

Владислав Осадчий



**ФИЛОСОФИЯ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

**Простые шаги к
финансовой свободе**

16+

Владислав Викторович Осадчий

Философия инвестирования

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67698188

SelfPub; 2022

Аннотация

Основываясь на обширных исследованиях в области финансов и инвестирования я создал простую дорожную карту из нескольких шагов, которую любой человек в состоянии использовать для достижения финансовой свободы. Описанная в этой книге философия основана на вековой статистике, а многие постулаты были разработаны еще 50 лет назад, но ими и по нынешнее время пользуется даже самые влиятельные финансовые учреждения и инвесторы с миллиардными капиталами. В этой книге приводится методология выбора компаний, а также самые безопасные универсальные планы инвестирования, которые могут преодолевать даже самые мощные кризисы и потрясения. Фондовый рынок очень многообразен, для работы на нем было создано огромное множество различных теорий, концепций, паттернов и подходов – как взаимодополняющих, так и исключаящих друг друга. Однако основой всего является философия инвестирования, многие принципы которой являются абсолютно универсальными.

Содержание

Глава 1. Опыт прошлых поколений	8
Особенности стратегий	10
Как время повлияло на развитие компаний	12
Налоги и инвестиции	14
Инновации и фондовый рынок	18
Глава 2. Где взять информацию	21
Глава 3. Что именно нужно знать о компании, акции которой вы собираетесь купить	24
1. Инновации	26
2. Потенциал продукции	34
3. Насколько далеко простираются планы руководства?	36
4. Реклама и продвижение товаров	38
5. Норма прибыли компании	40
6. Поиски издержек и управление финансами	42
7. Сокращение издержек и сохранение прибыли	44
8. Дополнительные параметры и показатели конкурентоспособности	46
9. Говорят ли управляющие о проблемах компании	48
10. Быстрая прибыль или долговременный эффект?	50

11. Насколько честны люди, возглавляющие компанию?	51
12. Кто управляет компанией?	53
13. Какие отношения установлены между управлением и топ-менеджерами?	55
14. Какие отношения установлены между руководством и сотрудниками компании?	57
15. Как именно компания относится к выпуску ценных бумаг?	59
Глава 4. Что и как покупать. Вопросы, которые должны интересовать каждого	61
Определение целей – первый шаг на пути к успеху	63
Выбор консультанта – непростая задача	65
Каким должен быть успешный и самостоятельный инвестор	68
Как выглядит диверсификация	70
Глава 5. Удачный момент для покупки	73
Еще немного о прогнозах и мнениях экспертов	74
Стоит ли выбирать подходящий момент	76
Компетентность менеджеров – решающий фактор	77
Удачный момент для покупки акций – точка зрения бизнеса	80
Конец ознакомительного фрагмента.	82

Владислав Осадчий

Философия инвестирования

Основываясь на обширных исследованиях в области финансов и инвестирования я создал простую дорожную карту из нескольких шагов, которую любой человек в состоянии использовать для достижения финансовой свободы. Описанная в этой книге философия основана на вековой статистике, а многие постулаты были разработаны еще 50 лет назад, но ими и по нынешнее время пользуется даже самые влиятельные финансовые учреждения и инвесторы с миллиардными капиталами.

В этой книге приводится методология выбора компаний, а также самые безопасные универсальные планы инвестирования, которые могут преодолевать даже самые мощные кризисы и потрясения.

Фондовый рынок очень многообразен, для работы на нем было создано огромное множество различных теорий, концепций, паттернов и подходов – как взаимодополняющих, так и исключających друг друга. Однако основой всего является философия инвестирования, многие принципы которой являются абсолютно универсальными. По моему мнению, успех деятельности любого предприятия, будь то про-

изводство, услуги или инвестиции, зависит от этих принципов: честность, изобретательность и дисциплина. Нельзя стать преуспевающим инвестором не отдавая этому делу силы, время и внимание. Инвестирование, как впрочем и любое другое дело, требует постоянного саморазвития, обучения и самосовершенствования.

В данной публикации представлена информация, которую я считаю достоверной.

Однако читатель должен понимать, что ни автор, ни издатель не дают индивидуальных финансовых рекомендаций по конкретным инвестициям. Для получения квалифицированной помощи следует обращаться к специалистам в области инвестиций, права и бухгалтерского учета.

В книге есть ссылки на различные данные, факты и статистику, относящиеся к разным периодам времени. Информация прошлых лет не дает нам никаких гарантий успеха в будущем. Преподнесённая в этой книге информация используются только как иллюстрация к описываемым принципам. Она не может служить основанием для принятия каких бы то ни было финансовых решений. Такой выбор должен совершаться после тщательного самостоятельного изучения конкретных данных, относящихся к тем или иным активам. Я, как автор, не даю вам никаких гарантий точности и полноты содержащейся в книге информации.

Автор и издатель снимают с себя всю ответственность за любые прямые и косвенные потери и риски, которые могут

возникнуть в результате применения изложенной в книге информации.

Для широкого круга читателей.

У будущего есть несколько имен. Для слабого человека имя будущего – невозможность. Для малодушного – неизвестность.

Для глубокомысленного и доблестного – идеал.

Виктор Гюго

Чтобы избежать критики, следует ничего не говорить,

ничего не делать и никем не быть.

Аристотель

Глава 1. Опыт прошлых поколений

Предположим, несколько лет назад вы открыли в банке сберегательный счет, и все это время усердно копили деньги. В определенный момент вы поняли, что инфляция во многом обесценивает ваш труд, потому что сумма на счету растет медленно, а цены при этом растут слишком быстро. Что следует делать в этой ситуации?

Выход очевиден – придется задуматься об инвестициях. Для этого не обязательно подсчитывать процент инфляции и сравнивать его со ставкой, которую вам предложил банк – достаточно взглянуть на цены и представить, сколько вы могли купить на свои деньги два года назад, и сколько вы сможете позволить себе теперь. В банке ваши средства остаются в замкнутом пространстве и растут исключительно в ритме, заданном финансовой организацией. Если же вы начнете заниматься инвестированием, то сможете сами управлять этим процессом – начнете выбирать прибыльные активы, стремясь к тому, чтобы доходность превосходила инфляцию. В этом случае ваши деньги начнут умножаться, и вы сможете обрести душевное равновесие и уверенность в завтрашнем дне.

Теперь, когда ваши мотивы очевидны и понятны, пора задуматься о следующем шаге – мало просто решить заняться инвестированием, нужно понимать, что именно вы будете

делать на фондовом рынке. Чтобы определить дальнейший курс действий, придется погрузиться в историю инвестирования.

Первые фондовые биржи появились несколько сотен лет назад, и с тех пор они преодолели долгий путь. За это время инвесторы из самых разных стран пробовали множество стратегий – какие-то отвергались, какие-то показывали отличные результаты. Долгая и насыщенная событиями история дала понять, что на самом деле выделяются лишь две основные стратегии, из которых проистекают все остальные – первая рассчитана на приобретение дешевых акций и продажу дорогих, а вторая заключается в покупке и долговременном хранении активов.

Особенности стратегий

Каким именно образом работают обе стратегии? В целом их можно назвать даже простыми схемами, поскольку они позволяют лишь заложить основу деятельности инвестора, на которой впоследствии строятся более сложные системы. Однако для начала стоит разобраться в деталях. Первая стратегия рассчитана на перепады в ценах, связанные с кризисами, рецессиями и периодами восстановления. На этапе спада акции определенных компаний могут дешеветь, и в это время их можно купить по вполне выгодной цене. Когда экономика начинает восстанавливаться, активы крупных компаний приобретают больше привлекательности и дорожают, а вместе с ними растут и средства инвестора. Когда они достигают определенного уровня, инвестор может продать активы, выручив вполне приличную сумму.

Что происходит с теми, кто выбирает вторую стратегию? В таком случае инвестор уже не ориентируется на состояние рынка – он покупает акции проверенной компании, которой полностью доверяет, а потом хранит их десятилетиями. Эффективно ли подобное решение? Опыт инвесторов показывает, что этот вариант даже предпочтительнее первого. Как в прошлом, так и сейчас на любом фондовом рынке можно найти безусловных лидеров, акции которых в прошлом стоили несколько долларов, а теперь стоят целое состояние. Ин-

весторы, которые вложили в них средства на заре восхождения к вершинам и прошли вместе с ними долгий путь, изначально могли потратить несколько тысяч долларов на покупку акций, а в итоге превратились в миллионеров.

Еще одним преимуществом этого метода стоит считать его универсальность – для покупки акций не нужно искать подходящий момент. Сторонники первой стратегии всегда находятся в поиске и ожидании – они вынуждены постоянно проверять новости, стремясь понять, какие акции сейчас продаются дешево и при этом могут взлететь в цене через некоторое время. Если же вы выбираете второй путь, то вас интересует не текущая цена, а репутация и перспективы компании в целом. Поэтому нет смысла следить за событиями, временем года, циклом рынка или другими нестабильными показателями – вы ищете компанию, которая показывает неуклонный рост и внушает доверие. Вы можете купить ее акции в абсолютно любое время.

