

Ольга Эм

# АРХИТЕКТУРА БОГАТСТВА

ВАШИ  
ДЕНЬГИ  
МОГУТ

**БОЛЬШЕ**

# Ольга Эм

# Архитектура богатства

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68440826](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68440826)*

*SelfPub; 2022*

## Аннотация

Начните управлять капиталом правильно! Эта книга написана экспертом в области инвестиций и финансовой грамотности Ольгой Эм. Автор делится девятнадцатилетним опытом и знаниями, которые наполнены перспективными идеями, ценными советами и познавательными кейсами. С помощью этой книги вы узнаете как накопить капитал для создания инвестиций и правильно формировать портфель. Книга подойдет для всех, кто хочет расширить свой инвестиционный портфель и построить счастливое будущее. Зарабатывайте больше, чем вы можете – легко и красиво!

# Содержание

Введение	4
Слова благодарности	11
Моя история	14
Часть 1	20
Глава 1. Возможности и риски	21
Глава 2	31
Глава 3	40
Конец ознакомительного фрагмента.	47

# Ольга Эм

## Архитектура богатства

### Введение

В истории человечества как минимум две темы никогда не потеряют своей актуальности: им испокон веков люди уделяют много внимания, про них пишутся книги, снимаются фильмы, из-за этих вопросов обращаются к психотерапевтам, а сейчас уже и эзотерические практики нацелены на эти две проблемы любого человека. Любовь и деньги, любовь или деньги. Кажется, что на долгие столетия вперед человеческий род не покинет интерес к первому и последнему. Риторика данной книги также обращена к теме финансов и инвестирования, но говорить мы будем по душам, без усложнений, потому что заковыристых академических трудов по этим темам существует уже достаточно. Любви к деньгам от этого не становится больше.

Взять ответственность за написание этой книги – для меня вызов самой себе и нашему обществу, где тема финансов и инвестиций для большинства по-прежнему отзывается внутренними ощущениями переживания и страха за будущее. Человеческая натура такова, что мы пытаемся предугадать будущее, но, став финансово грамотным, его мож-

но проанализировать. Возможно, вы спросите, каков мотив обучать массы ценным знаниям по увеличению благосостояния, когда деньгами и секретами не разбрасываются. В этом и заключается ошибочное мнение, что богатство только для одного, и проявление нашего «скупого» менталитета, что свое состояние нужно скрывать от взора окружающих. Богатство – для всех. Вне зависимости от уровня дохода у всех людей сохраняются базовые витальные потребности: поесть, одеться, быть в безопасности. Разница только в масштабах и приоритетах. Именно неправильная расстановка приоритетов тормозит наше развитие. Если сейчас в ваших финансах не наблюдается регрессия, царствует только стабильность, то через пару лет инфляция «съест» всё словно мелкий грызун, нашедший в кладовой оставленный на черный день провиант. Если доходы прогрессируют, то в будущем за сохранность денег переживать не придется.

Брать займы в настоящем – значит продолжать быть должным в будущем. Ни о какой финансовой раскрепощенности речи здесь нет. Мы привыкли жить в кредит и иного варианта не представляем, когда деньги нужны, новый холодильник, машину хочется и на отдых бы еще отправиться... Пожалуй, кредиты – это бич национальной экономики. Не то чтобы заём у банка может испортить жизнь, ведь практически все в Штатах живут таким образом, притом еще очень хорошо живут, но среднестатистический человек не знает, что увеличивать доход можно даже с таких условиях. Задача

этой книги – показать и научить вас жить как инвестор.

В мире инвестирования самое главное, к чему стремится каждый, – это обретение уверенности. Непокколебимая вера в то, что завтра вы станете богаче, не возникает на пустом месте, хотя кто же из нас не преисполнен желанием добиться успеха здесь и сейчас. Повысить капитал можно, только если рационально использовать свои активы и, не скрою, выполнять финансовую рутину, которая сначала лишь кажется таковой, но вскоре становится чертой характера, при отсутствии его вами могут беспринципно манипулировать деньги. После прочтения этой книги деньгами начнете управлять вы, потому что научитесь избирательности и точным действиям.

Книга «Самый богатый человек в Вавилоне» имела большой успех не только среди профессиональных трейдеров и причастных к большому бизнесу, но и вызвала симпатии у людей, совершенно не связанных по роду своей деятельности с темой инвестиций, бирж и прочим. Автор Джордж Самюэль Клейсон рассказывает о том, что процветание всей нации достижимо, когда в достатке живет каждый человек. В действительности, когда один член общества умеет грамотно распределять свои финансы, приумножать и расходовать их, экономика всей страны начинает закручиваться словно спираль по направлению вверх. Ведь что есть океан, если не множество капель?

Без лишнего пафоса можно заявить, что вы, читая данную книгу и будучи у самых истоков финансовых операций,

не просто нырнете в этот омут с головой, а станете акулой денежного океана. Наравне с крупными финансовыми организациями нашей страны компания ТОО «Vitis Advisors Group», которой я управляю, уделяет внимание и той части людей, кто еще не научился «плавать» или даже имеет страх касательно того, куда и как могут «уплыть» деньги. Да, финансовое течение подобно тому, как крупнейшая в мире река Амазонка разносит свои воды сквозь витиеватые тропические джунгли. Но на хорошем судне и с правильно вычерченной картой в руках переплыть можно не только реку.

Итак, мы заключаем с вами первую сделку. Я дам вам набор интеллектуальных инструментов, которые вы примените в своей жизни, невзирая на уровень подготовки к инвестированию, и вы убедитесь: маленькие победы прокладывают дорогу для триумфального результата.

В главе «О компании» вас ожидает история становления Vitis Advisors Group – на данный этап жизни это мое главное детище, способное приносить доход людям за счет грамотного распределения собственных активов на фондовой бирже. В этой компании отражается вся суть консалтинговой деятельности, которой я живу уже больше 19 лет. В нашей стране достаточное количество инвестиционных компаний, которые могут помочь разобраться с ценными бумагами и другими финансовыми инструментами. Некоторые из них консультируют только корпоративных клиентов, мы же охватываем в дополнение локальный рынок всех новичков, спе-

циалистов и предпринимателей. Здесь мы тоже будем разбираться с вашими личными счетами, манерой управления деньгами и потенциалом инвестора, кроющимся в каждом без исключений.

