

Артём Хачатрян

Как зарабатывать на акциях

Анализируем рынок,
выбираем компании
и формируем
портфель



альпина
ПАБЛИШЕР

бизнес



Артем Гаринович Хачатрян Как зарабатывать на акциях. Анализируем рынок, выбираем компании и формируем портфель

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66784308

*Как зарабатывать на акциях: Анализируем рынок, выбираем компании
и формируем портфель: Альпина Паблишер; Москва; 2022*

ISBN 9785961442977

Аннотация

Задача инвестора заключается в том, чтобы распознать действительно прибыльные компании и избежать вложений в убыточный бизнес. Для этого нужно уметь грамотно анализировать финансовые показатели компаний. Эта книга написана для тех инвесторов, которые при минимальном использовании финансового анализа хотели бы получать максимум прибыли от своих вложений в акции. Артём Хачатрян рассказывает о методах инвестиций, которые были опробованы на практике как им самим, так и многими его учениками и клиентами. Автор приводит простые алгоритмы расчетов, которые, не требуя глубоких математических знаний, позволяют

определить обоснованные ценовые уровни для покупки акций, а также прогнозную цену для их выгодной продажи в будущем. Эти методы позволяют на протяжении нескольких лет создать свой капитал, стать финансово независимым человеком.

Содержание

Благодарности	7
Замечание об ответственности	11
От автора	12
Предисловие	14
Глава 1	18
Понимание бизнеса и конкурентного преимущества компании	20
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Артём Хачатрян

Как зарабатывать на акциях. Анализируем рынок, выбираем компании и формируем портфель

Редактор *Виктор Ильин*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *А. Василенко*

Корректоры *Е. Чудинова, М. Смирнова*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Дизайн обложки *Д. Изотов*

Арт-директор *Ю. Буга*

Иллюстрация на обложке *Shutterstock.com*

© Артём Хачатрян, 2022

© ООО «Альпина Пабlishер», 2022

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому исполь-

*зованию без разрешения правообладателя. В частности, за-
прещено такое использование, в результате которого элек-
тронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут до-
ступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в
том числе посредством сети интернет, независимо от то-
го, будет предоставляться доступ за плату или безвозмезд-
но.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование элек-
тронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходя-
щее за пределы частного использования в личных (некоммер-
ческих) целях, без согласия правообладателя является неза-
конным и влечет уголовную, административную и граждан-
скую ответственность.*

*** * ***

*Эту книгу я посвящаю своей маме Анаид
Борисовне Маркарян. Человеку, который всегда
меня поддерживает в любых ситуациях*

Благодарности

Хочу выразить благодарность тем людям, которых считаю своими друзьями и благодаря которым я задумался о написании этой книги. Это Николай Николаевич Михайленко – человек, который в сложнейших экономических условиях создавал прибыльные предприятия и, соответственно, рабочие места в своем регионе, помогая и бизнесу, и людям развиваться. Благодаря его советам я задумался и создал группу по наставничеству в биржевой торговле. Многие вопросы, которые задавал Николай Николаевич, наталкивали на идеи, помогавшие совершенствовать мои инвестиционные стратегии.

Артём Сергеевич Орищенко – собственник и руководитель крупнейшего завода металлоконструкций в своем регионе, создавший технологичные центры и логистические площадки, позволяющие оптимизировать многие бизнес-процессы. Изучая биржевые стратегии, Артём Сергеевич задавал порой такие вопросы, что мне приходилось попотеть в поиске аргументов в наших спорах об эффективности тех или иных способов инвестиций.

Алексей Николаевич Докукин – собственник и руководитель крупнейших заводов, продукция которых пользуется спросом на зарубежных рынках. В свое время я был личным брокером для Алексея Николаевича и никогда не забуду

ду, как мы открывали позиции на падение фондового рынка, используя ETF-фонд со встроенным тройным плечом во время рыночного обвала в марте 2020 г. Я до сих пор советуюсь с ним по многим биржевым вопросам.