Как время повлияло на развитие компаний

С другой стороны, возникает вопрос касательно целесообразности таких решений. Можно подумать, что сейчас, когда эпоха фондовых рынков, завершившаяся в 1913 году, осталась далеко позади, подобные решения безнадежно устарели. Но так ли это? Действительно ли на фондовом рынке присутствуют компании, заслуживающие доверия?

Для начала стоит понять, почему мы доверяем тем или иным компаниям. Какими качествами должно обладать предприятие, чтобы привлечь серьезных инвесторов? Прежде всего, это стремление к росту, стабильное расширение, перспективность и продуктивность. Стоит отметить, что сейчас компаний, отличающихся такими характеристиками, даже больше, чем в прошлом.

Во многом это объясняется тем, что прошлые компании основывались состоятельными людьми и часто передавались по наследству или в родственном кругу. Иными словами, управление компаниями осуществлялось настоящими кланами – основатели заботились о предприятии, прежде всего, как о части наследства, которое они могли бы передать своим детям. При этом интересы компании замыкались в пределах одного семейства, и желания акционеров почти не учитывались.

Сейчас можно заметить множество компаний, которыми управляют люди, не связанные друг с другом кровным родством. В некоторых случаях главы крупных предприятий даже отказываются от привлечения родственников или близких друзей, поскольку это может негативно повлиять на эффективность предприятия. Мы живем в эпоху, когда интересы компаний выходят на первое место, и предприятия больше не рассматриваются как объекты, которые годятся исключительно для включения в завещание.

Следовательно, лица, управляющие компаниями, всеми силами стремятся к укреплению позиций, расширению сферы деятельности и усилению влияния. Акционеры больше не лишаются права голоса – они могут делать замечания, вносить предложения или останавливать некоторые процессы, которые кажутся им подозрительными. Вовлеченность инвесторов в бизнес возросла, и теперь каждый участник рынка имеет большие шансы на успех.

Налоги и инвестиции

Политическая жизнь страны во многом влияет на ее развитие, в особенности экономическое. Поэтому неудивительно, что любые перемены в политике страны побуждают население пересматривать свои активы, перспективы и цели. Связи в этой области остаются не всегда понятными, однако они очевидны – вряд ли кто-то решит отрицать, что глобальные изменения в стране влияют на уровень жизни среднего потребителя.

Как именно политика влияет на экономику и фондовые рынки? Стоит рассмотреть очень простую схему, состоящую из нескольких этапов.

До определенного момента правительство США сосредоточивалось на сборе акцизных налогов, и подоходные налоги не являлись серьезным источником пополнения бюджета. Такое положение сохранялось в течение нескольких лет, когда государственный бюджет не зависел от доходов населения. В результате правительство мало заботило, сколько зарабатывает обычный человек – даже если население начинало стремительно беднеть и страдать от безработицы, это не наносило особого ущерба государственным резервам. Однако с некоторых пор подоходный налог превратился в один из главных источников средств, поступающих в государственный бюджет.

Следовательно, теперь от уровня занятости и обеспеченности населения напрямую зависит состояние государства в целом, и его бюджетных систем в частности. Например, если случится кризис с резким скачком показателей безработицы, государство окажется в весьма невыгодном положении – оно все еще будет обязано выплачивать социальные пособия и поддерживать разные программы, в то время как поступление налогов катастрофически снизится, и казна начнет стремительно опустошаться.

Возникнет дефицит средств государственного бюджета, компенсировать который придется при помощи монетарной политики – правительству придется решить, сколько денег выпустить для поддержки жизнеспособности экономической системы. Дабы хотя бы временно компенсировать убытки, придется прибегнуть к инфляции – восполнить недостающую сумму, выпустив большую денежную массу. Однако это вовсе не значит, что население станет богаче – несмотря на то, что количество денег начнет расти, параллельно наметится и повышение цен.

Знакомая ситуация, не правда ли? Выплаты растут параллельно с ценами. Именно такую связь и наблюдает население – это та самая часть системы, которая остается на виду все это время. Что же остается за пределами восприятия среднего потребителя?

Растущие цены – это снижение покупательной способности денег. Например, до кризиса человек мог спокойно про-

жить на две тысячи долларов в месяц, а после всех рассмотренных выше событий на тот же промежуток времени ему потребуется уже четыре тысячи.

Что произойдет с вашими накоплениями в этом случае? Они обесценятся. А если вы вложите их в облигации или откроете счет в банке? Ответ останется неизменным – произойдет снижение доходности. Формально ваши деньги продолжат расти, но купить на них вы сможете куда меньше, чем пару лет назад. Сумма на вашем счету будет увеличиваться одновременно с ценами, значительно при этом уступая по скорости роста.

Именно по этой причине некоторые инвесторы не спешат вкладывать деньги исключительно в облигации. Долговые ценные бумаги, которыми и являются облигации, нередко дают только фиксированный доход, в то время как темпы инфляции двигаются и меняются свободно. События, которые могут повлиять на расценки, порой происходят практически спонтанно – их невозможно предугадать. И в результате ваши сбережения могут оказаться в опасности, либо вообще значительно уменьшиться.

Как все это связано с другими инвестициями – например, с акциями? Дело в том, что акции всегда напрямую связаны с бизнесом. Чем прибыльнее становится предприятие, тем выше ценятся его акции. Их доходность напрямую зависит от положения компании.

Теперь вернемся к налоговой политике и вспомним, что

большая часть бюджета пополняется подоходным налогом. Это значит, что интересы правительства ясны и понятны – они заключаются в поддержании бизнеса на приемлемом уровне. Рост бизнеса – это новые рабочие места, с которых регулярно выплачивается подоходный налог. Значит, при наступлении кризиса правительство в первую очередь делает шаг навстречу предпринимательству – начинает снижать налоговую нагрузку, открывает льготные программы и принимает другие меры, позволяющие расширить перспективы предпринимателей. Со временем компании начинают укрепляться и расти – возможно, на это потребуется несколько лет, но результаты все равно станут очевидными.

Что происходит в это время с инвесторами и их активами? Они переживают временный кризис вместе с предприятием, однако как только государственные решения начинают приносить плоды, ситуация меняется в лучшую сторону.

Это очень простой симбиоз – государство идет навстречу бизнесу, и тот, в свою очередь, обеспечивает бесперебойный поток налоговых выплат, наполняя казну.

Связанные с предпринимательством акции также растут или снижаются в цене, однако если вы выбрали надежную компанию, способную пережить кризис, вас ожидает только один путь – вверх. Возможно, некоторое время вам придется мириться с убытками, но если вы не поддадитесь панике и позволите ситуации стабилизироваться, то наверняка станете свидетелями роста собственных активов.

Инновации и фондовый рынок

Еще один фактор, влияющий на развитие фондового рынка – новые технологии. Сколько денег затрачивается на разработку и внедрение инноваций? Согласно исследованиям Business Week, в 1996 году на развитие новых технологий тратилось примерно 154 млрд. долларов, однако всего через четыре года эта сумма почти удвоилась – к 2000 году она достигла 275 млрд.

Если подобные тенденции прослеживались в конце прошлого века, можно представить, насколько актуальными они становятся сейчас, когда научный прогресс шагнул так далеко вперед. Например, еще сорок лет назад мало кто предполагал, что в каждом офисе будут установлены десятки компьютеров. Компании, которые почувствовали веяние времени и решили постепенно переходить к совершенной вычислительной технике, совершили прорыв, а вместе с ними выросли их активы – иными словами, они обогатили инвесторов на миллионы долларов.

Технологии продолжают захватывать мир – например, на заре XXI века мир был захвачен появлением цифровых фотографий, и производители, которые настаивали на использовании устаревших пленочных технологий, понесли значительные убытки. Их акции обесценились, а некоторым предприятиям пришлось покинуть рынок. Это говорит о том, что

при выборе компании инвестор должен уделять внимание ее прогрессивности и гибкости.

Стараясь найти надежную компанию, задайтесь несколькими вопросами. Способно ли управление предприятия постоянно идти в ногу со временем и принимать взвешенные решения? Занимается ли предприятие собственными исследованиями? Сколько средств выделяется управлением на разработку технологий и интеграцию новых программ и моделей техники?

Необходимо понять, насколько рационально используются средства, выделенные компанией на разработку новых технических решений. Некоторые проекты оказываются настолько дорогостоящими, что могут нанести ущерб компании еще на стадии создания. Другие проекты способны показать реальные результаты и повлиять на ситуацию только спустя годы после запуска. Эти моменты также требуют внимания.

На первый взгляд, эти вопросы имеют слабую связь с вашими сбережениями, но если вы решили вложить деньги на долгий срок, то они должны интересовать вас в первую очередь. Именно это показывает опыт множества поколений инвесторов.

Изучая историю, можно понять, что будущее остается за компаниями, стремящимися к постоянному росту – во главе таких предприятий стоят одаренные управляющие, способные мотивировать и организовать коллектив, поставить

реальные цели. Не последнюю роль в развитии бизнеса и фондовых рынков играют решения правительства, напрямую связанные с системой налогообложения и государственными интересами.