Практическим знаниям и советам посвящена глава «Возможности и риски», где я раскрою перед вами все карты, укажу на классические ошибки. Читать эту книгу в расчете на ошеломительное богатство хорошо для общей мотивации, но, в отличие от навязчивых грез, мы с вами будем говорить о действительных шагах и формировать ваши намерения. Даже самые сильные аффирмации не работают, если не действовать, и я прошу, дорогой читатель, относиться к этой книге так же серьезно, как и к своей цели и мечте, ведь она способна даровать вам полезные компетенции и привычки.

Мы продолжим говорить про преодоление денежных ограничений в части «Финансовая грамотность». В ней будут описаны правила и рекомендации по выживанию в крупнейшем из рынков. Поддержка извне важна как для начинающих инвесторов, так и для воротил бизнеса.

Объем информации сейчас производится и удваивается за год – а уж в истории существования фондов хватает трудов и возникновения новых школ по работе с деньгами. Разобраться в бесконечном потоке данных и проанализировать массив чисел очень трудно и затратно по времени. Сэкономить время и финансы поможет, как бы это парадоксально ни звучало, приобретение такого источника, изучение кото-

рого даст вам понимание необходимых основ. Став финансово грамотным сейчас, вы на долгие годы вперед сможете отсрочить или даже успешно миновать тот день, когда правила нового мира станут вам непонятны.

«Инвестирование» уже прозвучало достаточно раз, чтобы запомнить важность слова, но что оно подразумевает на самом деле, мы разберем в одноименной главе. Капитал, который сейчас у вас есть, может стать основой независимого благополучия в скором будущем. Но инвестирование неизбежно идет в ногу со словом «риск». Порой потери имеют намного больше символического значения, нежели выигрыши. Это стоит принять сразу, потому что от потерь не застрахован никто. По сути, инвестиции – это страхование своего будущего, только без юридических обязательств и высоких комиссионных процентов. Полюбите слово «инвестиция», образуйте свое отношение к слову «риск». Как пишет ведущий в мире создатель поведенческой экономической теории Даниэль Канеман: «Стремление избежать неудач в достижении цели сильнее желания “перевыполнить план”». Экономическая логичность этой фразы заключается в том, что действовать надо не из страха потерять, а из мотивации приумножить средства. Не беспокойтесь, мы еще вдоволь поговорим о том, как, когда и куда вкладывать деньги, чтобы добиться этой цели.

Завершив чтение этой книги, вы начнете разбираться в ситуациях из реальной жизни, которые происходили с ваши-

ми согражданами, и не только. Порой мы стоим в пробках с теми, у кого в обороте миллиарды тенге или миллионы зарубежных банкнот, кто только что скупил акции лучших компаний и завтра уже будет простаивать не в дорожном заторе, а в очереди за авиабилетами бизнес-класса. Согласитесь, вам нужен такой же результат – и мы начнем к нему двигаться.

# Слова благодарности

Говорят, если человек хочет освоить какое-либо знание, ему стоит начать писать книгу. Моя же мотивация заключалась в ином. Девятнадцатилетний опыт – это в первую очередь про ценное время, которое было насыщено разными событиями. Образно говоря, эти годы были сжаты и упакованы в текстовом варианте, чтобы человек, взявший книгу, смог быстро понять основные принципы и начать их применять на практике.

Невероятной силой обладает благодарность. Это сложное слово, корень которого составляют «благо» и «дар», включает в каждом таком обращении к людям искренние пожелания достатка и счастья.

Мне всегда есть кому выразить благодарность, и в первую очередь – моей семье, которая дала возможность воплотить мечты в реальность.

Я благодарю свою бабушку, ведь именно она впервые познакомила меня с деньгами, научила счету и навыкам предпринимательства. Бабушка показала, как круто рулить своей жизнью и средствами.

Спасибо родителям за высшее образование, непоколебимую веру в мой успех и поддержку.

Благодарю альма-матер: физико-математический лицей

№ 166, КазГУ (ныне –КазНУ имени Аль-Фараби) и университет КИМЭП за фундаментальные знания!

Я благодарна своему мужу и детям, которые учат заново постигать новое и неизведанное, всегда поддерживают меня во всех проектах и планах. Все мои стремления обращены на благо нашей семьи.

Хочу искренне поблагодарить моих верных и крутых подруг Алину, Меруерт, Алию, Аселию, Динару за поддержку любых идей, планов и за мечту!

Конечно же, отдельные слова благодарности приношу коллегам из Vitis Advisors Group, которые разделяют со мной профессиональный путь. Команда составляет значимую часть меня, вкладывая свою поддержку, помощь и конструктивную критику, что является редким даром в наше время и в нашем деле.

Благодарю своего первого инвестора-партнера Садуакаса Мамештеги. Вера и поддержка этого господина заложили основу в создание нынешней процветающей компании Vitis Advisors Group. Это первый человек, кто очень легко и с энтузиазмом, и профессионально в том числе вложил деньги в наш стартап. На протяжении кризисного периода Садуакас очень четко представлял коридор возможностей, через который мы пройдем, и его видения оказались верными, как всегда. Стоит отметить, что он относится к числу успешных и грамотных инвесторов: у него большие познания, рациональный подход, богатый двадцатилетний опыт – в общем,

всё необходимое и всё, как должно быть.

Без сотрудничества с нашими клиентами и партнерами не было бы побед и признания. Хочется в ряду всех отметить АО «Сентрас Секьюритиз», АО «ВСС Invest», европейского брокера Exante и южнокорейского брокера Shinhan Investment. Я и команда Vitis Advisors Group бесконечно рады иметь общие проекты с ними, идти в ногу к вершинам и покорять новые горизонты.

И главное, я от всего сердца благодарю вас, читатель, что выбрали эту книгу, вложили свое время и ресурсы, чтобы начать узнавать новое. Спасибо, что подарили мне возможность реализоваться и как писатель. Если же в вас откликнется чувство внутри в ответ на прочитанное и рассказанное, то я могу считать книгу успешной и полезной. Надеюсь, так будет и для вас!

# Моя история

«Время – деньги». Эта фраза небезызвестного американского президента Бенджамина Франклина, чей портрет украшает столдолларовые банкноты, знакома каждому.

