

17 рецензий на лучшие книги о финансах, инвестициях, экономике.

Владимир Никонов

Оглавление

«Мой сосед — миллионер»	3
«Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок»	5
«Заходит экономист в публичный дом»	9
«Экономист под прикрытием».....	12
«Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца»	14
«Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка».....	17
«Фейк. Как ложь делает бедных и средний класс еще беднее»	19
«Как я обанкротил „Бэрингз“»	21
«Один хороший трейд».....	24
«Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными»	25
«Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю».....	31
«Большие долговые кризисы. Принципы преодоления»	33
«Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткоине».....	36
«Уроки для молодого экономиста»	40
«Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии»	42
«Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов».....	46
«Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке»	52

«Мой сосед — миллионер»

Уильям Д. Данко, Томас Дж. Стэнли

Почему работают одни, а богатеют другие?

Чтобы узнать секрет богатства, авторы книги «Мой сосед — миллионер» Уильям Д. Данко и Томас Дж. Стэнли в течение 20 лет опросили более 500 миллионеров в США. Оказалось, что богачи — это совсем не те люди, образы которых представляют себе массы.

«Большинство жителей Америки ничего не знает о богатстве — в его настоящем смысле. Если у вас высокий доход, это не значит, что вы богаты. Если вы тратите подчистую свою огромную зарплату, то вы просто шикарно живете, не более» (Уильям Д. Данко, Томас Дж. Стэнли).

Кого считать богатыми? Авторы определяют богатство по размеру капитала: порог богатства начинается с одного миллиона долларов. Есть и другой способ определить, богаты ли вы. Исследователи предлагают формулу расчета. Слегка упростил ее для наших реалий.

Формула: умножьте свою месячную зарплату на возраст. Полученная сумма — это размер капитала, с которым вы можете считать себя богатым человеком. Например, зарплата 50 тысяч рублей и возраст 40 лет: $50\,000 \times 40 = 2\,000\,000$ рублей, и вы богаты. Полученная сумма — это ориентир вашего богатства. Шутки ради нужно учесть еще и кредитную задолженность, потому что размер капитала у большинства людей отрицательный, из-за кредитов.

Авторы книги делят людей на две категории: отличный накопитель богатства и плохой накопитель богатства. Кто богат, а кто им прикидывается. Причем разница накоплений между двумя этими категориями при одинаковом доходе различается в 4 раза. Откуда такая разница?

Вкратце, это понты. Неправильное понимание сути богатства. Стиль жизни, при котором казаться важнее, чем быть. Авторы приводят сравнение, как одеваются миллионеры и их «подрожатели», как живут, какие машины выбирают.

«Согласно данным наших последних исследований, типичный американский миллионер никогда не тратил более 399 долларов на одежду для себя или кого-нибудь другого... Около половины опрошенных сообщили, что никогда не тратили на обувь больше 140 долларов... Половина миллионеров ни разу в жизни не потратила на часы больше 235 долларов».

Залог богатства миллионеров — БЕРЕЖЛИВОСТЬ. И оба супруга должны обладать этим качеством. Если же муж и жена — гиперпотребители, то они обречены не быть богатыми.

Миллионеры живут в обычных районах и ездят на обыкновенных машинах. Выбору и смене автомобиля посвящена целая глава с таблицами и марками машин.

Переезд в престижный район приводит к повышению расходов семьи. Нужно же соответствовать статусу окружения. Большинство жителей таких районов на самом деле не богатые люди, а мимикрирующие под них, поэтому ваш обычный сосед может быть миллионером, а в топ-районе города могут жить закредитованные люди.

Богатство создается тем, что люди тратят меньше, чем зарабатывают. Разницу инвестируют. Годы и сложный процент делают свое дело.

В США миллионеры — это в большинстве своем богачи в первом поколении. Наследство не играет роли и даже ухудшает возможность стать богатым. Также не имеет значения в США место рождения. Выходцы из других стран успешнее, чем сами американцы (в частности, русские эмигранты добиваются в США большего по сравнению с другими эмигрантами).

Интересный факт и совет: не давать взрослым детям деньги. Финансовая поддержка взрослых детей отрицательно влияет на их стремление к богатству.

Книга наполнена примерами сравнения людей, зарабатывающих одинаково, но ведущих разный образ жизни. Спустя годы при равных доходах одни становятся богатыми, а другие не протянут без работы и месяца. Главный враг богатства — потребление как навязанный американцам образ жизни. СМИ сформировали обманчивое представление о богатых людях, и это представление другие берут за образец. Между прочим, заказ на демонстрацию «стиля богатых» может исходить от налоговых служб США, потому что, когда люди потребляют, они платят налоги, а те, кто грамотно инвестирует, освобождены от них.

Возвращаясь к главному вопросу: почему работают одни, а богатеют другие? Потому, что одни люди умеют контролировать свои желания, могут устоять перед соблазнами и инвестировать деньги, а другие нет.

Мой опыт жизни один в один подтверждает результаты исследований авторов. Какой бы ни был уровень дохода, он не создает сам по себе богатства (вспомните формулу богатства: доход в месяц × возраст). Только бережливость и инвестиции с годами делают одних людей богаче, а других оставляют на том же самом месте.

Рекомендую книгу Уильяма Д. Данко и Томаса Дж. Стэнли «Мой сосед — миллионер». Особенно если вы молоды и хотите стать по-настоящему богатыми.

«Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок»

Эдвард Торп

Эдвард Торп взломал карточную игру блек-джек.

Столетиями считалось, что обыграть казино невозможно — заведение всегда в плюсе. Но для Эдварда Торпа сошлись звезды. Возникновение его интереса к математике игры блек-джек совпало с появлением первых компьютеров. Ручные расчеты для поиска стратегии выигрыша в блек-джек потребовали бы тысячи лет. Эдвард Торп написал программу еще на перфокартах (!). Его расчеты показали, что игрок может получить преимущество перед казино в игре блек-джек, если будет считать карты и придерживаться простой стратегии. Критерий Келли.

После получения математических доказательств Эдвард Торп опубликовал свои научные исследования и написал книгу «Обыграй дилера», которая тут же стала популярной.

Дело оставалось за малым: проверить теорию на практике.

«В конце концов я решил отправиться в Неваду, отчасти для того, чтобы заткнуть рот любителям распространенных и довольно раздражающих издевок над учеными: „Если вы такие умные, почему же вы такие бедные?“ Мне казалось, что я должен представить своим читателям доказательства того, что моя система действительно работает, несмотря на все презрительные усмешки казино, считавших мои утверждения смехотворными. Это было делом чести и моего личного самоуважения. Последней каплей стало высказывание одного администратора казино, выступавшего по телевидению. Он сказал: „Когда ягненка ведут на бойню, он в принципе может убить мясника. Но мы всегда ставим на мясника“» (Эдвард Торп, «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок»).

Эдвард Торп с сообщниками выносил одно казино за другим: «Ягненок дождался своего часа».

Стратегия была простая: когда подсчет карт показывал преимущество игрока, нужно было пропорционально преимуществу повышать ставку. Главное — иметь запас наличности, банкролл. Ученому деньги предоставили богатые партнеры. Это была игра в чистую математику, в которой невозможно было не выиграть.

Поначалу казино посмеивались над попытками их обыграть (считалось, что это невозможно), но когда Эдвард Торп стал систематически уносить из них деньги, то отношение изменилось. Его перестали пускать в игорные залы (в некоторых штатах можно запрещать кому-то доступ в казино без объяснения причин), тогда Торпу пришлось маскироваться так, что его не узнавали даже близкие.

