нард.

– А жрецов? Скажи мне, юноша, к рабам или не рабам жрецов, когда ты победишь, причислишь?

– Жрецов? Об этом я тоже не думал. Но сейчас предполагаю: пускай жрецы останутся как есть. Их слушают и рабы, и правители. Хоть сложно их порой понять, но думаю, они – безвредны. Пускай рассказывают о богах, а жизнь свою мы знаем сами, как лучше прожить.

– Как лучше – это хорошо, – ответил жрец и притворился, что ужасно хочет спать.

Но в эту ночь ему не спалось. Он размышлял. «Конечно, – думал Кратий, – проще всего о заговоре сообщить правителю, и схватят юношу-раба – он главный вдохновитель всех прочих. Но так проблему не решить. Всегда у рабов будет стремление освободиться от рабства. Появятся новые предводители, будут разрабатываться новые планы, а если так, опаснейшая угроза для государства всегда будет присутствовать внутри него».

Так у Кратия появился замысел порабощения всего мира. Он понимал: достичь цели с помощью только физического насилия не удастся. Требуется психологическое воздействие на каждого отдельного человека – и на целые народы. Как трансформировать чаяния людские, чтобы внушить каждому: рабство есть высшее благо! Необходимо создать и запустить саморазвивающуюся программу, которая будет дезориентировать целые народы в пространстве, времени и понятиях. Но самое главное – в адекватном восприятии действительности. Мысль Кратия работала все быстрее, он перестал чувствовать кандалы на руках и ногах. И вдруг, словно вспышка молнии, возникла программа. Еще не детализированная, но уже ощущаемая и обжигающая своей масштабностью. Кратий почувствовал себя единовластным правителем мира.

Жрец лежал на нарах, закованный в кандалы, и восхищался собой: «Завтра утром, когда поведут всех на работу, я подам условный знак, и начальник охраны распорядится вывести меня из шеренги рабов, снять кандалы. Я детализирую свою программу, произнесу несколько слов, и мир начнет меняться. Невероятно! Всего несколько слов – и весь мир подчинится мне, моей мысли. Бог действительно дал человеку силу, которой нет равной во Вселенной, и эта сила – человеческая мысль. Она формирует новые представления и меняет ход истории. Необыкновенно удачная сложилась ситуация. Рабы подготовили план восстания. Он рационален, этот план, и явно может привести к положительному для них промежуточному результату. Но я всего лишь несколькими фразами, и не только их, но и потомков сегодняшних рабов, да и правителей земных заставлю быть рабами грядущих тысяч лет».

Утром по знаку Кратия начальник охраны снял с него кандалы. И уже на следующий день на его наблюдательную площадку были приглашены остальные пять старших жрецов – и фараон.

Перед ними Кратий начал свою речь:

– То, что вы сейчас услышите, не должно быть никем записано или пересказано. Вокруг нас нет стен, и мои слова никто, кроме вас, не услышит. Я придумал способ превращения всех людей, живущих на Земле, в рабов нашего фараона. Сделать это невозможно даже с помощью многочисленных войск и изнурительных войн, однако я сделаю это несколькими фразами. Пройдет всего два дня после их произнесения, и вы убедитесь, как начнет меняться мир. Смотрите: внизу длинные шеренги закованных в цепи рабов несут по одному камню. Их охраняет множество солдат. Чем больше рабов, тем лучше для государства – так мы всегда считали. Но

чем больше рабов, тем опаснее возможность их бунта. Мы усиливаем охрану. Мы вынуждены хорошо кормить своих рабов, иначе они не смогут выполнять тяжелую физическую работу, но они все равно ленивы и склонны к мятежу. Смотрите, как медленно они двигаются, а обливавшаяся стража не погоняет их плетью, не бьет даже здоровых и сильных рабов... Но они будут двигаться намного быстрее, им будет не нужна стража! Стражники тоже превратятся в рабов. Свершить подобное можно так.

Пусть сегодня, перед закатом, глашатаи разнесут указ фараона, в котором будет сказано: «С рассветом нового дня всем рабам даруется полная свобода. За каждый камень, доставленный в город, свободный человек будет получать одну монету. Монеты можно обменять на еду, одежду, жилище, дворец в городе и сам город. Отныне вы – свободные люди».

Когда жрецы осознали сказанное Кратием, один из них, самый старший по возрасту, произнес:

– Ты – демон, Кратий. Тобой задуманное обольщение множество земных народов покроет.

– Пусть демон я, и мной задуманное пусть люди в будущем демократией зовут.

Указ на закате был оглашен рабам, они пришли в изумление, и многие не спали ночью, обдумывая новую счастливую жизнь.

Утром следующего дня жрецы и фараон вновь поднялись на площадку искусственной горы. Картина, представшая их взорам, поражала воображение. Тысячи людей, бывших рабов, наперегонки тащили те же камни, что и раньше. Обливаясь потом, многие несли по два камня. Другие, у которых было по одному, бежали, поднимая пыль. Некоторые охранники тоже тащили камни. Люди, посчитавшие себя свободными – ведь с них сняли кандалы! – стремились получить, как можно больше вожаемых монет, чтобы построить свою счастливую жизнь.

Кратий еще несколько месяцев провел на своей площадке, с удовлетворением наблюдая за происходящим внизу.

А изменения были колоссальными. Часть рабов объединилась в небольшие группы, они соорудили тележки и, доверху нагрузив камнями, обливаясь потом, толкали эти тележки.

«Еще много приспособлений сделают, – с удовлетворением подумал Кратий, – вот уже и услуги внутренние появились – разносчики воды и пищи».

Многие рабы ели на ходу, не желая тратить время на дорогу в барак для приема пищи, и расплачивались с подносившими ее полученными за труд монетами.

«Надо же, и лекари появились у них, прямо на ходу помощь пострадавшим оказывают, и тоже за монеты. И регулировщиков движения выбрали. Скоро выберут себе начальников, судей. Пусть выбирают, они ведь считают себя свободными, а суть вещей не изменилась, они по-прежнему таскают камни...»

Так и спешат они сквозь тысячелетия, в пыли, обливаясь потом, таща тяжелые камни. И сегодня потомки тех рабов продолжают свой бессмысленный бег.

Сила сложного процента

Как вам притча? В общих чертах суть системы, думаю, стала понятней. Сразу хочу предостеречь желающих занять место жрецов: скорее всего, вы надорветесь и закончите плохо. Наша цель – не менять систему, а лучше в ней устроиться. Поймите главное: демократии нет, не было и, вероятно, никогда не будет. Люди никогда не были равными, а выборы ничего не решают.

И это нормально, большинство людей всегда будут баранами. 95 % вообще не хотят принимать никаких решений и нести какую-либо ответственность. Я не видел еще ни одного рабочего плана по переустройству мира. Существует немало романтических и утопичных моделей мира, но ни одна из них не будет работать, так как человек всегда хочет самореализоваться и получить признание. Люди всегда найдут, чем выделиться. Даже если их обеспечить райскими условиями, они будут желать подняться выше, будут соперничать друг с другом за лучших женщин, будут устраивать тайные закрытые общества и всячески пытаться строить социальную лестницу. Даже если подобных людей будет всего 1 % от общего числа, они испортят любую утопию, а без них мир превратится в кошмар, созданный фантазией Оруэлла.

Поэтому я против любых революций и потрясений, нам просто нужна стабильность и развитие. Как говорил Столыпин: «Дайте государству 20 лет покоя внутреннего и внешнего, и вы не узнаете России», – вот именно так и призываю поступить.

Нам как инвесторам на начальном этапе очень выгодна стабильность, чтобы сделать первоначальный капитал и превратить его в средний. Пока у вас не хватает еще знаний об устройстве системы, стабильность – тот климат, который поможет вам расти.

Итак, вам нужны деньги для формирования капитала – ничего экстраординарного, что как-то особенно затронет ваш привычный жизненный уклад. Вы просто будете откладывать по 10–15 % от вашего ежемесячного дохода. Раньше эти деньги вы тратили на вещи и услуги, которые вам не очень-то и нужны: мелкие безделушки, походы в кафе, вечеринки с друзьями и гаджеты типа нового iPhone. Все это не так уж необходимо. Кроме того, вам даже не придется прощаться со своими маленькими слабостями. Вы просто станете потакать себе чуть реже, обещая, вы даже не заметите этих 10–15 %.

Поговорим о силе сложных процентов. Я хочу, чтобы вы сейчас выполнили небольшое упражнение. Представляю вашему вниманию инвестиционный калькулятор

<http://planetcalc.ru/573/>

Сейчас все копируем ссылку в браузер на своем компьютере и нажимаем Enter, открывается страница, на которой мы видим графы для заполнения. Так это выглядит:

Сложные проценты с ежемесячным вложением равной суммы ⓘ ⓘ

Первоначальный взнос:

Ежемесячный взнос:

Номинальная процентная ставка:

Срок (месяцев):

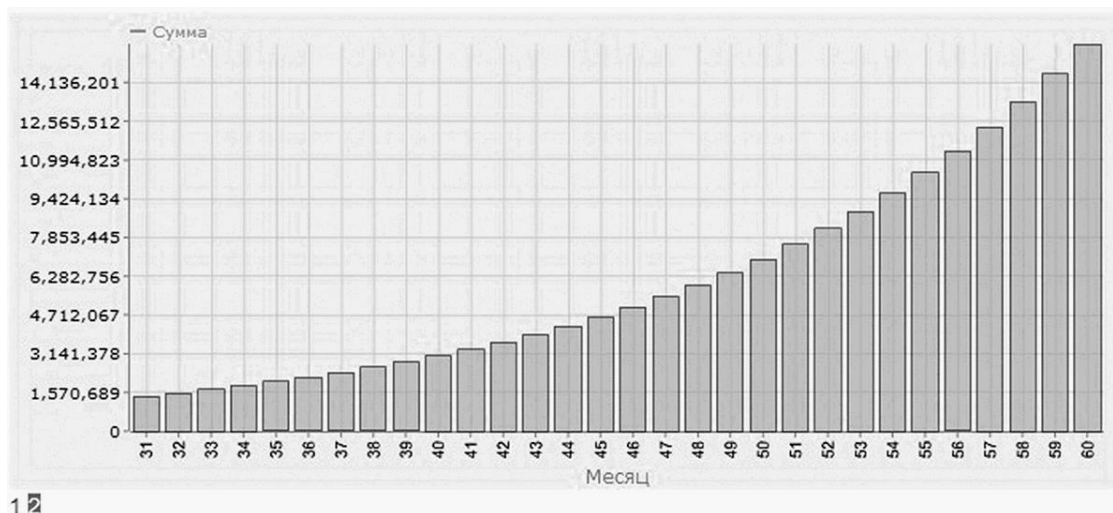
Точность вычисления:



В графе «Первоначальный взнос» указываете сумму ваших текущих накоплений, если их нет – ничего страшного. Принципиальна для нас вторая графа «Ежемесячный взнос» – сумма, которую вы можете выделить из своего семейного бюджета на формирование вашего рабочего капитала. Очень важно делать вклады регулярно и постоянно. Это основополагающий принцип на стадии микроинвестирования. Напоминаю, что на этом этапе мы ускоренно создаем себе капитал. Еще пять лет назад такой способ инвестирования и под такие проценты вообще был невозможен.