В инвестиционном бизнесе всегда есть лидеры, которые не только создают команду из высококвалифицированных специалистов, но и помогают решать все возникающие перед инвесторами организационные проблемы. Благодаря этому крупный частный капитал получает стандарты для подготовки своих инвестиционных портфелей и решения вопросов, связанных с банковским обслуживанием и операциями нефинансового характера. Таким лидером в инвестиционном бизнесе крупного частного капитала является Наталья Носова, директор VIP-офиса Private Banking ВТБ в Ростове-на-Дону. Благодаря Наталье владельцы крупных частных капиталов получают всю необходимую информацию об инвестиционных продуктах.

Хочу выразить благодарность моему другу Аркадию Артюняну. Это человек высокой самоорганизации и интеллекта, способный руководить сложными процессами в такой глобальной организации, как Сбербанк, и при этом оставаться хорошим и отзывчивым другом, с которым всегда можно за чашечкой кофе обсудить финансовые бури, сокрушающие международные рынки капитала. Этот человек является генератором идей по решению крупных корпоративных задач.

Есть человек, с которым мы реализовывали «Специаль-

ные идеи инвестирования» и который не только хорошо знает инвестиционный бизнес, но и является отличным организатором бизнес-процессов, сотрудников и в целом миссии и политики компании. Человек, способный решать одновременно и инвестиционные задачи, и задачи по управлению и развитию команды. Именно он первым с ходу оценил все мои инвестиционные идеи и методики формирования портфеля клиентов. При этом он сам принимал активное участие в покупке и продаже акций. Я говорю о моем друге, который в период нашего сотрудничества занимал должность директора брокерской компании «Открытие Брокер» в Ростове-на-Дону. Его зовут Никита Лобань. На сегодняшний день Никита уже пошел на повышение и работает в Москве. Ему отдельное спасибо за то, что порой он больше верил в мои инвестиционные идеи, чем я сам.

Мой друг и наставник по многим инвестиционным процессам в банковской сфере Владимир Кочка является одним из опытейших специалистов в системе Private Banking ВТБ. Помимо нашего обсуждения рынков облигаций и акций, я хорошо запомнил его слова: «Артём, человек зарабатывает настолько хорошо, насколько сильны его коммуникационные навыки».

Должен отметить своего друга и талантливого инвестиционного аналитика Муслима Мусаевича Сайдукаева. Я познакомил его с моими инвестиционными методами, и он собрал необходимый финансовый материал для подтверждения эф-

фективности биржевых стратегий. Муслим создал инвестиционные портфели на основе американских, российских, европейских и британских акций. И, если мне нужно обсудить перспективы компаний, я всегда могу обратиться за советом к Муслиму и обсудить справедливую стоимость акций из любого сектора мировой экономики.

Замечание об ответственности

Автор снимает с себя всякую ответственность за какие-либо негативные последствия, риски или потери, прямо или косвенно вызванные практическим применением материала этой книги. Данная книга отражает мнение и идеи автора. Не следует рассматривать ее как однозначную рекомендацию покупать или продавать ценные бумаги каких-либо компаний или делать иные инвестиции. Автор также не может гарантировать точность содержащейся в данной книге информации. Автор не ставил своей целью давать морально-этическую или финансовую оценку действиям компаний, приведенным в качестве примеров в данной книге. Прежде всего, речь идет об оценке таких компаний, в деятельности которых наблюдались убыточные периоды. Основной задачей автора было научить инвесторов работать с акциями успешных и просто прибыльных компаний.

От автора

За моими плечами 18 лет работы на фондовом рынке. Я защитил диссертацию по экономике и начал свою работу на фондовом рынке в качестве директора филиала крупной федеральной брокерской компании в своем регионе. Параллельно готовил к биржевым торгам клиентов, приходивших в учебный центр. Затем я работал доверительным управляющим активами в УК «Финам Менеджмент» на российском и американском рынках. В период обвала российского рынка акций в 2014 г. я заработал для своих клиентов 38 % годовых, а среднегодовая доходность управления активами составила за весь период работы 18 % годовых. О некоторых сделках того времени рассказано на страницах этой книги.