«Однажды, когда я вернулся из поездки замаскированным таким образом, дети не узнали меня. Напуганные видом бородатого незнакомца, они расплакались».

В других заведениях против него начали выставлять шулеров. Эдварду Торпу пришлось прибегнуть к помощи специального человека, который следил со стороны за игрой и распознавал, когда против Торпа мошенничают. Тогда они уходили из этого казино. Даже специальный консультант по надзору за азартными играми был на стороне казино и своим присутствием в зале выдавал Эдварда Торпа — приходилось прятаться от этого «помощника». Торпа пробовали отравить и даже убить.

Владельцы казино не могли поверить, что их могут обыграть с помощью математики. Они думали сначала, что Эдвард Торп прибегает к хитростям, метит карты, использует другие приемы. В казино усиливали меры предосторожности, тасовали карты, меняли колоды и даже правила игры в блэк-джек — ничего не помогало. Заведения наводнили читатели книги Эдварда Торпа «Обыграй дилера», которые тоже стали систематически обыгрывать казино.

Эдвард Торп доказал на практике верность своих расчетов и переключился на... рулетку. Вместе с легендарным Клодом Шенноном они разработали первый в мире портативный компьютер, который рассчитывал движение шарика на рулетке и подсказывал, на что ставить. Преимущество игрока с компьютером достигало 44 %. История умалчивает, сколько денег они заработали на этом. Эдвард Торп пишет, что они отказались от использования этой системы:

«Ни я, ни Вивиан, ни Клод и Бетти не хотели заниматься необходимыми для этого репетициями, переодеваниями, гримированием и прочими уловками, а известность, которую я приобрел благодаря блэkdжеку, делала меня слишком заметной фигурой, чтобы долго оставаться неузнанным. Никто из нас не готов был тратить на это долгое время, которого неизбежно потребовала бы такая маскировка. Поэтому мы отложили проект в сторону, хотя и не без некоторых колебаний. Я всегда считал, что это было правильное решение».

Действительно правильное. Зачем по мелочам обыгрывать казино, когда есть гигантское казино — биржа! Эдвард Торп переключился на спекуляции и инвестирование. И первым делом, как это бывает с новичками, прошел платное обучение у «мистера Рынка». Эдвард Торп, несмотря на то что обыгрывал казино и был математиком, совершил в начале деятельности на бирже типичные ошибки.

«Получив от мистера Рынка все эти уроки, можно было поверить в правоту исследователей, утверждавших, что любое преимущество на рынках бывает лишь ограниченным, небольшим и преходящим и быстро используется самыми умными или самыми информированными из инвесторов. Мне в очередной раз предлагалось принять на веру общее мнение, и я в очередной раз решил проверить его на собственном опыте».

Эдвард Торп узнал о хеджировании и арбитраже. И тут у него «пошла карта». Он понял, что может находить неверно оцененные бумаги и делать на этом деньги. Организовал свое инвестиционное товарищество, привлек вкладчиков и извлекал выгоду из всего, в чем находил преимущество.

По иронии судьбы он стал зарабатывать деньги с других уровней реальности:

«В то же самое время из игорного бума в Атлантик-Сити с его временно дружелюбной атмосферой и разумными правилами игры в блэкджек извлекала прибыль команда игроков, использовавшая мои методы игры. Ирония заключалась в том, что пока они выкачивали миллионы долларов из столов для блэкджека в казино Resorts, я зарабатывал на ценных бумагах компании Resorts совсем в другом месте».

Книга Эдварда Торпа «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок» приносит вдохновение. Если вы не читали ничего другого по теме рынков, то эта книга покрывает необходимый минимум. Эдвард Торп объясняет, почему нужно инвестировать в индексы, как работает сложный процент и даже делится секретом распоряжения временем, который, как оказывается, у него переняли другие миллионеры.

Суть управления временем в том, что нужно знать, сколько стоит час твоей работы, и не заниматься делами, стоимость которых ниже. Выгоднее покупать время других людей, если оно дешевле твоего. Сколько я об этом пишу! И вот нашел первоисточник.

Эдвард Торп рассуждает о здоровье:

«Я считаю, что каждый час, потраченный на упражнения, уменьшает на один день время, которое я когда-нибудь могу провести в больнице».

И главное, зачем ему столько денег? Он создает фонды благотворительности, которые, благодаря сложным процентам, смогут помогать людям даже после его смерти.

«Что бы вы ни делали, радуйтесь жизни и тем людям, с которыми вы ее разделяете, и оставьте после себя что-нибудь, что поможет следующим поколениям».



Рекомендую книгу Эдварда Торпа «Человек на все рынки: из Лас-Вегаса на Уолл-стрит. Как я обыграл дилера и рынок».

P. S.

«В блэкджеке меня привлекали не деньги. Хотя нам и не помешали бы несколько лишних долларов, мы с Виван были готовы к обычной жизни ученых с небольшими доходами. Меня занимала возможность найти способ выигрывать силой мысли, не выходя из собственной комнаты» (Эдвард Торп).

«Заходит экономист в публичный дом»

Эллисон Шрагер

Книга Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом» шокирует с самого начала. Как вы думаете, сколько зарабатывает проститутка в США?

Внимание, эта информация может травмировать вашу психику.

Эллисон Шрагер пишет:

«В среднем час стоил 1400 долларов (104 тысячи рублей), хотя цена существенно варьировалась — это зависит от работницы и спектра услуг. Минимум составил всего 360 долларов (26 тысяч рублей) (столько берут за час те, кто недавно устроился в бордель), максимум — целых 12 тысяч долларов (892 000 рублей)».

Годовой доход опрашиваемой автором проститутки — свыше 600 тысяч долларов (более 40 миллионов рублей) в год.

Смотришь на эти цены и думаешь: что это, как не гиперинфляция доллара? Или же полиция и ФБР США работают косвенно на такие высокие цены. Ведь проституция во многих штатах под запретом, и за нее грозит наказание обеим сторонам процесса. Получается, что службы закона работают на сутенеров и проституток, поднимая цены на их услуги. Для клиента это плата за риск. Добавьте туда еще преследования за харассмент и осознайте, почему секс в США такой дорогой. Даже Билл Гейтс не может его толком себе позволить и соблазняет коллегу (пол сотрудника-любовника не разглашается)).

Эллисон Шрагер отправилась в публичный дом, чтобы понять, стоит ли наценка на легальность проституции своих денег. Надбавка за официальность услуг проститутки составляет 300 %, но это плата за снижение риска улицы. И оно, как утверждают сами проститутки, того стоит.

Если вы думаете, что проститутки в США много зарабатывают, то породистые лошади зарабатывают еще больше. Эллисон Шрагер рассказывает, что сеанс с одним из лучших жеребцов для кобыл стоит 70 тысяч долларов (5 200 000 рублей). «По графику в тот сезон он должен был оплодотворить 170 кобыл — в среднем по три в день». Ох, не тем ты, дядя Федор, занимаешься.

Это были самые интересные факты из книги Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом», которые автор привела для описания риска.

Понять тему риска легко на примере, который вам знаком. Представьте, что вам нужно добраться из дома куда-то в город и сделать это точно вовремя. Вы можете отправиться в место назначения пешком и гарантированно успеете. Можете рискнуть и отправиться на машине. В этом случае вы выиграете время на поездке, но можете и опоздать из-за пробок. Мы оцениваем риск каждый раз, когда

отправляемся на вокзал и в аэропорт. Цена опоздания на самолет или поезд велика, и мы уменьшаем риск, жертвуя временем ожидания.