В третьей графе «Номинальная процентная ставка» пишем «100» (это проценты в год). Кажется, что это слишком много, но в реальности на микроинвестировании зарабатывают от 60 до 250 % годовых – в зависимости от рискованности портфеля и ваших навыков управления им. Не думайте, однако, что все так просто. Значительная часть инвесторов не зарабатывает ничего, это искусство, которому нужно учиться. Именно для этого я и пишу свои книги и веду курсы, поскольку могу на практике научить людей получать такие высокие проценты. Итак, 100 % годовых – это всего лишь 6 % в месяц, а вовсе не 10 %, как вы могли подумать ранее, в этом и кроется сила сложных процентов. Чем больше будет проходить времени, тем больше денег вы сможете получать. И 6 % в месяц – еще очень скромный и пессимистический сценарий, я не хочу пугать вас цифрами, которые вскружат голову одним, а других заставят закрыть книгу и назвать меня шарлатаном. Но... Просто читайте дальше – и вы получите все ответы.

В четвертой графе «Срок (месяцев)» сначала укажем 36 месяцев (3 года), а затем произведем расчет на 60 месяцев (5 лет). Это необходимо для того, чтобы вы увидели разницу между этими двумя числами, они будут отличаться друг от друга в 5–10 раз – в зависимости от размера ваших ежемесячных вложений и выбранной процентной ставки. Вот такая таблица получается в выбранном примере:



Обратите внимание на разницу между величиной столбцов с цифрами 36 и 60. В данном примере она равна 5, во столько раз увеличится ваш капитал всего за 2 года. Если вы все делаете правильно, то через 5 лет ваш пассивный ежемесячный доход будет равен вашей текущей годовой заработной плате.

Представьте себе, в месяц – зарплата за год, причем с помощью практически пассивного дохода. Именно исходя из этой прибыли вы и начнете формировать инструменты среднего уровня инвестирования. Сам капитал снимать не нужно: никто не пускает на суп курицу, несущую золотые яйца. Вы сможете за два месяца заработать на однокомнатную квартиру в вашем регионе, а на стадии строительства можно покупать по квартире каждый месяц. Вполне надежный фундамент вашей будущей жизни. А можно открывать новые виды бизнеса и инвестировать в стартапы. Теперь у вас есть капитал, и все в ваших руках.

Первые два года вы практически не будете получать видимой прибыли. Но предложенное выше упражнение будет служить тому, чтобы воодушевить вас снова: каждый раз, когда ваша мотивация будет падать, открывайте калькулятор и пересчитывайте вашу ситуацию на данный конкретный момент. Заряжает энергией лучше любого тренинга личностного роста.

В текущий момент я лично уже фактически на пенсии, у меня 3 бизнеса и инвестиционный портфель, мне больше не нужно вставать в 7 утра и ехать на работу. И вы со временем сможете жить так же. Я до всего доходил сам и по дороге совершил большое количество ошибок. Я несколько раз терял большие суммы, работая с рискованными инструментами. Я запускал минимум 4 бизнеса, которые не принесли желаемого результата, а мои последние потери в портфеле из-за банкротства Forex Trend перевалили за \$140 000. Лучше учитеесь на моих ошибках, ваши собственные обойдутся вам дороже.

В большинстве своем люди не понимают, какое значение имеют маленькие деньги. Те самые 2–3 тысячи рублей, которые вы вчера потратили бездумно, могли бы полностью изменить вашу жизнь. Задумайтесь, стоит ли очередная пара туфель, пятничная вечеринка с друзьями или покупка безделушек в гипермаркете вашей будущей свободы? Фактически сейчас вы перед выбором: заняться своим финансовым планированием и микроинвестированием и таким образом выйти на пенсию через 5 лет или следующие 40 лет вкалывать на работе. Для меня выбор очевиден.

Вы собрались жить вечно?

Порой, когда я смотрю на людей вокруг, меня не покидает ощущение, что они собрались жить вечно. Никто из них не думает о будущем, они пренебрегают важнейшими своими активами – временем и здоровьем. Совершенно не понимают природу денег, но возносят их на пьедестал и молятся на них.

Многие давно пропили свою свободу или разменяли ее на кредитные карты и гипермаркеты, забитые совершенно не нужным им хламом. Они готовы покупать и покупать в бесконечной гонке потребления, не понимая, что с каждой покупкой все сильнее затягивают петлю на своей шее или оковы на ногах, складывающиеся из кредитных долгов и новомодных гаджетов. И они обречены нести эти символы корпоративного рабства до скончания своих дней.

ОСТАНОВИТЕСЬ! Оглянитесь вокруг хотя бы на мгновение. Вы живете так, будто собрались жить вечно. Ваше завтра будет еще одним вчера. И так из года в год! О чем вы мечтали в юности, детстве? У вас вообще есть цель в этой жизни? Или ее вам уже заменили на новый пылесос, телефон и кофеварку? Если это ваши мечты, закройте эту книгу и никогда к ней не возвращайтесь!

Какие активы вы знаете? Дом, машина, квартира, счет в банке... Хватит, это не ваши активы. Ваши главные активы – это **здоровье**, **время** и все-таки **деньги** (но только как инструмент для удобства обмена в этом мире). Фундаментальным активом является ваше здоровье. Именно старение ограничивает ваше время. Если бы мы были бессмертны, то время потеряло бы всякую фундаментальную ценность. И вы смертны (если только мою книгу не читают вампиры, эльфы или сам Дункан Маклауд). По этой причине мы вынуждены ориентироваться на время. Каждому из нас отпущен определенный срок на этой планете, и роднит всех людей только одно – этот срок когда-нибудь окончится. Возьмем за стандарт среднюю продолжительность жизни в России – по оценкам демографов она сейчас составляет 70 лет.

Итак, что же на этом интервале успевает сделать человек? Первые 20 лет человек растет, развивается и приобретает некую картину мира. У каждого картина мира своя, обусловлена она его личным развитием, окружением, генетикой и просто случайностями, которые иногда не случайны. И вот с этой сформировавшейся картиной мира человек входит в большой мир. Каждого из нас окружают люди с абсолютно разными картинами мира. У кого-то это красивый пейзаж, раскинувшийся на всю стену, у кого-то классический натюрморт метр на метр, а у кого-то – сюрреалистический шедевр малопонятного содержания. Так или иначе, каждую картину окружает рамка – своего рода барьер между человеком и реальным миром. В процессе жизни между картинами происходит сближение, любое общение двух людей – это соприкосновение двух картин, которое оставляет отпечатки на полотнах. Взаимодействие может быть как конструктивным, так и деструктивным. У одних людей картина мира шире, чем у других, но ни у кого она не может быть полной, поэтому предела совершенству нет.

На протяжении всей своей жизни каждый сам пишет свою картину. У большинства они схожи, ваши картины определены вашим окружением. Наиболее распространенная картина мира преподносится нам СМИ и рекламой. Они регулярно оставляют мазки на вашем полотне, вы этого не замечаете, так как это происходит со всеми. И вот уже вы бежите покупать новый iPhone – не потому, что он обладает какими-то принципиально другими функциями, а просто потому, что окружающие считают, что это круто.

Оглянитесь назад и ответьте: сколько решений в своей жизни вы приняли сами? Так почему же тогда вы кого-то вините в своих неудачах и неуспехе? К 35–40 годам люди входят в период кризиса среднего возраста. В этот момент человек понимает, что **время** безвозвратно уходит. Молодость, которая казалась вечной, растрачена на всякие глупости, а мечты так и остались мечтами. И только единицы в этот период решаются изменить свою жизнь: картина

мира уже состоит из многих слоев краски, и некоторые из них предстоит стереть. А еще хуже, если человек начинает винить во всем окружающих – это они не позволили ему добиться своих целей. Толстая некрасивая жена, капризные дети, долги по кредитам, глупый начальник, сварливая теща, больная печень, плохие соседи – в общем, виноваты все, кроме него. Вот если бы исчезли все обстоятельства жизни со знаком минус, он бы соколом воспарил в небо...

Я надеюсь, вы понимаете, что это далеко не так. Все решения и все поступки в этой жизни **ВАШИ, И ТОЛЬКО ВАШИ**. И лучше это понять сейчас, а не в 40 лет, когда менять картину мира станет очень тяжело. Время каждый день наносит мазки на вашу картину. Каждый день промедления – это потерянный день.

О чем забыл рассказать Кийосаки

Я написал эту книгу, потому что никто до меня не сделал этого. Нет, серьезно. Реально никто до меня не предложил людям конкретных решений по обретению финансовой независимости. Все книги, написанные ранее, можно условно разделить на три типа.

Тип первый. Книги, которые учат финансовому планированию, показывают силу сложных процентов и вдохновляют на начало инвестиционного пути. К таким книгам можно отнести «Самый богатый человек в Вавилоне» (книга, которая кардинально изменила мою жизнь), практически все книги Роберта Кийосаки, включая «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока», а также целое море книг менее известных авторов.

Это замечательные и очень полезные книги, но у них есть один принципиальный недостаток – после их прочтения мы остаемся один на один с огромным финансовым океаном инвестиций без какого-либо конкретного указания и маршрута, а лишь с путевыми заметками и большим желанием стать свободными в финансовом отношении. Лучшее, что мы можем почерпнуть из этих книг, – основные правила финансовой свободы и принципы личного планирования. Все равно что забросить путешественников в джунгли Амазонки, сказать, что им нужно добраться до цивилизации, в подробностях описать, как же там хорошо, и отправить их на поиски, не снабдив не то что картой, а даже компасом.

Тип второй. Книги, в которых описываются конкретные способы инвестиций, но эти инвестиции не позволят вам жить хорошо сейчас, а в лучшем случае (если не случится глобального политического, экономического или еще какого-нибудь кризиса) создать для себя финансовый поток на пенсии. Лучшая из таких книг написана Энтони Робинсом и называется «Деньги. Мастер игры».

В таких книгах уже присутствуют конкретные инструменты для инвестирования, но они не позволят вам поднять уровень комфорта в обозримом будущем, так как доходность этих инструментов не превышает 15–20 % годовых. Фактически они просто описывают, как создать себе пенсию и не надеяться на правительство. С такой инвестиционной стратегией ваш уровень жизни не поднимется существенно выше как минимум лет 20. А что делать, если вам уже 40, 50 или даже за 60? А жить хорошо все еще хочется в этой жизни, а не в загробной. Мне, например, вообще несколько не прикольно к пенсии заработать на один лишь «Феррари». Я хочу повышения уровня жизни в обозримом будущем. При помощи подобных стратегий можно стать богатым, основав свой инвестиционный фонд и зарабатывая на большом обороте. Собственно, большинство советников из книги Тони Робинса и есть основатели крупных фондов или портфельные управляющие крупнейших инвестиционных банков. И если для них такие стратегии более чем актуальны, для нас они могут быть только инструментом для защиты наших резервов – для этой цели мы и рассмотрим такие инвестиции в этой книге.