Время и деньги – на самом деле тесно связанные категории. В природе финансов и инвестиций случаются явления, предсказать которые трудно, если не проводить долгие часы, мониторя биржевые движения, а перерыв делать лишь на очередную чашку кофе и сигарету. Только приложив усилия, потратив на это время, можно создать свой оптимальный финансовый портфель, проложить правильный вектор его развития. А для этого понадобится важный ресурс – время и знания.

Если не получается так наладить процесс, чтобы ваши деньги работали, а не простаивали в бездействии, самое время обратиться к инвестиционному советнику. Такой человек трудится ради того, чтобы ваше финансовое благополучие укреплялось, ваши деньги работали правильно, а у вас в короткие сроки появлялись четкие ответы на все поставленные вопросы.

Когда мы создавали Vitis Advisors Group, наша команда очертила для себя основные принципы работы с деньгами клиентов:

– предлагаемые решения должны проходить многоуров-

невую проверку;

- все ситуации рассматриваются индивидуально;
- помощь оказывается ежедневно.

Чем яснее заявлена ваша денежная цель, чем объективнее вы оцениваете свой риск-аппетит, тем проще инвестиционному консультанту создать для вас продуктивный профиль и подобрать соответствующий инструментарий, потратив на это минимальное количество времени. В самом начале своей карьеры я вызубрила этот принцип и по сей день руководствуюсь им.

Если уж говорить о своих профессиональных регалиях, то после получения магистерской степени МВА меня ждали плодотворные годы в «ТуранАлем Секьюритис» в качестве риск-менеджера и финансового директора в их московском филиале, а также позиция финансового контролера в СП «Impregilo SpA».

Довелось мне и вести лекции для магистрантов НБ РК, ALMA University и Академии РФЦА. Меня удивило и порадовало, какие темы оказались самыми востребованными среди студентов: «Выход на IPO», «Рынок ценных бумаг», «Риск-менеджмент», «Бизнес-планирование», «Управление личными финансами». Интерес молодых к столь важным вещам дает право надеяться, что у нас в стране будут работать высококвалифицированные и мотивированные специалисты.

Больше десяти лет я проводила лекции и бизнес-курсы

для слушателей магистерских программ, параллельно консультируя в области управления инвестициями и активами. Не раз крупные казахстанские компании, такие как АО «VI Group», ГК «Алина», АО «Эйр Астана», АО «Астана Финанс», обращались ко мне за анализом для улучшения их бизнес-процессов, финансового планирования и проведении тренингов.

Моя карьера набирала серьезные обороты. В 2014 г. на три года я заняла должность вице-президента АО «Сентрас Секьюритиз» – инвесткомпании, занимающейся венчурными и инвестиционными фондами, финансированием проектов и управлением активами. Перед тем как в 2018 г. стать генеральным партнером ТОО «Vitis Advisors Group», в 2017-м я занимала должность заместителя директора департамента «Инвестиционный банкинг» в АО «Казком Секьюритиз».

Надеюсь, мой послужной список внушает доверие, потому что я всегда стараюсь работать на качество и репутацию.

Но репутация есть не только у людей. Часто люди приписывают негативный контекст тем или иным словам. Например, слово «инвестиция» отзывается в голове многих как нечто непостижимое, а потому необязательное для изучения. Массу ничем не подкрепленных ярлыков навешала людская молва на деятельность финансового консультанта. Всё непонятное отталкивает, вызывает тревогу. Среднестатистический человек не доверяет не только отдельному специалисту, но даже крупным организациям. Виной тому –

плохой менеджмент как отдельных людей, так и банковской системы в целом.

Я начала писать эту книгу, чтобы прояснить ситуацию, рассказать о финансовом рынке правду, развеять страхи и сомнения. Для этого мы рассмотрим не только теоретические основы, но разберем самые насущные финансовые проблемы, послушаем людей, которые смогли с помощью нашей компании разобраться в теме, начали инвестировать и уже получают свои законные дивиденды. Реальные кейсы моей профессиональной биографии развеют шаблонные представления об инвестициях, подтвердят имеющиеся успешные стратегические решения.

В эпоху безграничных возможностей нам доступны многие пути для получения и транслирования знаний. Мне есть чему научить, поэтому я делюсь накопленным опытом и размышлениями в своем блоге. В определенный момент у людей появился спрос на более систематизированную и глубокую информацию – и я создала курс «Азбука финансов». За 21 день мы изучаем 6 модулей по изменению финансовых привычек; наводим порядок в личных счетах, правильно распределяя доходы и расходы; определяем цели по SMART-технике; рассматриваем и другие темы, касающиеся личного благосостояния и управления деньгами, страхования, инвестиционного инструментария, кредитования. За 11 лет существования курс «Азбука финансов» постоянно улучшается и дополняется.

Что же касается моего собственного бюджета, то его я стала вести с ранних нулевых, а именно в 2002 году. Вплоть до экономически депрессивного 2008 года я преследовала одну цель – найти модель распределения денег, которая позволяла бы жить комфортно, но при этом иметь возможность выделять средства на что-то более значимое. Стимул был – появилось и решение. Популярный подход «50-30-20». Он оказался прост в использовании:

- 50% – моих доходов уходило на необходимые потребности: жилье, питание, оплата налогов;

- 30% – на поощрение себя за проделанный труд и мотивацию продолжать работать, иными словами, на «хотелки» в виде поездок и развлечений;

- 20% – предназначались для сбережений, на «подушку безопасности», в случае форс-мажора способную продержаться не меньше трех месяцев.

Казалось бы, принцип такого управления деньгами разумный и бережливый, но зарабатывать мне всё равно не удалось. Ну невозможно заработать там, где экономят! Опытным путем пришла к этому выводу.

Сейчас я руководствуюсь тремя основными правилами, способствующими моей финансовой свободе:

- разумно и бережно относиться к своему капиталу;
- следить за денежными потоками там, где надо;
- экономить и не чураться этого, вне зависимости от социального статуса.

Сбережения помогут создать резервный фонд. Цель фонда – обеспечить финансовую безопасность от жизненных неожиданностей. Например, молодой семье не помешает «подушка безопасности» в размере расходов на 9 месяцев, а супруги с ребенком могут сформировать фонд, покрывающий годовой расход.