Автор, на удивление для женщины, грамотно рассуждает о природе риска. И главная мысль, на мой взгляд: «Знайте, ради чего вы идете на риск! И решите, стоит ли оно того».

Автор предлагает систему.

Метод состоит из трех этапов; он помогает четко оценить, на какой риск вы готовы пойти, чтобы добиться желаемого.

- 1. Какова ваша конечная цель? Что будет, если вы ее достигнете?*
- 2. Как добиться своего без риска или с наименьшим возможным риском? То есть как достичь цели гарантированно?*
- 3. Возможен и желателен ли безрисковый вариант? Если нет, на какой риск вам придется пойти, чтобы получить результат?*

Например, разрушать семью ради интриги или желания попробовать что-нибудь новое в жизни — это огромный риск. Выгода и ожидаемые потери несопоставимы. К сожалению, именно женщинам труднее всего дается теория вероятностей и разрушение браков происходит по их инициативе.

То, что кажется рискованным, может быть безопасным, и наоборот. Так, теплое местечко на работе для молодого человека может стать западней. Человек начнет это осознавать, когда это теплое местечко начнет «подгорать». Держаться за работу в бюрократических скучных компаниях для молодежи — это огромный риск!!! Пока нет семьи, ипотеки, нужно рисковать. Искать себя. С финансами аналогично. Если ты только начинаешь, то лучше ввязываться в различные авантюры. Криптовалюты, например. Потери небольшие, а потенциальная выгода существенна.

«Сколько вы знаете миллионеров, которые стали богаты, инвестируя в банковские депозиты? Вот то-то же» (Роберт Дж. Аллен).

У пенсионера же другая задача. Ему нужен стабильный доход с минимумом риска. Решите, чего вы хотите. Стоит ли риск того?

Эллисон Шрагера в книге «Заходит экономист в публичный дом» рассматривает риск на примере не только проституток, коннозаводчиков, но и Голливуда, папарацци, серферов и военных (на них срабатывает [закон Годвина](#), и там книгу можно перестать читать).

Мысль из главы про серферов: гидроскутеры помогают спасать серферов. Может, тогда снабдить спасателей на Черном море гидроскутерами? Чтобы в той же Анапе тягуны не затягивали людей одного за другим в море. Кстати, еще мысль.

Когда вдруг понадобится кого-то спасти, подумайте, сделайте паузу, поищите вариант. Например, кидаться в море спасать утопающего может быть опасно. Секундное размышление и поиск спасательного круга, да хотя бы нарукавников, уже повысит шансы на спасение.

Нужно обучаться вероятностному мышлению. Автор пишет: *«Гигеренцер убежден, что грамотности в области риска и вероятностей нужно учить, как учат читать и считать. От рождения читать мы не умеем — этому нас обучают, потому что в современном мире без чтения не обойтись. Исследования ученого показывают: люди способны понять риск, но в ходе эволюции мозг оценивал его в другой среде, поэтому частота нам понятнее, чем вероятность. Сейчас среда меняется, и статистическая грамотность становится такой же важной, как и умение читать.»*

Мышление в категориях вероятностей не появляется само по себе, зато скрытая способность к оценке риска наделяет нас небывалой силой».

Книга Эллисон Шрагер «Заходит экономист в публичный дом» хайповая по названию, но поможет начинающим задуматься о рисках. Для достижения успеха необходимо рисковать! Продуманно и осознанно.

«Экономист под прикрытием»

Тим Харфорд

Что интересного почитать по экономике?

Рекомендую книгу Тима Харфорда «Экономист под прикрытием». Она развлечет и заставит задуматься над рядом вопросов. Например, чем определяется стоимость чашки кофе?

У меня самого дома профессиональная кофемашинка DeLonghi Primadonna 36.364.M. Покупал ее за 100 тысяч рублей, и получается, что первая чашка кофе мне обошлась в эти самые 100 тысяч. Вторая была уже подешевле, 50 тысяч рублей... Сейчас же, когда сделано 10 тысяч капучино, цена опустилась до 10 рублей за чашку, не учитывая расходы на само кофе и молоко. Можно ли так считать цену кофе? Или от чего она зависит у кофеен?

Кажется, что цена на кофе определяется арендной платой. Проходимость места обеспечивает продажи. Но в итоге стоимость кофе зависит от того, сколько мы готовы за него заплатить. Один не даст больше 70 рублей, другой готов заплатить и 250 рублей за стаканчик. И суть экономики кофейни в том, чтобы найти способ, как выявлять клиентов, которые могут купить дорого кофе, и как при этом продавать и извлекать прибыль даже из тех кофеманов, которые не могут много заплатить. Вспомните об этом, когда увидите в «Старбаксе» длинный список разных цен. Это все экономика и тема для исследований.

Экономические хитрости влияют на стоимость недвижимости. Например, чтобы удерживать на нее высокие цены, в Лондоне создали зеленый пояс, чтобы город не разрастался.

У нас же в Краснодаре полями и огородами город застраивается, что сдерживает рост цен на квадратный метр.

Есть вопросы, которые могут решить экономисты, но они пока этого не сделали. Например, автомобильные пробки. По мнению автора книги, причина заторов в том, что люди не платят за движение по дорогам. Кажется, это спорно, если вспомнить, что оплачивается бензин, налоги, страховка. Но это непрямая плата за передвижение. Водитель не осознаёт вреда, который он наносит во время движения в час пик. Он считает, что заплатил и совесть его чиста. Но это не так. Решением было бы обязать водителей платить за каждую поездку!!! Я поддерживаю эту инициативу.

Скажете, что это невозможно? Да я уже сам давно живу в этой новой экономике. Я плачу за каждую (!!!) поездку, причем в пробку цена выше, как и должно быть, чтобы сдержать наплыв желающих. Я передвигаюсь на такси, и стоимость поездки зависит от загруженности дорог. Если цена высока, то можно выбрать альтернативы, например трамвай, или отказаться от поездки. Такие вопросы, как

пробки на дороге, можно решить экономически, но для этого нужна политическая сила воли.

На знании экономики можно сделать миллиарды! Это доказали британские ученые, когда устроили аукцион по продаже частот 3G. Их грамотный подход к аукциону позволил выручить 22,5 миллиарда фунтов, тогда как в других странах частоты были отданы почти что бесплатно. Вот она, сила и мощь знания. И вы еще спрашиваете, зачем читать книги? На кону миллионы и миллиарды.

В книге Тима Харфорда «Экономист под прикрытием» также рассматривается, почему одни страны бедные, а другие богатые. Как коррупция разъедает экономику и как грамотная экономика, как в случае с Китаем, возносит страну к успеху.

Рекомендую книгу Тима Харфорда «Экономист под прикрытием». Учите экономику, если хотите быть богатыми. Все возможности для этого у нас в стране есть, но пока людям не хватает базовых экономических знаний.

«Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца»

Лейн Рэнделл

У меня есть миссия — давать книгам вторую жизнь. Электронную.

Для этого прихожу на их «кладбище» — краснодарский книжный рынок. Откапываю редкие виды еле живых экземпляров и, благодаря современным технологиям, оживляю их.

Так, однажды попал на книжный рынок спозаранку в субботу и обнаружил лавочку, которая, как потом оказалось, работает только в субботу и только до 11 утра. И я успел! Обнаружил в ее завалах книгу Лейна Рэнделла «Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца».

Есть книги, о которых никогда не узнаешь, если случайно не наткнешься на них. Эта книга из таких. Дал ей вторую жизнь. Скачать электронную версию вы можете по ссылке: <https://www.klex.ru/z2k>.

