



Инвестиция
на миллиард

Как увеличить прибыль,
сократить расходы и обыграть
Уоррена Баффета

Андрей Черных

Андрей Черных
Инвестиция на миллиард.
Как увеличить прибыль,
сократить расходы и
обыграть Уоррена Баффета

Текст предоставлен правообладателем

*Инвестиция на миллиард. Как увеличить прибыль, сократить расходы
и обыграть Уоррена Баффета: Питер; СПб; 2019
ISBN 978-5-4461-1100-8*

Аннотация

У вас есть желание вложить некоторую сумму денег, но вы не знаете, как это сделать? Вы хотите избежать большинства ошибок, которые делают инвесторы, сохранить и приумножить свой капитал? Тогда эта книга для вас.

Прочитав ее, вы узнаете, как распорядиться деньгами – от тысячи рублей до ста миллионов долларов, где найти нужную информацию, как подобрать подходящие именно вам инструменты инвестирования.

Книга «Инвестиция на миллиард» написана на основе мастер-классов, в создание которых автор инвестировал десятки тысяч долларов. Плюс свой опыт – опыт человека, который заработал на бирже миллионы долларов. Рекомендации Андрея Черных

помогут вам улучшить результаты инвестиций и избежать множества ошибок.

Содержание

Вступление	6
Введение	21
Часть I	29
Глава 1	29
Глава 2	37
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Андрей Черных Инвестиция на миллиард. Как увеличить прибыль, сократить расходы и обыграть Уоррена Баффета

© ООО Издательство «Питер», 2019

© Андрей Черных, 2019

* * *

«Инвестиция на миллиард» написана на основе моих мастер-классов, в создание которых я инвестировал десятки тысяч долларов. Плюс мой опыт – опыт человека, который заработал на бирже миллионы долларов. Если вы хотите улучшить результаты ваших инвестиций и избежать множества ошибок, эта книга для вас. Если вы хотите набивать шишки сами и платить за результат собственными ошибками, временем и деньгами – даже не стоит читать дальше. В любом случае удачи!

Вступление

Сейчас я расскажу вам все то, что изучал в течение двадцати с лишним лет. Будем есть слона быстро, но аккуратно.

Вы наверняка слышали о Нике Вуйчиче. Чем этот мужчина отличается от нас? Замечательный талантливый человек, миллионер и финансовый советник. У него нет рук и ног, но он смог стать всемирно известным, продавая самые сложные услуги – консалтинговые. Как вы считаете, у кого изначально ситуация была более выгодной – у вас или у него? Я думаю, что ему было намного сложнее.

Итак, в 1989 году я начал работать в сфере продаж, а в 1991 году, на третьем курсе института, официально стал долларовым миллионером. Было странно, но весело. Опыта у меня было совсем немного, поэтому я положил деньги в Сбербанк, но через какое-то время их съела инфляция. Запомните это «волшебное» слово, потому что инфляция – наш главный враг. Однако у нас есть и друзья.

Возлюбите торговлю

Библию помните? Бестселлер всех времен и народов. «Возлюби ближнего твоего как самого себя». Может ли молодой человек познакомиться с девушкой, которая ему не

нравится, и на что-то рассчитывать? Представьте, он подходит и говорит: «Познакомься со мной, пожалуйста!» Или что-то в этом роде. Конечно, у него нет шансов.

В торговле все то же самое. Если вы ее и себя не любите, то продаж у вас не будет. Это факт. Возлюбите себя и свою замечательную работу, которая даст вам шанс на самореализацию.

В 2008 году случился кризис, и тогда мне сказали, что я плохой продавец. Хотя компания, в которой я работал, за год в рейтинге инвестиционных компаний на Московской бирже перешла с 33-го места на 3-е. Я был директором по развитию, но при этом «плохим продавцом».

Я нашел самую сложную сферу – страхование жизни. Представьте: у человека, который был топ-менеджером, в первый месяц ничего не продается. Вообще. Ноль. Родственники еще нагнетают: «Страхование – это ерунда, оно никому не нужно». В России на самом деле никто в это не верит. Один из коллег в офисе пошутил: «Андрей, ты все неправильно делаешь. Ты должен утром, после того, как почистил зубы, встать перед зеркалом и сто раз сказать своему отражению “Я люблю страхование жизни”». Я подумал, что коллега говорит серьезно. И вот каждый день я по сто раз повторял эту фразу. И продажи пошли. Да в таком объеме, что я стал одним из лучших продавцов страхования жизни в России и заработал на этом миллионы. Человеку довольно легко продать страховку, если он любит себя и свою жизнь.

Каждое утро солнце встает, а миллионы людей идут на работу, в том числе и продавцы. Кто-то из них продает хорошо, а кто-то – хуже. Я расскажу вам о том, как стать лучшим. Ведь все мы в какой-то мере являемся продавцами. Мы обмениваем свое время и свои умения на зарплату или продаем товары и услуги. Иных вариантов нет. Есть еще религия, но это другой уровень, о котором мы говорить не будем.

Управляющий активами

Сейчас я управляющий активами, директор по работе с крупным личным капиталом инвестиционной компании. Мои клиенты – ЛПР, то есть лица, принимающие решения, например главные бухгалтеры, коммерческие директора или директора по продажам, которым я продаю услугу по управлению активами. Мои потенциальные клиенты – люди, которые сами обучают продавцов. Представьте, насколько интересно с ними взаимодействовать. По большому счету, им продавать ничего не нужно. Крупные сделки на этом уровне заключают сами люди. Главное – не мешать им и помогать.

Чем занимаются управляющие? Они заведуют деньгами. Человек из десяти тысяч долларов делает сто тысяч, а из них – миллион. С этого миллиона долларов идет пассивный доход 200–300 тысяч в год, или примерно тысяча долларов в день. Главное – столько зарабатывать может каждый.

Есть две формы управления: доверительная и консульта-

ционная. Я занимаюсь консультационным управлением. Например, ваши деньги лежат в Сбербанке. Сколько вам даст долларовый депозит? При крупных суммах (от двух миллионов) – 1 % годовых. Однако не думаю, что у кого-то есть два миллиона долларов, чтобы положить их в Сбербанк под 1 %.

Недвижимость приносит тоже немного – около 3 %, если это коммерческая недвижимость, но не забывайте об оплате страховки, налогов и ремонта каждые пару лет.

Как правильно считать

Я хочу, чтобы вы больше зарабатывали и лучше продавали. Это легко. Есть такие волшебные слова: «Я уверен в себе». Повторяйте эту фразу по сто раз каждое утро, и, когда вы скажете ее десять тысяч раз, у вас все получится. Есть и такое правило: после повторения одного и того же действия десять тысяч раз вы станете мастером в этом деле. Можно это проверить и за один день, но, наверное, будет тяжело.

Давайте проведем один маленький эксперимент. Быстро посчитайте, сколько будет $2 + 2 \times 2$. Шесть или восемь? Главный бухгалтер обычно отвечает: «Сколько надо».