*Переходите на мой Instagram @olgaem и будьте в курсе всех новостей*

Известные миллиардеры мира живут, как и остальные, на свой прожиточный минимум, который, конечно, выше, чем у большинства, но остальные деньги магнатов находятся в обороте. В этом и прелесть инвестирования: свободные деньги создают еще больше денег. Научиться этому вам по силам, научить этому искусству управления – миссия данной книги.

# Часть 1

Ты помнишь, как всё начиналось

# Глава 1. Возможности и риски

*Примите во внимание, что большая любовь и большие успехи связаны с большим риском.*

*Далай-лама*

Собственный бизнес не создается внезапно, каждый идет к нему своим путем, не всегда простым. Мне сложно было бы говорить обо всех. Да я и не люблю этого делать. Я привыкла нести ответственность за себя, за свое дело. Поэтому расскажу о своем опыте. Возможно, предпринимательская жилка у меня в крови. Потому что впервые я задумалась о собственном деле еще во время учебы в вузе, задолго до того, как начала формировать личный портфель ценных бумаг.

Времена тогда были непростые. Мне, как и многим из Советского Союза, посчастливилось жить в ту самую эпоху перемен.

Перед людьми тогда стояла серьезная дилемма: жить по-старому не получается, а как по-новому – еще непонятно. Реальность была непонятной, но сквозь туман неопределенности уже проступали первые черты иной жизни. Незыблемые когда-то догмы рушились словно картонный домик. «Железный занавес», отгораживающий нас от остального мира, приподнялся, и нашему взору открылась не совсем приятная ис-

тина: мир прекрасно живет без нас. Более того, живет гораздо лучше нас, вдохновенных строителей «светлого будущего». Нужно было срочно перестраиваться. Кто-то начал скитаться по странам в поисках лучшей жизни, кто-то – проявил упорство и стал осваивать новую для себя сферу – предпринимательство. Какой бы путь ни выбирали люди, все точно знали одно: надеяться отныне придется только на себя.

Да, большинство не понимало, как это – заниматься собственным бизнесом. Но предприимчивости и смекалки нам тоже было не занимать. Вспомните хотя бы ломящиеся от различных разносолов столы на каждый праздник. И это при тотальном дефиците! Откуда-то же всё бралось, и не по мановению волшебной палочки.

Ситуация изменилась с перестройкой. С ее приходом появились возможности проявить свой предпринимательский талант. Дикий, малоуправляемый рынок ворвался в нашу реальность в виде огромного количества «комков», кооперативных магазинов с ярким, дешевым и некачественным товаром. Кооперативы создавали и местные умельцы, продавая товары собственного производства. Народ массово устремился адаптироваться в новых рыночных условиях. Постепенно образ осуждаемого всеми спекулянта исчез, на смену ему пришел богатый, успешный предприниматель.

Таков был исторический контекст, на фоне которого мне пришлось начинать. Мои бабушка и дедушка жили в сельской местности. Многие сельчане тогда торговали продукта-

ми своего хозяйства – молоком, мясом, овощами, ягодами и т. д.

Я хорошо помню, как бабушка ездила на базар. Там она торговала зеленью. И когда возвращалась, мы считали заработанные ею рубли и копейки. Тогда, возможно, у меня появилось убеждение, что деньги можно зарабатывать не только на работе.

Жизненный путь другого дедушки, по материнской линии, Петра, помог мне разобраться с человеческими ценностями, научил правильному отношению к деньгам и материальным благам. Я не застала его, но мне много о нем рассказывали. Дедушка был человеком особенным, мудрым и рассудительным, философом.

Благодаря дедушке я поняла, что деньги не самоцель, а лишь инструмент достижения успеха. Правильно расставленные приоритеты помогли мне сформировать надежные ориентиры в жизни. Успех для меня – нечто большее, чем просто хороший заработок. Мне нравится мысль Брайана Трейси: «Успех – это способность прожить жизнь так, как хочется, делая то, что приносит наибольшее удовольствие, в окружении людей, которых вы уважаете и которыми восхищаетесь. В более широком смысле, успех – это способность осуществить желания, надежды и стремления в каждой из сфер вашей жизни». Очень емко! Ни убавить ни прибавить! Успех невозможно измерить в количестве денег. Есть, конечно, те, кто связывает свои мечты с наличием миллионов

долларов. Но, получив их, неминуемо поймешь, как права народная мудрость: «не в деньгах счастье», ведь в жизни есть более важные вещи, нежели деньги.

Любой успех во многом зависит от окружения. Вы обращали внимание, что рядом с успешными людьми чаще всего позитивное и доброжелательное окружение? Любому человеку важно, чтобы его поддерживали, одобряли. Мы – существа социальные, нам важно присутствие кого-то рядом, мы не можем не обращать внимания на окружающих. Особенно важно одобрение, когда ты начинаешь нечто новое. А предприниматель, как правило, именно этим и занимается – начинает новое. Ему необходимо, чтобы его самооценка и мотивация были достаточными для прорыва. Сомнения близких лишают сил, вдохновения.

Конечно, скепсис не остановит уверенного в себе человека, не заставит его отказаться от своей идеи. Но даже сильным людям гораздо сложнее добиваться поставленных целей в атмосфере неодобрения или равнодушия. Реализующий мечту человек уязвим, он раним, потому что стремится продемонстрировать миру свой замысел, свой внутренний мир, который мы обычно стараемся не показывать другим. В этот момент от окружения он ждет не критики, а поддержки, чтобы наполниться энергией и осуществить задуманное.

Я заметила, что за консультацией часто приходят люди, которым не хватает подобной поддержки от близких. Поэтому перед обучением я стараюсь поднять самооценку слуша-

телям курсов и только потом приступаю непосредственно к разбору профессионального материала. Я объясняю своим студентам, что людей-предпринимателей мало. И это не мои умозаключения. Это статистика, которая уверяет, будто 90% человечества неспособны заниматься бизнесом. То есть всего 10%! Этим уникальным качеством стоит гордиться!

Я прекрасно понимаю сомневающихся в себе людей, потому что мой отец тоже в свое время не поддерживал моих начинаний. Поначалу папа даже и не подозревал, что во мне проявится талант предпринимателя. Но мне все равно повезло: в меня верила моя подруга.