Тип третий. Книги по трейдингу на финансовых рынках и Forex, наиболее известные книги Александра Элдера или Эрика Неймана «Малая энциклопедия трейдера». В целом пособий по трейдингу очень много, выбор у вас большой, но смысл их примерно одинаков.

В таких изданиях очень тяжело разобраться неподготовленному читателю. На вас сразу вываливают целую гору инструментов как фундаментального, так и технического анализа. Приводится много объяснений, посвященных принципам работы тех или иных моделей, однако, как правило, никто не приводит конкретную стратегию, как же именно нужно торговать. Конечно, есть книги, рекомендуемые определенные стратегии, что уже облегчает работу. Но таких стратегий, как правило, много, и неопытному человеку трудно выбрать оптимальную для себя. Кроме того, данные, изложенные в этих книгах, не отражают понимание рынка и сильно устарели.

Для начала стоит сказать, что торговля на рынке по принципу трейдинга, да еще и с применением финансового рычага (кредитное плечо), – крайне опасное занятие, которое приводит к потере денег в 99 % случаев. Стать успешным трейдером очень сложно. Во-первых, нужно знать основы фундаментального и технического анализа, а это большие объемы информации (причем подается она в таком виде, что обычному человеку хочется закрыть книгу, никогда больше ее не открывать и вернуться к своей привычной жизни). Во-вторых, необходимо иметь определенные психологические качества – терпение, хладнокровие и умение следовать конкретным инструкциям, несмотря ни на что. В данном случае эмоциональная составляющая становится важнее полученных знаний. Поэтому даже при особом усердии трейдинг у вас может просто никогда не получиться. Знаете, как проверить себя на профпригодность? Посетите казино и поиграйте там несколько часов, а лучше сходите туда несколько раз и следите за своим поведением. Если вы сможете оттуда выйти и не потерять больше намеченной суммы (нужны именно потери, поскольку они проверяют вашу стойкость, но если вы там случайно выиграете, эксперимент не считается), то вам имеет смысл попробовать себя в трейдинге.

Есть четвертый тип

Надо сказать, что до выхода этой книги четвертого типа и пути не существовало. Моя предыдущая книга «Провокационные методы инвестирования» хоть и относилась к полностью практической стороне этого вопроса, но базировалась на нетрадиционных инструментах и не могла быть принята в кругу большинства профессиональных инвесторов. Но это не помешало ей произвести революцию в инвестициях для простого человека.

Этой книгой я поднимаю планку еще выше. Я действительно покажу вам стратегию, позволяющую любому человеку прийти к финансовой свободе за пять лет, а скорее всего и значительно быстрее, и перейти из лиги микроинвестирования в следующую лигу – среднего инвестирования. Более того, вы будете хорошо подготовлены к этому переходу. В этой книге я соединю второй и третий тип и дам простую, конкретную, пошаговую стратегию для работы на фондовом рынке (кратко- и среднесрочного инвестирования). Если вы будете внимательным читателем и поймете способы работы третьего и второго типов, то вас будет ждать странное ощущение – «А почему же я сам раньше до этого не додумался?!» Помните, что все гениальное просто.

Но для начала я хотел бы вам напомнить основной принцип выхода из «крысиных гонок» в игре «Денежный поток 101» Роберта Кийосаки. Я лично считаю огромной ошибкой и недоработкой в игре тот факт, что при достижении финансовой свободы (когда ваши пассивные доходы превысят расходы на жизнь) происходит «телепортация» на скоростную дорожку. А ведь самое интересное как раз и происходит между моментом перехода из режима «крысиных бегов» в режим скоростной дорожки, так как до этой дорожки вы должны еще добраться.

Для тех, кто никогда не играл в «Денежный поток 101» или забыл правила, напомню. В начале игры вы случайным образом получаете профессию и соответствующий набор пассивов и активов. Например, вы можете стать дворником с маленькой зарплатой и дешевым жильем или же высокооплачиваемым юристом, врачом. Соответственно, уровни жизни будут отличаться. Но минус игры в том, что ее проще выиграть за дворника, чем за юриста, причем выиграть и даже не понять, что произошло. Я всегда люблю играть именно за тех, у кого большие доходы и высокий уровень жизни (размер пассивов, который нужно обеспечить). Следующие вещи вам нужно усвоить раз и навсегда! В начале пути важен не столько баланс ваших активов и пассивов, сколько ваша прямая капитализация – тот капитал, которым вы обладаете. Именно капитал обеспечивает ваш достаток и уровень жизни, и именно его и необходимо формировать на первоначальном этапе.

Эта игра имитирует реальность и главные правила реального инвестирования, и справляется с этим лучше любой другой настольной игры, но вот ситуация с пропуском этапа основного накопления капитала является большим упущением. Напомню, что, как только вы смогли обеспечить свои обязательства пассивным доходом, ваши доходы автоматически увеличиваются в 100 раз и вы попадаете на скоростную дорожку ваших мечтаний. В реальности такая метаморфоза, к сожалению, невозможна. В игре получается, что, набрав всего \$1000 пассивного дохода за дворника, можно очень быстро выиграть. Однако самый важный принцип вы усвоить не успеете. А заключается он в том, что необходимо совершать выгодные сделки для увеличения капитала.

Запомните этот момент! Именно сделки на начальном этапе помогут вам оставить позади «крысиные бега». В качестве юриста с большими пассивами вы можете потратить кучу времени на покупку до 20 объектов недвижимости и сдать их в аренду, но все равно так и не выбраться из «крысиной гонки». Самый быстрый способ победить в денежном потоке – это купить акции очень дешево, когда они упали, и продать дороже, когда они вырастут, причем сделать это с использованием даже небольшого кредита (если мы точно уверены, что компания, чьи акции

мы приобретаем, не обанкротится). Таким образом ваш капитал возрастает сразу в 5–10 раз, и это дает вам возможность совершить большую сделку и сразу создать пассивный доход, достаточный для окончания «крысиных гонок».

Но это в игре, а как такая ситуация выглядит в реальности? Про кризис 2008 года все помнят, но такие события происходят довольно редко. Есть интересный факт: в целом рынок акций растет достаточно медленно – не более 16 % в год, однако в течение года сам рынок и цены на многие акции очень волатильны (могут падать или расти в течение одного дня или пары недель на 10 и более процентов). Это значит, что многие акции регулярно падают в цене, и если у компании нет серьезных финансовых проблем, то такие движения являются всего лишь спекуляцией, т. е. их стоимость довольно быстро вернется к прежнему значению. А на этом уже можно заработать.

Вы не поверите, да и я сам был в шоке, но один мой знакомый уже полтора года (как раз после закрытия Forex Trend) так зарабатывает по 15 % в месяц. Чтобы вы понимали, этот человек не прочел ни одной книги по инвестициям и трейдингу, не посещал никаких курсов трейдинга и анализа рынка, даже базовых и бесплатных, которые предлагают большинство брокерских компаний. Все, что он делает, – это покупает акции, которые подешевели, и ждет, когда они подорожают.

Оказывается, для этого не нужно читать Элдера, не нужно вообще ничего знать о том, как работает рынок, ему хватает одного сайта с информацией по акциям, с датированием, графиком акций, данными о капитализации компании и о возможностях поиска акций, которые снизились в цене сегодня.

В то время, когда я в операциях с ПАММ-счетами зарабатывал в лучшем случае по 6 % в месяц и радовался, что можно делать 100 % годовых, мой знакомый научился, ничего не зная о торговле, делать 15 % в месяц. Это почти втрое больше! И это все – на самых простых предположениях и терпении. В итоге мой знакомый имеет портфель примерно из 20 акций, которые он регулярно продает, как только они подорожают.

Как вы думаете, сложно ли это? В следующих главах я расскажу подробнее о системе этого человека, а также о том, как я эту систему усовершенствовал и довел практически до совершенства, сильно снизив возможные риски, касающиеся времени ожидания выхода акций в плюс.

Вернемся пока к значимости и необходимости сделок при достижении человеком финансовой свободы и к наращиванию первоначально капитала хотя бы до \$200 000. В том же «Денежном потоке» есть несколько вариантов для сделок: недвижимость, акции, создание собственного бизнеса или покупка долей в нем, также упоминается покупка редких монет и МЛМ компании, но на них мы останавливаться не будем.

Недвижимость

Как мы уже показывали ранее, покупка недвижимости и превращение ее в объект сдачи не приводит нас к выходу из «крысиных бегов». Недвижимость имеет смысл покупать, когда она стоит значительно ниже рыночной цены, чтобы потом продавать по рыночной цене. В настоящий момент (лето 2016 года) в российской экономике наблюдается значительная неопределенность из-за санкций и нестабильности курса рубля, но так будет не всегда. И вероятно, когда вы будете читать эту книгу, ситуация уже изменится.

Именно нестабильность курса является основной проблемой для инвесторов в недвижимость. Люди не решаются приобретать недвижимость, потому что гораздо прибыльнее просто держать деньги в долларах, чем в недвижимости. Недвижимость не успевает за ростом курса и фактически сильно подешевела по отношению к доллару.

А основными покупателями недвижимости в России являются люди, обладающие капиталом, то есть инвесторы. Все дело в том, что культура финансовых рынков в нашей стране так и не сложилась, а люди с деньгами у нас есть. Не верите, что есть? Посмотрите на количество дорогих машин на улице. Причем с кризисом их не стало меньше. Богатые по-прежнему покупают новые «Мерседесы» и «Рендж Роверы». От кризиса, как всегда, больше всех страдает средний класс.

В нашей стране эти люди привыкли покупать недвижимость, они скупают квартиры целыми подъездами. У меня много знакомых, которые вкладывают деньги именно так и ничему другому не верят. И я не могу их винить: никто не учил их делать по-другому, они родились в Советском Союзе и капиталистические игрушки в виде фондового рынка им непонятны. Кроме того, значительная часть крупных компаний не котируется у нас на бирже. Откройте данные по нашей бирже и посмотрите состав индекса РТС.

Ситуация сейчас такова: эти люди просто сидят на мешках с деньгами, на строительном рынке кризис, еще больший кризис на рынке вторичного жилья, и люди не хотят продавать свои квартиры дешевле рынка. Если купить такую квартиру, в дальнейшем придется долго ждать покупателя, так как ликвидность на рынке крайне низкая.

Но на будущее все же поделюсь информацией к размышлению. Во-первых, лучше всего брать строящуюся недвижимость, желательно однушки или студии, и, конечно, лучше выбирать квартиры на окраине или в ближайшем пригороде. Эти объекты наиболее ликвидны. Во-вторых, естественно, лучше покупать их на этапе строительства, так прибыль будет значительно выше. В-третьих, квартиру мы всегда берем с использованием заемного капитала, и далеко не всегда это ипотека. Мало кто знает, но на самом начальном этапе можно купить квартиры напрямую у застройщика в рассрочку. Нужно только грамотно проверить все документы и компанию-застройщика, и мы все это рассмотрим в других главах.

Запомните, мы покупаем объекты не с целью их последующей перепланировки, сдачи в аренду жильцам или создания денежного потока, который к тому же может стать отрицательным. Основной смысл – в последующей продаже и получении дохода от самой сделки. А так как эта сделка будет происходить с использованием заемного капитала, то наша прибыль может составить 100 % и более от одной сделки (прибыль от вложенного капитала).