Итак, что мы по правилам делаем в первую очередь? Сначала умножение, потом сложение – и получаем число шесть.

Разница между людьми, которые зарабатывают меньше 100 долларов в день, заключается в том, что они просто не умеют считать. Финансовый год равен 360 дням, а кален-

дарный – 365. Обычный человек считает, что он сэкономил один доллар, но есть американская поговорка: «Сэкономленный доллар – это заработанный доллар». Запомните ее. Богатые люди считают, что один сэкономленный доллар – это 360 долларов за год. Очень богатые люди считают на десять лет вперед, поэтому у них за эти годы получится 3600 долларов. Это деньги? Если считаете, что нет, можете отдать их мне. Если же вы будете откладывать по 100 долларов в день, сколько получится за год? А за десять лет? Простое упражнение, которое вы должны выполнить, чтобы понять, как все происходит.

Эволюция продавца

Эволюция продавца на самом деле проста. Есть продавцы, которые говорят: «Андрей Леонидович, ты занимаешься ерундой. Ты зарабатываешь 36 % годовых. А у меня есть “газелька”, я ее загрузил, привез, продал и заработал 15 % за месяц». Я тогда спрашиваю: «Почему вы не пойдете дальше? Бабушка у рынка продает семечки. С каждого стаканчика она зарабатывает 100 %. Почему бы вам не заняться семечками?»

Здесь уже вопрос масштабирования. Когда этот человек организует компанию и у него будет сто или тысяча «газелей», сможет ли он зарабатывать эти же 15 %? Естественно, нет. Он в этом случае выступает в роли клиента, а я – про-

давца.

Критерием работы продавца является его доход. Я знаю, что есть продавцы и директора по продажам, которые зарабатывают по десять тысяч долларов в год. Это легко. Сто тысяч тоже несложно, а миллион? Ведь все мы хотим получать по миллиону долларов в год.

Чтобы столько зарабатывать, вы просто должны изменить свою планку – нужно ее увеличить. Давайте пойдем другим путем. Представьте, что продавец приносит в вашу компанию миллион рублей в месяц. Вы говорите, что это много. Опустим планку до 500 тысяч. Как вы считаете, он справится? А потом вы требуете понизить доход до 100 тысяч. Если вы будете занижать планку себе, вы уменьшите свои продажи.

Есть два момента. Первый – психологический, то есть комфортное повышение так называемого порога заработка, например, сначала на 20 %. Когда потренируетесь и походите на форумы, вы сможете увеличить эту планку сразу в сто и даже в тысячу раз. Например, вы боитесь зарабатывать миллион рублей в год. Я спрашиваю: хотели бы вы зарабатывать миллиард? Вообразите эту цифру: миллиард рублей в год! На самом деле это не так много, около 15 миллионов долларов. После того как вы представили себе миллиард, стал ли вам ближе миллион? Существенно ближе. Когда люди хотят купить квартиру, но не могут себе ее позволить, самое простое упражнение – поездить по новостройкам, посмотреть на

квартиру выше уровня той, что хотите приобрести. Простое и очень действенное упражнение.

Вы знаете, что такое донейшн (англ. *donation*)? Это пожертвование, благотворительность. Есть замечательный тренинг, о котором многие слышали, – «Миллиард за миллион». Он направлен на увеличение прибыли и сокращение расходов. Если у вас есть лишний миллион, то советую попробовать этот мастер-класс и инвестировать в него деньги.

Вернемся к продажам. Все, наверное, слышали термин «воронка продаж»? Переведем на простой человеческий язык несколько несложных приемов, которые должен знать каждый.

Представьте себе сильного и выносливого спортсмена. Допустим, ему не хватает уверенности в себе, или тактических знаний, или чего-то другого. Как вы считаете, станет ли он чемпионом? Маловероятно. Так и в продажах. Если вы не делаете аудит всей цепочки продаж, не анализируете конкурентов, трафик, входящие и исходящие звонки, то вы можете даже не узнать о том, есть ли слабые места в вашей торговле. Более того, продажи со временем эволюционируют. То, что работало раньше, может не работать сейчас. Методы продаж меняются, как и люди и ситуации на рынке. Если вы не знаете, что является вашим слабым звеном, то будете отставать от конкурентов и, соответственно, меньше зарабатывать. Вплоть до выхода с рынка.

Брюс Ли, легендарный представитель восточных едино-

борств и актер, говорил: «Я не боюсь того, кто изучает десять тысяч различных ударов. Я боюсь того, кто изучает один удар десять тысяч раз». Соответственно, применяя конкретный прием профессионально, вы можете хорошо зарабатывать. Поэтому ваша главная задача – выявить в вашей торговле слабое место.

Представьте себе цепь из пяти звеньев. Четыре звена в ней выдерживают по сотне килограммов, однако пятое – среднее – звено выдерживает только десять килограммов. Какой вес выдержит вся цепь? Верно, всего лишь десять килограммов, иначе она порвется. Продавцы вашей компании – ваше самое слабое звено, поэтому всегда нужно начинать с них.

Если вы используете для продвижения товаров холодные звонки, а ваши сотрудники не умеют задавать правильные вопросы и отвечать клиентам, то нужно в первую очередь работать с этим. Вам также нужно узнать, в чем сильны ваши конкуренты, и выяснить, в чем вы можете их обойти: в скорости поставки, качестве продукции и прочем. Здесь будет такая цепочка действий: анализ – действие – результат.

Три эффективных приема, которые позволяют совершать крупные сделки

Я хотел бы вам сделать три подарка. Первый уже был – это **формула уверенности**, волшебные слова: «Я уверен в себе». Второй подарок – **страх**. Чего вы боитесь? Смерти.

А почему? Если вы умрете, то всё, а если не умрете, то и бояться не надо. Другой страх – разочаровать близких. Вы боитесь не оправдать ожиданий, хотите быть идеальным.

В юности я занимался спортом. Начиная с легкой атлетики, но из-за травм очень поздно, в 16 лет, перешел в академическую греблю. К этому возрасту люди уже несколько лет занимались греблей. Я был накачанным, очень сильным, но у меня не было выносливости и тактики. Однако я был очень уверен в себе благодаря специальной психологической подготовке в сборной СССР. Там я и научился бояться.

Дистанция в этом виде спорта составляет 2000 метров. Это 240 гребков, то есть 240 раз нужно присесть, подтянуться, еще и лодку поднять, преодолеть сопротивление воды. За шесть минут, пока идет гонка, вы скидываете шесть килограммов! К финишу давление зашкаливает, 230/0. Среднестатистический человек при таких показателях умирает.

Представьте, лодка вошла в стартовую зону. Меня трясет от волнения и страха, адреналин поступает в кровь. Страх – это замечательно. Это колоссальный резерв, который можно использовать в жизни, чтобы добиваться успеха в торговле. Когда гормоны в крови, сердце бьется чаще. Даже сейчас я боюсь. Делаю это по привычке, но мне хорошо.

