

Паранич А. В.

# 170

## вопросов к финансисту

российский финансовый рынок



**агана**  
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ



**Банк ЦентрКредит**  
CenterCredit Bank

# **Андрей Владимирович Паранич**

## **170 вопросов финансисту.**

### **Российский финансовый рынок**

*Текст предоставлен правообладателем*

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

*170 вопросов финансисту. Российский финансовый рынок / Андрей*

*Паранич.: СمارтБук : И-трейд; Москва; 2012*

*ISBN 978-5-9791-0302-0*

#### **Аннотация**

Функционирование финансового рынка России представляет чрезвычайный интерес для любого экономически самостоятельного человека. Что такое инвестиции и что делать со своими сбережениями, как подступиться к акциям и к бирже, что такое ПИФы и ОФБУ – не всегда ясно даже хорошо образованному человеку, ибо экономическая специфика ненамного легче, скажем, медицинской или технической. В данной книге в форме ответов на часто задаваемые вопросы рассказано о финансах и сбережениях, о доходах и инвестициях, о методах и инструментах, доступных на современном российском финансовом рынке для любого читателя, располагающего некоторыми деньгами и желающего их сохранить и приумножить. Книга рассчитана на широкий круг читателей, задумывающихся о своем финансовом благополучии.

# Содержание

Вступительное слово	4
Введение	9
Часть 1. Как стать богатым	15
Часть 2. Основные понятия	34
Конец ознакомительного фрагмента.	43

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

**Вступительное слово**



**Банк ЦентроКредит**

---

CentroCreditBank

Дорогие друзья!

Представляем вам эту книгу, посвящённую основам ин-

вестирования.

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

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

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

A handwritten signature in black ink on a light gray background. The signature is stylized, starting with a large, looped 'А' followed by a series of fluid, connected strokes that end in a sharp, upward-pointing flourish.

Председатель Правления  
ЗАО АКБ «ЦентроКредит»  
Андрей Тарасов



# агана

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Дорогой читатель!

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

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

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

доходе, – это утверждение для Вас.

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

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

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



Доходных Вам инвестиций!

Ретунских Дмитрий Геннадьевич,

Генеральный директор

Управляющей компании «АГАНА»



# Введение

Приветствую Вас, уважаемый читатель!

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

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

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

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

И в следующий раз спрашивающий будет искать ответы на свои вопросы не у профессионала, а у того, кто охотно делится своими соображениями и приводит мало-мальскую аргу-

ментацию конкретно в пользу того или иного инструмента.

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

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

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

За действительно независимую консультацию нужно за-

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

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

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

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

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

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

Покупая холодильник, мы не интересуемся тем, как он устроен. Нам абсолютно все равно, какие процессы внутри него дают нужный нам результат. Мы хотим знать, как его

включить, не будет ли он шуметь, и куда бежать, если он перестанет работать.

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

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

Думаю, Вы догадались, что я там нашел:

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

Зная то, что, согласно многим исследованиям, уровень доверия к информации из Интернета довольно-таки высок,

а средний уровень знаний о финансах относительно низок, я реально опасаясь за финансовое здоровье россиян.

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

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

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

деньги на финансовом рынке России?».

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

Как известно, вопросов не возникает в двух случаях: когда все понятно и когда ничего не понятно. Второе встречается достаточно часто и если это ваш случай, то, может быть, вопросы других людей натолкнут вас на какие-нибудь мысли. Ежели вы не смогли найти здесь нужной именно Вам информации, задайте свой вопрос мне лично по электронной почте: [ap@finstart.ru](mailto:ap@finstart.ru). Я Вам обязательно отвечу и, если Ваш вопрос покажется интересным и другим людям, то ответ на него войдет в следующее издание этой книги.

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

# Часть 1. Как стать богатым



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

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

?

## *Как стать богатым(ой)?*

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



успешных людей среди нас относительно немного.

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

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

Но при более детальном рассмотрении вопроса инвестиций вылезают две проблемы.