Акции

В нынешних условиях акции нам подходят больше всего, поэтому мы уделим им основное внимание. Первое, что вы должны понимать: акции – это прежде всего актив, такой же, как недвижимость, только порог входа там дешевле. Цены на акции постоянно меняются, но в целом колеблются вокруг одного уровня, а значит, покупая на минимумах и продавая на максимумах, вы можете зарабатывать на разнице. Акции всегда ликвидны. Если вам нужно их продать, это можно сделать очень быстро. Недвижимость так быстро продать не получится. Вам не нужно беспокоиться о временных колебаниях цены акций – вы же не проверяете каждый час, сколько сейчас стоит ваша квартира.

Мы будем работать с компаниями, капитализация которых составляет минимум 200 млн долларов. Такие компании, как правило, не банкротятся, в случае финансовых проблем их обычно выкупают другие, более крупные компании. Даже если часть из них обанкротится, это не станет для нас провалом – ведь мы не будем складывать все яйца в одну корзину. Вероятность «слития» ПАММ-счета, даже самого лучшего, всегда выше вероятности банкротства относительно крупной компании с реальным бизнесом.

Ключевой момент будет связан с фактором сделок. Главное для вас – не становиться трейдером, а оставаться инвестором. Я буду учить вас основам технического анализа, но в очень ограниченном размере. Это необходимо, чтобы уберечь вас от основных рисков и повысить скорость оборота ваших средств. Ведь чем быстрее ваши деньги будут оборачиваться, тем быстрее будет расти ваш капитал.

Итоги главы

Эта глава была вводная и немного мотивационная. Начиная со следующей главы, мы будем переходить непосредственно к практическим рекомендациям по выбору брокера и началу нашего инвестиционного пути. А пока тезисно напомним ключевые моменты всего изложенного в этой главе.

Бытующая модель образования порождает систему, внутри которой люди становятся винтиками, теряют способность к творческому мышлению и, как следствие, не могут выйти за пределы «крысиных бегов».

Модель лестниц. Общество привыкло жить и мыслить «лестницами», так нашему мозгу проще воспринимать информацию. Лестница инвестиций: микроинвестирование – средний уровень – макроинвестирование.

Сила сложного процента; необходимость в первую очередь платить самому себе; понимание того, что даже небольшие инвестиции способны привести вас к финансовой свободе.

Как выиграть в игре «капитализм» и почему на начальном этапе выгодные сделки лучше пассивного дохода.

Глава 2. Рынки и выбор брокера

История биржи

Трудно сказать, когда появились первые биржи. Это дело имеет такую же давнюю историю, как и первые торговые маршруты купцов античного мира. Еще во втором веке до нашей эры торговцы Римской империи собирались в определенных местах для обмена сведениями о стоимости товаров и обсуждения последних новостей. Вероятно, такие собрания могли проходить и в Древнем Египте, и в Вавилонском царстве.

Постепенно складывался порядок проведения биржевых торгов. Участники приходили к выводу, что им не обязательно нести товар к месту торгов, а достаточно лишь договориться о его цене и заключить соответствующий договор о поставке. Помимо соглашений о купле-продаже, на биржах еще заключались договоры страхования, перепродажи векселей и других ценных бумаг.

Слово «биржа», по одной из версий, зародилось в крупнейшем торговом городе Брюгге во Фландрии, там сборы проходили возле гостиницы «Бурсе», а хозяина гостиницы звали Ван дер Бурсе. Он построил для приезжих дом, фронтон которого украсил своим гербом – изображением трех кошель.

В начале XVII века центр торговой и финансовой деятельности переместился в Амстердам. Здесь в 1608 году была создана одна из самых старых и известных бирж мира с собственным зданием – на площади Дам напротив банка и резиденции Ост-Индской компании (да-да, первая Ост-Индская компания была основана в Голландии, а не в Англии).

Благодаря огромным успехам Ост-Индской компании Нидерланды стали мировой финансовой державой. В Амстердаме совершалась значительная часть всех деловых операций того времени. На бирже поддерживался образцовый порядок, торги были разделены по секторам, сделки проводились в строго оговоренные часы. Размах был действительно серьезный – около 4,5 тысячи купцов и биржевых дельцов ежедневно посещали биржу. Практически Амстердам кредитовал всю Европу, без его финансовых магнатов не могла начаться ни одна война. Так, например, шведский король Густав Адольф для вмешательства в Тридцатилетнюю войну занял необходимые средства у амстердамских банкиров. Петр I поехал учиться именно в Амстердам, а вернувшись, основал биржу в Санкт-Петербурге в 1703 году по голландскому образцу. Эта биржа была товарно-сырьевой и фактически была посажена на российскую почву в принудительном порядке, как и большинство реформ Петра. Однако большого успеха у русских купцов биржа не имела.

К началу XVIII века международный капитал выбирает для себя новую столицу – Лондон. Дело в том, что еще в 1625 году драгоценности британской короны были заложены в Амстердаме с целью получения кредита. С 1695 года лондонская Королевская биржа начала осуществлять сделки с государственными бумагами и акциями. Напомню, что в 1694 году был создан Банк Англии – это информация для тех, кто умеет проводить правильные параллели. Просто запомните эти факты...

Что касается Нью-Йоркской фондовой биржи, то она была основана 17 мая 1792 года, когда 24 нью-йоркских брокера подписали знаменитое «Соглашение под платаном». Первыми на бирже в том же году стали котироваться акции The Bank of New York. Уже в конце XIX – начале XX века эта биржа стала одной из крупнейших в мире. С 1975 года она стала некоммерческой корпорацией, принадлежащей своим 1366 индивидуальным членам (это число неизменно с 1953 года). Места членов могут продаваться, стоимость одного места сейчас может быть выше 3 млн долларов США.

В начале марта 2006 года NYSE завершила слияние с электронной биржей Archipelago Holdings и впервые за свою историю предложила акции инвесторам, став коммерческой организацией и публичной компанией. Торги акций NYSE Group ведутся на самой бирже. В июне 2006 года было объявлено о готовящемся слиянии Нью-Йоркской фондовой биржи с европейской фондовой биржей Euronext. В результате этого слияния, состоявшегося 4 апреля 2007 года, была образована компания NYSE Euronext. Но и это еще не все, в ноябре 2013 года IntercontinentalExchange получила разрешение от регулирующих органов на приобретение NYSE Euronext. Договоренность о сделке была достигнута годом ранее. И вот уже эта компания в настоящий момент является владельцем биржи, а ее капитализация на 13 сентября 2016 года составляет 33,99 млрд долларов США.

Американские рынки

В основном мы будем анализировать деятельность американского фондового рынка. Для себя я выбрал работу именно с этим рынком и чуть позже объясню свой выбор. Отмечу также, что предложенные стратегии будут работать на любых рынках, и вы можете добавлять в свой портфель и другие инструменты.

Для начала предлагаю рассмотреть основные типы инструментов.

- Обыкновенная акция – это ценная бумага, которая дает право на получение дивидендов, на участие в общих собраниях акционеров и право на совладение корпорацией.

Покупая обыкновенные акции компании, инвестор получает два источника дохода. Первый – это дивидендный доход, который распределяется в компании по итогам финансового периода, его размер определяется на собрании директоров компании. Второй – это увеличение капитализации компании, или, другими словами, рост рыночной стоимости. Именно на этот доход мы с вами будем в основном ориентироваться.

- Привилегированная акция – это ценная бумага, которая гарантирует ежегодные выплаты фиксированных дивидендов, но владельцы этих акций не участвуют в любой дополнительной прибыли компании. Это не значит, что цена таких акций не меняется. Она растет или падает вместе с разницей стоимости обычных акций, так что по ним тоже можно получить спекулятивный доход, однако, как правило, стоимость изменяется значительно ровнее.

У этих акций есть ряд преимуществ: они первые на очереди при выплате дивидендов, в случае банкротства компании по ним тоже выплаты будут быстрее, чем по обычным акциям. Фактически привилегированные акции – это облигации компании с бессрочным периодом погашения, по которым всегда заранее известны дивидендные выплаты.

- Фьючерс – это биржевой контракт между двумя сторонами, в котором одна сторона имеет обязательство купить, а другая сторона обязательство продать базисный актив по заранее оговоренной цене в определенный день в будущем.

Базисным активом могут быть сырье, товары, биржевые индексы, валюты, отдельные акции и даже экзотические товары – например, существуют фьючерсы на погоду.

- Опцион – это договор, по которому потенциальный покупатель или продавец актива получает право, но не обязательство, совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговоренной цене в определенный договором момент в будущем или на протяжении определенного отрезка времени.

Опционы бывают Put и Call, первые на продажу базового актива, вторые на покупку. Например, имея на руках опцион Put, вы обладаете правом в любой момент времени до окончания срока его действия произвести его продажу по текущей цене, после срока экспирации вы не обязаны выкупать этот актив, если вам это невыгодно.

Старайтесь пока не забивать себе голову этими понятиями и определениями, я привел их только в общеобразовательных целях. На практике мы с вами будем покупать только обыкновенные акции, и интересоваться нас будет изменение их стоимости. Но если в период нашего владения акцией будет выплата дивидендов, то мы получим дополнительный доход.

Существует много других инструментов, с некоторыми из них мы еще познакомимся в главе, посвященной портфельному инвестированию и защите наших активов. Полагаю, не стоит «загружаться» большим объемом информации сразу. На этом этапе нужно знать, что все это биржевые инструменты, которые контролируются биржами и надзорными органами США, а, следовательно, ваши инвестиции находятся под защитой, и неторговые риски в данном случае сведены к минимуму. Биржа пережила две мировые войны, Великую депрессию и множество кризисов, а индексы постоянно растут.

Контролирующие организации

Теперь предлагаю познакомиться с организациями, которые будут заботиться о сохранности наших с вами денег и в целом о соблюдении добросовестности в работе биржи и брокеров.

Напомню вам некоторые аспекты, рассматривавшиеся в моей первой книге: риски подразделяются на торговые и неторговые. Торговые – это те риски, которые связаны непосредственно с нашей инвестиционной стратегией и выбором активов. Неторговые – те, что связаны с надежностью компаний-посредников (брокеров), самого базисного актива (компании, чьи акции мы покупаем) и места, где мы производим сделки (собственно биржей).

Эта глава посвящена разбору неторговых рисков и призвана показать вам существенную разницу между активами, которые мы анализировали в предыдущей книге и в этой. Я сделал серьезные выводы и теперь оперирую активами с минимальными неторговыми рисками. Мало построить хорошую торговую систему, нужно еще и обеспечить надежную защиту своих инвестиций.

Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) (The United States Securities and Exchange Commission) – агентство правительства США, которое является главным органом, осуществляющим функции надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг. Именно она обычно проводит расследования в отношении банков и других компаний на рынке. Вот ссылка на их сайт, а также список различных саморегулирующихся организаций в США:

<https://www.sec.gov/rules/sro.shtml>

<https://www.sec.gov/foia/docs/bd-archive.htm> – архив информации по брокерам

Корпорация по защите инвесторов (SIPS) (Securities Investor Protection Corporation) – эта некоммерческая организация была создана в 1970 году для защиты инвесторов от банкротств брокерско-дилерских фирм. Большинство брокеров и дилеров являются членами этой организации. Закон обеспечивает финансовую защиту брокерских счетов с находящимися на них ценными бумагами и деньгами в случае ликвидации фирмы-брокера.