Научитесь использовать свои страхи себе во благо, и вы кардинально измените свою жизнь.

Последний подарок вы сможете найти в одной сцене мультфильма про Мюнхгаузена, где он смог вытянуть себя за

волосы из болота. Открою вам страшную тайну. Чем занимаются все спикеры? Спикеры продают не себя. Когда они выступают, они сами развиваются и получают обратную связь. Когда человек проводит мастер-класс, чему-то обучая, он учится этому сам. Есть старый советский анекдот на эту тему:

Студент отвечает на вопросы экзамена по билету. Профессор внимательно его слушает и говорит: «Ты так хорошо ответил, что теперь я и сам понял».

Так вот, **берем себя за волосы и вытягиваем из болота обыденности в светлое будущее**. Как это происходит? Например, девушка хочет выйти замуж. Но сразу у нее ничего не получится. Здесь вступает в действие техника исполнения желаний: ей надо мысленно отправиться в будущее, где у нее уже есть муж-олигарх. Туда, где она продала (в хорошем смысле этого слова) своему «принцу» свои красоту, уникальность, молодость и прочее.

Я пережил несколько кризисов и терял миллионы долларов. Когда это случалось, я, естественно, анализировал ситуацию, разбираясь в причинах произошедшего, потом брал себя за шкуру и отправлял в будущее, где снова был успешен и богат. И через какое-то время я действительно оказывался там. А если бы я только думал о том, чего хочу, то никогда бы там не оказался.

Если вы просто хотите чего-то, значит, у вас этого нет, и вы этого не получите. Поэтому вам нужно представить себя

в будущем, где у вас все есть.

Миллион или миллиард?

Что такое миллион рублей сейчас? Всего лишь около пятнадцати тысяч долларов. Это большая цифра? Нет. Каждый из вас при желании способен заработать эту сумму. Даже не за год, а намного быстрее.

Чтобы вам было легче зарабатывать, нужно психологически выйти на эту цифру. К той сумме, которая для вас комфортна, к тому же миллиону, добавляем 20 %. Любой продавец при желании может продавать на 20 % больше. Планы, как правило, на 20 % завышаются, чтобы их можно было точно выполнить на 100 %. Все профессионалы это знают. Если не можете сразу представить миллиард, то постепенно повышайте планку на 20 %.

Кто-то зарабатывает сто долларов в день, кто-то – тысячу, а кто-то – десять тысяч. При этом временные затраты абсолютно одинаковы. На клиента, приносящего мне десять тысяч долларов, я трачу столько же времени, сколько на друзей и знакомых с маленьким капиталом.

Помните закон Парето? Представим два африканских племени. Одно племя раз в месяц ловит слонов, а другое каждый день охотится на зайцев, по чуть-чуть, но все сыты. Какой путь вам ближе? По большому счету, можно ловить и слонов, и зайцев. Временные затраты останутся одинаковы-

ми.

В общем, 20 % клиентов приносят 80 % денег. Представим, что всего было 100 человек, то есть 20 % от них – это 20 клиентов, и только четверо (4 %) из них приносят вам 64 % от всего вашего дохода. Идем дальше: 20 % от 4 – это 0,8 %, почти 1 %, который приносит вам 80 % от 64 % дохода. То есть этот 1 % приносит вам половину вашего дохода, и именно с ним, с этим 1 % необходимо работать продавцам. Продавцы должны прикладывать все свои усилия именно сюда. Однако, по статистике, большинство компаний почему-то тратят максимум усилий на низкомаржинальных клиентов.

Где вы хотите быть через год, пять и десять лет?

Только от вас зависит, где вы окажетесь. Поэтому вы должны составить план. Хотя уважаемый господин Задорнов и называл американцев тупыми, у них очень много денег. Они просто любят планировать. В свое время было проведено исследование среди выпускников известных колледжей и университетов, и практически все из тех, кто планировал свою карьеру на 10–20 лет вперед, добивались успеха. Те же, кто этого не делал, работали на успешных людей с четкой системой. То есть либо вы зарабатываете на BMW своему начальнику, либо планируете, как заработать на BMW себе.

Поверьте, купить несколько квартир в Москве реально, как и несколько машин. В столице много людей покупают по паре квартир, чтобы создать себе пассивный доход. Они просто не знают, что есть более эффективные инструменты. У кого они купят эти квартиры? Вы и сами знаете ответ на этот вопрос.

Я купил десять дач и несколько десятков машин. Я часто сначала покупаю машину, а через год или два ее меняю. Я делаю это самостоятельно, находя покупателей и продавцов в интернете и читая отзывы.

Без плана вы НЕ сможете использовать возможности, которые есть сейчас и которые будут в будущем. Прежде всего, от вас уйдут люди, которые вас окружают. Смотрели фильм «Всегда говори “Да”»? Это прямая инструкция, как нужно жить.

Формула 72

Существует формула удвоения капитала по сложному проценту, или формула 72. Она очень простая. Если вы положили деньги под 1 % годовых, то ваш капитал удвоится за 72 года, если же под 3 % годовых – за 24 года. Если капитал с помощью управляющих активами работает под 36 % годовых, то вы удвоите его всего за два года! Однако если вам кто-то пообещал это сделать за такой короткий срок, то, скорее всего, он мошенник. У меня большой опыт работы с

инвестициями, и я знаю, что такое обещание честный профессионал дать не может. Да, вы можете вложить часть своего капитала в очень рискованные инструменты, но с высоким доходом. Это называется диверсификация портфеля, с помощью которой вы можете стать богатым.

Существует инвестиционная оговорка, которая гласит: историческая доходность не гарантирует аналогичной доходности в будущем. Мы обсуждали это со специалистами по инвестициям. Да, мы можем быть мастерами в своем деле, но инвестиции были и остаются очень рискованной деятельностью.

Продавцы, которые продают много, соответственно, много зарабатывают. Успешный человек с точки зрения финансов тот, кто тратит меньше, чем получает, потому что у него остаются деньги на инвестиции. Кто-то же инвестирует свою жизнь и время – самый ценный ресурс – в работу.

Метод обезьян

Когда в жизни возникает проблема, люди начинают говорить вам, что у вас ничего не получится, и тому подобное. Вы должны задать им такой вопрос: «Если у меня не получится по вашей вине, готовы ли вы компенсировать мне то, что у меня не получилось?» Когда человек вас отговаривает, он использует «метод обезьян», то есть перекладывает ответственность на других.

Большие и маленькие продажи

Чем отличаются большие продажи от маленьких? Секретный ингредиент секретного супа в том, что его на самом деле нет. Вы должны убрать ментальную перегородку в своей голове и начать делать большие продажи. Если вам некомфортно сразу продавать на миллионы, постепенно повышайте планку на 20 %. Если вы готовы резко поднять планку, например с миллиона до миллиарда, – пожалуйста. Большие продажи не отличаются от маленьких ничем, кроме психологической готовности к ним. Временные затраты одинаковы. И ребята из списка Forbes, и мы все утром идем умываться, чистить зубы, завтракать, а вечером ложимся спать. У всех есть только 24 часа в сутках.