Впрочем, исследование прошлых событий позволяет прийти к одному весьма обнадеживающему выводу – со временем перспектив и путей развития фондовых рынков становится все больше. С каждым годом растет число предприятий, стремящихся к лидерству, а вместе с ними к успеху приближаются и инвесторы, умеющие принимать верные решения.

Глава 2. Где взять информацию

Говоря о том, что компания-эмитент должна быть надежной, организованной и стабильной, я обхожусь лишь общими фразами. Легко сказать, что нужно выбирать акции только проверенных предприятий, безусловных лидеров. Гораздо сложнее понять, кого именно можно назвать надежным эмитентом – как вообще определить, стоит ли доверять компании или лучше продолжить поиски и переключиться на другие варианты.

Распространенный совет, который получают инвесторы – обратиться к консультанту. При этом предполагается, что консультант станет тем самым человеком, который проделает всю работу за инвестора – соберет и проанализирует данные, сделает выводы и скажет, стоит покупать акции компании или нет. Но на самом деле таких консультантов просто нет – их невозможно найти.

Чтобы консультант мог выполнить такое задание, он должен иметь самое актуальное образование, солидный опыт, а также связи, позволяющие воспользоваться достоверными данными, а не ограничиться информацией, находящейся в общем доступе. Разумно предположить, что, обладая подобными возможностями, специалист не будет работать на инвесторов и выполнять частные заказы – у него наверняка найдутся более выгодные варианты для реализации своих та-

лантов и навыков. Поэтому я и говорю, что найти консультанта, способного удовлетворить все запросы инвестора, почти невозможно.

К тому же, многие компании ревностно защищают свои данные – они просто не могут позволить посторонним получить все отчеты, сводки и планы. Поэтому оценка со стороны всегда будет субъективной и лишенной важной части информации.

Что же остается делать? Выход довольно простой – начать собирать информацию самостоятельно.

В этом случае вы можете воспользоваться несколькими источниками данных:

- конкурентами;
- бывшими сотрудниками;
- клиентами и партнерами.

Какую информацию могут открыть конкуренты компании? Если вы наведете справки хотя бы в трех или пяти конкурирующих компаниях, то сможете выяснить, насколько грамотно принимаются решения в каждой из них. Соперничающие предприятия зачастую следят друг за другом гораздо внимательнее, чем самые опытные и непредвзятые аналитики. Они могут поведать о планах, конкурентоспособности, стратегии и особенностях работы других предприятий, однако взамен собирающий информацию инвестор должен гарантировать полную конфиденциальность – детали этих бесед или переписок должны тщательно защищаться.

Бывшие сотрудники интересующей компании могут рассказать о внутреннем устройстве предприятия, характере руководителей, тактических решениях и порядках. Уровень организованности предприятия – один из важнейших показателей его эффективности. Кроме того, именно бывшие сотрудники способны указать на серьезные недостатки и слабые стороны в работе компании.

Не менее интересную и исчерпывающую информацию могут предложить партнеры и клиенты компании. Именно они рискуют вместе с вами – они расходуют свои деньги, покупая продукцию или участвуя в делах предприятия. Смогут ли они назвать несколько причин, по которым остановили выбор именно на этой компании? Что они успели выяснить за время сотрудничества? Имеются ли у них замечания и пожелания? Ответы на все эти вопросы могут многое прояснить.

Конечно, собранные таким образом данные нельзя использовать в официальных отчетах или при написании научных работ. Однако если вы научитесь пользоваться подобной информацией правильно, то сумеете значительно дополнить любые отчеты и прогнозы консультантов, что позволит принимать самостоятельные решения. Именно это и считается залогом успешного инвестирования, основанного на поиске эмитентов с большим потенциалом.

Глава 3. Что именно нужно знать о компании, акции которой вы собираетесь купить

Что конкретно должен выяснить инвестор, общаясь с конкурентами, покупателями и бывшими сотрудниками заинтересовавшей его компании? До этого момента я не вдавался в детали, и теперь настало время для более точного рассмотрения каждого важного вопроса. Ответы на эти вопросы позволят понять, подходят ли активы компании для долгосрочного инвестирования.

Сразу же отмечу, что компания вовсе не обязана соответствовать сразу всем критериям – я выделил пятнадцать пунктов, и справедливо предположить, что даже самое солидное предприятие вряд ли может удовлетворять всем требованиям одновременно. Вы можете поступить с этим списком по-своему – например, выделить комплекс параметров, более важных с вашей точки зрения. Можно также просто выбирать компании, основываясь на количество соответствий – если предприятие удовлетворяет большей части требований, его вполне можно рассматривать положительно. Прошу отметить, что эти 15 критериев не являются единственными индикаторами, сигнализирующими нам, о том, нужно ли покупать ту или иную акцию. Для полной картины

требуется изучить финансовые показатели компании, конъюктуру рынка, взвесить все возможные риски (валютные, политические, экономические, отраслевые, например).

Теперь следует перейти к рассмотрению каждого пункта в отдельности.

1. Инновации

В первой главе я уже говорил об инновациях и исследованиях, об их роли в росте компании, о влиянии на положение инвесторов, покупающих акции и другие ценные бумаги. Теперь следует уделить этому моменту больше внимания, поскольку на самом деле недостаточно знать, находится ли в распоряжении компании собственная лаборатория, и сколько денег затрачивается на ее содержание. Рассматривая вопросы технологий или научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), следует рассмотреть ряд факторов, влияющих на данное направление.

Что именно включается в НИОКР

Для начала стоит определить, что именно подразумевается под исследовательскими работами. Безусловно, есть компании, которые совершенно не уделяют внимания научным разработкам и предпочитают пользоваться уже готовыми решениями. Такие предприятия затрачивают на исследования минимальный объем средств, поскольку просто адаптируют имеющиеся технологии к собственной продукции. Однако даже среди компаний, действительно расходующих средства на разработку собственных решений, имеются самые разные представители.

Некоторые компании вполне серьезно полагают, что расходы на НИОКР включают в себя не только финансирование

самих исследований, но также коммунальные услуги, необходимые для поддержания работоспособности лабораторий и исследовательских центров. Другие компании полагают, что такие расходы не стоит включать в статью НИОКР. В результате одни компании могут отчитываться, что затрачивают на исследования круглую сумму, в то время как целенаправленно на научные и технические изыскания тратится только часть этого объема денег.

Поэтому, начиная разбираться в этом вопросе, постарайтесь понять, что именно компания подразумевает под расходами на научные исследования – возможно, на самом деле она тратит на проведение работ значительно меньше денег, чем указано в отчетах. К тому же, финансирование исследовательских комплексов осуществляется разными способами – существует множество порядков или стратегий, используемых компаниями.

Уровень организованности исследований

Еще одним важным моментом можно назвать уровень организованности научных комплексов или лабораторий. Как правило, для серьезных результатов даже в узконаправленной сфере деятельности недостаточно труда специалистов одного профиля – в больших исследовательских центрах работают самые разные исследователи. Поэтому, собирая информацию, стоит уточнить, сколько ученых трудится в компании, как именно организован их труд.

Например, для разработки программных продуктов недо-

статочно нанять талантливых программистов – нужны дизайнеры и оптимизаторы, которые позволят сделать результат функциональным и удобным для пользователей. Таким же образом устроены другие научные центры – в них трудятся специалисты разных профилей.

Важно, чтобы все специалисты были правильно организованы – полезно выяснить, назначен ли в научной группе лидер или человек, ответственный за результаты. Система поощрений также может стимулировать рост научной деятельности предприятия. Такие детали весьма важны, когда речь заходит о работе, для которой требуется мотивация.

Хорошо организованные и спланированные исследования, как правило, дают лучшие результаты, поскольку они проводятся систематически и находятся под контролем компетентного лица. Компании, заинтересованные в собственных разработках, должны уделять внимание не только результатам исследований, но также рабочему процессу – его структуре, планированию и управлению.

Результативность исследований

Кроме того, важно понимать, насколько рентабельными оказываются, в конечном счете, проведенные исследования. Конечно, не все исследования должны приносить немедленную прибыль, поскольку процесс научных изысканий требует определенных расходов при постоянно присутствующем факторе неизвестности – далеко не каждая идея может стать баснословно доходной. Однако стоит обратить внима-

ние другие качества.

Задайте несколько вопросов. Сколько видов продукции компания выпускает по собственным технологиям? Насколько долговременными бывают результаты проведенной работы? Окупаются ли вложенные средства – возвращаются ли они с продажей товаров и услуг? Крайне важно выяснить, направляются ли исследования в правильное русло, используются ли они для получения реального дохода.

Особого внимания заслуживает долговременность результатов – возможно, некоторые разработки не могут принести пользу в одном виде товаров, однако если компания продолжает ими пользоваться и находит им другое применение, работу исследовательского отдела вполне можно назвать успешной. Инвестора должны интересовать все факторы, связанные с НИОКР – именно такой подход поможет в будущем избежать потерь и разочарований.

Организованность на уровне управления

Некоторые предприниматели не совсем понимают, что между управлением на уровне исследований и контролем со стороны руководства есть огромная разница. Однако вы должны четко понимать, что порой научное руководство может направлять свои усилия в одну сторону, в то время как менеджмент компании разрабатывает собственную стратегию.