Автор этой книги издавал журнал о трейдерах на Уолл-стрит — самых богатых людях планеты в начале 2000-х.

Книга начинается за здравие и кончается за упокой. В прямом смысле слова. В начале богачи купаются в роскоши, а в 2008 году выходят из окон...

«Затем пошли самоубийства. После банкротства Bear Stearns его менеджер Барри Фокс прыгнул с двадцать девятого этажа здания, где располагался офис инвестбанка. Кирк Стивенсон, директор по операционной деятельности лондонского фонда прямых инвестиций, у которого были квартира стоимостью 5 миллионов долларов в Челси, заботливая жена и восьмилетний сын, прыгнул под колеса железнодорожного экспресса, несущегося со скоростью 160 километров в час. Таким же образом покончил с жизнью немецкий миллиардер Адольф Меркль, после того как принадлежавшая ему компания по производству цемента HeidelbergCement не смогла, как сообщалось, расплатиться по кредиту. Руководитель британского страхового подразделения банка HSBC, отец четверых детей, был найден голым в туалете в петле, после разгульной вечеринки с кокаином и проститутками. Француз-аристократ, управляющий активами, закрылся в своем офисе на Мэдисон-авеню в Нью-Йорке, наглотался снотворного и вскрыл себе вены резаком. Подобные сообщения приходили со всего света...»

А ведь все так хорошо начиналось:

«Мы набивали им животы говяжьей вырезкой, прожаренной до степени „медиум-рэр“. Заливали им глотки, выставив на каждый стол пятилитровую бутылку „ультрапремиальной“ водки Imperia, которую незадолго до этого вывел

на американский рынок новоявленный русский миллиардер. Он уверял, что она сделана по формуле, которую Александр III утвердил в качестве стандарта русской водки, из зерен озимой пшеницы, выращенной в черноземных степях, с добавлением ледниковой воды из Ладожского озера и дважды отфильтрованной через уральский кварц.

Уединиться гости могли, развалившись в „мерседесе-майбахе“ ценой 400 тысяч долларов — этаким трехтонном салоне первого класса для тех, кто почти забыл, что значит сидеть в водительском кресле...»

Книга Лейна Рэнделла «Нулевые, или Десять лет безумия Уолл-стрит глазами очевидца» повествует об атмосфере создания журнала для трейдеров. Об их роскошной жизни изнутри. Секрет их богатства был в схеме «2 и 20»:

«Управляющие хедж-фондами не только брали себе 20 процентов от прибыли, они накидывали себе сверху еще денег. Так что управляющий хедж-фондом получал в нулевые 2 процента от стоимости активов под управлением плюс 20 процентов прибыли. На их языке это называлось „2 и 20“.

...Но больше всего схема „2 и 20“ побуждала к риску. Вы получали 20 процентов всего, что фонд зарабатывал, а кто-то другой (ваш инвестор) должен был на 100 процентов оплачивать все, что фонд потерял. Я в выигрыше, что бы ни случилось. И плюс к тому первые 2 процента служили страховкой: управляющий фондом на 1 миллиард долларов (а таких было как грязи) получал 20 миллионов на личные нужды, даже если бы просто держал деньги у себя в шкафу. Иными словами, он был обеспечен на всю жизнь уже в тот момент, как привлекал деньги. Так что я в выигрыше, что бы ни случилось... а если и случится, я все равно в выигрыше».

Кстати, по такой схеме работают брокеры и сейчас. Очень удобно.

В книге можно найти необычные истории об известных людях. Например, о Джоне Траволте:

«Траволта жил в городке Окала, штат Флорида, в поместье под названием „Гигантская пещера“, которое могло похвастаться самой длинной подъездной дорожкой к дому в мире: взлетно-посадочная полоса длиной 2,5 километра позволяла приземляться и подкатывать на самолете прямо к особняку, насчитывавшему шесть спальных комнат.

Пригородный автомобиль Траволте заменял роскошный 13-местный „Гольфстрим-И“, а семейный автомобиль — полноценный „Боинг-707“, купленный у авиакомпании Qantas и переоборудованный под летающие апартаменты. Мечта героев анимационного сериала „Джетсоны“ о том, чтобы можно было из дома попасть прямо на небо, для Траволты стала реальностью. „Я гражданин планеты, — объяснял он. — Вся Земля для меня — мой дом“».

Удивительно, что журнал, рассчитанный на самых богатых людей в мире, генерировал одни убытки. Автор на протяжении всей истории ищет деньги, а в итоге теряет на всем проекте полмиллиона своих долларов.

Финал:

«Это была столь душераздирающая сцена, что я позвонил Магнусу. „Слушай, — сказал я своему партнеру по одной из величайших в нулевые медиакомпаний в секторе роскоши, — я стою здесь, мокрый до костей. Я не смог спихнуть часы за 10 процентов от их стоимости“. И мы засмеялись, это был смех сквозь слезы. Или, может, слезы сквозь смех».

Главная мысль сей книги, наверное, в том, что не в деньгах и их количестве счастье.

Скачать книгу можно по ссылке <https://www.klex.ru/z2k>.

«Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка»

Майкл Сэндел

Все ли можно купить за деньги?

В книге Майкла Сэндела «Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка» приводятся необычные истории о том, что уже можно покупать в США.

Например, вы можете застраховать ДРУГОГО человека на его смерть и получить страховку за него!

У Майкла Райса, сорокавосьмилетнего помощника менеджера компании Walmart в г. Тилтон, случился сердечный приступ, когда он помогал клиенту донести приобретенный телевизор до машины. Через неделю он умер. Его жизнь была застрахована примерно на 300 000 долларов. Но эти деньги не достались его жене и двум детям. Их получила компания Walmart, которая застраховала жизнь Райса и указала себя в качестве выгодоприобретателя.

Когда об этом узнала вдова Райса, Вики Райс, она была возмущена до глубины души. Кто дал Walmart право извлекать выгоду из смерти ее мужа? Он много работал на компанию, иногда по восемьдесят часов в неделю. «Они просто эксплуатировали Майка, — сказала она, — и после этого они получают за его смерть 300 000 долларов. Это аморально».

Пресс секретарь Walmart признал, что компания является владельцем полисов страхования жизни на сотни тысяч своих сотрудников, включая не только помощников менеджеров, но и подсобных рабочих. Но он отрицал, что компания получает от этого выгоду. «Мы утверждаем, что ничего не выиграли от смерти наших сотрудников, — сказал он. — Мы сделали значительные инвестиции в этих работников и продолжаем вкладывать в них деньги, пока они живы».

Правильно ли это? А почему бы и нет? Если человек сам себя не страхует.

Вы можете сделать ставку на то, сколько проживет больной человек.

В 1998 году The New York Times опубликовала статью, в которой рассказывалось о разгневанном инвесторе из Мичигана, который пять лет назад приобрел полис страхования жизни Кендалла Моррисона, жителя Нью Йорка, безнадежно больного СПИДом. Благодаря применению новых лекарственных препаратов Моррисон, к ужасу своего инвестора, сумел излечиться. «Никогда прежде я не чувствовал, чтобы кто либо так желал моей скорой смерти, — рассказал Моррисон. — Они донимали меня своими звонками и заказными письмами, в которых сквозил один и тот же вопрос: „Ты все еще жив?“»

Продается все и вся.

Право на отстрел находящихся под угрозой исчезновения черных носорогов: 150 000 долл. В Южной Африке владельцы ранчо получили право продавать охотникам лицензии на убийство носорогов, относящихся к исчезающему виду, что, по мнению местных властей, стимулирует скотоводов к разведению и защите данного вида животных.