Во время работы личным брокером в брокерской компании «Открытие Брокер» я вошел в список лучших брокеров, сохранивших доходность активов своих клиентов в период обвала рынка в марте 2020 г. Под моим управлением в тот период находилось свыше миллиарда рублей, размещенных на клиентских счетах.

На сегодняшний день моя профессиональная деятельность проходит в системе «Private Banking ВТБ». Работа в системе Private Banking позволяет по-настоящему осознать масштабы инвестиционного бизнеса, обеспечить достойный уровень обслуживания состоятельных клиентов и

увидеть результаты реализации стратегий, направленных на рост благосостояния инвесторов. Благодаря слаженной работе коллектива мне удалось стать победителем в номинации «Гуру инвестиций от Private Banking ВТБ»

За время своей профессиональной деятельности в инвестиционных компаниях я, пройдя соответствующие испытания, стал обладателем квалификационных сертификатов специалиста финансового рынка 1.0 и 5.0, а также свидетельства о квалификации «Финансовый консультант (7 уровень квалификации)». Это максимальный уровень квалификации, который присваивается финансовым консультантам в России на сегодняшний день.

Со мной можно связаться по электронной почте revizor7575@mail.ru или в Instagram @artem_khachatryan____.

Предисловие

Фондовые рынки привлекают внимание многих желающих получить дополнительный доход за счет инвестиций. К сожалению, далеко не все из них вступают в мир инвестиций и биржевой торговли подготовленными. При этом предварительное изучение методов выбора акций и составления инвестиционного портфеля существенно увеличивает шансы на получение прибыли от вложений. Задача этой книги состоит в том, чтобы научить читателей самостоятельно инвестировать деньги в прибыльные акции как на российском, так и на зарубежных фондовых рынках. Для этого необходимо овладеть навыками, позволяющими отличать прибыльные компании от убыточных, а также рассчитывать справедливую стоимость акций, что, в свою очередь, позволяет определить, достаточно ли дешевы акции выбранных компаний для покупки. Из этой книги вы узнаете, какие факторы могут привести к снижению цены акций для более выгодной их покупки. Предлагаемые методы оценки позволяют рассчитать возможную будущую доходность от инвестиционных вложений. На страницах этой книги представлена информация и о том, когда имеет смысл продавать акции.

Первая глава посвящена тому, как выбирать перспективные акции, и описывает конкурентные преимущества

компании. В ней содержатся ответы на следующие вопросы: как определить финансовое состояние компании; какие финансовые показатели необходимо учитывать, прежде чем вкладывать деньги в акции анализируемой компании; как оценить эффективность управления бизнесом.

Во второй главе рассказывается о том, как рассчитать возможную будущую стоимость выбранных акций. Какую цену стоит считать выгодной для покупки. В какие моменты лучше всего покупать акции, и что должно произойти на рынке, чтобы открылись перспективные возможности для инвестиций в выбранные акции.

В третьей главе содержатся ответы на самый сложный вопрос: когда лучше всего продавать акции? Что нужно знать и делать инвестору, чтобы с наибольшей эффективностью зафиксировать прибыль по акциям, которые он собирается продать?

В четвертой главе рассматриваются вопросы, связанные с моментами открытия и закрытия инвестиционных позиций. Кроме того, в этой же главе представлен алгоритм действий для управления инвестиционными рисками.

В пятой главе описан уникальный способ выявления хороших моментов для покупки и продажи акций. Эту тор-

говую стратегию под названием «Специальные идеи инвестирования» я разрабатывал в течение нескольких лет и потом проверял на своих сделках. Полученные результаты были очень впечатляющими.