Федеральный комитет по открытому рынку (FOMC) (Federal Open Market Committee) – комитет, организованный в соответствии с Банковским законом 1935 года для замены Ассоциации политики открытого рынка. Это тот самый комитет, на собраниях которого принимаются решения о процентной ставке и в целом обо всех изменениях политики ФРС.

FINRA (Financial Industry Regulatory Authority) – крупнейший независимый регулятор финансовых рынков США, главной целью которого является защита американских инвесторов. Обязательно проверяйте брокеров, состоят ли они в этой организации, именно членство в **FINRA** дает страхование вкладов (смотреть по ссылке: <http://www.finra.org/about/firms-we-regulate>).

Регуляторы в США – это совсем не то же самое, что регуляторы в России. Там рынки функционируют уже давно, а оборот одного только фондового рынка превышает ВВП США. Рынок в США – основа экономики, там хранятся все пенсионные накопления и капиталы страховых компаний. Там сурово карают за несоблюдение правил работы на бирже, за инсайдерскую информацию и прочее. Короче говоря, на американских финансовых рынках очень внимательно следят за всеми брокерами и участниками рынка.

Структура американского фондового рынка

Начну с того, что размещение акций делится на два этапа: первый – непубличное размещение для крупных институциональных инвесторов, второй – публичное размещение акций на биржевых площадках. Нас с вами интересует второй этап.

В США существует несколько биржевых площадок. Представлю вам основные.

AMEX (American Stock Exchange) – одна из крупнейших региональных бирж США, находится в Нью-Йорке, возникла в 1911 году. В начале 1990-х годов AMEX первой в мире ввела систему электронных торгов с использованием беспроводных терминалов.

NYSE (New York Stock Exchange) – крупнейшая в мире по объемам торгов фондовая биржа, а также вторая по количеству котируемых компаний. Символ величия Соединенных Штатов Америки. Все крупные компании США прошли листинг на этой площадке.

NASDAQ (National Association of securities Dealers Automated Quotations) – мощный американский внебиржевой рынок, специализирующийся на акциях высокотехнологичных компаний. Крупнейшая в США электронная биржа, крупнейшая биржа в мире по количеству акций в листинге.

Отмечу еще несколько тонкостей, связанных с торговлей и современными торговыми системами. Сегодня технологии шагнули далеко вперед, широко распространены высокоскоростные соединения, роботизированные системы и пр. Возрастает необходимость обеспечения анонимности и скрытности действий крупного игрока. Поэтому, помимо вышеназванных рынков, появились и внебиржевые способы торговли: например, рынок ОТС работает 24 часа в сутки и даже в выходные и праздники, когда биржи закрыты. Также активно развиваются рынки ECN, в которых брокеры, маркетмейкеры и крупные игроки заключают сделки напрямую. Все это привело к формированию даркпулов (Dark pools). Это – выход для крупных игроков, которым необходимо скрыть свои действия, так как объемы, проходящие через эти рынки, не отображаются на бирже. Скоро вы поймете, почему для них это так важно. А пока просто знайте, что на современном рынке все больше и больше крупных сделок проходит анонимно, минуя рынок.

Сектора рынка

Все акции американского рынка делятся на сектора – это деление акций по типам компаний на основе рода их деятельности. Каждый сектор может быть поделен еще и на подсектора (при более тонком разделении компаний), но нам хватит и основных направлений:

- сырье и материалы (Basic Materials);
- конгломераты (Conglomerates);
- потребительские товары (Consumer Goods);
- финансы (Financial);
- здравоохранение (Healthcare);
- промышленные товары (Industrial Goods);
- услуги (Services);
- технологии (Technology);
- муниципальные и коммунальные предприятия (Utilities).

Сырье и материалы (Basic Materials) – в этот сектор входят добывающие, металлообрабатывающие, упаковочные и деревообрабатывающие компании, а также компании, занимающиеся производством изделий из пластика, бумаги и других материалов.

Самые ликвидные индустрии этого сектора – это индустрии нефти и газа, стали и железа, а также промышленных металлов и минералов. Известные компании: Exxon Mobil (XOM), Royal Dutch Shell plc (RDS-B), PetroChina Co. Ltd. (PTR), BP plc (BP), Chevron Corporation (CVX).

Конгломераты (Conglomerates) – в этот сектор входят холдинги, чьи компании занимаются предпринимательской деятельностью в различных отраслях экономики. Сектор конгломератов – это сектор наибольших рисков, так как компании этого сектора могут быть подвержены рискам, исходящим от компаний из других сфер экономики. Известные компании: General Electric Co. (GE), 3M Co. (MMM), Danaher Corp. (DHR).

Потребительские товары (Consumer Goods) – в этот сектор входит широкий спектр компаний-производителей: продукты питания и напитки, бытовая химия, косметика и парфюмерия, одежда, обувь, бытовая техника, электроника и даже автомобили. Большое влияние на стоимость компании оказывает бренд: сама компания может не обладать особенно дорогими активами, но иметь высокую стоимость. Известные компании: Proctor & Gamble Co. (PG), Pepsico Inc. (PEP), Toyota Motor Corporation (TM), Coca-Cola Co. (KO), Canon Inc. (CAJ), British American Tobacco plc (BTI).

Финансы (Financial) – компании, чьи активы составляют больше триллиона долларов, а также небольшие группы банков и кредит-юнитов. Самые ликвидные индустрии этого сектора – банки, инвестиционные и страховые компании. Известные компании: Barclays plc (BCS), Berkshire Hathaway inc. (BRK-A), Citigroup Inc. (C), JPMorgan Chase & Co. (JPM), Wells Fargo & Company (WFC), Bank of America Corporation (BAC), Itau Unibanco Holdings S. A. (ITUB).

Здравоохранение (Healthcare) – в этот сектор входят компании, производящие фармацевтическую продукцию, производящие и поставляющие медицинское оборудование, обеспечивающие медицинское обслуживание, а также другим способом связанные с медициной и здравоохранением. Самые ликвидные индустрии – это производители лекарств и медицинских инструментов, биотехнологии. Известные компании: Merck & Co. Inc. (MRK), Pfizer Inc. (PFE), Johnson & Johnson (JNJ), Amgen Inc. (AMGN), Gilead Sciences Inc. (GILD).

Промышленные товары (Industrial Goods) – компании, которые занимаются строительством, горной промышленностью, производственной деятельностью, рыболовством и лесоводством. Самые ликвидные индустрии – это машиностроение, оборонная промышлен-

ность, самолетостроение, производство космических узлов и агрегатов. Известные компании: Honeywell International Inc. (HON), Boeing Co. (BA), ABB Ltd. (ABB), Caterpillar Inc. (CAT).

Услуги (Services) – в этот сектор входят компании, которые занимаются всеми видами коммерческих услуг: недвижимостью, спортом, транспортом, туризмом, сферой высоких технологий, финансами, аудитом, полиграфией и рекламой и т. д. Самые ликвидные индустрии: ритейл, ресторанный бизнес, доставка товаров, индустрия развлечений. Известные компании: Amazon.com Inc. (AMZN), Walt Disney Co. (DIS), Walmart Stores Inc. (WMT), eBay Inc. (EBAY), McDonald's Corp. (MCD), Visa Inc. (V), Target Corp. (TGT).

Технологии (Technology) – компании, которые занимаются робототехникой, самолетостроением, микроэлектроникой, вычислительными технологиями, микробиологической промышленностью. Самые ликвидные индустрии – это производство программного обеспечения, индустрия компьютеров, интернет-компании, индустрия сетевого оборудования, телекоммуникационных сетей и т. д. Известные компании: Apple Inc. (AAPL), Google Inc. (GOOG), Microsoft Corporation (MSFT), Intel Corporation (INTC), Vodafone Group (VOD), Nokia Corporation (NOK), LM Ericsson Telephone Co. (ERIC).

Муниципальные и коммунальные предприятия (Utilities) – в этот сектор входят компании, которые занимаются водоснабжением, канализационной инфраструктурой, теплоснабжением, уборкой мусора, газоснабжением, телекоммуникацией, поддержанием дорог и т. д. Самые ликвидные индустрии: газо- и электроснабжение. Известные компании: National Grid plc (NGG), Duke Energy Corporation (DUK), Exelon Corporation (EXC), FPL Group Inc. (FPL).

Более подробную информацию о составе, динамике движения, капитализации и других параметрах по каждому сектору можно найти на информационных сайтах. Я рекомендую для этого использовать <https://finviz.com/groups.ashx>. Тут самая удобная информация по секторам. Кому интересно, можете в свободное время «попутешествовать» по этому portalу и найти много интересной для себя информации. В этой книге мы еще будем подробно останавливаться на различных сервисах для анализа рынка.

Еще один интересный штрих: карта отраслей с акциями, поделенными квадратиками по секторам. Актуальную карту рынка смотреть тут: <https://finviz.com/map.ashx>.

Сегодня, например, весь рынок падает, но это не должно вызывать у вас панику. Вы, как инвесторы, наоборот, должны радоваться: когда акции падают, это значит, что есть возможность купить их дешевле. Но формированием инвесторского видения мы займемся чуть позже.

Выбор брокера

Ключевой фактор безопасности и ограничения неторговых рисков – это выбор брокера. Как вы уже знаете, американский фондовый рынок очень хорошо регулируется. Самое важное и интересное для нас – это регулирование брокера SIPS, так как в этом случае на ваш счет будет распространяться защита вкладов и активов до \$500 000. Это что-то вроде нашего страхования банковских вкладов, только у них так страхуют и брокерские счета.

К сожалению, такой прекрасный вариант будет доступен далеко не всем, так как порог входа к американским брокерам довольно высокий, да и комиссии немного «кусаются». А еще действует ограничение на минимальный лот покупки акций – 100 единиц. Это значит, что если акции стоят \$50 за единицу, то на одну позицию от вас потребуется \$5000, – и это только на одну позицию акций компании средней стоимости. Логично, что инвесторов с небольшими капиталами (а я предполагаю, что большинство читателей будут начинать с капиталов от \$1000 до \$10 000) такая система создания портфеля не устроит. Напоминаю, что основная цель инвестора – работать с акциями без кредитного плеча, или как максимум используя плечо 1 к 2.

Например, трейдер, используя кредитное плечо, может позволить себе работать с американскими брокерами напрямую, уже начиная с депозита в \$3000. Простой инвестор так работать не имеет права – это нарушит наш риск-менеджмент (обо всем этом вы узнаете позже). Но тут тоже есть свой нюанс: в США закон запрещает торговлю в течение одного дня с депозитами менее \$25 000. Это значит, что если трейдер будет заключать много сделок в рамках одного дня, но его депозит будет ниже, то ваш счет просто закроют.

Поэтому давайте разбираться, через каких брокеров мы с вами можем выйти на американский фондовый рынок и какие при этом будут риски. Начну с того, что все крупные российские брокеры («Финам», «БКС», «Открытие», и другие) предлагают доступ к американским рынкам. Но их предложения отличаются друг от друга.