Например, если менеджеры компании могут останавливать проекты, переводить разработчиков на разные направ-

ления или выбирать приоритетные исследования, это может отразиться на общем положении НИОКР. Допустим, есть предприятия, в которых управление самостоятельно выбирает перспективные проекты и для их скорейшего развития может останавливать другие процессы, направляя специалистов на нужные с собственной точки зрения работы. Получается, что некоторые исследования остаются незавершенными – в них вкладываются средства и труд, но результаты так и не появляются. Разумно ли инвестировать средства в компанию, менеджмент которой работает в таком порядке?

Военные технологии

Немалую роль в научном прогрессе играет разработка военных технологий, которая позволяет некоторым компаниям получать хороший доход. Такие договора заключаются исключительно с государственными заказчиками, и они, как правило, считаются самыми серьезными и ответственными. В этом плане неплохо подумать, как именно отразится разработка военных технологий на компании.

Есть три приблизительных сценария, которые позволяют представить, как именно подобные работы могут повлиять на компанию.

Первый сценарий – компания выполнит заказ, получит оплату, и после этого просто продолжит работу в привычном ритме.

Второй сценарий – предприятие сможет запатентовать определенную технологию как собственную интеллектуаль-

ную собственность, но дальнейшее ее использование будет связано только с военной промышленностью. В этом случае компания может продолжить получать прибыль от результата своих научных изысканий, но этот доход будет ограничен.

Третий сценарий – самый предпочтительный. В этом случае компания сможет не просто получить уникальную технологию, она также начнет использовать ее при производстве целого ряда других товаров. При этом не обязательно, чтобы эти товары были связаны с военной промышленностью. В этом случае инвесторы могут получить максимальную пользу, и компания имеет прекрасные перспективы.

Чтобы понять, какой именно вариант актуален в вашем случае, достаточно изучить историю заинтересовавшей вас компании и побеседовать с ее персоналом.

На какой рынок рассчитаны исследования

Еще одним фактором, влияющим на прибыльность предприятия, является рынок сбыта. Какие потребители должны оплачивать продукцию компании? Не придется ли ей самостоятельно организовывать рынок сбыта и заниматься его управлением? Такие процессы возможны, если речь идет о слабо распространенных технологиях, еще не успевших обрести массу покупателей. Подобные разработки могут оказаться весьма прибыльными, но на получение основной доли денежного вознаграждения в этом случае придется потратить несколько лет.

Готовы ли вы к такому риску? Стоит помнить, что дале-

ко не всем первооткрывателям также удастся укрепить свои позиции и расширить созданный рынок сбыта.

Для некоторых инвесторов более безопасным вариантом становится приобретение активов компании, занимающейся вполне безопасным бизнесом – она может предложить свою продукцию на уже сформированном рынке, имеющем большую аудиторию потребителей. В этом случае стоит уделить внимание конкуренции, активности, а также репутации компании – сумела ли она зарекомендовать себя лучшим образом, сможет ли привлечь клиентов в ближайшем будущем? Все эти вопросы позволят получить представление о целесообразности покупки активов.

Сравнить долю прибыли от продуктов НИОКР

Последний момент, который должен заинтересовать инвестора, собирающего информацию об исследованиях, проводящихся предприятием – доля прибыли, которую приносят товары, производимые с использованием авторских технологий. Получить эту информацию довольно просто – следует выделить ряд товаров, произведенных компанией посредством НИОКР, а затем подсчитать, какой процент прибыли приходится на продажу этой продукции.

Зачем это нужно? Проведя это исследование, вы получите ответы на целый ряд интересных вопросов. Первый – насколько рационально используются результаты исследований. Второй – насколько разумно исследователи и разработчики определяют приоритеты в своей работе, умеют ли они

находить перспективные направления. Третий – какое место занимают исследования в работе предприятия в целом.

Внеся ясность во все эти вопросы, вы сможете понять, эффективны ли исследования, широки и многочисленны ли перспективы компании. Все это позволит понять, стоит ли вкладывать в нее свои деньги и ждать прибыли в ближайшие годы.

2. Потенциал продукции

подавляющее большинство компаний на фондовом рынке специализируются на продаже товаров, а не сырья или других ресурсов, остающихся неизменными. Поэтому шансы на успех могут быть неравномерными – сейчас, когда компания производит популярную продукцию, ее акции могут стоить дорого, но через год, когда сменятся тренды, спрос на активы упадет и цены снизятся. Поэтому, собирая информацию, стоит обращать внимание не только на отчеты и бухгалтерские документы – прежде всего, следует оценивать потенциал продукции.

Этот пункт неразрывно связан с предыдущим, однако сейчас мы углубимся не в научное направление, а в непосредственно коммерческие интересы предприятия. Какие вопросы следует задавать в этом случае?

Прежде, чем перейти к списку этих вопросов, давайте рассмотрим две категории успешных предприятий. Первые добились успеха за счет усердного труда и удачи. Вторые смогли покорить вершины за счет усердного труда и умения определять успешные направления развития.

Оба варианта хороши, однако если углубиться в их рассмотрение, станет ясно, что они имеют серьезные различия.

Первая категория компаний работает активно и прилежно, и при этом ей посчастливилось выбрать направление,

приносящее большой доход. В этом случае успех и продвижение зависят не только от навыков и опыта менеджеров, разработчиков и всех, кто имеет отношение к выпуску продукции – в первую очередь удачным является выбор сферы деятельности.

Вторая категория – компании, которые продолжают усердно работать и при этом проявляют гибкость и чуткость. Они постоянно находятся в поиске новых решений, расширяют модельный ряд своей продукции, осваивают нечто интересное и ищут перспективы развития. В их случае получение высоких доходов неразрывно связано не только с умением много и хорошо работать, но также с талантом определять новые рынки и тенденции, за которыми стоит будущее.

Теперь, когда вы знаете, в чем заключаются различия, можно беспрепятственно сделать выбор – все мы понимаем, что вторая категория предприятий выглядит куда привлекательнее. Такие компании не просто полагаются на удачу и трудятся, не покладая рук – можно сказать, что они сами привлекают успех, и все прекрасные результаты являются полностью заслугой их специалистов, а не слепого случая.

3. Насколько далеко простираются планы руководства?

Этот фактор тесно связан с предыдущим, поскольку он также затрагивает перспективы и менеджмент компании. Однако в этом случае инвестору предлагается понять не то, что уже сделано, а что может быть совершено в будущем. Если второй пункт этой главы был сосредоточен на результатах работы, то теперь пришло время поговорить о планах.

Известно, что в мире крайне редко появляются компании, способные в течение ста лет выпускать один и тот же товар, сохраняя при этом статус безусловного лидера. Меняются предпочтения потребителей, происходят крупные события в политике, экономике и в целом жизни людей. Все это двигает рынок вперед, и в какой-то момент компании, неспособные успевать за этим движением, могут утратить актуальность и свои позиции.

Насколько хорошо руководство выбранной вами компании осознает эту вероятность? Принимает ли она всерьез перспективу, в которой предприятию придется расширить сферу активности или вовсе переключиться на выпуск совершенно новой продукции? Это очень важные вопросы, которые позволяют понять, что ожидает компанию в будущем. И если вы намерены заняться долгосрочным инвестированием, то ответы на эти вопросы должны вызывать у вас самый жи-

вой интерес.

4. Реклама и продвижение товаров

Этот пункт может показаться странным и менее важным сравнительно с остальными, однако именно от рекламы зависит то, насколько эффективными будут продажи. Распространение товаров на рынке – задача первостепенной важности, поскольку даже самую качественную продукцию для начала нужно сделать узнаваемой и популярной, пробудить интерес покупателя. Понимает ли это руководство компании?

Конечно, во многом прибыль компании составляют клиенты, вернувшиеся за повторными покупками – те, что уже однажды воспользовались товарами, оценили их качество и решили продолжить сотрудничество. Однако прирост аудитории клиентов зависит не только от естественного распространения информации через частные рекомендации и разговоры – важно, чтобы компания была заинтересована в привлечении покупателей.

Необходимо узнать, сколько средств выделяется на рекламные акции, как именно они проводятся, осваиваются ли новые инструменты продвижения. Все это влияет на имидж компании, не позволяет потребителям забыть о ней – если продукция всегда находится на виду и доступна на полках магазинов, у нее больше шансов найти своего покупателя. По этой причине инвестора должно интересовать, насколько серьезно компания подходит к привлечению новых покупа-

телей и клиентов.

Стоит отметить, что сбыт компании зависит не только от рекламы – в целом весь отдел продаж должен быть функциональным и хорошо организованным. Менеджеры, специалисты по логистике, управляющие – все эти люди должны хорошо выполнять свою работу и иметь достойную мотивацию.

При этом важно не только, чтобы рекламные кампании, инструменты и ресурсы были качественными и дорогими – предприятие должно постоянно совершенствовать этот процесс, стремиться сделать его лучше, эффективнее. Задайтесь вопросом – уделяет ли руководство компании внимание улучшению рекламы и продвижения? Обучаются ли специалисты новым приемам, насколько быстро они осваивают инновации, появляющиеся в этой области? Все это крайне важно, ведь рост продаж напрямую влияет на курс акций.