Логично, да?

В США можно купить себе название стадиона, станции метро, рекламу на полицейских и пожарных машинах, странички в школьных учебниках или рекламное время на телеканале, который каждый школьник ОБЯЗАН смотреть.

Книга Майкла Сэндела «Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка» заставляет задуматься о том, как деньги влияют на наше общество.

Если компания может застраховать своего сотрудника на смерть, то выгоден ли ей живой здоровый сотрудник? Если есть платные дороги, то нужно ли решать проблему пробок? Хотели бы вы, чтобы вокруг вас в городе была одна реклама?

Что же нельзя купить за деньги? Как вы думаете?

Дружбу? Любовь?

«Фейк. Как ложь делает бедных и средний класс еще беднее»

Роберт Кийосаки

Почему богатые богатеют, а бедные беднеют?

Проблема в том, что мы пользуемся фейковыми деньгами. Так считает знаменитый автор книг о финансах Роберт Кийосаки.

Цитаты из книги Кийосаки «Фейк»:

«Богатые люди не работают за фейковые деньги».

«Люди, работающие за деньги, работают на тех, кто печатает деньги».

Что это все значит?

Как до инвестора, который наблюдает биржу и присутствует на ней уже больше 10 лет, до меня начинают доходить эти слова. Мне видится, что существует два мира. Первый — это привычный всем, где люди работу работают ради денег. Причем инфляция, вызванная накачкой деньгами системы, вызывает снижение уровня потребления. Кажется, что зарплата сохраняется, но купить на нее с каждым годом можно все меньше и меньше. Вам это знакомо?

Второй мир — это мир инвесторов. И на состояние августа 2020 года он представляется мне зазеркальем, где деньги делают деньги. Большинству людей знакома только ситуация, когда они получили деньги и потратили их. Представить, что отложенные и инвестированные деньги способны увеличиваться в несколько раз, эти люди не могут, потому что жизнь показывает, как трудно даются деньги. Но в зазеркалье, где печатаются деньги, а компании напечатать пока еще нельзя, акции растут и деньги приумножаются сумасшедшими темпами. Богатые инвестируют и богатеют, а инфляция делает людей без сбережений беднее. Что делать?

Роберт Кийосаки предлагает покупать настоящие «божьи» деньги. Драгоценные металлы: золото и серебро. Он даже выводит секрет, что золото привлекает богатство:

— Почему на вас так много золота?

— Потому что из золота сделаны божьи слезы, — с улыбкой ответил гуру. — И эти золотые слезы притягивают богатство.

Я поинтересовался, что он имеет в виду, и гуру ответил:

— Предположим, вы хотите, чтобы ваш месячный доход составлял 1000 долларов. Приобретите золота на такую же сумму.

— А если я хочу миллион в месяц, тогда надо купить золота на миллион?

Гуру, чувствуя, что моя жадность одерживает верх над духовностью, улыбнулся и сказал:

— Начните пока с тысячи, а там видно будет, сбудется ли то, что я сказал. Золото работает не для всех. Для божьей щедрости есть определенные условия.

Это было в 1986 году. Тогда у меня было мало денег, и с поиском лишней тысячи для покупки золота возникли сложности. Но мы с Ким справились. Каждый месяц мы покупали немного золота и серебра, и продолжаем делать это до сих пор. Например, когда мы захотели повысить свои месячные доходы с 5 до 10 тысяч долларов, то купили золотых монет на 10 тысяч и забыли о них. А спустя несколько месяцев наши доходы увеличились как бы сами собой.

Итак, вопрос на миллион: сколько у вас дома золота? По мнению Кийосаки, это и будет являться вашим месячным доходом. Хотите его поднять? Купите больше золота! Больше золота! Нужно проверить эту идею!

Почему, кстати, золото так ценится?

Кийосаки ссылается на бога, а мы — на взрывы или слияния звезд. Золото и серебро образуются в результате выброса и взаимодействия огромного количества энергии. И потом на метеоритах золото и серебро доставляется на Землю. Произвести у нас эти элементы не представляется возможным, нет таких энергий (нужны взрывы звезд, которые упакуются в обручальное кольцо), поэтому, пока не освоят доставку металлов с астероидов, золото и серебро будут в цене ввиду их ограниченного количества.

Роберт Кийосаки в книге «Фейк» предлагает верить и скупать только настоящие металлы, а не фьючерсы или ETF на них. Золото есть золото, и его коронная фраза: «Всегда помните, что золото и серебро переживут вас, меня, элиту и даже тараканов». То, что переживут именно тараканов, он повторяет на протяжении всей книги. Видимо, это важно. :)

Проблема с золотом в том, где его хранить. Дома нельзя, банковские ячейки вскрывают сами же банки. Хранилища? Но кто даст гарантию, что вам вернут ваше золото? Нельзя же быть такими наивными. Произойдет переворот в стране, где хранится золото, и ваше станет ихним.

Фундаментальный вопрос — зачем вообще хранить такие большие суммы денег в виде золота и ждать, что ваше золото переживет тараканов? Этот вопрос в книге не рассматривается.

Ключевое, что нужно понять: работа ради фэйковых денег — это путь в никуда. Надо переходить в верхний мир, в мир инвесторов.

«Как я обанкротил „Бэрингз“»

Ник Лисон

Вы удивитесь, узнав, чем каждый день занимается один из самых богатых людей на планете.

Каждый день миллиардер Уоррен Баффетт посвящает 80 % своего свободного времени книгам. По мнению инвестора, чтобы достичь успеха, необходимо читать... около 500 страниц в день! И главное — этот процесс можно совмещать с обдумыванием важных вопросов.

Предприниматель поделился одним из своих главных секретов: «Каждый день ложитесь засыпать, будучи немного умнее, чем вчера».

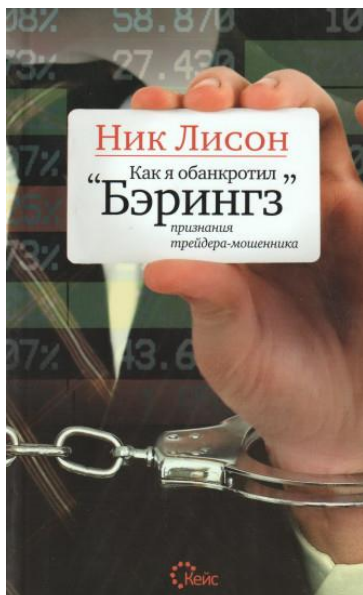
Сколько страниц в день читаете вы по своей профессии? Сколько нового вы узнаете о мире денег ежедневно?

Ориентир Уоррена Баффетта — 500 страниц в день! Сравните с тем, сколько читает обычный человек (практически ничего не читает), и вы поймете, откуда возникает такая разница в доходах между людьми.

Для себя поставил цель — узнавать каждый день что-нибудь новое о деньгах. Для этого читаю самые лучшие книги по финансам и инвестициям. Как оказалось, лучшие книги по финансам исчезают в толще времени. Это объясняется тем, что умные люди уже додумались о пользе чтения и скупили тиражи. Увидел для себя миссию — давать вторую жизнь книгам про деньги.

Я нахожу последних из могикан в букинистических лавках и становлюсь посредником между бумажной книгой и ее электронным воплощением. Так, при моем участии мы оживили книгу [«Трейдеры, Пушки и Деньги»](#).

Пришла очередь и для легендарной книги Ника Лисона «Как я обанкротил „Бэрингз“».