При выборе брокера стоит обращать внимание на следующие параметры:

- страна регистрации;
- список доступных бирж;
- доступные для торговли инструменты;
- минимальная сумма для открытия счета;
- схема работы;
- страхование счета;
- брокерские комиссии;
- русскоязычная поддержка;
- используемые торговые платформы.

В основном брокеры, открывающие счета русским, находятся в Европе, США и в России. Минимальный депозит для открытия счета – от \$200 до \$10 000 в зависимости от брокера. Часть брокеров обеспечивают доступ только на рынки США, часть – также и на европейские и азиатские площадки, некоторые даже дают доступ к российскому рынку с того же счета.

Брокеры могут иметь прямой выход на американскую биржу, а могут являться субброкерами. От этого напрямую зависит размер государственного страхования: американские брокеры дают страховку до \$500 000, европейские – до 20 000 евро (даже Кипр дает такую страховку). Если же ваши деньги будут лежать на счетах российского брокера, то имейте в виду, что страховка в нашей стране не предусмотрена.

Отдельный момент – контроль за организацией работы российских брокеров. Официально государство никак не вторгается в эту сферу. Но на самом деле московская биржа регулирует деятельность как брокеров, так и Fогex компаний, их систематически проверяют наци-

ональные и международные рейтинговые агентства. В целом схема работы биржи хорошо отлажена и организована, так что крупнейшие наши брокеры могут не беспокоиться.

Сразу хочу предупредить, чтобы вы не пробовали выходить на фондовый рынок через различных Forex брокеров и даже компании бинарных опционов – все они не имеют никакого отношения к фондовому рынку. Форекс-брокеры предлагают CFD контракты, а не реальные акции. Чтобы вы понимали разницу: любой брокер, работающий на биржевой площадке (фондовые брокеры), в несколько раз надежнее самых надежных Forex брокеров. Предлагаю вам изучить структуру торговли на нашем фондовом рынке.

Ниже показана принципиальная схема работы российского фондового рынка, примерно по такому же принципу строится работа любого фондового рынка. Отличие от американской системы в том, что там значительно больше биржевых площадок, больше депозитариев и действует несколько клиринговых компаний. К тому же сейчас фондовый рынок стал полностью электронным, и за право исполнить вашу заявку борются сразу несколько ECN (площадок поставщиков ликвидности), но на данном этапе вам вовсе не обязательно осваивать эту сложную схему.

Итак, как же проходит сделка на бирже? Допустим, Вася хочет продать акции, а Петя – купить, причем пусть количество акций у Васи и Пети совпадает. Вася обращается к своему брокеру, а Петя к своему. Обратите внимание, что нет никакой разницы, к какому брокеру обратятся наши герои, так как все их заявки будут отражены на бирже в стакане.

Далее уже брокеры передают сигналы на биржу, и заявки наших героев отображаются в стакане. Завершенная сделка будет видна в ленте (это история сделок на бирже), и ей будет присвоен свой идентификационный номер. Таким образом, любую сделку можно найти и посмотреть на официальном сайте биржи. А это значит, что брокер никак не может перекрывать ваши заявки «внутри себя», все сделки обязательно проходят через биржу. Следовательно, нет конфликта интересов между клиентом и брокером. Наоборот, брокер крайне заинтересован в успешных клиентах, так как они будут регулярно приносить ему прибыль, платя комиссии по сделкам.

Вот тут и кроется ключевая разница в схеме работы фондовых брокеров и Forex брокеров, которые совершают частичный клиринг внутри брокера, а уже потом выводят ваши позиции на поставщиков ликвидности. Кстати, этих самых поставщиков ликвидности крайне слабо контролируют. В то же время на бирже регулярно проводится клиринг – операция переноса данных с биржи в депозитарий. Она проходит минимум раз в сутки на биржах, на Московской бирже даже дважды – утром и вечером. Во время клиринга происходит изменение данных в депозитарии. Так что теперь на балансе Васи появились деньги за продажу акций, а у Пети на балансе появились акции. Данные обо всех ваших депозитах хранятся в депозитарии, и даже если что-то случится с вашим брокером, то все ваши акции останутся там.

Схема работы наших брокеров с американским фондовым рынком может быть трех типов:

1. Брокер имеет компанию-посредника, через которую и проводятся все сделки и операции. При этом деньги находятся на балансе российской компании, а брокерская партнерская компания – где-нибудь в Европе.
2. Брокер имеет свою собственную дочернюю компанию в Европе (Кипр, Эстония, Мальта, Латвия), компания имеет европейское государственное страхование до 20 000 евро, и ваши счета находятся там.
3. Брокер является IB партнером американского брокера. Все ваши деньги будут находиться в США, ваше страхование будет до \$500 000, но и американские законы по ограничению на дейтрейдинг будут на вас действовать.

Я провел анализ лучших предложений на рынке – как среди отечественных, так и иностранных брокерских компаний – и предлагаю ознакомиться с обзором наиболее интересных

из них. Вы можете выбрать для работы любого брокера, можете выбирать даже тех, кого нет в этом списке. Однако прошу вас, внимательно изучайте его историю, смотрите, кем он регулируется и насколько это крупная и серьезная компания.

Брокерский дом «Открытие»

Это крупнейший по оборотам на российском фондовом рынке брокер. Совокупный объем клиентских средств на Московской бирже в 2015 году превысил 18 трлн рублей. Компания на рынке с 1995 года, входит в финансовую группу с одноименным названием. В последнее время очень активно рекламируется и вывешивает свои баннеры на многих крупных праздниках и спортивных мероприятиях. Например, новый стадион «Спартак» называется «Открытие Арена».

В целом компания очень крупная и весьма надежная, имеет самые высокие показатели у рейтинговых агентств. У нее нет проблем с капиталом, и на российском рынке она сейчас является лидером. Но мы с вами собрались выходить на американский рынок, так что давайте посмотрим, что лидер российского рынка нам предложит в этом случае.

А предложений несколько, и они зависят от ваших оборотов (пока предполагаемых оборотов). Мы будем рассматривать самое простое, так как эта книга в первую очередь ориентирована на начинающих инвесторов.

К положительным моментам можно отнести довольно низкую комиссию – \$0,008 за акцию, но не менее \$1 за поручение. Что это значит? Вы можете купить хотя бы 1 акцию, но с вас минимально возьмут всего 1 доллар за покупки и еще 1 доллар за продажу этой акции. Но вот маргинальное плечо тут стоит сравнительно дорого – 8 % годовых. Это ниже ставки ЦБ РФ, но на фондовых рынках у нас совсем другие ориентиры.

На американский рынок компания выводит нас через свою дочернюю компанию <http://www.otkritie-capital.com/>. Она зарегистрирована в Лондоне и предназначена в основном для крупных клиентов, напрямую открыть там счет у простого смертного нет возможности: нужен капитал от \$500 000. Так что фактически компания работает по первой схеме – через фирму-посредника. Ваши деньги будут храниться в России на счетах брокера «Открытие», а счет в английской компании открыт на самого брокера. Сама компания регулируется FSA, но для нас с вами страхования все равно не будет, так как в российском законодательстве таковое не предусмотрено.

Также эта схема означает, что компания будет выполнять для вас функцию налогового агента и сама будет платить за вас налоги. Так что к расходам сразу стоит отнести и эту часть. Еще отмечу, что в компании нет нижней границы на открытие счета, значит, нам с вами это подходит.

Суммируя информацию по этому брокеру, хочу отметить надежность компании на российском рынке (а ваши деньги будут именно в российской компании), а также тот факт, что работа компании полностью осуществляется в правовом поле Российской Федерации, что, несомненно, является положительным моментом, но помните про налоги.

Брокерский дом «Финам»

Это не просто брокерская компания, а целый информационный портал по финансам. Компания работает с 1994 года («Финанс-аналитик»). «Финам» – один из крупнейших брокеров на российском рынке и, что для нас сейчас намного важнее, крупнейший из российских брокеров на международном рынке. Суммарный оборот компании на август 2016 года превысил 123 млрд долларов. Компания имеет свою радиостанцию «Финам FM» и свой портал трей-

деров WhoTraders. Ранее портал был еще и брокером, но после того, как компания «Финам» купила американского брокера Just2Trade, необходимость в нем отпала.

«Финам» – единственный российский брокер, который владеет настоящим американским брокером, причем не самым маленьким. Они не создавали этого брокера, как делает большинство компаний, а именно купили уже существующую американскую компанию. Но Just2Trade теперь делится на две компании – американскую и кипрскую. Ту дочернюю компанию, что была у «Финама» до покупки американского брокера, переименовали и перевели под бренд Just2Trade, она называется еще finam.eu. Условия у компаний, естественно, разные.

«Финам» также единственный брокер, который предлагает решение по всем трем схемам работы. Во-первых, у них есть единый торговый счет в самом российском брокере: условия аналогичны Кипру, только налоговая отчетность в России. Во-вторых, они предлагают свою дочернюю компанию на Кипре. В-третьих, у них есть собственный американский брокер, комиссии которого существенно ниже основных американских конкурентов, а все плюсы страхования до \$500 000 сохраняются.

Давайте разберемся со всеми вариантами. Открытие у российского брокера имеет смысл, если вы хотите официально платить налоги в России, и вам душевно более комфортно, когда ваши деньги находятся здесь. Других причин для использования этого варианта я не вижу. Комиссии будут фактически такие же, что и на Кипре, и работать компания будет через Кипр.

На начальном этапе я выбрал кипрский Just2Trade, этому есть несколько объяснений. Во-первых, все-таки есть страхование до 20 000 евро, хотя точно не знаю, как эта система будет работать на практике в случае проблем у брокера. Надеюсь, что проверять это «на себе» никогда не придется, так как скорее обанкротится весь Кипр, чем «Финам». И еще очень удобно, когда компания не является налоговым агентом и ничего не сообщает в налоговую инспекцию. Каждый человек обязан платить налоги, но в этом случае вы это делаете самостоятельно.

Депозит тут открывают от \$200 – это более чем подходящая нам сумма. Я рекомендую начинать работу хотя бы с \$1000, так как комиссии на американском рынке имеют значение. А они следующие: \$1,5 минимум за поручение или от \$0,007 до \$0,0025 за акцию. Тут все зависит от объема, но, как вы понимаете, мы с вами на начальном этапе будем работать по первому варианту: при маленьких депозитах много акций вы купить не сможете.

Ну и напоследок, мы также можем работать с американским <https://just2trade.com/>, но в этом случае нас ждут все «прелести» американского рынка и ограничений на торговлю в виде минимального депозита в \$25 000 для дейтрейдинга. У них таким трейдингом считается уже 5 сделок в неделю. Мы даже как инвесторы иногда можем совершать больше сделок, так что этот вариант нам пока не подходит. Но если у вас депозит от \$30 000, то рекомендую подумать о работе с американскими брокерами. Там выше минимальные комиссии, но на больших объемах они становятся даже ниже. Например, Just2trade очень гордится комиссией \$2,5 за одно поручение, даже приводит сравнение с другими американскими брокерами, у которых схожие условия вам обойдутся в почти \$10 за поручение.