К читателю

Я благодарен вам за предоставленный шанс рассказать все это и поделиться с вами своим опытом. Вы для меня одновременно являетесь не только потенциальными клиентами, но и возможностями, как и я – для вас. Это верно вне зависимости от того, поняли ли вы меня, начнете ли применять фишки, о которых я буду рассказывать. Я – ваш шанс к достижению успеха, и вы для меня тоже. Благодарю вас!

Введение

*Amat victoria curam – победа любит
подготовленных.*

Почему я решил написать эту книгу? Можно ли сразу выпить цистерну воды или съесть слона? Дело в том, что за несколько мастер-классов крайне сложно передать весь объем знаний, накопленный за почти 30 лет работы в сфере инвестиций. Его даже тяжело уместить в одном издании! Однако базовые вещи, преподнесенные в сжатом виде и написанные понятным языком, вложить в книгу можно. Чем я хотел бы поделиться и для чего? Цель у меня вполне тривиальная – сделать мир лучше. Чтобы богатых людей становилось больше не за счет других богатых, а за счет того, что люди начнут более эффективно заниматься своими финансами. К сожалению, **90 % людей в нашей стране, даже не осознавая этого, работают с финансами крайне непродуктивно.** Если они научатся грамотнее инвестировать свое время, работу и деньги, то через некоторое время станут существенно богаче. Положительная разница в доходности в пару процентов годовых на периоде 30 лет увеличит сумму вложений в два и даже три раза: кто-то заработает миллион, а кто-то – три или четыре миллиона. Я не Вольф Мессинг, не экстрасенс и не предсказываю будущее, но одно я знаю точно: каж-

дый из вас может остановить крысиные бега, стать успешным и богатым, финансово независимым. И теперь, когда я накопил достаточно информации, я решил ее структурировать в этом издании, чтобы передать свои опыт и знания людям.

Да, финансовых советников после прочтения моей книги может стать больше, и это замечательно. Мы все коллеги. Существуют финансовые советники, эксперты по инвестициям и инвестиционные консультанты, однако они, как правило, все равно остаются экспертами исключительно в своей области. Это может быть область как сохранения капитала, так и его приумножения. Я же являюсь одним из экспертов, которые считаются лучшими в обеих сферах, и скажу без ложной скромности, что мои результаты поистине выдающиеся не только на словах, но и в виде подтвержденных фактов.

Если раньше моей целевой аудиторией были люди в возрасте от 27 до 55 лет (среди русскоговорящих мужчин и женщин), то сейчас некоторые молодые люди уже с 20 лет задумываются о финансовой независимости, пассивном доходе и формировании своей подушки безопасности. Раньше о таком начинали задумываться минимум лет в 35... Сегодня люди более грамотно обращаются с финансами. Однако это можно делать еще эффективнее, и я расскажу вам как.

Среди книжных аналогов своей работы я мог бы назвать книгу «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки. Все знают «игру», о которой пишет автор. Я сам достаточно долго и успешно играл в нее. Однако она все-таки ближе к рынку

США и американским условиям бизнеса, на нашей же территории существуют определенные нюансы. Наш рынок намного «быстрее», он постоянно меняется и похож на штормящее море, поэтому под него необходимо подстраиваться. Об этом я и собираюсь рассказать в своей книге. Аналогов не существует, так как нет аналогов мне, Андрею Черных. Это мой многолетний жизненный опыт. Книгу я написал на базе своего легендарного мастер-класса «Правило двух шагов: два пути к миллиону долларов». Этот мастер-класс прошли несколько тысяч человек, и моя книга, будучи основанной на личном опыте, не может быть похожа на какую-либо еще.

Каждый должен принять решение сам, как ему жить, зарабатывать и экономить. Универсальных решений не существует, но человек, в зависимости от возраста, пола, работы, места проживания и многого другого, вполне способен построить свою систему и личный финансовый план, который сейчас можно приобрести примерно за 50 тысяч рублей или с помощью моей книги – по цене пары чашек кофе. Личный финансовый план – это прежде всего ваш помощник в сохранении и приумножении капитала. Если у вас будет желание, вы всегда сможете предпринять необходимые действия для реализации своего плана. Есть притча, повествующая о мастере, который попросил своих учеников решить следующую задачу: «На дереве сидели три птички, одна из них захотела улететь. Сколько птичек осталось сидеть на ветке?» Ученики ответили, что две. Но на самом деле осталось три

птички, потому что одна не улетела, а лишь пожелала этого. Желания мало – необходимо действие.

Многие думают, что, купив книгу о том, как заработать миллион, они получают его уже на следующий день. Однако не учитывают, что сейчас, когда ставки по ипотеке суммарно составляют около 10 % годовых, включая страхование жилья и жизни, люди за 20 лет переплачивают за свои квартиры, отдавая банку фактически двойную стоимость. Две квартиры они просто дарят банку! И это считается нормальным, потому что банк, продавая людям ипотеку, делает это очень грамотно. При этом есть случаи, когда люди зарабатывают немного, по 40–50 тысяч рублей в месяц, но, ставя перед собой задачу, планируют, действуют и накапливают деньги на квартиру за несколько лет **без ипотеки**. При наличии альтернативного жилья они нормально живут, идут к своей цели, просто начиная считать, грамотно экономить и эффективно распределять средства, и через определенное время (без подарка банку в виде двух квартир) приобретают жилье.

Увы, чаще всего мы хотим получить все и сразу. Помните, что такого не бывает. Всему виной наше советское мировоззрение (я не за и не против советского мировоззрения и воспитания, но наших родителей или их родителей воспитывали по-другому, и это накладывает свой отпечаток), сказки о золотой рыбке и волшебных палочках. Если в реальности кто-то пообещает вам миллион рублей за сто долларов, это, как правило, конторы-кухни типа нелицензированного

«Форекс», которые привыкли отбирать деньги у необразованных или малообразованных в финансовом плане людей, чаще всего у пенсионеров. Они обещают льготные периоды на определенное количество дней, по прошествии которых деньги непременно вернутся. Я знаю множество историй, на перечисление которых у меня не хватит ни сил, ни времени, когда у людей просто отбирали все их деньги. Уже рассказав о том, как работает этот серый бизнес, я, быть может, спас тысячи человек от потери денег на «Форексе» и ипотечного рабства и помог многим из них стать долларовыми миллионерами. И если благодаря моим трудам несколько тысяч человек станут более успешными и богатыми, я буду очень рад.

На сегодняшний день в нашей стране существует федеральная программа повышения финансовой грамотности населения. И слава богу, что она есть! Так, в Германии финансовые вопросы дети начинают решать уже в младших классах. Они разбирают нюансы страхования с ежемесячными и ежеквартальными вкладами и высчитывают выгоду, определяя самый дешевый страховой полис на год. У моего знакомого был случай, когда он приехал в Германию на встречу с немецким партнером, который сам на эту встречу так и не пришел. Он не был болен или занят – его просто не выпустила из дому жена, потому что у него закончился полис страхования жизни. Она ему так и сказала: «Ганс, если ты сейчас выйдешь из дому и с тобой что-то случится, я не получу страховку!» И для них это абсолютно нормально. То, что

наши граждане летают через океан без полиса страхования жизни, настоящий шок для финансово грамотных американцев или японцев!