В шестой главе представлена информация о том, что такое дивиденды, как компании их выплачивают и что нужно знать при выборе дивидендных акций для своего инвестиционного портфеля.

В заключении проведен разбор алгоритмов, при помощи которых инвестор может держать под контролем все свои торговые действия. Также приводятся несколько примеров инвестиционных расчетов, которые должен освоить любой инвестор.

В книге представлено множество примеров реальных рыночных данных, а также расчетов финансовых показателей. Освоение методики осуществления этих расчетов позволит самостоятельно выбирать перспективные акции, рассчитывать цены для выгодной покупки и обеспечит понимание того, когда наступает время для закрытия инвестиционных позиций, чтобы наиболее эффективно управлять своим портфелем.

Рекомендации, изложенные в этой книге, будут полезны всем интересующимся инвестиционной тематикой, как в целях подготовки к первым сделкам на фондовом рынке, так

и для улучшения уже разработанных инвестиционных стратегий.

Глава 1

Выбор акций для инвестиционного портфеля

Современные фондовые рынки открывают широкие возможности для инвестиций, в том числе и для индивидуальных инвесторов. Можно создать собственный бизнес или вложить деньги совместно с другими инвесторами в уже действующее предприятие. Можно купить долгосрочные государственные облигации или недвижимость, а можно просто отнести деньги в банк и положить их на депозит. Основной вопрос заключается в том, сколько на этом можно заработать и сколько нужно денег, чтобы начать инвестировать.

Одним из лучших и выгодных направлений для инвестиций является фондовый рынок, потому что потенциальный рост цен акций выбранных вами компаний ничем не ограничивается и вы можете увеличить свой капитал в разы, а стоимость одной акции может составлять как 10 руб., так и 10 000 руб. Минимальный стартовый капитал может составлять от 50 000 руб. Задача инвестора заключается в том, чтобы проанализировать финансовые показатели тех компаний, в акции которых он собирается вкладывать свои деньги. Затем, на основе полученных данных, необходимо определить наиболее финансово устойчивые и перспективные компании

и, когда цены их акций станут достаточно низкими, купить их с целью последующей продажи на более высоких ценовых уровнях.

Первое, с чего стоит начать при выборе объектов для инвестиций, – найти компании, обладающие конкурентным преимуществом. Именно такие компании способны противостоять проблемам в экономике страны и показать хороший рост своих акций на протяжении определенного периода. Самые лучшие финансово-экономические показатели имеют именно те компании, которые отличаются наличием конкурентного преимущества. Слабые или даже отрицательные финансовые показатели свойственны компаниям, не имеющим конкурентного преимущества или утратившим свои рыночные позиции.

Задача инвестора состоит в том, чтобы выявлять компании с сильным конкурентным преимуществом и покупать их акции в те моменты, когда другие участники рынка недооценивают эти активы. Затем следует ожидать возникновения возможности для продажи этих акций в момент их переоценки рынком или, как вариант, появления более привлекательной альтернативы для инвестиций.

Понимание бизнеса и конкурентного преимущества компании

Для начала необходимо определиться с тем, что следует понимать под конкурентным преимуществом.

Для выгодных инвестиций подходят акции только тех компаний, бизнес которых будет расти и дальше. Отсюда возникает вопрос, который должен задать себе каждый инвестор: будет ли существовать и расти в течение ближайших десяти лет компания, акции которой я рассматриваю для покупки? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо определить компании-лидеры в различных отраслях экономики и проанализировать их финансово-экономическое положение. Например, в России лидером банковского сектора можно назвать Сбербанк. Будет ли этот банк существовать через десять лет? Если ваш ответ «да», то можно начать рассматривать его акции как объект для инвестиций. В секторе розничной торговли можно выделить такие компании, как «Магнит» и «М.Видео», но тут же нужно задать себе вопрос, будет ли их бизнес успешно существовать на протяжении следующих десяти лет. Далее я расскажу, как получить обоснованный ответ с помощью анализа финансово-экономических показателей компаний. Пока скажу лишь, что для этого потребуется изучить отчетность этих компаний за последние десять лет и обратить внимание на прибыль, объем продаж,

долгосрочный долг и рентабельность собственного капитала. Все эти показатели должны быть положительными. В финансовом секторе можно выделить акции компании «Московская биржа». Я думаю, что в течение следующих десяти лет эта компания будет существовать и приносить прибыль.