Подведем итог по брокеру «Финам». Это очень серьезный холдинг с громадными оборотами как внутри России, так и за ее пределами. И если «Открытие» занимает первое место по оборотам в России, то «Финам» лидирует в работе на иностранных рынках. Спектр предложений очень широкий. Я сам сейчас использую Just2Trade на Кипре, и для начала это очень неплохое решение.

Брокер «Церих»

Один из крупнейших российских брокеров, регулярно входящий в первую десятку рейтинга по объемам торговли на отечественном рынке. Компания была основана в 1995 году. Полное название компании «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент». Эта компания динамично про-

грессировала в последние годы, получая награды за активное развитие и клиентоориентированность.

Нас же эта компания в первую очередь интересует способом выхода на американский фондовый рынок. А тут, ни много ни мало, выход через IB представительство Interactive Brokers – это один из крупнейших американских брокеров.

Условия получаются чуть хуже, чем при подключении к Interactive Brokers самостоятельно: компания ставит комиссии до \$1,5 за поручение, что очень неплохой показатель по комиссии. Также они могут открывать счета клиентам от \$5000, но в этом нет большого смысла, так как мы опять попадаем в те же ограничения с \$25 000, что и с любым другим американским брокером.

В целом это решение может представлять интерес в будущем, когда ваши депозиты вырастут и вам уже будет тесно в кипрских конторах. Если у вас уже сейчас капитал выше \$30 000, то имеет смысл серьезно рассмотреть данное предложение. Interactive Brokers – одна из тех компаний, клиентами которых мы должны стремиться стать по мере роста нашего капитала.

Брокерский дом «БКС»

Компания «БКС» является одним из лидеров российского фондового рынка, основана в 1995 году (очень популярная дата основания у наших компаний). Имеет высочайшие рейтинги и регулярно входит в тройку по оборотам на российском рынке.

«БКС» имеет дочернюю компанию на Кипре, через которую в большинстве случаев и осуществляется торговля. Также компания получила лицензию FCA в 2012 году и открыла представительство в Лондоне. С 2015 года клиенты с единого брокерского счета компании могут работать на фондовом рынке США.

Компания всем хороша, но есть маленькая проблема для нас как мелких инвесторов: они открывают счета от \$10 000. Комиссии в компании немного выше, чем в «Финам», а еще они берут плату за пользование торговым терминалом QUIK на американских рынках.

Подводя итог, скажу, что компания – действительно один из лидеров российского рынка и, безусловно, очень надежна. Но вот первоначальный размер депозита и плата за использование торгового терминала (причем далеко не самого лучшего) мне не очень нравится. Если же вам она очень нравится и у вас есть \$10 000, то компанию стоит рассматривать.

Брокер «Кит Финанс»

Еще один гигант нашего рынка. Компания работает с 2000 года, особенно была известна своими паевыми фондами акций и облигаций. Компания с надежным рейтингом и хорошим капиталом, уверенно чувствует себя в лидирующей десятке российского рынка.

Что важно для нас, она имеет две дочерние компании для выхода на международные рынки – одну на Кипре, вторую в Эстонии. Страхование по обоим стандартное, \$20 000, но открывать депозит они тоже хотят от \$10 000 и соглашаются на исключение в размере \$5000. Что тоже не так мало для нас. Я рассчитываю на средний капитал начального инвестора в \$1000–3000.

Торговые условия тоже далеко не самые лучшие: во-первых, с нас будут брать по \$2 за поручение, что, как мы уже знаем, не так мало, а еще они тоже хотят плату за использование торгового терминала. В целом это хороший брокер и его можно рассматривать для работы с американским фондовым рынком.

Брокер Exante

Рассматривая брокеров, нельзя обойти вниманием эту компанию. Она стоит особняком в этом ряду, так как сравнительно молода: была основана в марте 2011 года. Отличительной особенностью компании является распределенная система баз данных, гарантирующая стабильную работу и сохранность ваших средств, а также максимальную прозрачность всех операций.

Компания обеспечивает доступ к большому количеству рынков с одного торгового терминала и одного счета. Зарегистрирована на Мальте и Кипре. Страхование осуществляется кипрским регулятором, на Мальте страхования у компании нет. Она позиционирует себя как прайм брокера – сами они говорят, что это возможность быстрого доступа к большинству торговых площадок с одного счета.

У компании интересное решение по комиссиям – \$0,02 за акцию, при этом нет минимальной комиссии за поручение. Если брать большие объемы, то нам такая комиссия невыгодна, но на небольших объемах плата получается ниже, чем на Just2Trade. Однако если учесть тот факт, что минимальное пополнение здесь \$10 000, то вся выгода быстро блекнет. При капитале в \$10 000 у вас уже будет другой размер сделок, он сопоставим с комиссиями других брокеров. А при капиталах еще выше такая комиссия и вовсе станет накладной. Основные преимущества компании – прозрачность и быстрое исполнение сделок. Но нам как инвесторам это не настолько важно.

United Traders

Говоря о российских брокерах, нельзя обойти стороной и такой их вид, как проп-трейдинговые компании (от *англ.* Proprietary trading firm). В этих компаниях трейдеры имеют возможность частично работать на деньги компании. Они фактически предоставляют кредитное плечо, но там также можно открыть брокерский счет по различным тарифам. Самой крупной и известной компанией является United Traders.

Деньги они выводят на рынок через американского брокера, но счет открывается не на ваше имя, а на имя компании, так что страховка на вас распространяться не будет. Их конкурентное преимущество – хорошая сетка тарифов, современная торговая платформа (на некоторых тарифах за нее нужно платить, но комиссия при этом значительно ниже), русскоязычная поддержка и хорошая репутация в трейдерском сообществе.

Это даже не брокер, это скорее сообщество трейдеров, набор обучающих программ (за деньги, конечно) и даже небольшой хедж-фонд. Выход предоставляют только на американские рынки и российскую биржу. Такой брокер нужен тем, кто уже решил заниматься именно трейдингом, планирует совершать много сделок внутри дня и хочет пользоваться полноценным стаканом котировок (level 2, но вам пока рано об этом думать).

Если вы собираетесь инвестировать, то не имеет большого смысла рассматривать данного брокера. Порог входа от \$300, есть русскоязычная адекватная поддержка, но самого важного для нас тут нет – страхования наших вкладов. Кроме того, для трейдеров \$0,55 за трейд или \$1,1 за круг – это значительно меньше, чем у российских брокеров.

Общий вывод касательно работы с российскими брокерами на американском фондовом рынке следующий: стоит рассматривать их как начальную ступень для инвестиций. При достижении более серьезного капитала (от \$100 000 и более) уже стоит переходить на прямую работу с американскими брокерами.

Еще у нас популярны европейские брокеры SaxoBank (Дания) и CapTrader (Германия), но лично я не вижу смысла их использовать, так как суммы страхования у них те же, а порог входа \$10 000. Тогда уже нужно выходить сразу на американских брокеров, да и многие российские

компании значительно удобнее в плане техподдержки и открытия счета. Тем более что новые условия работы от Just2Trade выглядят более привлекательно, а тот же «Церих» имеет полное IB от Interactive Brokers, как и немецкий CapTrader.

Теперь перейдем непосредственно к американским брокерам. Для начала познакомлю вас с гигантами этого рынка и лидерами не только США, но и всего мира. Вот так, по моему мнению, выглядит первая десятка:

1. USAA Brokerage
2. Charles Schwab
3. Thinkorswim
4. Fidelity
5. Tradestation
6. Interactive Brokers
7. TD Ameritrade
8. E*Trade
9. OptionsHouse
10. OptionsXpress

Вы можете посмотреть и сравнить условия американских брокеров тут: <http://online-brokers.credio.com/>.

Но со многими компаниями из этого списка мы работать не сможем. Американские брокеры перестают открывать счета россиянам, да и вообще гражданам постсоветского пространства. Может, по политическим мотивам, может, еще по каким-либо. Они имеют право просто не работать с нами, не объясняя причины. В связи с этим стратегия «Финам» купить собственного брокера в США выглядит весьма удачно, ведь кто знает, чего ждать от этих американцев. После событий, связанных с запретом на участие российской сборной в Олимпиаде в Рио, я уже не удивляюсь никакой американской подлости. Но не будем тут про политику, хотя она, к сожалению, и оказывает на нас свое влияние.

Особенно обидно, что не открывают нам счета Ameritrade и Thinkorswim. Мне очень нравится их торговая платформа, с ней мы познакомимся позже. Они регулярно создают проблемы нашим согражданам на пути к этой платформе. Но перекрывать русским доступ к халявной платформе бессмысленное занятие – мы все равно каждый раз будем находить способ ее использовать.

Ну да ладно, хватит лирики. Основные отличия американских брокеров от европейских (они же – «дочки» наших компаний):

- наличие государственной программы страхования до \$500 000 (из них \$250 000 страхования на кэш);
- США как страна имеет меньший риск дефолта, чем Кипр;
- наше любимое ограничение на дейтрейдинг (нельзя открывать и закрывать сделки внутри дня более трех раз в неделю) при капитале ниже \$25 000.

Не буду тут разбирать большое количество американских брокеров, отмечу только, что имеет смысл выбирать компании с русскоязычной поддержкой и минимальными комиссиями. В действительности можно использовать финамовский Just2trade либо открывать счет в «Церих» и получать хорошие условия в Interactive Brokers.

Interactive Brokers

Один из лучших и крупнейших американских брокеров и единственный с русскоязычным интерфейсом и поддержкой. История IB начинается в 1977 году, когда Томас Петерффи покупает место на американской фондовой бирже (AMEX). Сама компания была переименована в Interactive Brokers в 2001 году, до этого времени она носила название Timber Hill.

На сайте компании можете почитать раздел истории компании и посмотреть ее награды – список весьма впечатляет. Это действительно компания-лидер мирового рынка инвестиций, она добилась большого успеха именно благодаря торговле через Интернет и широкому охвату рынка.

Для нас с вами важно, что здесь плотно работают с российскими клиентами и вряд ли себе в убыток станут отказываться от их обслуживания. Комиссии в компании всего \$0,005 на акцию и минимально \$1 за поручение. Как видим, комиссии просто шикарные. Так что в принципе как только ваш депозит перевалит за \$30 000, уже можно открываться тут и спокойно инвестировать уже под опекой всех страховок и без брокеров-посредников.

Итоги главы

Мы изучили основные контролирующие организации американского рынка, а также узнали, на какие сектора делится рынок.

Поговорили про особенности выхода на американский фондовый рынок, рассмотрели основные предложения брокеров для начинающих инвесторов и познакомились с брокерскими компаниями.