Богатые люди решают свои проблемы за счет страховых компаний, потому что это выгодно. Страхование – это защита вашей жизни, вашего уровня доходов и вашего благосостояния. Богатые люди тратят на страховую защиту до 10 % от уровня своего дохода и считают это вполне разумным вложением, в то время как 90 % небогатых людей решают свои проблемы не за счет страховки, а за свои деньги. Человек 30 лет зарабатывал, принципиально не страховался, боясь себя сглазить (если я застрахую машину, ее ведь сразу угонят ☺), и вдруг что-то произошло. И не единожды, особенно если включается закон парности случаев. Что в результате? Человек снимает деньги со своего депозитного счета в банке, продает машину, дачу, из квартиры в Москве переезжает в ближайшее Подмосковье или, если это не Москва, в деревню, лишается работы и прежней жизни. И все из-за того, что человек сэкономил на своей финансовой, страховой защите. Это своего рода психологический самообман: мы же платим за сыр, за колбасу и электричество! Страховая защита похожа на точку сохранения – это база личного финансового плана и, собственно, ваших инвестиций. Если вы не будете страховаться, то ваши деньги, депозит, машины, брокерские счета и прочее останутся без финансовой защиты. Страховой полис защищает прежде всего ваши деньги! Но люди этого

не понимают, думая, что с ними ничего не случится и они потратят деньги зря. А если что-то случится и у вас не будет страховки? Можно начать судорожно звонить по агентствам и искать мошенников, которые могут оформить полис задним числом. Такая ситуация стандартна для жителей России. Есть даже такой старый анекдот.

Мужчина спрашивает у страхового агента:

– Если я застрахую дом на двести тысяч долларов, а на следующий день он сгорит, сколько я получу?

Страховой агент поднимает на него глаза, улыбается и отвечает:

– Восемь лет.

Увы, финансовой грамотности в России не учат ни в школе, ни в институте. Более того, моими клиентами, кроме депутатов и прокуроров, являются финансовые директора крупных компаний. Представьте только: у финансового директора крупной компании с оборотом в миллиарды долларов нет глубоких экономических знаний, он мало разбирается в личных финансах! Я общался с таким человеком два месяца, а когда сказал ему, что за это время он потерял несколько тысяч долларов, мужчина тут же впал в ступор. Тогда я простыми словами объяснил ему, что если бы он на два месяца раньше открыл программу, то к ее окончанию у него было бы на несколько тысяч долларов больше. Мужчина удивился, почему я не сказал ему об этом раньше человеческим языком. Однако кому-то такой язык может быть и

непонятен: некоторые люди не умеют планировать свои доходы и расходы даже на год. Хорошо хоть часть из них научились составлять месячный план, чтобы прожить от зарплаты до зарплаты.

Если человек тратит больше, чем зарабатывает, он привыкает закрывать дыры в своем бюджете кредитами, часто с грабительскими процентами. Официально люди тратят на проценты 25 % годовых, но по факту – более 70 % годовых, и я не говорю о микрофинансовых организациях со 100 %, 500 % годовых и так далее. В этом случае человек, как правило, становится банкротом. Например, наступит кризис (а это случается регулярно), и работающий на госслужбе или у частного собственника человек может попасть под сокращение. Так, когда в 2014 году я советовал людям продавать недвижимость и вкладываться в доллары, некоторые посчитали меня некомпетентным, ведь на тот момент зарабатывали на недвижимости по 30 % в год. Сейчас же они до сих пор не могут ее продать. Прошло уже несколько лет, а цены в рублях только-только стали возвращаться к прежнему уровню. В долларах же они обесценились в два раза. С другой стороны, те, кто меня послушал, увеличили свой капитал за это время более чем в пять раз¹!

¹ Инвестиционная оговорка: историческая доходность не подразумевает аналогичной доходности в будущем.

Часть I

Как сохранить деньги

Глава 1

Иллюзия человеческого всезнания

Многие считают себя самыми грамотными в финансовых вопросах. Такие люди, как правило, мало понимают в личных финансах, хотя и считают себя компетентными. Да, у них есть свои парикмахеры и стоматологи, а если они хотят сделать операцию на сердце, то выбирают самого лучшего врача. Люди думают, что распоряжаются своими личными финансами правильно, не понимая, что это куда сложнее, чем лечение зубов или стрижка.

Сфера личных финансов и инвестиций – одна из наиболее сложных в мире. Здесь тесно переплетены и психология, и технический анализ, и фундаментальный анализ, и новостной анализ, и фактор неожиданности. Например, произошло извержение вулкана. Из-за выброшенного в атмосферу пепла авиакомпании перестали осуществлять перелеты, и их акции упали. Человек в это время купил их акции или задержался в стране, где отменили авиаперелеты, и остался без денег, не позаботившись заранее о страховке и финансовом

резерве. Таких случаев много. Нет, я не призываю вас сразу же страховаться, но советую не переплачивать самим, когда возникшие проблемы можно решить с помощью страховых компаний. Простой пример: человек купил дешевую страховку, полетел в Испанию, и из-за жары и алкоголя у него случился сердечный приступ. Операция стоит 40 тысяч евро, но страховка покрывает только 30 тысяч. Его родственникам пришлось собрать не только оставшуюся сумму, но и дополнительную, чтобы покрыть счета на обслуживание в больнице, потому что каждый день в палате, где лежат сердечники, стоит немалых денег. Этого человека не просто не выпускали – он мог остаться без помощи и даже умереть. Другой пример: мои знакомые, к счастью, имевшие хорошую страховку во время поездки в Юго-Восточную Азию, столкнулись с иной проблемой – их ребенка укусил какой-то местный клещ. Начались проблемы, и ребенку на лечение срочно потребовалось 50 тысяч долларов. Страховка покрыла эти расходы. А если бы она оказалась стандартной? Зачем экономить копейки, чтобы потом ломать себе все планы?

Я не страховой агент и не призываю никого срочно страховаться – богатые и умные люди уже застрахованы от ушей до кончиков пальцев. Я призываю вас подумать и посчитать свои деньги. Если вы возьмете лист бумаги и ручку и пропишете бюджет, то все поймете. Если в итоге у вас окажется больше «плюсов» – это замечательно, если же «минусов» – это «засада». Именно поэтому **главное отличие богатых**

людей от бедных заключается не в психологии или умении считать, а в последовательности действий.