– Ты сможешь! – уверенно сказала она, когда я поделилась идеей открыть собственную компанию. – А я тебе помогу.

И мы объединили усилия.

Идея открыть ипотечное консалтинговое агентство появилась именно у подруги. Подобное желание, естественно, возникло не на пустом месте. Я достаточное время проработала в банке, имела представление о фондовом рынке. Так что примерно понимала, чего хочу. Нам удалось открыть агентство, вскоре мы нашли финансирование, обучили брокеров, запустили проект, стремительно приумножили бюджет. Мы так быстро добились первых успехов, что сами поражались.

Но никогда не стоит почивать на лаврах, останавливаться на достигнутом. Успешный бизнес – это всегда движение вперед. К сожалению, наше уверенное движение постепенно

стало замедляться. Компания оказалась неспособна выдержать длинную дистанцию и просуществовала с 2003-го лишь до 2007 год.

В чем причина провала? Я много думала об этом в поисках ответов. Молодое предпринимательство, как тонкий лед, по которому движется человек. Одно неверное, несогласованное движение – и всё. Лед покрывается трещинами и разрушается. В бизнесе всё взаимосвязано, в начинающем особенно. Малейший перенос внимания чреват горькими последствиями. В нашем случае произошло нечто подобное. Моя подруга вышла замуж и захотела посвятить себя семье и детям. Прекрасное решение и прекрасный выбор для женщины! Но фатальный для нашего бизнес-проекта. Так я осталась одна. Несмотря ни на что, мы не перестали дружить. Я уважаю ее выбор и поддерживаю. Но, как бы то ни было, верной подруги больше не было рядом, и дальше мне пришлось решать сложные задачи самостоятельно.

Нет, я не была абсолютно одна. У нас имелся штат сотрудников. Но я мало обращала внимание на качественный состав коллектива, концентрируясь на других вопросах становления бизнеса. И теперь я поняла: пора заняться построением эффективной команды. Моя команда, мои кадры на тот момент оставляли желать лучшего. Среди них были как ответственные, так и недобросовестные. Отсутствие сплоченной профессиональной команды пагубно отразилось на работе: мы терпели убытки.

Иногда компанию можно реанимировать, но бывают ситуации, когда проще начать всё с нуля, чтобы не тратить уйму сил и времени. Я приняла сложное решение и продала агентство. Спустя много лет, оглядываясь назад, я не жалею об этом шаге. Я поступила правильно. Потому что чуть позже появился новый проект – инвестиционная компания-бутик. Что это за проект? Название говорило само за себя. Бутик – это «небольшой узкоспециализированный магазин с ограниченным кругом клиентов. В бутиках обычно продают модную дорогую одежду или ювелирные изделия». И это был не просто бутик, а с инвестиционным вектором. Мы консультировали своих клиентов по вопросам инвестиций и помогали формировать инвестиционные портфели. У нас были и готовые, и эксклюзивные его формы под конкретного клиента. Каждый наш клиент мог воспользоваться услугами инвестиционного консультанта-менеджера, который 24/7 был на связи и в любой момент мог сориентировать человека по текущему состоянию дел его портфеля.

Команда была небольшой, но эффективной. Мы уделяли огромное внимание качеству обслуживания. В итоге в первый год работы (2007 г.) мы привлекли, но пока еще не заработали свой первый миллион. Работа в «бутике» приносила удовольствие и хороший доход. Мы открыли два филиала в Москве и Алматы, легко повысили собственный капитал и получили лицензию. Всё шло хорошо, но недолго.

Наступил 2008 г., а вместе с ним и мировой экономиче-

ский кризис. Как объясняли эксперты, одной из основных причин финансового кризиса стало чрезмерное использование в США заёмных средств банками и хедж-фондами для торговли на бирже, вызванное дерегуляцией сферы финансовых услуг в США (и во всём мире) с начала 1970-х и до 2008 г.

Справедливости ради нужно сказать, что финансовый кризис был вызван не только обвалом кредитных деривативов. Причина кризиса заключалась в сочетании многих взаимосвязанных факторов и проблем. В том числе и с рисками, связанными с недобросовестностью и некомпетентной экономической политикой. Излишняя убежденность участников рынка в используемых количественных моделях, слишком высокий уровень применения заёмных средств на бирже, непродуманные прогнозы относительно динамики рынка, проблемы в страховании – всё это усилило ударную волну кризиса, привело к падению фондового рынка и увеличило количество седых волос у всего населения Земли. Мой инвестиционный бутик стал банкротом.

Рынок – сложная высокоадаптивная система. Больше двух лет ушло у меня на разбирательства и реанимацию бизнеса. Потрясло, конечно, основательно. Нужно было что-то решать, и решать по-новому. Очень меткое название для такого периода нашла Ирина Хакамада. Она назвала его турбулентностью. Много лет спустя я читала, что пишет И. Хакамада по поводу жизни в турбулентности, и поняла, что дей-

ствовала примерно так же.

Подсчитав убытки, погоревав, я взяла себя в руки и начала думать. Я пыталась понять тенденции развития рынка, чтобы встроиться в новые условия и новые «правила игры». Как умелый пилот я маневрировала, чтобы вовремя поймать волну, которая должна была вынести меня и мой бизнес из турбулентности. У меня получилось. Турбулентный период миновал. Я и моя команда приобрели полезный опыт. Он позволил нам выйти на новый уровень достижений.

На сегодняшний день под управлением нашей компании Vitis Advisors Group находится сорок миллионов долларов. Эти активы далеко не предел. Мы можем добиться большего, и обязательно сделаем это. Но главное не цифры, а то, чем мы занимаемся. Мы улучшаем жизнь наших клиентов, помогая им реализовывать свои мечты. Зачем нам это нужно? Мы не фантазеры, витающие в облаках. Мы – люди дела, умеющие достигать своих целей и быть счастливыми. Но быть счастливыми в одиночку нам скучно. Гораздо приятнее, когда вокруг тебя много улыбающихся людей, строящих не воздушные замки, а самые реальные планы и имеющих возможность их осуществить. Вот для этого мы и готовы работать не покладая рук.