5. Норма прибыли компании

Норма прибыли – это показатель, который можно измерить. Один из тех случаев, когда достаточно сбора поверхностных и зачастую находящихся в общем доступе данных – чтобы узнать норму прибыли предприятия, не нужно проводить опросы.

Сразу же стоит уточнить, что для оценки нормы прибыли не подойдет отчет за один год – следует собрать данные за несколько лет. Желательно оценить динамику роста прибыли за весь период работы предприятия, однако если выбранная компания работает десятилетиями, достаточно оценить ее результаты за последние десять лет. В этом вопросе также важно опираться на знание экономической обстановки в мире. Как это связано с нормой прибыли?

Опытные экономисты и аналитики знают, что компании с меньшим оборотом и более скромными показателями обычно наращивают прибыль, когда экономика находится в фазе подъема. Рынок начинает расти, и многие компании получают возможность проявить себя. В этом случае предприятия, которые ранее считались менее престижными, могут неожиданно начать получать внушительную прибыль – ее норма может вырасти в несколько раз. При этом стабильные компании с хорошими показателями во времена подъема также увеличивают прибыль, но этот рост менее заметен по срав-

нению с динамикой скромных или малых предприятий.

Во времена кризисов и рецессий наблюдается похожая картина, однако на сей раз, небогатые компании могут терять прибыль такими же темпами, какими они приобретали ее во времена подъема. Получается, что норма прибыли в их случае может переживать серьезные колебания – она растет в спокойное и безопасное время, а затем резко снижается, когда цикл подходит к фазе рецессии.

Из этого следует, что небольшие компании редко подходят для вложения денег, даже если их норма прибыли на данный момент производит на инвестора прекрасное впечатление. По этой причине, собирая данные, необходимо опираться не только на последние результаты – следует учитывать все факторы, в том числе и глобальные.

Есть и исключения – например, норма прибыли может сократиться, поскольку компания направляет все силы на исследования и разработки. Подобные случаи нередки, если предприятие хочет повысить рейтинг и занять хорошую позицию на рынке. В таком случае временное снижение нормы прибыли свидетельствует о переходе на следующий уровень – даже если сейчас цифры выглядят непривлекательно, в будущем компания может совершить настоящий прорыв. Конечно, в этом смысле необходимо учитывать все факторы, перечисленные в первом пункте этой главы – исследования также могут иметь переменную успешность, они далеко не всегда гарантируют получение хорошей прибыли в будущем.

6. Поиски издержек и управление финансами

Каким образом компания подсчитывает издержки? Небольшие потери сопровождают любые процессы в бизнесе, с этим должен смириться каждый предприниматель, однако это вовсе не означает, что издержки можно оставить без внимания. Выбирая компанию, в которую следует вкладывать деньги, инвестор должен четко понимать, осознает ли руководство масштабы необходимых потерь.

Издержки могут быть связаны с самыми разными работами – производством, исследованиями, разработками, рекламой. На каждом этапе изготовления, продвижения, продажи и доставки товара возникают определенные убытки, которые позднее должны компенсироваться. Обращает ли компания внимание на такие сопутствующие потери? Насколько тщательно выявляются такие моменты?

Конечно, не стоит считать, что крайне ответственные управляющие должны непременно сокращать расходы – если начать неоправданно экономить, можно снизить качество сервиса и продукции, что также крайне нежелательно. Однако речь идет о другом – на данном этапе вы должны задумываться, придают ли руководители компании значение всем расходам? Иными словами – насколько хорошо они умеют считать деньги? От ответа на этот вопрос зависит самое глав-

ное – как хорошо они будут распоряжаться вашими деньгами, которые вы доверите им, купив акции или облигации.

7. Сокращение издержек и сохранение прибыли

Следующий пункт объединяет два предыдущих – он затрагивает как норму прибыли, так и появление издержек. Дело в том, что недостаточно просто осознавать размер издержек, следует также принимать меры для их сокращения или компенсации.

Многие руководители принимают простое и понятное решение – они просто повышают цены на продукцию, и тем самым восполняют все затраты. Чем больше издержек связано с выпуском продукции, тем выше становится цена. Если компания сталкивается с кризисом, либо вынуждена переживать сложный период экономического цикла, издержки могут расти – требуется покупка нового оборудования, проводится реорганизация, меняются поставщики. В этом случае разумно повысить цену на продукцию и тем самым вернуть деньги, потраченные на производство товаров – это поможет сохранить норму прибыли.

Однако многие примеры прошлого свидетельствуют о том, что постоянное повышение цен далеко не всегда можно считать правильным – в некоторых случаях оно может негативно повлиять на спрос или даже нарушить рыночный баланс. Если цены на продукцию повышаются слишком быстро, потребитель начинает искать альтернативы – обращает-

ся к конкурентам, рассматривает дополнительные варианты или планирует вовсе отказаться от товаров.

Каким должно быть решение? Некоторые компании стараются сократить издержки не посредством увеличения цены, а другими способами – они принимают меры уже на стадии производства. Модернизация производства может значительно сократить затраты – например, некоторые процессы вполне можно автоматизировать, и в этом случае на оплату труда рабочих потребуется меньше денег. Есть и другие пути для снижения общей суммы производственных затрат.

Добросовестный управляющий знает, что во многом снижение издержек связано и с научным сегментом работы – порой нужно потратить определенную сумму на разработку технологий, и в дальнейшем это поможет сэкономить значительную часть средств. Поэтому грамотное управление и правильный подход к прибыли и издержкам – важные условия, позволяющие компании сохранять конкурентоспособность.

8. Дополнительные параметры и показатели конкурентоспособности

Существуют некоторые параметры, которые следует оценивать индивидуально. Эти факторы связаны со сферой деятельности предприятия, особенностями ее управления. Однако трезвая оценка таких условий позволит инвестору получить дополнительную информацию, способную в итоге спасти, сберечь или приумножить его средства.

На самом деле подобных факторов может быть сколько угодно, поскольку в мире работают сотни компаний. Чтобы понять, о чем идет речь, давайте рассмотрим пример с оформлением патентов. Хорошо или плохо иметь запатентованные технологии? Многие компании, имеющие прекрасно развитые исследовательские комплексы, имеют и многочисленные патенты, позволяющие им получать прибыль единолично, а также выбирать партнеров и клиентов, которым будет позволено пользоваться авторскими технологиями.

С одной стороны, патент может обеспечить бурный рост деятельности, привлечь дополнительные средства, помочь занять лидирующие позиции. Но насколько долговременным будет такой эффект? Нельзя считать, что действие патента неоспоримо – срок этого документа может завершиться, и тогда технология станет доступной другим. И если компания целиком полагается только на запатентованные техно-

логии, то ее, скорее всего, ожидает крах. Такое предприятие вряд ли можно назвать конкурентоспособным.

Есть и другой пример – страховые издержки. Иногда компании выплачивают огромные суммы, связанные со страховкой или соблюдением техники безопасности в целом. С одной стороны, такая активность указывает на добросовестное исполнение обязательств и ответственный подход, но с другой стороны, чтобы снизить сумму страховых издержек разумно использовать некоторые средства. К примеру, можно повысить уровень защиты на производстве, закупить более комфортное и менее опасное оборудование. Подобные моменты присутствуют в работе далеко не всех компаний, однако они также должны привлекать ваше внимание.

9. Говорят ли управляющие о проблемах компании

Инвесторы любят хорошие новости. Растущая прибыль, повышение цен на активы, удачные управленческие решения – все это просто необходимо для поддержания интереса со стороны акционеров. Однако для плодотворного сотрудничества необходимо не просто обсуждать текущие планы, отчитываться об успехах – гораздо важнее рассматривать имеющиеся проблемы. Готовы ли менеджеры и руководители компании признаваться в ошибках, говорить о проблемах?

Разумеется, не стоит выбирать предприятия, во главе которых стоят люди, имеющие пессимистический настрой – такие управляющие вряд ли добьются успеха даже при роскошных материальных возможностях. Существует совершенно другой подход, при котором управляющие честно представляют картину событий и держат инвесторов в курсе всех дел – они не скрывают убытки и готовы обсуждать любые варианты.

Если же управляющие компанией люди скрывают плохие новости, это может говорить не только о нежелании признавать промахи, но также о более серьезных трудностях. Например, они могут быть в растерянности – если у них имеется проблема, но нет решения, это вполне может подтолкнуть

к сокрытию истинного положения дел. Никому не хочется признаваться в том, что паника и отсутствие дальновидности привели к плачевной ситуации.

Еще сложнее, если управляющие просто не воспринимают акционеров всерьез и поэтому не считают нужным отчитываться перед ними. В этом случае сотрудничество с компанией вряд ли принесет хорошие плоды – вы можете доверить свои деньги только тем, кто готов считаться с вашим мнением и интересами.

10. Быстрая прибыль или долговременный эффект?

Этот пункт может показаться предельно простым и понятным – возможно, вы подумаете, что этот момент даже не стоит обсуждать отдельно. На самом же деле расчет на долговременный эффект может отражаться на мелких решениях, которые способны сбить с толку инвестора.