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

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

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

Да, несомненно, если у вас нет ни гроша, то никакие опе-

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

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

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

Чтобы решить проблему отсутствия свободных денег,

необходимо научиться грамотно распоряжаться имеющимися ресурсами. И самое пристальное внимание следует обратить на самые важные ресурсы: время и деньги.

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

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

?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*Если вы перестанете тратить деньги на отдых и развлечения, одежду, деликатесы, образование,*

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

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

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

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

Завтрашние цели – это цели, на которые вы тратите ресурсы сегодня, но которые принесут плоды потом (через месяц,

через год, через пять лет). К этой категории целей можно отнести затраты на обучение, инвестиции, реализацию бизнес-проектов.

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

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

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

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

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

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

Позволю себе выразить то же самое метафорой.

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

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

тесь на среднем уровне.

?

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

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

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

***Ли Яккока***

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

Очень серьезной проблемой может стать то, что даже совершенно правильные действия не всегда дают немедленный результат. Очень трудно продолжать упорно работать в ситуации, когда ваши действия не дают ощутимого результата



в течение долгого времени. И чем дольше мы не получаем награды за наши труды, тем сильнее желание все бросить и заняться чем-то более приятным.

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

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

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

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

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

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

Насколько это важно, можно проиллюстрировать с помощью отвлеченного примера.

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

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

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

?

## *Как научиться экономить деньги?*

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

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

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

?

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

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

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

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

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

*О, улитка,  
взбираясь на Фудзи,*

*можешь не торопиться...*

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

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

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

?

*А вы ведете домашнюю бухгалтерию?*

Да, я веду тщательный учет своих доходов и расходов. Я выстроил свою собственную систему учета, и она позволяет

мне объективно оценивать мое текущее финансовое состояние, а также является главным элементом контроля за исполнением финансового плана.

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

Прописная истина: «Денежки любят счет».

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

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

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

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

?

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

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

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

?

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

Финансовый рынок предоставляет огромное количество возможностей для вложения денег. Есть на рынке и вари-

анты вложений, с помощью которых, в принципе, возможно «умножить капитал в 10 раз» в течение достаточно короткого промежутка времени. Но при этом придется смириться с очень высокой вероятностью потери весьма существенной части ваших вложений.

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

?

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

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

Постоянно искать идеи, пытаться реализовать их на практике, делать выводы из неудач и пробовать снова – это путь



к тому, как научиться искусству быть богатым.

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

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

### **Итак:**

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

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

## Часть 2. Основные понятия



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

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

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

?

## ***Финансы – это деньги?***

Финансы – это не деньги. Точнее, финансы – это не только деньги. Финансы – это система отношений между людьми, организациями, государством (и между государствами), обеспечивающая движение различных ресурсов (в том числе и денег) между всеми участниками этих отношений. Конечно, деньги являются важнейшей частью этой системы, выступая в роли посредника при передаче ресурсов.

Хочу подчеркнуть еще раз, что финансы – это система отношений. Это значит, что для того, чтобы изменить собственную финансовую ситуацию, следует наиболее при-

стальное внимание уделять не вопросам накопления и инвестирования денег, а вопросам изменения своей системы отношений с окружающим миром.

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

?

## *Откуда берется инфляция?*

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

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

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

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

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

С точки зрения экономики в целом, умеренная инфляция (рост цен в пределах 10 % в год) скорее полезна, а не вредна,

поскольку она вынуждает нас избавляться от денег (то есть покупать товары и услуги и инвестировать свободные деньги), и, тем самым, стимулирует рост экономики.

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

?

### *Дом – это актив или пассив?*

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

Я лично использую слово «активы» в следующем смысле:  
*Активы – это то имущество, которое можно превратить в деньги.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

?

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

Простейший способ обзавестись активом, приносящим



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

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

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

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

Где взять лишние ресурсы? У каждого человека есть масса возможностей, нужно только хорошенько поискать их. На-

пример, средний россиянин тратит на просмотр телепередач 4,5 часа в день. Зачастую достаточно уменьшить долю телевизора в вашем личном времени в пользу развития различных собственных проектов, для того, чтобы ситуация с активами в корне изменилась.

?

## ***Кто такие инвесторы?***

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

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

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

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

# 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.