*Переходите на сайт Vitis Advisors Group и оставляйте заявку на консультацию.*

Чтобы ваша инвестиционная деятельность учитывала появляющиеся риски, вы должны сформировать четкие алго-

ритмы работы с рисками и регулярно их выполнять:

- Мониторить и сопоставлять риски из разных источников.

- Систематизировать риски по отдельным категориям.

- Расставлять приоритетность имеющихся рисков, то есть оценивать выявленные риски на предмет вероятности их возникновения и последствий.

- Заранее разработать стратегии управления рисками: либо как уменьшить, либо как избежать, либо какие действия предпринять, если придется рискнуть.

- Организовать деятельность, направленную на противодействие выявленным рискам для их минимизации.

- Документировать риски по определенным критериям и хранить всю отчетность.

Если исполнять данные циклические процессы, вы или ваша компания повысите уровень сопротивляемости любым формам рисков и сможете реализовать все появляющиеся возможности.

## Глава 2

# Доходность и риск

*Инвестирование не так сложно, как представляется. Успешное инвестирование означает, что нужно делать некоторые вещи правильно и избегать серьезных ошибок.*

*Джон Богл*

Нельзя не упомянуть о риске и доходности, которые всегда идут рядом. Но для начала определите обе категории, чтобы в дальнейшем не было путаницы в их интерпретации.

«Риск – вероятность ненаступления ожидаемого исхода. Чем больше изменчивость финансового инструмента, тем больше вероятность того, что ожидаемый исход не наступит».

«Доходность или ставка доходности – относительный показатель эффективности вложений в те или иные активы, финансовые инструменты, проекты или бизнес в целом».

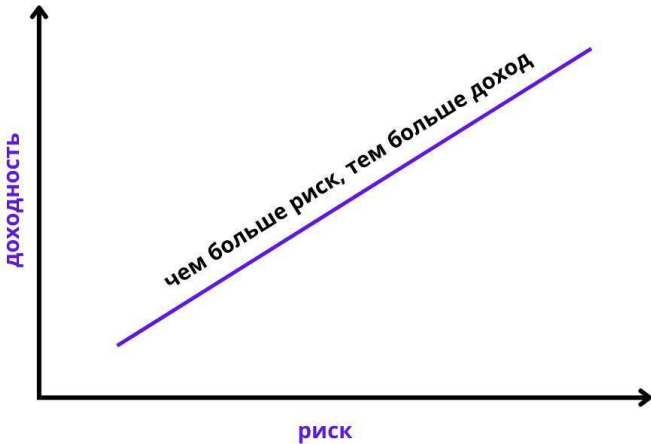
Зная ваш текущий риск и прибыль, можно оценить, насколько эффективна ваша инвестиционная деятельность. По Марковицу, «для того чтоб иметь максимум доходности при минимуме риска, ваши инвестиции должны находиться на границе эффективности».

В идеале оптимальное соотношение риска и доходности,

когда риски несущественные, а доходность – высокая. Вообще же, это соотношение – краеугольное понятие для любого инвестора, и определяется оно следующим образом: доходность должна быть прямо пропорциональна риску. То есть чем больше риск, тем больше прибыль, чем меньше риск, тем меньше доходность. По-моему, эта аксиома достаточно логична.

Для иллюстрации привожу график «Доходность-риск», где прямая, направленная вглубь 1-й четверти координатной плоскости (в сторону обеда на циферблате):

## Соотношение доходности и риска



На графике ось абсцисс (горизонтальная прямая) измеряется в СКО (то есть среднеквадратическое, или стандартное отклонение). СКО измеряет изменчивость инструмента с течением времени. Именно изменчивость является главным проявлением риска.

Чем выше уровень отклонения от средней величины, тем выше риск. Соответственно, чем меньше уровень, тем ниже уровень волатильности.

*«Рассмотрим, как работает стандартное отклонение*

на примере. Допустим, что средняя годовая доходность некой инвестиции составляет 5%, а годовое стандартное отклонение доходности этой инвестиции равняется 10%.

Это означает, что среднегодовое отклонение от 5% составляет 10%. Иногда оно оказывается большим, иногда – меньшим, но в среднем оно равняется 10%. При «нормальном распределении» годовой доходности во времени вероятность того, что годовая доходность окажется в интервале между -5% и +15%, равняется 68%.

В случае нормального распределения в пределы одного стандартного отклонения попадают порядка 68% ожидаемых будущих доходов. Это означает, что вероятность того, что фактический результат будет отстоять от ожидаемого значения больше, чем на величину одного отклонения, равняется лишь 32%.

Вероятность того, что фактический результат попадет в пределы двух стандартных отклонений от ожидаемого значения соответствующего распределения, равняется приблизительно 95%, а вероятность того, что он попадет в пределы трех отклонений от ожидаемого значения, составляет более 99%.

1 стандартное отклонение соответствует вероятности 68%.

2 стандартных отклонения соответствуют вероятности 95%.

3 стандартных отклонения соответствуют вероятности

сти 99,5%.

*Среднеквадратическое (стандартное) отклонение доходности различных классов активов не является статичной величиной. Бывают времена, когда доходность одних классов активов оказывается более волатильной, чем доходность других».*

*Ричард Ферри. «Всё о распределении активов»*

Понять суть соотношения пары «доходность – риск» просто, главное, учитывать некоторые нюансы.

Начнем с того, что существует такое понятие, как «безрисковая ставка», или прибыль. Имеется в виду доходность, которую можно получить, минуя риски. Вроде бы хорошая новость. Но дело в том, что безрисковая ставка самая маленькая из всех возможных предсказуемых норм. Ставка на государственные облигации как раз является мерой подобной безрисковой нормы доходности. Считается, что вероятность дефолта низкая, поэтому можно быть уверенным, что прибыль, хоть и небольшая, но будет получена. Относительно уверенности на счет низкой вероятности дефолта я бы поспорила. Но сейчас мне важно показать вам только принцип действия, чтобы вы поняли.