Ник Лисон обанкротил старейший банк мира! Автору удавалось несколько лет скрывать на секретном счету убытки, в итоге превысившие 1,3 млрд долларов. Как он это сделал? Вы это можете узнать из книги «Как я обанкротил „Бэрингз“». Она начинается в стиле сочинения «Как я провел лето», а потом стремительно разворачивается, пока не приводит к краху банка-динозавра «Бэрингз».

Чтобы вы представляли, как выглядит торговля на бирже:

Представьте, что вы ходите по магазину с тележкой для продуктов, взяли молока, но вдруг передумали и решили купить обезжиренного. Потом, в мгновение ока, когда вы выпустили из рук обезжиренное молоко и снова потянулись к обычному, его цена удвоилась, взлетев с 30 пенсов до 60. Если вы этого не ожидали и у вас слабые нервы, то, возможно, вы даже подпрыгнете от удивления. А если бы такое происходило с ценами на все продукты, вы бы впали в оцепенение.

Вы бы стояли, наблюдая за скачками цен, и думали, когда стоит брать, а когда — подождать. Вы бы начали бегать от прилавка к прилавку, требуя, чтобы окружающие расступились и пропустили вас, если бы вдруг услышали, что кукурузные хлопья продают по хорошей цене, а потом начали бы проталкивать свою тележку к полке с мятным соусом, узнав, что он идет по дешевке. Добравшись до кассы, вы были бы полностью вымотаны, и вам казалось бы, что, оказавшись вы где-то раньше, а где-то позже, то купили бы товар по гораздо более выгодной цене.

Ник Лисон, «Как я обанкротил „Бэрингз“»

История книги служит иллюстрацией, как взмах крыльев бабочки может вызвать ураган на другом конце света. Все началось с того, что руководитель Лисона решил сэкономить на персонале. И не дал Лисону нанять тех, кого он хотел. В результате простая девушка-сотрудница не расслышала, что ее просили сделать, и вместо того, чтобы продать контракты, купила их. Если вы покупали акции или

фьючерсы через брокерский терминал, то эта ошибка будет вам знакома. Наверное, каждый начинающий на бирже это проходил. Ты путаешь кнопки «Купить» и «Продать». Это классика жанра!

Ник Лисон завел отдельный счет для учета таких ошибок. Началось все с потери 20 тысяч фунтов, а потом ошибки стали накапливаться. Лисон хотел отыграться, подделывал отчетность, что позволяют деривативы. В результате из-за жадности руководства и ошибки в самом начале рухнул старейший банк мира. Карма!

На самом деле причина в том, что у банка не было системы контроля, а ошибки при такой системе были неизбежны.

Вы можете прочесть эту историю в книге Ника Лисона «Как я обанкротил „Бэрингз“» по ссылке <https://www.klex.ru/uhm> или посмотреть фильм «Аферист», снятый по книге (интереснее бегло прочитать, а потом посмотреть фильм).

Узнавайте каждый день что-то новое о мире денег и будете богаты.

P. S.

Рост прибыли... был поразительным, и мы в „Бэрингз“ пришли к выводу, что зарабатывать на рынке ценных бумаг вовсе не так уж сложно (Питер Бэринг, председатель совета директоров «Бэрингз»).

«Один хороший трейд»

Майк Беллафиоре

Для того чтобы быть богатым, нужно каждый день узнавать что-то новое из мира финансов. Например, читать книги и делать то, что там говорят.

Рекомендую для тех, кто интересуется миром финансов, книгу Майка Беллафиоре «Один хороший трейд». Автор — глава частной трейдинговой фирмы, которая спекулирует акциями в течение дня. Это внутридневной трейдинг, который не имеет общего с понятием «инвестиции».

Таким трейдерам все равно, куда идет акция, растет или падает. Они, как серферы, катаются на денежных волнах. За один день они зарабатывают тысячи долларов. Каждый.

Книга примечательна не столько рассказом о стратегиях, на которых трейдеры делают деньги, сколько описанием образа жизни таких людей. Их мировоззрения, отношения к делу. На мой взгляд, сидеть 5 дней в неделю от рассвета до заката и смотреть в монитор за движением цен акций туда-сюда-обратно, даже ради тысяч долларов, — оно того не стоит. Это фанатики, живущие ради фантиков.

Но такие люди, которые зарабатывают десятки и сотни тысяч долларов в месяц, имеют другое мышление в отношении к деньгам и людям. И этот образ мыслей ценно перенимать, если хочешь быть богатым. Например, автор поражается, как трейдеры, которых он обучает и принимает на работу к себе в компанию, не в состоянии воспринимать информацию на слух и придерживаться установленных правил.

Если вы руководитель и работаете с людьми или вы сотрудник, который хочет получить повышение, то нужно знать этот секрет общения. Секрет: для богатых людей сказанное вслух обладает силой, они не говорят просто так!!! Если они что-то сказали сотруднику, то надеются, что тот их услышит, запомнит, примет к действию.

В жизни же бедных людей слова, наоборот, не имеют никакого значения, они могут говорить что угодно. Обещать быть пунктуальными, сделать работу в срок, но не выполнить своих обещаний. Это тест, который заваливает 99,9 % людей (невозможность услышать слова и сделать четко по инструкции). В книге «Один хороший трейд» таких историй, как трейдеры не понимают и не слушают своего наставника, а потом теряют деньги, уйма.

Узнавайте каждый день что-то новое о деньгах — и они к вам придут.

«Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными»

Эрик Райнерт

Норвежский экономист Эрик Райнерт в книге «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными» приводит сенсационные данные об истинных причинах богатства и бедности народов.

Если выразить мысль в двух словах, то «это заговор». Богатые страны, прикрываясь благими намерениями, уничтожают экономики других стран. Делают они это с помощью ложных экономических теорий и денежных дотаций. Руководство по откату экономики в каменный век звучало бы так: «Уничтожьте свою промышленность и откройтесь рынку». Если вдруг (без какого «вдруг» — наверняка!) вы обеднеете, то мы посадим вас на пособия. Живите и радуйтесь под пальмами.

Секрет богатства стран — в наличии обрабатывающей промышленности. Это главная мысль книги. Пока не будет своей промышленности, все разговоры о том, что причина бедности кроется в отсутствии демократических институтов, инноваций, свободы слова, рыночных цен и т. п., — ложь.

Обрабатывающей промышленностью, как я понял из книги, считается такая сфера деятельности, в которой от расширения производства отдача возрастает. На крупном заводе каждая последующая единица продукции выходит дешевле. За счет масштаба достигается выгода. Или производство программного обеспечения: первый экземпляр может стоить миллионы, затраченные на разработку, но все последующие копии бесплатны и дают сверхприбыль.

Богатые страны сосредоточены на деятельности с возрастающей отдачей, тогда как бедные специализируются на тупиковых видах работ, на которых в принципе нельзя разбогатеть. Например, сельское хозяйство нельзя расширять до бесконечности. Первый трактор, второй трактор улучшат производительность на поле, но десятый трактор уже не даст той же отдачи. С земли можно получить ограниченное количество продукта, как ни крути.

«Европейцы рано заметили, что всеобщее богатство встречается только там, где сельского хозяйства либо нет, либо оно играет небольшую роль. Богатство стало считаться непреднамеренным, побочным продуктом концентрации в больших городах разнообразных отраслей обрабатывающей промышленности. Как только эта схема была осознана, при помощи мудрой экономической политики богатство стало возможно распространять и за пределы нескольких естественно богатых областей» (Эрик Райнерт).