Когда мы учились в школе, нам объясняли, что от перемены мест слагаемых сумма не меняется. В жизни же все меняется принципиально. Представьте себе советского человека. Ведь не только ваши родители, но и вы все большей частью вышли из СССР – потому что родители привыкли проецировать советское финансовое воспитание на своих детей и будут так делать еще много лет, пока те не вырастут. Это воспитание строится на понимании «заработной платы»: мы ее получаем, тратим и иногда берем кредит на отпуск, квартиру или машину, таким образом, занимая деньги у самих себя в будущем. **Богатые люди делают наоборот: они инвестируют деньги в будущее.**

Допустим, есть два человека, каждый из которых зарабатывает по 100 тысяч рублей. Первый тратит все и берет потребительские кредиты. Да, со временем он их закроет, но никаких резервов у него нет. Второй же инвестирует 15–20 % своего дохода – у него есть все шансы через 30 лет стать долларовым миллионером. Первый же подойдет к часу «икс» – в своем мастер-классе я его называю «бабушка приехала» или «торжественный выход на пенсию» – и получит лишь государственное пособие по старости. Прожить на него сложно: можно лишь заплатить за коммунальные услуги, купить хлеб, пару литров молока и... все. Одеться на такую пенсию невозможно, как и путешествовать, и получать нор-

мальное медицинское обслуживание. Таких примеров масса: люди работали в правительстве и после выхода на пенсию продавали сначала одну квартиру, потом другую, затем свои машины, и в результате уровень их жизни падал ниже плинтуса. Потому что пенсионеры, как правило, не нужны даже своим детям – те пытаются от них все время что-то получить. Когда дети все получили, у них тут же пропадает время и желание общаться с родителями, не говоря уже о том, чтобы помогать. К сожалению, такова наша жизнь. **Люди должны заранее думать о будущем и позаботиться о себе сами.**

Немцы, да и все европейцы, утверждают следующее: «Молодость дана человеку на то, чтобы обеспечить старость». Чем ближе вы подходите к «торжественному выходу на пенсию», тем меньше у вас шансов и времени, чтобы заработать. И самое главное, в молодые годы вы меньше рискуете. В качестве примера можно взять женщину 59² лет, успешную и с хорошей зарплатой в 200 тысяч рублей. Через год она выходит на пенсию – угадайте, какова будет сумма? Не больше 20 тысяч рублей. Многие люди даже не понимают, что может с ними случиться, ссылаясь на несуществующие новые расчеты пенсионного фонда, баллы и прочее. Никто не задумывается о том, что пенсии у них фактически не будет. Им придется отказаться практически от всего, но осознают это слишком поздно.

Год до пенсии – это слишком мало, поэтому возьмем пе-

² Ранее эта цифра была 54 года, не удивляйтесь, пенсионная реформа.

риод в 5 лет, когда человек еще достаточно здоров и молод. Чтобы он сумел сохранить прежний уровень жизни, ему нужно накопить какой-либо капитал. Форма его расчета достаточно проста: если ваши затраты равны, допустим, одному миллиону рублей в год и вы можете без риска инвестировать ваши деньги под 5 % годовых, например, в облигации, то за 5 лет вам необходимо сформировать капитал в размере 20 миллионов рублей. Если вы ставите себе такую задачу, то как легче ее выполнить: заработать эти 20 миллионов за 5 или за 25 лет? Конечно же, 20 миллионов легче заработать за 25 лет! Тут и сложный процент вступает в силу, и на кризисах можно хорошо заработать.

Всегда учитесь у тех, кто умнее, – даже у меня, финансового эксперта, управляющего активами, есть свой ментор. Опять же, у людей, которые имеют кураторов, финансовых советников или менторов, все получается существенно быстрее и эффективнее. В этом отношении я могу привести пример из спорта: если мастера спорта по определенным причинам переводят на какое-то время в команду перворазрядников, то за это время он опустится до их уровня. И наоборот: если перворазрядника поместить в команду мастеров, он улучшит свои навыки. Нет ни одного чемпиона мира, который добился бы такого результата без тренера (в нашем случае финансового советника, управляющего активами, ментора). Поэтому даже в финансовой сфере всегда ищите людей опытнее и умнее вас и не стесняйтесь зада-

вать им вопросы. Учиться можно и нужно всю жизнь – я сам именно это и делаю: изучаю инвестиции с 1989 года, а активными инвестициями занимаюсь с 1991 года.

Люди не задумываются о пенсии во многом потому, что самостоятельно занимаются своими финансами. Они думают, что так могут достигнуть таких же результатов, как и у экспертов в сфере инвестиций. Это в корне неверный путь. Чаще всего люди ошибочно переносят свои успехи в личной жизни и на работе в сферу инвестиций.

Однажды ко мне пришел генеральный директор, весьма успешный человек, и попросил помочь ему заработать на бирже со стартового капитала 200 тысяч долларов. Через какое-то время с моей помощью он увеличил капитал до 1,2 миллиона долларов. Существует термин «инвестиционная оговорка», который гласит: «Историческая доходность (в прошлом) не подразумевает аналогичной доходности в будущем». Если я когда-то заработал своим клиентам 500 % годовых, как, например, в 2009 году, это не значит, что завтра или в следующем году я заработаю своим клиентам столько же. Поэтому я никому не обещаю за год в шесть раз увеличить стартовый капитал, хотя в 2009 году это было возможно. Тот человек меня поблагодарил за помощь, однако заявил, что я неправильно торгую. По его мнению, я должен был покупать в самом низу, на уровне Low, а я сделал это выше, и продавать надо было на уровне High – я же продал чуть ниже. Я ответил ему, что все понимаю, но раз он теперь

опытный человек, то сможет справиться сам. Затем тактично отправил его заниматься своими делами. Через полгода он мне позвонил – оказалось, что от заработанной суммы 1,2 миллиона долларов у него осталось всего 200 тысяч. Человек всего за шесть месяцев потерял миллион из-за своей самоуверенности!

Обычные люди, не бизнесмены и не эксперты, мало чем от него отличаются. Они думают, что знание таблицы умножения или высшее образование помогут им справиться со своими финансами и стать долларовыми миллионерами без чьей-либо помощи. Когда-нибудь. Увы, с высокой долей вероятности у них это не получится, потому что, во-первых, они для этого ничего не делают и, во-вторых, ждут подходящего времени так долго, что наступает пенсия, а время инвестиций уже упущено. Тогда они надевают на себя маску жертвы и начинают винить империалистов, коммунистов, американцев, президентов, инопланетян – всех, кроме себя.

В этом и заключается разница между людьми, подходящими к моменту «икс» небогатыми, и теми, кто грамотно, планомерно создал свой капитал. Богатые люди берут ответственность на себя. Богатые люди планируют. Богатые люди инвестируют. Инвестиции – это вложение денег с целью их увеличения. Инвестируя, человек принимает ответственность за свои инвестиционные решения на себя, потому что любое решение, связанное с деньгами, называется «инвестиционным».

Я решил написать свою книгу, вложил в это собственные средства – и это тоже инвестиционное решение, по большому счету, благотворительный проект, который если и не окупится, то непременно поможет мне оставить свой след в истории. И может быть, кто-то, прочитав мою книгу, увидит в ней себя и сделает определенные выводы.