Двигаемся дальше. Всем нам важно понимать, как быстро растет прибыль, правильно ли выбрана ценная бумага, каковы риски, связанные с ней. А для этого нужно уметь вычислять среднюю доходность. Обрадую, этот коэффици-

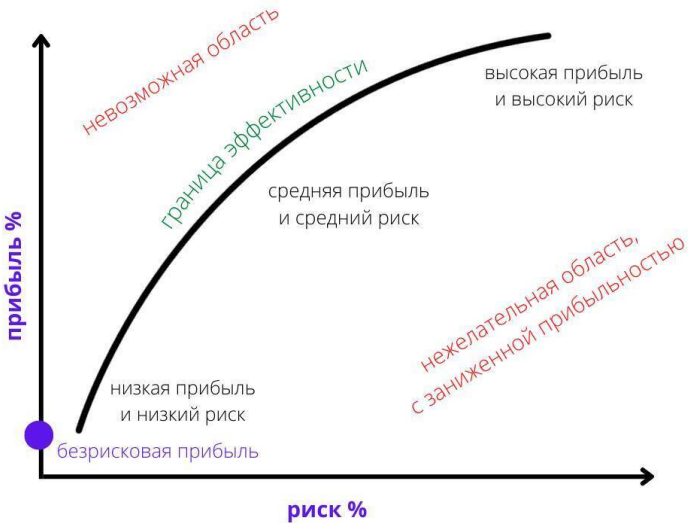
ент (средняя доходность) поддается измерению.

Напомним, что средняя доходность вычисляется через геометрическое среднее ( $[a_1 \cdot a_2 \cdot a_3]^{1/n}$ ), а не арифметическое ( $[a_1 + a_2 + a_3]/n$ ). Геометрическое среднее, в отличие от арифметического (простого), равно корню  $n$ -й степени из произведения всех  $n$  элементов.

$$\bar{x} = \sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n}$$

Гарри Марковец, упоминаемый мною выше, выдвинул теорию, в которой описывает оптимальный портфель и «границу эффективности». Согласно Марковицу, «прирост к доходности сопровождается бóльшим приростом к риску». Поэтому надо очень вдумчиво выбирать инструменты для вашего инвестиционного портфеля, чтобы он приносил прибыль.

Иллюстрация соотношения риска и доходности:



По Марковицу, инвестиции должны находиться на стыке области с заниженной доходностью и невозможной области с заниженным риском. Этот стык Марковиц назвал «границей эффективности».

Как показывают практика и опыт нашей страны, те игроки, которые находятся в активном поиске новых инвестиционных идей и инструментов, получают отдачу в разы выше, чем те, кто «ждет у моря погоды».

Риск потери против риска ожидания иногда просто несопоставим, потому доходную часть вашего портфеля реко-

мендую держать в разных валютах. Нет никакого смысла держать деньги в сейфовой ячейке, не включая их в оборот. Ведь они должны работать на инвестора, а не против него.

Дорогой читатель, уверяю вас, у меня не было цели запугать вас математическими выкладками. Мне только хотелось подчеркнуть, что инвестиции, как и любое другое серьезное дело, требуют глубинного погружения, изучения. Невозможно явиться на рынок без знаний и планировать там победить. Увы, так не получится. Поэтому выхода два: выделить время и изучить всё самостоятельно либо обратиться к проверенным профессионалам.

Чтобы перестать бояться и начать инвестировать, надо помнить, что период высокой волатильности – отличный момент для переосмысления подхода к инвестированию. Да, инвестировать стало гораздо проще, но все равно легкомыслие недопустимо.

Выводы:

– Идеальное соотношение риска и доходности, когда риски несущественные, а доходность – высокая.

– «Безрисковая ставка» – возможность получить доходность, минуя риски. Но безрисковая ставка самая маленькая из всех возможных предсказуемых норм.

– «Прирост к доходности сопровождается бóльшим приростом к риску». Чтобы инвестиционный портфель приносил прибыль, надо вдумчиво выбирать его инструменты.

– Инвестиции должны находиться на «границе эффектив-

ности», то есть на стыке области с заниженной доходностью и невозможной области с заниженным риском.

– Игроки, которые находятся в активном поиске новых инвестиционных идей и инструментов, получают отдачу в разы выше, чем те, кто бездействует.

# Глава 3

## Внутренние опоры

*Зрелость или психическое здоровье – это способность перейти от опоры на окружение и от регулирования себя окружающей средой*

*к опоре на себя и саморегуляцию.*

*Фредерик Перлз*

Чтобы заниматься бизнесом, предпринимателю понадобятся: полученный опыт, финансовые накопления, поддержка со стороны инвесторов или партнеров. Справедливая трактовка. Только в ней не учтен еще один актуальный компонент: тревожность. Современный мир – мир изменений и кризисов. Старое стремительно разрушается, причем замена еще не проявилась. Да, для нас подобное не в первый раз. Но от этого тревога по поводу неопределенности будущего не становится проще или легче.

Многие экономисты, политологи, футурологи уверяют, что в ближайшие годы не станет ощутимо легче. Есть и такие, кто пугает, что мы еще несколько лет будем двигаться в сторону ухудшения, и только потом синусоида развития общества начнет подниматься вверх. К сожалению, прогноз слишком обтекаемый. Новый порядок жизни, увы, рождается из хаоса неопределенности. Жизнь не ставит перед со-

бой задачи компенсировать нам наши неудобства. Выруливать придется самим.

Но не будем спешить огорчаться. Психологи уверяют, будто чувство неудовлетворенности полезно. Оно рассеивает ненужные иллюзии по поводу наших ожиданий. Нет иллюзий – нет лишних надежд, а значит, и нет фрустрации (или состояния безысходности). Скажу, наверное, странную на первый взгляд вещь: оптимизм вреден. Казалось бы, как он может навредить? Оказывается, может. Оптимист уверен, что обязательно получит награду за перенесенные беды. А в жизни это так? Не факт. «Ахиллесова пята» оптимиста – его «розовые очки», иллюзорное представление о реальности. Чем плохо? Наверное, ничем, если самообман – норма жизни. По мне, так лучше видеть всё, как есть на самом деле, без прикрас. Так что советую не очаровываться понапрасну. Сегодня у иллюзий слишком горькое послевкусие.

Тем не менее, если жизнь оказалась не столь прекрасна, как хотелось бы, а вы уже успели наступить на горло природному оптимизму и не позволили ему создать очередные «воздушные замки», даже в такой ситуации есть свои плюсы.