Например, когда речь идет о временном снижении цен в интересах потребителя, это может привести к некоторым убыткам. Компании, которые, переживая кризисное время, остаются на рынке и продолжают работать себе в ущерб, на самом деле тратят лишние деньги, но оценивают дальнейшие перспективы. Понимая, что если они покинут рынок прямо сейчас, то позднее потратят еще больше времени и средств чтобы вернуть утраченные позиции, они закрывают глаза на сиюминутную прибыль и соглашаются на некоторые убытки. И даже если сейчас управление принимает решение, которое может показаться инвесторам спорным, в будущем оно принесет огромную пользу. Именно такие моменты могут указывать на стратегию компании – долговременную или рассчитанную на быструю прибыль.

11. Насколько честны люди, возглавляющие компанию?

Этот фактор имеет непосредственную связь с девятым пунктом, однако он позволяет оценить не процесс сотрудничества, а то, что вы не можете контролировать. Дело в том, что средства инвесторов попадают в полное распоряжение людей, управляющих компанией. Это касается любых активов, и всегда связано с большими рисками.

Как человек поступает со средствами, оказывающимися в его власти? Не злоупотребляет ли он своими возможностями? Например, некоторые управляющие могут придумать хитрые схемы, при помощи которых можно манипулировать деньгами акционеров, не нарушая при этом закон. Они могут сдавать в аренду компании по завышенным ценам собственные помещения, проводить лишние финансовые операции или задерживать некоторые производственные процессы в личных интересах.

Поэтому в первую очередь следует обращать внимание на честность управляющих – лучше понять, готовы ли они предоставлять полные и детальные отчеты, указывать все расходные операции и поступать по совести. Выяснить это через документы, аналитику или финансовые сводки не удастся, однако вы всегда можете воспользоваться методом, предложенным во второй главе этой книги – постарайтесь

побеседовать с бывшими сотрудниками или конкурентами компании. Впрочем, даже в этом случае стоит быть готовыми к тому, что в управлении компанией будут замечены люди с сомнительными моральными ориентирами.

12. Кто управляет компанией?

При этом важно, чтобы компанией управляли не только честные люди – они также должны иметь надлежащий уровень навыков и квалификации, солидный опыт и талант к решению сложных вопросов. Во многих компаниях проблема с руководством ощущается слабо, поскольку во главе стоят одаренные и влиятельные люди, способные управлять системой.

Однако любой, даже самый опытный человек со временем перестает работать – ухудшается здоровье, становится меньше возможностей. Кроме того, не следует забывать о неожиданных факторах. Временная утрата трудоспособности по причине болезни или несчастного случая может поставить под удар всю деятельность предприятия, если во главе всех процессов стоит только один человек.

Следовательно, для безопасности и поддержания работоспособности предприятия необходимо позаботиться о том, чтобы потребность в грамотном руководстве постоянно удовлетворялась. На данное условие не должны влиять внешние факторы – болезни, семейные обстоятельства, экономические или юридические вопросы. Поэтому, рассматривая компанию, инвестор должен убедиться, что в ее штате достаточно компетентных специалистов, способных взять на себя управление даже в критические моменты.

Для этого в компании должны создаваться условия для возвращения руководителей – иными словами, один управляющий не должен вмешиваться во все процессы и контролировать каждый шаг исполнителей. Разделение обязанностей, поощрение инициативы, карьерный и профессиональный рост – все это должно присутствовать в управленческом сегменте компании, поскольку от этих факторов зависит ее расширение и развитие.

13. Какие отношения установлены между управлением и топ-менеджерами?

Следующий пункт неразрывно связан с предыдущим – президент или директор должен иметь хорошие отношения со специалистами, организующими рабочий процесс. Люди, которые принимают решения на уровне компании, должны быть заинтересованы в ее росте. Поэтому предприятие, которое устанавливает плохие отношения с управляющими, не может рассчитывать на дальнейшее расширение сферы влияния – если ведущие менеджеры не вовлечены в процесс, а их труды не поощряются должным образом, вряд ли компанию ждет большой успех.

Каким именно требованиям должны соответствовать отношения между управляющими и главами компаний? По-настоящему важные сотрудники должны получать соответствующую заработную плату, чтобы у них не возникло желание реализовать свои таланты в стане конкурентов. Кроме того, они должны быть уверены в том, что им не станут искать замену, поэтому руководство компании не должно постоянно привлекать менеджеров со стороны или каким-то иным способом разрушать отношения с собственным персоналом.

Выяснить, насколько соответствуют отношения в компании этим требованиям, можно при помощи обычных бесед. Не обязательно составлять опросы – достаточно пообщаться с сотрудниками предприятия, и после содержательного обмена мыслями вы сможете понять, доверяют ли друг другу руководители и топ-менеджеры.

14. Какие отношения установлены между руководством и сотрудниками компании?

Это достаточно сложный вопрос, требующий вдумчивого подхода. На самом деле установление доверительных отношений между руководством и подчиненными – это длительный процесс, основанный на моральных принципах, профессионализме и умении справляться с собственными обязательствами.

Компании, в которых сотрудники чувствуют себя важными, а также пользуются системой поощрений за успехи, растут значительно быстрее. Кроме того, они могут реализовывать долгосрочные проекты, поскольку специалисты, вовлеченные в работу над ними, не испытывают желания уйти и отправиться на поиски других вакансий.

Если же компания напротив, постоянно меняет штат сотрудников, вводит жесткие требования или безответственно относится к оплате труда, это указывает на низкий уровень компетентности и отсутствие перспектив. Отношение к сотрудникам во многом отражает взгляд руководства компании на труд в целом. К тому же, поиски новых специалистов и их дополнительная подготовка для привлечения к работе – дорогостоящие процессы, часто тормозящие выполнение

множества важных операций.

Компании, в которых отмечается высокая текучесть кадров, обычно не внушают доверия, и это совершенно справедливое явление. Ведь желание сотрудников уволиться часто становится ярким показателем того, что в компании нет перспектив и условий для успешной работы. Инвестор, понимающий, что предприятие не может обеспечить стабильным доходом собственных подчиненных, не должен вкладывать в это дело собственные средства.

Определить качество отношений между руководством и сотрудниками можно по разным признакам. Некоторые ориентируются на связь между работниками компании и профсоюзом. Считается, что на предприятиях, создающих хорошие условия труда, сотрудники не испытывают потребности в защите со стороны профсоюзов. Впрочем, профсоюзы распространены далеко не в каждой стране, а потому для оценки этого параметра каждый инвестор выбирает собственные средства – от прямого общения с бывшими работниками предприятия до сбора данных об уровне заработной платы.

15. Как именно компания относится к выпуску ценных бумаг?

Для начала стоит понять, в каких случаях компания выпускает дополнительный объем акций. Чаще всего это происходит в моменты, когда предприятие нуждается в дополнительных средствах – например, оно должно финансировать масштабные проекты, запускать дополнительные производственные комплексы, закупать сырье или выполнять другие сложные операции. Бесспорно, это отличные планы, которые в будущем ведут к росту и расширению перспектив. Однако если инвестор вкладывает средства в компанию, которая постоянно выпускает новые акции, чтобы покрывать текущие расходы, это может негативно отразиться на состоянии его портфеля.

Дело в том, что увеличение объема присутствующих на рынке акций почти всегда ведет к их удешевлению. Иными словами, компания может улучшить свои планы, освоить новые рынки или добиться других успехов, но на состоянии инвесторов это никак не отразится. В худшем случае активы могут даже упасть в цене настолько, что это вызовет беспокойство.

Поэтому предпочтение лучше отдавать предприятиям, способным обеспечить текущие проекты уже имеющимися финансовыми резервами. Если у компании имеются сред-

ства на покрытие основных расходов, связанных с реализацией ближайших планов, это отличный вариант – в этом случае цены на ее акции вряд ли начнут колебаться без особых причин. В будущем же такое предприятие имеет все шансы занять более высокие позиции и добиться прекрасных результатов.

Как говорилось ранее, далеко не все компании могут соответствовать всем пятнадцати пунктам, рассматриваемым в этой главе. Поэтому не стоит стремиться к недостижимому идеалу – порой достаточно соответствия большей части требований. Впрочем, даже в этом случае инвестор должен руководствоваться собственными мыслями – вполне возможно, что вы сочтете некоторые пункты ключевыми и примете решение на основе личных взглядов.

Глава 4. Что и как покупать.

Вопросы, которые должны интересоваться каждого

Показывая людям преимущества инвестирования, многие специалисты забывают, что среднему потребителю сложно сразу же вникнуть в тонкости работы фондовой биржи. Частные инвесторы – это обычные офисные служащие, домохозяйки, рабочие и другие люди, которым удалось скопить некоторую сумму денег. Большинство таких людей не имеет представления о том, что их ожидает на фондовых рынках, и как они должны выбирать компании, активы и инструменты для умножения собственных средств.