Эту мысль страны, которые сейчас богаты, осознали когда-то давно. Они прошли этап индустриализации и защиты своей продукции от внешних рынков и только потом открылись миру. Знание о том, как стать богатой страной, было доступно

экономистам на протяжении 500 лет!!! Но потом его в прямом смысле слова начали уничтожать. Книги по экономике, которые объясняли истинные успехи стран, выбрасывали, как мусор.

Норвежский экономист Эрик Райнерт почему такой умный? Потому, что он собирал книги по экономике по всей Европе. Эрик Райнерт пишет:

«Мне стало очевидно, что тип экономического мышления, к которому сегодняшние богатые страны прибегали в период своего перехода от бедности к богатству, утерян. Благодаря повсеместному отсутствию интереса к избранной мной теме и помощи небольшой группы букинистов мне удалось собрать материал, иллюстрирующий эту ныне забытую, но от этого не менее актуальную экономическую логику. Теории, которые когда-то помогли богатым странам разбогатеть, исчезли из современных учебников и практической экономической политики, но одновременно с этим тексты, в прошлом породившие успешные экономические стратегии, исчезали из библиотек. Похоже, генетический материал мудрости прежних времен намеренно уничтожался. <...>

В недобром 1984 году Библиотека Бейкера при Гарвардском университете решила избавиться от книг, которые за последние 50 лет никто не запрашивал. Среди этих книг оказалась почти вся коллекция Фридриха Листа (1789–1846), важного немецкого теоретика промышленной политики и теории неравномерного развития. Один бостонский букинист сообщил мне, что купил у Библиотеки Бейкера книги, которые, как он выразился, „как будто специально для тебя продавались“. Ониполнили мою коллекцию».

В этих книгах раскрывался секрет успеха — создание своей обрабатывающей промышленности. Например, причина успешного развития экономики той же самой Германии, проигравшей войну СССР, в том, что ее направили на путь индустриализации. План Маршалла. Но изначально план был другим!!!

Чтобы Германия, которая последовательно развязала две мировые войны, больше не оправилась, в США был разработан План Morgентау. Он включал в себя деиндустриализацию Германии. Проблема была только в том, что при таком раскладе Германия была бы уничтожена.

«Прежний президент США Герберт Гувер был отправлен в Германию, чтобы исследовать причины растущей бедности. Вот что он доложил в марте 1947 года: „Существует заблуждение, что новую Германию, оставшуюся после аннексии территорий, можно превратить в „сельскую страну“. Это невозможно сделать, не уничтожив или не вывезя из нее 25 000 000 жителей“. Всего 3 месяца спустя в своей речи в Гарварде 5 июня 1947 года Государственный секретарь Джордж Маршалл объявил о начале Плана Маршалла, имевшего цель, противоположную цели Плана Morgентау, а именно реиндустриализовать Германию».

В нынешнее время по миру под видом ученых со степенью фунциклируют экономические убийцы. Они призывают правительства стран отказаться от своего производства в обмен на финансовую помощь.

«Пока я рассеянно перелистывал тезисы предстоящей лекции, к кафедре подошел танзанийский генерал, член парламента. „Я прочел ваш доклад, и у меня только один вопрос, — сказал он серьезно. — Они нарочно не дают нам развиваться?“

<...> „Кажется, есть только два варианта, — ответил я генералу. — Либо они делают это по невежеству, либо по злему умыслу. Возможно, конечно, что по обоим причинам. Наверное, можно сказать, что система их заставляет так поступать“. „Спасибо, — ответил он. — Мне просто было интересно“. Я мог бы добавить, что после Нюрнбергского процесса над фашистскими военными преступниками оправдание „система заставила меня это сделать“ больше не считается приемлемым».

Эрик Райнерт утверждает, что без развития своей промышленности денежная помощь бедным странам бесполезна. Она только усугубляет положение дел. Но так как это заговор богатых, то колониям запрещено иметь собственную обрабатывающую промышленность. А если они начнут вдруг думать, то им подсунут экономические труды (не уничтоженные), которые объясняют, что свободная торговля — это хорошо и каждый должен специализироваться на своем. Том, что лучше получается. Вы выращиваете бананы, а мы делаем программное обеспечение. И не нужно задумываться, что на экспорте бананов невозможно разбогатеть в принципе.

Вы можете спросить, а с чего Эрик Райнерт озаботился темой богатства и бедности и принялся за расследование? Все началось с простого вопроса, который вы, может, тоже задавали сами себе.

«Я провел в Перу всего два дня. Меня удивляло, что люди, которых я видел за работой, — носильщики в аэропорту, водители автобусов, персонал в гостинице, продавцы в магазинах — работали ничуть не менее эффективно, чем их коллеги в Норвегии. Почему же люди здесь так бедны? Впоследствии мой вопрос приобрел более зрелую форму: что такого особенного в этом рынке, который вознаграждает людей с одинаковым уровнем производительности настолько разными доходами в разных странах?»

На следующий день после чаепития на свалке, когда вонь от мусора почти выветрилась из моей одежды и волос, я вместе с другими школьниками из Швеции и Финляндии, занятыми в кампании, обедал с президентом Фернандо Белаунде в президентском дворце. Все мы понимали, что строительство школ — это хорошая идея, но никто не понимал, откуда берется бедность. Дома я решил поискать ответ на этот вопрос в энциклопедии, но безрезультатно. Мое любопытство росло. Почему, как недавно подсчитал Всемирный банк, водитель автобуса во Франкфурте получает реальную зарплату, в 16 раз большую, чем не

менее профессиональный водитель автобуса в Нигерии? Я решил найти ответ на этот вопрос. В результате родилась книга, которую вы держите в руках».

Действительно, почему зарплаты людей, занятых одной и той же деятельностью, в разных странах так различаются? Причина в том, что одни работают в богатой среде, насыщенной деньгами, которые генерируются налогами компаний, чье производство характеризуется возрастающей отдачей (получение сверхприбыли), а другие — в странах, занятых тупиковой деятельностью (сельское хозяйство и экспорт ресурсов).

Книга Эрика Райнерта богата историями и примерами глупости ведущих экономистов.

«Через несколько месяцев сюрреализм вырос. Американский экономист Джеффри Д. Сакс, один из ответственных за экономическую политику, которая вдвое снизила уровень реальной зарплаты в Монголии, предложил на страницах журнала „The Economist“ Монголии специализироваться на производстве компьютерных программ. Поскольку теории Всемирного банка счастливо обитают в царстве, где контекст не имеет значения, Сакс предложил эту стратегию из самых лучших побуждений. Однако он упустил одну деталь: не считая столицы, только у 4 % жителей Монголии было дома электричество. У этих людей не было денег ни на компьютеры, ни на учителей, которые научили бы их с ними работать».

Только кочевые пастухи яков из странного мира учебника по экономике, у которых нет ни телефонов, ни электричества, могут конкурировать с Силиконовой долиной».

Все, что нужно для развития страны, по мнению Эрика Райнерта, — это создать и защитить свою промышленность и только потом открываться рынку.

Почему кто-то богат, а кто-то беден?

Дело в том, что большинство работ, которыми заняты люди, тупиковые. Да-да, тупиковые. На них невозможно разбогатеть в принципе!!!

«Как только устанавливается существенная разница в зарплатах, мировой рынок сразу перепоручает все виды экономической деятельности, которые в технологическом плане являются тупиковыми, а следовательно, требуют только неквалифицированного труда, странам, в которых низкий уровень зарплат» (Эрик Райнерт).