Среди американских компаний, бизнес которых будет успешно существовать и приносить прибыль, я бы выбрал Starbucks, Visa Inc. и McDonald's. Основная идея заключается в том, что у компаний, которые с большей вероятностью будут существовать и приносить прибыль, всегда очень хорошая финансовая отчетность за последние десять лет. В дальнейшем я покажу, как находить такие компании, даже в тех случаях, когда их названия неизвестны широкой публике. Показатели финансово-экономической отчетности всегда подскажут, что перед вами успешная компания и ее акции можно рассматривать в качестве потенциального объекта для инвестиций. Если будущее компании непонятно, то и инвестировать в ее акции было бы неразумно.

Для того чтобы быть уверенным в бизнесе компании, необходимо самому себе ответить на вопрос: какое конкурентное преимущество есть у данной компании, что делает ее лидером отрасли и будет приносить прибыль в долгосрочной перспективе? Чем компания завоевала клиентов? Чтобы увидеть такое долгосрочное защищенное конкурентное преимущество, необходимо понять, насколько сложно создать второй McDonald's или платежную систему Visa, а легко ли

создать второй Сбербанк, «Магнит», «М.Видео» или «Московскую биржу». Если такое повторение маловероятно, потому что эти компании защищены патентами, имеют бренд, за который потребитель готов платить, либо они уже завоевали большую долю рынка и просто так переключить внимание клиентов на нового игрока уже не получится, то, возможно, это говорит о том, что компаниям удалось устанавливать настолько низкие цены на свои товары или услуги, что никто не может составить им достойную конкуренцию.

Я хочу обратить ваше внимание на необходимость инвестировать только в те компании, с которыми практически невозможно конкурировать, даже если у вас есть куча денег и лучшие менеджеры. Теоретически инвестор может сказать: «Если бы у меня была куча денег и хорошие менеджеры, то я бы создал что-то такое же крутое, как McDonald's, Starbucks или Сбербанк». Отвечу на это так: теоретически вы можете полететь на Луну, а потом и на планету Марс, а практически – сами понимаете.

То есть если даже при наличии огромных ресурсов победить некую компанию в конкурентной борьбе очень сложно или невозможно, то перед вами хорошая компания для инвестиций. Но спешить при этом не надо, поскольку сначала нужно разобраться с финансами данного бизнеса.

Если же вы приходите к выводу, что создать еще один такой же бизнес легко при наличии денег и человеческих ресурсов (акцент здесь именно на слове «легко»), то перед ва-

ми компания, в которую инвестировать нельзя, потому что рано или поздно ей придется вступить в жесткую конкурентную борьбу, в которой еще неизвестно, кто победит. Если, чтобы победить конкурента, достаточно бросить лозунг: «Сделай дешевле, и ты победишь!» – то инвестиции в такой бизнес непривлекательны. Можно ли победить McDonald's, просто сделав более дешевые гамбургеры? Или составить достойную конкуренцию Сбербанку, просто предложив самые лучшие процентные ставки? Закроет ли компания Coca-Cola свой бизнес, если кто-то выпустит на рынок хорошую газировку? Легко ли вытеснить с фармацевтического рынка компанию Biogen Inc., у которой сотни и сотни запатентованных лекарственных препаратов?