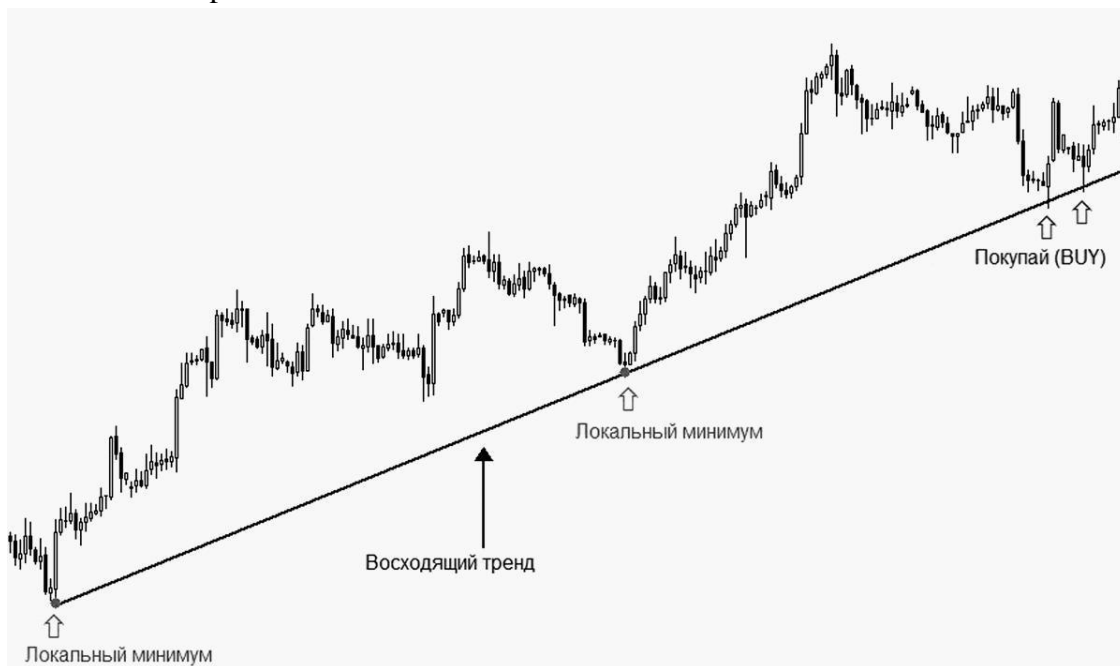
Нам теперь понятна стратегия выбора брокера. Для себя эту стратегию я обозначил так: на начальном этапе кипрский Just2Trade, затем перевод средств в Interactive Brokers. Вы можете выбрать других брокеров, но конечная цель – переход к работе с американскими брокерами – должна быть неизменна.

Глава 3. Основы технического анализа

Я не ставлю в этой книге задачу сделать из вас трейдеров, но основы технического анализа обязан знать любой инвестор. Вы должны понимать основные постулаты, например: нельзя покупать акции, которые находятся в нисходящем тренде.

В любой момент времени на рынке могут быть 4 его формации рынка:

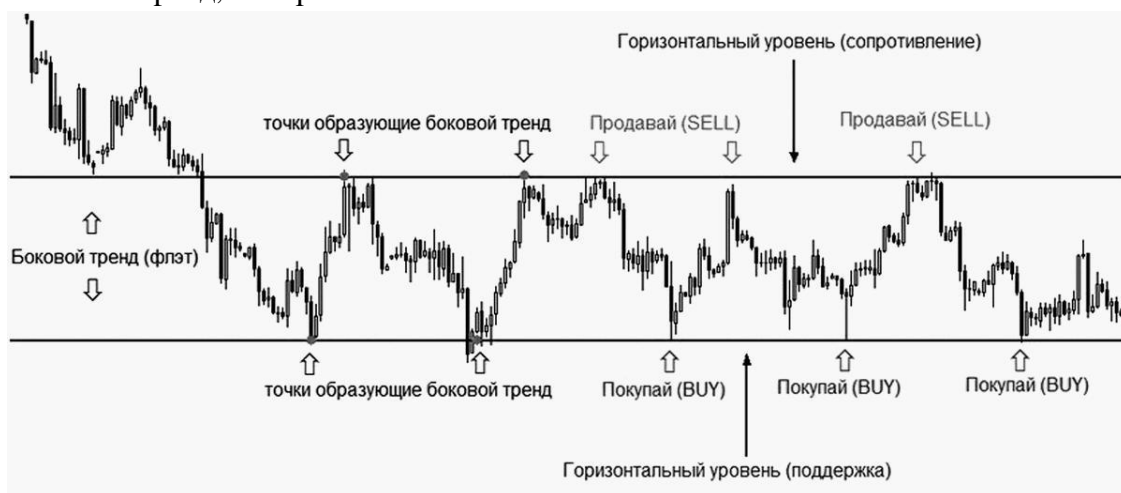
Восходящий тренд



Нисходящий тренд



Боковой тренд, или флэт



Разворотная формация рынка



Итак, первое, что вы должны научиться определять на рынке: какая сейчас идет фаза и формация. Когда вы научитесь определять формацию рынка, вам не придется долго думать, покупать или продавать акцию. Достаточно будет просто посмотреть дневной график того или иного актива.

Мы – инвесторы, и нас в первую очередь интересуют акции, находящиеся в восходящем тренде. Запомните: мы не торгуем против тренда и в непонятных рыночных ситуациях, поэтому нас не интересуют акции нисходящего тренда, боковой тренд и формации разворота.

Давайте рассмотрим жизненный цикл тренда. Заметим, что рынок, как правило, долго растет и быстро падает, но все эти фазы будут актуальны и для нисходящего тренда.

Итак, в начале тренда рынок только начинает движение в выбранном направлении, этому событию предшествовал либо боковой тренд, либо нисходящий тренд. Мы с вами, как простые участники рынка, не будем пытаться определить крайние точки или начало восходящего тренда – это задача профессионалов рынка и крупных игроков. Именно они в какой-то момент решают, что эта акция недооценена и ее стоит поднять выше.



Позже рассмотрим, почему и как это происходит. Сейчас же нам нужно увидеть и найти акции, уже вступившие в первую фазу роста. Чем хороши фондовые рынки, так это тем, что фаза восходящего тренда по акции может идти там несколько лет, и редко идет меньше нескольких месяцев. Поэтому мы с вами можем успеть заработать на этом, даже не заходя в самом начале.

После *первой фазы* идет небольшая коррекция – для нас именно она представляет главный интерес, именно тут можно найти лучшие точки входа и начать перспективное движение вместе с крупными игроками рынка.

После коррекции следует *вторая фаза роста*. Она, как правило, самая длинная и самая прибыльная, на этом этапе в процесс капитализации входят адекватные инвесторы, за ними следует рыночная толпа.

Затем следует еще одна коррекция – крупные игроки начинают продавать свои позиции. Они же делают *третью фазу роста*, на которой уже повышается волатильность. Это происходит за счет того, что толпа продолжает тащить рынок вверх, а крупные игроки ею манипулируют и продают свои акции. На этой волне в рынок уже входить нельзя, свои позиции стоит закрыть, нужно искать другие акции для вложения средств.

В общих чертах схема понятная и простая. Более того, чем хорош американский фондовый рынок, так это широким размахом и ассортиментом различных акций, их тут более 7000. А это значит, что мы всегда можем найти те, что находятся в нужной для нас фазе, и работать только с ними.

Но если все так просто, то почему так много людей теряют свои деньги? Из-за жадности и игнорирования простых правил. Система такова, что вам старательно внушают, будто фондовый рынок – это сложно и требует больших денег, потренируйтесь для начала на Forex! Это крайне опасное заблуждение. Представьте, что вы учитесь водить машину, но вместо тренировочной площадки вас отправили на гоночный трек, заставляют участвовать в гонках. Глупо, рискованно? Да, но именно так с вами и поступают в мире финансов. Предлагают два варианта – либо ездите на автобусе (ПИФы и хедж-фонды), либо добро пожаловать на гоночный трек! Оба варианта нам не слишком интересны.

Вот еще один пример того, как система скрывает от нас информацию об устройстве и взаимодействии ее механизмов. Ричард Вайкофф жил в начале XX века. Этот успешный и богатый трейдер писал книги, исследующие рыночные практики, принципы работы, но ни один брокер не скажет вам об этих трудах. Вместо этого вам посоветуют Элдера и «Воспоминания биржевого спекулянта» – мемуарно-биографическую книгу, отнюдь не пособие по трейдингу. С теорией Вайкоффа мы познакомимся чуть позже в этой книге.

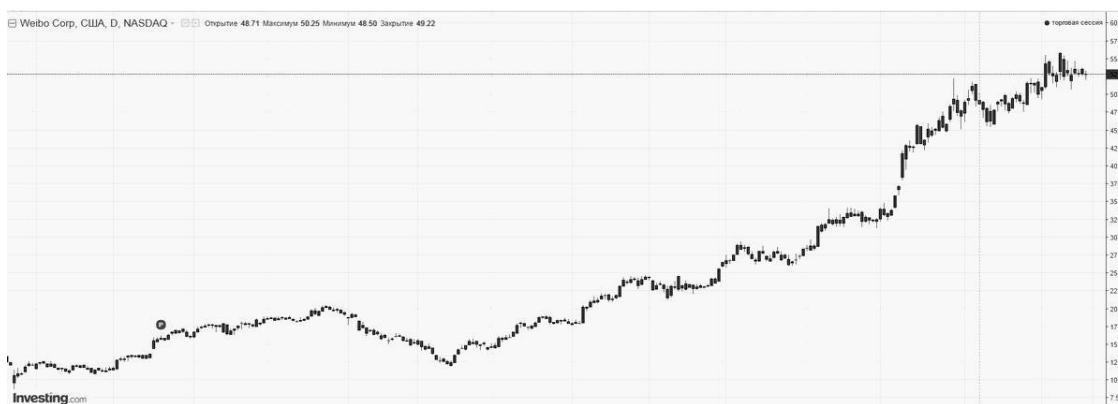
Системе невыгодно вас учить, вы не нужны ей успешным практиком, ориентирующимся в ситуации на рынке и действующим в собственных интересах. Именно поэтому вас отправляют на «Форекс», дают в нагрузку огромные маржинальные плечи, чтобы вы поскорее слили свой депозит и усвоили раз и навсегда, что на рынке вам не место – вернитесь в свой офис в качестве человека среднего класса!

Но я отвлекся, вернемся к техническому анализу. Он далек от совершенства, но знать его основы нужно, так как основные постулаты нарушать нельзя – это ударит по вашему карману.

Мы с вами теперь знаем, какая фаза тренда нас интересует. Надеюсь, по представленным графикам вы поняли, что такое тренды. Более подробно расписывать в книге эти схемы я не вижу смысла.

Теперь объясню, почему стоит работать именно по тренду, а не против него. Дело в том, что рынок подобен товарному составу: он разгоняется, набирает ход и сохраняет свою инерцию, и его не так просто остановить, а тем более развернуть, особенно если мы торгуем акции компаний с крупной капитализацией. Тут обязательно будет много признаков того, что тренд скоро кончится, и если мы научимся их различать, видеть перспективу, сможем действовать верно – своевременно.

Наша цель сейчас – искать акции с сильным трендом вверх. Вот пример такой акции:



В данный момент акция уже довольно высоко поднялась, и мы видим заметное увеличение волатильности. Тренд еще не кончился, акция по-прежнему сильнее рынка, но тут стоит быть осторожным. Посмотрите, какие длинные здесь тренды, перед вами дневной график акции и масштаб чуть более года.

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.