Личным финансам не учат в школе и институте. Учась самостоятельно, я оставил на рынке миллионы, десятки миллионов, сотни миллионов рублей. Хорошо, что заработал все же больше и баланс положительный. Если вы не хотите самостоятельно пройти мой почти 30-летний путь, а желаете намного быстрее стать финансово независимым и богатым – вы знаете, что делать. Вы уже это делаете. Дочитайте книгу до конца.

Глава 2

Автобиография. Путь к финансам

Как банки считают годовые проценты? Финансовый год – это 360 дней, соответственно, 1 % в месяц – это 12 % годовых, 1 % в неделю – это 52 % годовых, 1 % в день – это 360 % годовых. Почти все мы знаем фильм «Операция “Ы”». Почему героям не нужно было обворовывать склад? Потому что все уже было украдено до них. В сфере финансов, по большому счету, точно так же: все уже изобрели, и если кто-то придумал что-то новое, то рынок мгновенно об этом узнает. Так называемого Грааля не существует, как не существует идеального алгоритма, который позволял бы все время зарабатывать.

Однако это не исключает существования определенного количества стабильно зарабатывающих людей, которые показывают результаты «лучше рынка». Введите в поисковиках «Обучение трейдингу», и на вас посыплются сотни объявлений, как легко и быстро заработать деньги на бирже. ☺ Открываю вам секрет, который запрятан в инвестиционной оговорке: **историческая доходность (в прошлом) не подразумевает аналогичной доходности в будущем**. Что это значит? Легко заработать 100 % годовых или 1000 % годовых за день. Очень сложно заработать даже 50 % годовых за год, а людей, которые регулярно обыгрывают рынок, –

единицы. Даже если вы найдете человека, который показал доходность в 100 или 200 % годовых, инвестиционная оговорка напомнит, что нет никакой гарантии, что этот человек столько же заработает в следующем году. Это относится и ко мне. Некоторое время назад я в течение года в открытых источниках каждый месяц выкладывал стейтменты, где показывал, сколько зарабатывал ежемесячно, за год получилось 234 % годовых. Повторяю: это не значит, что я буду зарабатывать так много каждый год. Никто не может дать вам такой гарантии. Если вам будут говорить иное, значит, людей, которые будут вас обучать биржевой торговле, волнует не ваш успех, а набивание собственных карманов.

Я еще учился в школе, когда мама купила аквариум. На деньги, сэкономленные на завтраках, я купил двух дорогих рыбок. Они произвели мальков, я их вырастил, и мы с мамой сдали их в зоомагазин, заработав более 40 рублей. Это было в 1970-х годах, на тот момент мне было восемь лет, и тогда это были приличные деньги.

Когда я учился в институте, ко мне за советом начали обращаться разные люди. Уже тогда я умело обращался с финансами, и студенты, жившие от стипендии до стипендии, все как один пытались выжить на эти 40 рублей, из которых четыре рубля отдавали за общежитие. Я учился на тренера в ГЦОЛИФК (теперь это Российский государственный университет физической культуры, спорта и туризма), однако и этот вуз в определенном смысле был связан с финансами.

Организм человека – это открытая система, а ведь то же самое можно сказать и о системе финансов. Отчасти поэтому, перенеся опыт из сферы спорта (а в свое время в 1989 году я стал чемпионом Московских молодежных игр по академической гребле) в сферу финансов, я заработал свой первый миллион долларов еще в 1991 году, даже не закончив обучение, на третьем курсе института.

Российского предпринимателя Артема Тарасова знали все, а меня – немногие, но лишь потому, что я не афишировал себя. Артем был старше и умнее, закончил хорошую бизнес-школу еще в те времена, когда я был студентом, не обученным финансовой грамотности. Студенты обращались ко мне за помощью, иногда брали в долг без всяких процентов – между прочим, не всегда возвращая назад, потому что уже в 1991 году я зарабатывал намного больше, чем большинство из моего окружения. Представьте: стипендия – 40 рублей, профессора получали по 300 рублей, а я зарабатывал 1500 рублей в месяц еще до того, как стал миллионером.

В институте я занимался спортом, поэтому на занятия бизнесом времени не хватало. Когда СССР развалился, спорт перестали финансировать и не обеспечивали нас даже экипировкой. В те годы со мной произошла такая история: однажды я поехал на сборы, и кафе, где мы должны были питаться, оказалось закрытым, но там остался склад, где хранились апельсины, – их и пришлось есть. Когда я уже не мог на них смотреть, стал раздавать фрукты своим знакомым, за

что меня прозвали «апельсиновым мальчиком», потому что от меня даже пахло апельсинами!

Потом я понял, что нужно что-то делать, ведь кушать-то хотелось. Я учился в замечательном институте физической культуры, спорта и туризма, поэтому меня как спортсмена позвали «курировать» рынок – а спортсмены в те времена были особенно востребованы в определенных сферах. Я, слава богу, туда не пошел и устроился охранником в одном кооперативе – не буду раскрывать его название, скажу лишь, что в дальнейшем на его базе появилось несколько организаций, и некоторые из них в дальнейшем даже стали совладельцами Московской биржи.

Сначала я работал сторожем на четыре ставки, поставив хорошую железную дверь и сигнализацию. Днем я учился, ночью охранял предприятие, но фактически учился там. Получал я тогда 360 рублей – моя первая зарплата ничуть не уступала самой большой у профессоров нашего института. Однако денег все равно не хватало: здоровый организм требовал еды, а обед стоил денег. Затем меня позвали в компанию, где попросили во время отпуска поработать вышибалой в баре. Я до сих пор с улыбкой вспоминаю эту работу. Она была сменной – раз в два дня, – и в это время я все еще продолжал учиться. Приходилось отрабатывать пропущенные пары и ходить на занятия с другими группами, чтобы хорошо учиться.

За месяц моей работы в баре не случилось ни одного экс-

тремального случая: когда кто-то пытался бунтить, я подходил, молча смотрел на дебоширов, и они просто вставали... и уходили. Вторая (не моя) смена таким успехом не могла похвастаться. Там был другой вышибала, мастер спорта, и он привык действовать сразу. По прошествии месяца меня вызвал руководитель предприятия и, оценив мою довольно выдающуюся статистику, предложил мне работать его личным телохранителем. Я согласился и какое-то время работал у весьма известного человека, которого в те годы все время показывали по телевизору. Естественно, его фамилия останется неразглашенной. Узнав, сколько этот человек зарабатывает, я понял, что 1500 рублей в месяц – оклад телохранителя – это копейки.

В 1991 году я начал заниматься акциями и за лето того же года именно на них заработал несколько миллионов рублей. В то время все пытались чем-то торговать: брались за поставки, продавали видеокассеты, меняли товары. Из-за развала Советского Союза разрушились старые связи и банки, однако вместо них появились другие. Весь смысл стал заключаться в поиске себя в этом новом мире. Появились первые биржи, например «Алиса», и при средней зарплате 300–400 рублей за один вход на торги брали тысячу рублей. Люди все равно приходили – и были счастливы заключать реальные сделки.