Основная идея заключается в том, что в качестве объектов для инвестиций нужно рассматривать лишь такие компании, которые обладают долгосрочным конкурентным преимуществом, которые нелегко победить, даже обладая огромными финансовыми и людскими ресурсами. Далее будет показано, как анализ финансовой отчетности позволяет находить идентифицировать такие компании. Компания, в акции которой стоит вкладывать деньги, фактически должна быть хорошо известной, являться лидером в своей отрасли, занимая первое или второе место среди конкурентов. Давайте рассмотрим четыре критерия конкурентного преимущества.

1. **Бренд.** Компания предлагает товар, которому доверя-

ют потребители и готовы за него заплатить. Например, обладателями привлекательных брендов являются компании Gillette, McDonald's Corporation, Mercedes-Benz, Apple Inc., Samsung Group.

2. Секрет. Наличие у компании патента, коммерческой тайны или долгосрочного разрешения от государства (лицензии), которые делают конкуренцию с такой компанией затруднительной или незаконной. К таким компаниям можно отнести, например: «Лабораторию Касперского» – международную компанию, выпускающую антивирусное программное обеспечение; Pfizer, Inc.; «АЛРОСА» («Алмазы России – Саха») – российскую группу компаний, занимающую лидирующую позицию в мире по объему добычи алмазов; Coca-Cola.

3. Услуги. Существуют компании, обладающие настолько большим контролем рынка, что появляющиеся конкуренты вынуждены будут платить «таксу» за право воспользоваться услугами таких компаний. К ним относятся, например, предприятия, являющиеся поставщиками коммунальных услуг, рекламные агентства, телекоммуникационные компании. Вот несколько примеров: [Mail.Ru](#) Group – российская технологическая компания, среди активов которой социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники», службы мгновенного обмена сообщениями ICQ и «Агент [Mail.Ru](#)», служба электронной почты «Почта [Mail.Ru](#)», порталы [Mail.Ru](#) и [My.com](#), а также входящие в их состав серви-

сы. Google Inc. – американская транснациональная публичная корпорация, компания в составе холдинга Alphabet, инвестирующая в интернет-поиск, облачные вычисления и рекламные технологии. «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) – российская телекоммуникационная компания, «МегаФон» – российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) связи, а также местной телефонной связи, широкополосного доступа в интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг, «Московская межбанковская валютная биржа» – российская универсальная биржа, существовавшая в период 1992–2011 гг., в декабре 2011 г. объединилась с РТС в ММВБ-РТС (с 2012 г. – «Московская биржа») и т. д.

4. Цена. Компании, лидирующие в своем рыночном сегменте, могут позволить себе вести свободную ценовую политику. В отличие от конкурентов они способны устанавливать очень низкие цены на свою продукцию. Лидирующее положение на рынке также позволяет некоторым компаниям повышать свои отпускные цены с учетом уровня инфляции. При этом клиенты как покупали предлагаемые такими компаниями товары или услуги, так и продолжают их покупать. Например, держать низкие цены на товары могут такие компании, как «Магнит» – российская компания розничной торговли и одноименная сеть продовольственных магазинов, и «М.Видео» – российская торговая сеть по продаже бытовой техники и электроники. Повысить отпускные цены без осо-

бого ущерба для продаж могут McDonald's, Starbucks. Свободную ценовую политику может вести и «Московская биржа».

Дело в том, что только в отношении компаний, у которых есть одно, два или вся совокупность конкурентных преимуществ, можно составить достаточно надежный прогноз их будущих финансовых показателей и рыночных перспектив. Инвесторы должны вкладывать свои деньги только в акции надежных компаний. Давайте сформулируем ряд вопросов, на которые инвестор должен обязательно ответить сам себе, осуществляя предварительный отбор акций для покупки. При этом ответы на вопросы должны основываться не столько на математическом расчете, сколько на внутреннем представлении о деятельности компании.

1. Является ли компания одним из лидеров отрасли?
2. Имеется ли у компании конкурентное преимущество и в чем оно заключается?
3. Просуществует ли бизнес данной компании следующие десять лет?
4. За счет чего бизнес компании будет расти следующие десять лет?

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.