Разумеется, не имея опыта, а также питая лишние ожидания, многие частные инвесторы совершают операции, приводящие к убыткам. Потерять накопленные тяжелым трудом деньги может каждый, и ощущения при этом возникают самые неприятные. Первые даже незначительные неудачи могут привести к полному разочарованию. Поэтому целесообразно спросить, какими качествами должен обладать частный инвестор? Как он должен принимать решения?

Другой актуальный вопрос связан с выбором консультантов – стоит ли доверять свои деньги специалистам? И если вы решили все-таки разделить ответственность с консуль-

тантом, то как найти настоящего профессионала? Размышление над этими вопросами может привести вас к неожиданным, но очень полезным и интересным ответам.

Определение целей – первый шаг на пути к успеху

Первым делом инвестор должен определиться со своими планами. Эти планы могут зависеть от возраста, семейного положения, финансового состояния и многих других условий жизни человека. Поэтому каждый определяет цели самостоятельно, ориентируясь на свои личные обстоятельства, однако в целом опытные инвесторы понимают, что долгосрочные вложения с расчетом на постоянный рост цен и активов – лучший вариант.

Впрочем, некоторые инвесторы – например, довольно молодые и не планирующие вступить в брак и завести детей – могут сосредоточиться на получении быстрой выгоды. В таком случае инвестор обращает внимание на компании, демонстрирующие быстрый рост – их акции поднимаются в цене, и удачная покупка с последующей продажей может принести солидную прибыль. Стоит отметить, что при всей кажущейся простоте этот метод работы все равно не может считаться безотказным, поскольку требует удачливости и зависит от множества непредсказуемых условий.

Инвесторы более зрелого возраста, уже сумевшие обеспечить себя жильем и стабильной работой, часто задумываются о долгосрочных вложениях. Этот метод работы выглядит сложно, поскольку требует терпения, однако именно таким

образом можно защитить свои активы.

Более того, все инвесторы, вне зависимости от положения и условий, должны помнить, что они не могут использовать для покупки активов средства, которые уже предназначены для совершенно определенных целей. Например, вы не можете потратить деньги, которые отложили на обучение в университете. Для начала необходимо выделить и обезопасить эту сумму, и все излишки или накопления, которые будут созданы после этого момента, станут вашим стартовым капиталом.

Иными словами, любой инвестор, вне зависимости от целей, должен пользоваться только свободными деньгами – суммой, не привязанной к определенным планам.

Выбор консультанта – непростая задача

Примечательно, что финансовые консультанты – это специалисты, занимающейся работой, не имеющей строгих нормативов. Иными словами, деятельность финансовых консультантов настолько неопределенная, что для них просто не существует жестких требований, способных помочь инвестору определить степень квалификации специалиста. Например, юристы могут похвастаться хорошим послужным списком, программисты – количеством успешных электронных продуктов. Как же определить эффективность финансового консультанта? Точно ответа на этот вопрос, к сожалению, нет.

Трудность работы финансового консультанта также заключается в том, что в этой сфере деятельности в первую очередь сформировались рынок и область проблемы, и только после этого определились задачи, основные принципы и знания. При этом взгляды на достижение успеха у большинства консультантов разные. Поскольку общий институт для данной специальности отсутствует, инвестор сталкивается с большой проблемой – ему предстоит самостоятельно определить, комфортно ли будет работать с конкретным специалистом или следует отправиться на поиски другого человека. Однако даже в этой профессии есть незыблемые показате-

ли, которые можно считать критериями. Опыт – один из таких факторов. Хороший консультант должен иметь за плечами историю, насчитывающую не менее 5 лет активной работы. Богатый опыт показывает, что этот человек сумел справиться с множеством спорных ситуаций, выработать определенные принципы и взгляды работы, а также справиться с кризисами, рецессиями и другими сложностями работы на рынке.

Также консультант должен быть честным. Дело в том, что некоторые консультанты манипулируют решениями клиентов, чтобы получать выгодную для себя комиссию, либо продвигают активы определенных компаний за вознаграждение. Все это может негативно отразиться на вашем состоянии, поэтому будьте осторожными и не доверяйте средства людям, думающим только о наживе. Конечно, работа на фондовом рынке сосредоточивается на получении дохода, в этом заключается ее смысл, однако консультант должен искать пути, выгодные как для себя, так и для клиента.

Другой фактор – выбор концепции. Примечательно, что некоторые консультанты выбирают стратегию, соответствующую определенной фазе развития рынка. В прошлых главах я говорил о том, что небольшие компании могут наращивать цены на активы в период активного развития рынка, но при этом их показатели начинают неуклонно снижаться на этапе рецессии. Консультанты, сосредоточенные на покупке акций таких компаний, могут показывать блестящие резуль-

таты в период роста рынка, однако это вовсе не означает, что они сохраняют такую же продуктивность во время кризиса.

Поэтому, решая воспользоваться услугами консультантов, необходимо понять, совпадают ли ваши взгляды на успех и работу с основными методами специалиста. Крайне важно, чтобы вы имели общие ценности и цели – только в этом случае сотрудничество даст нужные результаты.

Каким должен быть успешный и самостоятельный инвестор

Теперь настало время поговорить о том, каким должен быть серьезный и опытный инвестор. Это очень важно, поскольку многие инвесторы решают самостоятельно распоряжаться своими активами, отказываясь при этом от помощи консультантов или просто используя их рекомендации в качестве дополнительного источника информации. В любом случае окончательные решения остаются за вами, поэтому крайне важно знать, какими качествами должен обладать хороший и успешный инвестор.

В прошлых главах я неоднократно говорил, что собирая информацию, инвестор должен много общаться – заводить знакомства с бывшими сотрудниками компаний, беседовать с менеджерами, конкурентами и потребителями. Следовательно, для успеха в инвестировании нужно быть если не абсолютным экстравертом, то, по крайней мере, весьма коммуникабельным человеком.

Конечно, очень важно уметь собирать и анализировать данные. В идеале неплохо разбираться в бухгалтерии и уметь подсчитывать прибыль. Желательно понимать основные финансовые термины и процессы, но при желании все это можно довольно легко и быстро освоить. Просто стоит помнить, что статистический анализ – это далеко не все, что может

гарантировать человеку успех в инвестировании.

Гораздо важнее интересоваться бизнесом – стремиться понять суть всех лежащих в его основе процессов. Некоторые инвесторы начали изучать фондовый рынок, уже имея предпринимательский опыт, другие углубляются в изучение бизнеса параллельно с работой на бирже. Все это позволяет человеку получить представление о том, какие компании действительно могут принести достойную прибыль в будущем, обеспечить рост и развитие активов.

Последнее условие – готовность расходовать свое время на беседы, поездки, опросы и исследования. Не каждый инвестор может сразу же уволиться с основной работы и начать ездить по офисам заинтересовавших его компаний, поэтому для изучения всех необходимых данных зачастую требуется время. Если вы достаточно терпеливы и готовы расходовать недели или даже месяцы на изучение предприятий, от которых будет зависеть ваш дальнейший доход, то работа на фондовой бирже станет для вас удачным решением.

Как выглядит диверсификация

Еще интереснее выглядят правила диверсификации. По правде говоря, жестких правил в этом смысле не существует – каждый инвестор распределяет свои средства в согласии с личными взглядами. Однако рассмотренные в прошлой главе пункты или требования все-таки дают некоторое представление о компаниях, которым мы можем доверить свои деньги.

Разумеется, если вы нашли одно такое предприятие, это вовсе не значит, что теперь нужно вложить все накопления в его акции – ни один инвестор не может добиться успеха, купив всего один актив. Нужно диверсифицировать портфель – выбрать еще несколько компаний, способных обеспечить защиту интересов и рост активов. Поэтому, проведя большие исследования и выбрав несколько предприятий, соответствующих уже рассмотренным нами требованиям, можно подойти к следующему вопросу – как распределить между ними свои деньги?

Важно понимать, что все компании очень разные, а потому их стратегии, связанные с ними риски и уровень доходов – все это различается. Из компаний, соответствующих описанным в прошлой главе требованиям, выделяются две категории – к первой относятся безусловные лидеры с большим опытом и медленно дорожающими активами, а ко вто-

рой надежные и прогрессивные компании, заслуживающие доверия.

Если инвестор имеет солидную сумму денег, не обременен сложными семейными обязательствами и может позволить себе разумный риск при долгом ожидании, распределение средств будет выглядеть просто и понятно. Большую часть денег такой инвестор может вложить в активы безусловных лидеров или надежных компаний, демонстрирующих стабильный, но сравнительно медленный рост. Оставшуюся часть можно потратить на акции растущих компаний, которые могут порадовать солидным доходом на средних промежутках времени. Если вдруг эти активы не справятся со своей задачей, у инвестора всегда останутся те, что вложены в акции лидеров – ценные бумаги, защищающие деньги при любых условиях.

Гораздо сложнее распоряжаться средствами, если сумма на банковском счете выглядит менее внушительно. Например, инвесторы, располагающие всего несколькими тысячами долларов, должны внимательнее относиться к выбираемым активам. В их ситуации разумнее запастись терпением и сделать ставку на акции надежных и стабильных компаний с хорошими перспективами – возможно, пройдут годы, прежде чем вы сможете получить круглую сумму, но зато средства будут в относительной безопасности.