В те дни ко мне пришли мои знакомые и предложили купить акции. Я задумался: их не нужно было солить и дер-

жать на складе, им не нужна была охрана (хотя для кучи ценных бумажек она как раз и была нужна). Они показались мне удобным товаром, который ко всему прочему был еще и ликвидным. По большому счету, это было тем же самым посредничеством. И когда на ваучеризации я накупил ваучеров по две тысячи рублей, а продал по восемь тысяч, заработав 400 %, я считал себя гением. Я только потом понял, что, сохрани я несколько тысяч ваучеров и вложи их в акции Газпрома, сегодня имел бы сотни миллионов долларов. Мне просто не хватило финансовой грамотности, ведь у меня не было поддержки более опытных людей, не было своего финансового советника или ментора.

Когда я переехал из Самарканда в Москву, я был простым спортсменом и студентом и, по большому счету, всего добивался сам. Экономике я тоже учился самостоятельно: читал все газеты, которые только мог собрать, начиная от «Коммерсанта» до «Ведомостей», часто перечитывал их и через некоторое время стал разбираться в теме финансов. Позже по определенным причинам я ушел из торговли акциями – меня позвал партнер, попросив помочь с бизнесом и избавиться от долгов. Ему я помог – с моей помощью тот раздал долги и стал долларовым миллионером.

Богатым я становился три раза, и три раза меня как будто кто-то сталкивал с вершины. Сейчас я понимаю, что это был я сам, потому что не заботился о сохранении заработанного. Я реинвестировал свои доходы в очень рискованные

проекты, а на дворе стояли 1990-е годы! Банки рушились, партнерские сети распадались. Например, я как-то на кредитные средства решил купить масло: в Москве был недостаток масла, и я планировал хорошо заработать. Я перевел по контракту деньги, а взамен мне должны были привезти состав сливочного масла. Масло пришло в субботу, но оказалось, что срок его годности заканчивался в понедельник.

Я работал на совместном русско-германском предприятии, которое в 1990-х годах занималось буквально всем, в том числе куплей-продажей. В 1991 году, когда наше предприятие заработало с моей помощью несколько миллионов, я стал долларовым миллионером (в рублях, по рыночному курсу того времени). Как настоящий советский человек я заплатил все налоги и положил эти деньги в Сбербанк. Однако вскоре все деньги обесценились, а мои попытки их забрать не увенчались успехом – если уж, как говорили в банке, пенсионеры выстаивали очередь за деньгами, то что мог сделать я? Да, мне отдавали деньги, но по чуть-чуть. Договориться с банковскими работниками было невозможно из-за постоянной смены руководства, и я полностью вернул свои деньги только через несколько лет. Если раньше на вложенную в Сбербанк сумму я мог купить несколько десятков машин, то сегодня у меня остался лишь денежный эквивалент багажника от «мерседеса». Результат: мои первые заработанные деньги съела инфляция, хотя я честно заплатил с них налоги и положил их в банк.

Компании реорганизовывались, собственники переходили из одной организации в другую, и, естественно, мне тоже приходилось менять сферы деятельности. Пусть я и обучался инвестициям с 1991 года, это не было моей основной деятельностью. Если бы я занимался только ими и вместо депозитов в Сбербанке вложил деньги в акции того же Газпрома, то сейчас был бы не миллионером, а мультимиллиардером. В те годы я мог бы это сделать, потому что были люди, которые остались на бирже и выжили. Да, ситуации были разные. В качестве примера можно рассмотреть случай, когда мой знакомый в 1990-х годах на бирже РТС, которая находилась в районе Чистых прудов (так называемая Яма, где «торговали руками» и открывали заявки), проиграл миллион рублей и... застрелился, хотя на следующий день мог бы их отыграть.

Или другой пример. Охранника, который стоял на входе, срочно попросили надеть брокерский пиджак и заменить брокера. За три месяца он заработал миллион рублей и решил, что больше не вернется к работе охранником. Сегодня он стал довольно известным человеком, однако нигде особо не афиширует себя, только подоходный налог с его инвестиций составляет сотни миллионов рублей в год.

Будем откровенны: если человек хоть раз попал в сферу инвестиций и остался там, несмотря на крушение экономики, кризисы, разорение банков и обман партнеров, то к определенному моменту он поймет, что расти в сфере реального бизнеса в России очень и очень рискованно. Если толь-

ко он не близок к власти или у него нет родственников среди топ-менеджеров Роснефти, Газпрома, ВТБ или подобных уважаемых компаний. По российской статистике, 60 % вновь созданных бизнесов в России разоряются в течение года, а 90 % новых бизнесов разоряются в течение трех лет.

Как патриот и хорошо воспитанный человек я решил не продавать водку, а издавать книги. Я основал издательство «Белый медведь», через знакомых нашел известную женщину-астролога и вместе с ней мы издали русский астрологический сборник «Тамара», из-за которого я стал банкротом во второй раз. При всем моем уважении к Тамаре Михайловне, несмотря на договор, деятельность издательства и необходимость платить зарплату команде, она полгода тянула с работой, ссылаясь на творческий процесс и кризис. В результате, вместо того чтобы издать сборник к Новому году и выйти в прибыль, мы провалили все сроки и издали его уже после восьмого марта колоссальным тиражом 400 тысяч экземпляров. Если бы мы это сделали хотя бы на три месяца раньше, то я снова стал бы долларовым миллионером. Но сроки были сорваны: деньги, вложенные в бумагу, в аренду и договоры, я потратил впустую и остался с долгами на руках из-за сумасшедших 180 % годовых и страховки (10 % от кредита). Суммарно выходило 400 % годовых, которые я должен был вернуть банку. Чтобы выкрутиться, мне пришлось помогать другим людям в тех сферах, где я был компетентен. У меня были связи и наработки, и в рамках действующего законо-

дательства я организовывал переговоры, встречи и логистические цепочки и в итоге выплатил свой долг банку. После этого со мной остались лишь «девятка» и острый гастрит... Я снимал квартиру, по ночам пил кефир, чтобы нормально спать, – это было моей жизнью.

Через какое-то время я восстановился: перевез маму из Самарканда, купил ей в Климовске квартиру и до сих пор считаю заботу о маме своим самым лучшим инвестиционным вложением. Она и сейчас там живет, слава богу, у нее все хорошо.

В 1998 году произошел знаменитый дефолт. В те дни, конечно, кинули всех, но в России придумали новый термин – «выборочный дефолт». То есть обманули, но не всех. К августу 1998 года я уже имел опыт, хранил деньги частично в рублях и долларах, но, к сожалению, основная часть все равно оставалась в рублях. В том году большая часть моих денег была потеряна, но, к счастью, всей семьей мы смогли собрать средства на покупку квартиры для сестры. И я снова все начал с нуля.

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.