Главный – это ясность, понимание того, что происходит. Особенно полезно это сейчас, когда многих накрывает паника из-за незнания, что делать. Согласитесь, если ты, как слепой котенок, тычешься обо что-то колючее и явно враждебное, то это, мягко говоря, очень неприятно. Понимание же ситуации снижает уровень тревожности, поддерживает жиз-

ненный тонус и самооценку. Успокоившись и проанализировав ситуацию, можно пусть с небольшим, но облегчением выдохнуть: сейчас не получается не только у меня, у всех. Так что проблема не во мне, а в ситуации. Это аргумент для самооценки, чтобы не падать духом. Не опускайте рук, не прекращайте попыток. Пусть даже у вас нет необходимого опыта. Это не повод отказываться от своих планов, целей, желаний. Надо просто адаптировать их к новой реальности.

Есть мудрая мысль как раз про такое положение: «Когда закрывается одна дверь, 99 – открываются». С грустью можно констатировать, что привычная дверь «Респектабельная стабильность» закрылась, нужно искать другие двери и ключи к ним. Основная установка, которую в связи с этим следует запомнить: спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Чтобы сохранить равновесие и не свалиться в бездну, нужно научиться балансировать самостоятельно.

Но не огорчайтесь! Безвыходных ситуаций не бывает. Как шутит Николай Фоменко: «Выход есть всегда. Даже если вас съели, у вас два выхода». В нашем случае тоже:

Оставить всё как есть и горевать.

Оглядетесь и осмелитесь что-то изменить, то есть действовать.

Первый вариант действий, вернее, бездействий, никуда не ведет. Но есть люди, для которых он привычный жизненный сценарий. Я за свободу выбора. По моему мнению, человек имеет право на любой вариант. С одной оговоркой, каким

будет результат, будет ли он его устраивать. Не приведет ли такая стратегия к ощущению сбитых ориентиров, размытости идентичности? При таком развитии событий растущая зависимость от происходящего в мире представляется многим не как возможность, а как угроза. И самое время вспомнить про внутренние опоры – без них не обойтись.

Что я имею в виду, когда говорю о внутренних опорах? Это то, что отличает вас от других, что наполняет смыслом жизнь. У каждого человека свои внутренние опоры. Зачастую опорой является то, что наполняет ресурсом, спасает от выгорания, снижает тревожность, возвращает смысл. Внутренней опорой может стать любимое дело или хобби, кто-то черпает силы в природе, неспешных прогулках, в переполняющем чувстве благодарности за возможность просто жить. Я же ищу опору в своих корнях и ментальности, традициях.

В корейской семье традиции имеют огромное значение. Из поколения в поколение передаются определенные устойчивые связи и формы поведения. Серьезное влияние на процесс воспитания и социализации подрастающего поколения оказывает этическая сторона общения, которая формирует во взрослом человеке умение сохранять душевное спокойствие и гармонию между внутренним и внешним миром. Достижение этого, на мой взгляд, возможно только, если человек ощущает себя членом семьи, общества, государства. Мои слова подтверждают результаты этнографических и социально-психологических исследований, которые

гласят, что отличительными чертами корейского национального характера являются любовь к труду, гостеприимство, доброта, искренность, учтивость.

В нашей семье принципы воспитания были ориентированы на развитие нравственных и этических установок. Взрослые прививали нам дух здоровой конкуренции и постоянного совершенствования.

Те же принципы я стараюсь перенести в Vitis Advisors Group, потому что компания тоже относится к моим внутренним опорам. Мы стремимся создать территорию, где каждый, и клиент, и сотрудник, чувствовал бы заботу, а не только выгоду от сотрудничества с нами. Для этого на протяжении всей истории развития компании мы обращаем особое внимание на то, с кем мы работаем. Эффективная команда – это 90% успеха проекта. Формирование команды у нас происходит на основе добровольной готовности стать ее частью, заинтересованности в достижении результата и верности своему слову. Наши специалисты в состоянии разработать уникальные методы решения, продукты и услуги, в том числе в рамках ограниченного времени. Продуктивность компании проявляется и в уровне компетентности сотрудников. Наши специалисты имеют необходимый и дополнительный набор знаний для выполнения самых сложных заданий. Всё это вместе позволяет компании Vitis Advisors Group оперативно реагировать на любые изменения рынка.

Но чтобы создать такую команду, нам пришлось в первую

очередь проанализировать поставленные цели, видение конечной точки, выработать корпоративные ценности компании. Я абсолютно уверена: команда в состоянии развиваться и расти только тогда, когда есть понятные для всех правила работы, общность целей, постоянное совершенствование существующих бизнес-процессов. Всё это позволяет нам как зрелой команде нести полную ответственность за свою работу.

На постижение подобного финансового дзена уходят годы. Но оно того стоит. Скороспелые решения нежизнеспособны. В этом смысле я верю одному из богатейших людей мира – Уоррену Баффетту, который советует не гнаться за быстрым профитом, а вдумчиво относиться к рискам, что кроются за каждым решением. От себя добавляю: особенно если они касаются командообразования и инвестиций.

Однако вернемся к инвестированию. Иметь пассивный доход мечтают все, но не все что-то делают, для того чтобы он появился. Чем так пугает инвестирование? Когда я спрашиваю у своих потенциальных клиентов, то чаще всего слышу:

– Мне страшно вкладывать свои деньги, ничего не понимаю в этом.

– Я боюсь не понять, как высчитывается комиссия брокера или фонда.

– Боюсь, что случайно не заплачу налоги, потом меня обвинят и посадят в тюрьму за это.

– Вдруг я буду покупать акции не тогда, когда надо.

– Хотела купить облигации, начала разбираться, запуталась и не стала.

– Рынок такой нестабильный сейчас, вдруг не успею отследить.

В итоге деньги у людей практически бесполезно лежат на вкладах. Сразу спешу успокоить: инвестиции вызывают сомнения и тревогу у многих новичков. Это нормально, ведь на кону честно заработанные деньги и привычное качество жизни. Плохо, если страх будет стоять между вами и вашей комфортной жизнью. Чтобы справиться с этим страхом, нужны знания.

А знание состоит в том, что инвестиции – это ваш билет в лучшее будущее. Кроме того, вы сильно удивитесь, если я скажу, что вы уже занимаетесь инвестированием и даже риск-менеджментом, ежедневно распределяя и планируя свой бюджет! Просто не все догадываются об этом.

# 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.