Впрочем, все решения должны приниматься исключительно индивидуально. Самое главное – действуйте с мини-

мальным риском, основывая свои выводы на реальных фактах и достоверных сведениях.

Глава 5. Удачный момент для покупки

Насколько важен правильный момент при покупке инвестиций? Если бы схема работы выглядела очень просто и подразумевала покупку постоянно растущих активов, время не имело бы значения. Однако на бирже, где все постоянно меняется, нам регулярно напоминают о важности текущего момента.

Правда, при этом акценты расставляются не совсем так, как представляется правильным в соответствии с нашей стратегией. Дело в том, что аналитики и прогнозисты постоянно призывают инвесторов вкладывать деньги в недорогие акции, обладающие якобы огромным потенциалом. Считается, что сейчас их можно купить по доступной цене и продать в будущем, когда они сильно подорожают. Такие призы чаще всего рассчитаны на инвесторов, сосредоточенных на получении дохода в краткосрочной перспективе. Если же вы выбрали иной путь, вам предстоит сформировать новый взгляд на подходящий момент для покупки акций.

Еще немного о прогнозах и мнениях экспертов

Даже решив отказаться от многочисленных рекомендаций и взяв дела в собственные руки, некоторые инвесторы принимают за работу, приняв в качестве образца труд прогнозиста. Как это выглядит? Инвестор собирает много данных для анализа, принимается изучать рынок и его циклы, просчитывает варианты и строит собственные прогнозы. И в этом заключается огромная ошибка, которая часто стоит вам времени и сил.

Важно понимать, что любые прогнозы, даже составленные нами, нередко не дают ожидаемых результатов. Так происходит чаще всего. Если смотреть на вещи трезво, можно сказать, что вероятность составить реалистичный и достоверный прогноз столь же мала, что и шансы на изобретение золота при помощи химических экспериментов средневековой техники. Конечно, ничего нельзя исключать, но в целом попытки добиться успеха терпят поражения.

Почему прогнозы столь непродуктивны? Для их составления аналитики перерабатывают огромный объем информации, однако вся трудность их работы состоит в том, что на рынке всегда сохраняется эффект неожиданности. Прогнозисты достаточно часто учитывают только конечные результаты работы всех компаний, акции которых торгуются

на рынке, а такая техника не позволяет углубиться в ведение бизнеса. Кроме того, даже сами прогнозы нередко противоречат друг другу. Если вы решите прочитать прогнозы за один и тот же период времени в разных изданиях или на разных сайтах, то быстро придете к выводу, что многие специалисты высказывают противоположные предположения. И кому следует верить в такой ситуации?

Разнообразие мнений часто приводит к еще одному любопытному эффекту – некоторая часть прогнозов может сбыться по случайности. То есть на рынке наблюдается такое изобилие всевозможной информации, что среди огромного числа статей и сводок обязательно находится та, которая совпадает с реальностью.

Это очень похоже на ситуацию, в которой по нескольким телеканалам передают прогноз погоды – на одном обещают снег, на другом дождь, а третий вариант убеждает, что будет солнечно. Если вы посмотрите каждый прогноз, в итоге один из них окажется верным. Это, конечно, может указывать на то, что он выпущен более одаренными и компетентными синоптиками, но что произойдет, если на следующий день верным окажется прогноз другой компании? В таком случае вы поймете, что все эти выводы делаются практически безосновательно, и решите ориентироваться своими силами – начнете смотреть на небо, определяя погоду самостоятельно.

Стоит ли выбирать подходящий момент

Имеет ли значение подходящий момент, если мы все равно собираемся покупать акции компаний, нацеленных на постоянное расширение? Можно подумать, что в таком случае подходящий момент не имеет значения, однако это не так.

Конечно, если цены на акции постоянно растут, инвестор получит солидный доход в любом случае, однако правильно выбранный момент может сберечь время, нервы и силы. К тому же, вложив деньги на определенном этапе, можно увеличить собственный доход – если купить акции, когда они доступны по низким ценам, то их последующий рост принесет просто удивительную прибыль. Именно этот эффект и привлекает всех без исключения инвесторов.

Разница между таким подходом и стратегией инвесторов, сосредоточенных на получении быстрой прибыли, заключается в сроках – вкладывая деньги правильно, вы можете потратить минимум средств, подождать несколько лет и получить самый прекрасный результат. Конечно, акции надежных и стабильных компаний заслуживают внимания абсолютно на любом этапе развития, но лучше все-таки постараться выбрать момент, когда вы можете стать их владельцем с минимальными потерями.

Компетентность менеджеров – решающий фактор

Обобщая все пятнадцать рассмотренных нами пунктов, можно прийти к выводу, что компетентные и талантливые руководители – почти половина успеха любой компании. Это верное утверждение, актуальность которого не теряется со временем – именно правильная стратегия, умение грамотно распределять средства и верные стратегические решения помогают компаниям повышать продажи, расширять производственные линии. Все это положительно влияет и на доход инвестора, вложившего деньги в компанию, находившуюся на стадии роста.

Поэтому любой удачный момент для покупки акций неразрывно связан с решениями, которые принимают менеджеры. Необходимо понимать, что люди, стоящие у руля компании, могут повести ее к вершинам, либо, напротив, направить в бездну. Это значит, что в первую очередь инвестор должен обратить внимание на руководство и его связь с менеджерами компании – их решения и планы играют ключевую роль в планах инвестора.

Второй фактор, который позволит почувствовать правильный момент – умение анализировать процессы, происходящие в бизнесе. Инвестор должен постоянно расширять свои знания в области предпринимательства – это позволит

ему понять, на каком пути стоит руководство компании, принимает ли оно компетентные и перспективные решения. Параллельно с этим важно изучать рынок сбыта – сегмент, в котором работает компания.

Многие известные инвесторы прошлого всерьез советовали менее опытным вкладчикам относиться к покупке активов так, словно они готовятся приобрести целый бизнес, а не ценные бумаги. Этот совет актуален и в наши дни, поскольку именно изучение бизнеса, в который вкладываются деньги, может во многом избавить от ненужного стресса и неопределенности в будущем.

Бизнесом управляют люди – именно они составляют планы, проводят анализы и осваивают новые рынки. Это контролируемый процесс, на который действительно можно повлиять – он в большей мере зависит от решений, принимаемых менеджерами и руководством компании. Глобальный рынок – это сфера, на которую невозможно повлиять. По крайней мере, инвесторы и владельцы предприятий не могут управлять рынком – они лишь работают в условиях, которые формируются в пределах торговых площадок.

Парадокс заключается в том, что многие инвесторы продолжают пытаться предугадать действия рынка. К сожалению, это практически невозможно. Нельзя узнать, как именно поведут себя глобальные механизмы, во многом зависящие от политики, экономики, монетарных операций и других серьезных процессов, не поддающихся контролю и оцен-

ке. Задачи прогнозистов усложняются еще и вмешательством других факторов – к примеру, вирусы, стихийные бедствия и технологические события также могут влиять на рынок. Подобные перемены могут быть совершенно непредсказуемыми.

Что же остается инвестору? Выход всего один – нужно научиться правильно оценивать факторы, которые зависят от него.

Удачный момент для покупки акций – точка зрения бизнеса

Предположим, что вы всерьез заинтересовались компанией с прекрасной репутацией, отличными менеджерами, солидной финансовой поддержкой и блестящими перспективами. Когда следует купить ее акции? Сразу же после того, как вы выяснили, что предприятие вам подходит, либо стоит немного подождать? Все зависит от того, на какую прибыль вы рассчитываете. Однако абсолютное большинство инвесторов, как правило, рассчитывает на максимальный доход, поэтому я рассмотрю второй вариант.

Если у компании имеется солидный проект, находящийся на заключительной стадии разработки, это означает, что в будущем ее ожидает прорыв. Оценив возможности этого проекта, изучив его перспективы на рынке и заодно поинтересовавшись тем, что могут предложить конкуренты, вы можете самостоятельно определить его дальнейшую прибыльность в общих чертах – со своей личной позиции. И если вы уверены, что за этой разработкой стоит будущее, необходимо перейти к следующему шагу.

Любой продукт (программу, услугу, технологию или любой другой проект) необходимо подготовить. Для этого компания создает дополнительные производственные объекты, закупает или конструирует технику, обучает специалистов и

работников. Все эти меры требуют времени – порой на подготовку расходуется целые месяцы и даже годы. Все это время компания расходует средства на проект, который все еще не приносит пользу. Соответственно, в ее отчетах фигурируют расходы, которые никак не окупаются. В такой ситуации ее акции могут снизиться в цене.

Именно этот момент как нельзя лучше подходит для покупки акций. Когда компания переживает временное снижение позиций перед настоящим прорывом – это прекрасное время, позволяющее инвестору вложить в нее деньги и поддержать производственный процесс, обеспечивая себя баснословным доходом в будущем. Примечательно, что инвесторы, не углубляющиеся в изучение бизнеса, точно не могут знать, когда компания готовит определенный проект и тратит на него деньги – для них этот, по сути, победный момент выглядит заурядно. Именно поверхностный подход часто приводит к потере хороших возможностей.

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.