Это первое, что нужно понять, если вдруг вы захотите стать богаче. Профессии, где производится обмен времени на деньги, не приведут к богатству. Нужно выйти за ограничение время — деньги. Эту возможность дает интернет. Чем большему количеству людей вы будете полезны, тем богаче станете. Перед вами открыт весь мир! Я уже вижу по рекламе в Инстаграме крутейших людей,

которые продают свои обучающие цифровые продукты на весь мир. Например, банально, обучают стойке на руках, но в масштабах планеты!!!

Богатство концентрируется там, где есть синергия! Экономисты на полном серьезе рекомендовали пастухам из Монголии переключиться на разработку программного обеспечения. Незадача была в том, что у пастухов не было даже электричества.

Подумайте, сколько должно сложиться факторов, чтобы появилась возможность работать через интернет. Нужен сам доступ в интернет (скажем спасибо, что в России он один из лучших в мире), нужна техника (сам компьютер) и знания (скажем спасибо издателям, которые переводят толковые книги на русский язык).

Должно сложиться множество факторов, чтобы начать зарабатывать в новой экономике. Например, простота приема платежей через интернет. Помню, как свои первые деньги от продаж получал через наложенный платеж на почте. Целая проблема! Сейчас же денежные агрегаторы делают этот процесс максимально удобным. Заработала система быстрых платежей. В краснодарском трамвае можно даже с помощью часов расплатиться (чтобы вы представляли прогресс, в Израиле только в мае 2021 года ввели Apple Pay).

Богатство рождается из выбора сферы деятельности, где потенциально можно стать богатым. И синергии технологий, которые для этого необходимы.

Целые страны специализируются на бедности!!! Неудивительно, что их жители останутся бедными. Эрик Райнерт пишет:

«Сложный экономический язык, который я попытаюсь демистифицировать, маскирует неоспоримый факт: богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства и правящая элита основывали, субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг. Все они эмулировали наиболее процветающие страны своего времени, развивая производственные структуры в тех областях, где был сконцентрирован технологический прогресс.

Таким образом, они создавали ренту (прибыль, превышающую нормальный уровень дохода), которая распространялась на капиталистов в форме более высоких прибылей, на рабочих в форме более высоких зарплат и на правительство в форме больших налоговых поступлений. По сути своей колониализм — это система, которая стремится не допустить развития этих эффектов в колониях.

Колонии (бедные страны) специализируются на видах деятельности, для которых типична хотя бы одна из следующих черт: во-первых, скорее убывающая, чем возрастающая отдача; во-вторых, они лишены потенциала по накоплению знаний и технического опыта; в-третьих, плоды этого накопления, вместо того чтобы приводить к богатству самой страны, приводят к снижению цен на ее продукцию для покупателей из богатых стран».

И еще выдержка из книги:

«Богатые страны специализируются на сравнительных преимуществах, созданных руками человека, в то время как бедные страны — на сравнительных преимуществах природного происхождения».

Мысль в том, что бедность — это специализация на работах, на которых невозможно стать богатым. Хотите разбогатеть? Занимайтесь тем, где это хотя бы потенциально возможно!!!

Каким бы профессионалом ни был человек, если он занят тупиковым видом деятельности, то он обречен на посредственное существование. Для богатства нужно использовать свой профессионализм в масштабах планеты!

P. S.

Разбогатеть же на обычной работе можно только с помощью инвестиций, времени и сложного процента.

«Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю»

Дэвид Мосс

Что нового о мире денег вы узнали за последнюю неделю?

Так много пишу на эту тему по одной простой причине. С помощью денег можно решить большинство проблем. Они перестанут существовать. Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема. Поэтому имеет смысл сосредоточиться на главном, на увеличении своего дохода и инвестициях, а остальные вопросы решатся сами собою!!!

Обычный человек каждый день узнает что-то новое только из новостей да из сериалов, бесцельно сжигая время своей жизни. А мог бы повышать финансовую грамотность ежедневно. Так, я читаю все (!) толковые книги по финансам, которые нахожу в книжном магазине. У меня раз в неделю там закупка. Из последнего могу порекомендовать труд Дэвида Мосса «Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю».

Зачем нужно понимать макроэкономику?

Да потому, что она влияет на нашу жизнь. Рост цен, доход с инвестиций, курсы валют определяются невидимыми обычному смертному механизмами центробанков. Например, вы знали, почему мы наблюдаем инфляцию (когда товары становятся дороже с каждым днем), а не дефляцию (наоборот, все дешевеет)? Дело не только в том, что центробанки неограниченно печатают деньги, но и в психологии человека!

Представьте, что цены стали падать. Началась дефляция. Теперь рабочий может купить за свою зарплату больше, чем раньше. Он обрадуется. Но раз на все цены падают, в том числе и на продукцию, которую производит рабочий, то логично, что и зарплату ему нужно снизить до уровня потребления. Но как он на это отреагирует? Как бы вы отнеслись к объяснению, что вам понижают зарплату, потому что в стране началась дефляция? Явно вам бы это не понравилось, и вы, возможно, уволились бы. Так же?

Производства при такой схеме, без снижения зарплат рабочим, вряд ли смогут выдерживать конкуренцию в мире падающих цен. Вот вам и кризис. Какой выход?

Инфляция! Берем повышаем людям зарплату каждый год на 5 % — они рады. Так же? Но инфляция в это время составляет 10 % и по факту покупательная способность рабочего уменьшается, но он этого не осознает!!! Ему-то зарплату повысили! Вот из-за таких психологических фокусов, в числе прочего, мы имеем инфляцию.

В книге Дэвида Мосса «Краткий курс макроэкономики. Что нужно знать руководителю» рассматриваются основные понятия: ВВП, ставка рефинансирования, налоговая политика. С помощью этой книги можно подтянуть свои финансовые знания.

Чтение таких изданий должно сводиться к практической пользе, из них важно понять, как больше зарабатывать и выгодней инвестировать. Что на что влияет? У меня не просто чтение само для себя. Создаю картину мира финансов, чтобы в ней ориентироваться, а не жить от зарплаты до зарплаты.

Дэвид Мосс — профессор Гарвардской школы бизнеса. Книга — это сборник его лекций для студентов. И чем больше читаю, тем больше осознаю, что сами экономисты мало понимают свой предмет. Дэвид Мосс делает, на мой взгляд, феерическое заявление:

«Мы привели пример, чтобы напомнить читателям: описанные в этой книге (а также во многих других учебниках экономики) экономические взаимосвязи — отнюдь не непреложные законы природы. Наоборот, на практике они постоянно нарушаются... То есть они ведут себя противоположно тому, как должны были, судя по написанному в учебниках по экономике. Однако это не значит, что их изучение не имеет смысла. Совсем не значит. Только научившись понимать базовые экономические закономерности, можно выявить отклонения от правил и, что еще важнее, сформулировать обоснованные объяснения их причин».

Эту цитату можно перечитывать и перечитывать. Дайте ему Нобелевскую премию за нее, или даже две! :)

Читать книги по финансам полезно, но думать и делать выводы все равно придется самому! Повышайте свою финансовую грамотность, если хотите, чтобы у вас были деньги, с помощью которых вы бы решали большинство проблем.

«Большие долговые кризисы. Принципы преодоления»

Рэй Далио

Вы хотите разбогатеть?

Для этого нужно понимать, как устроена финансовая система мира. Знать, что такое деньги, как они создаются. Кажется, будто вы и так знаете, что такое деньги. А вот и нет.

Миллиардер Рэй Далио написал фундаментальный труд «Большие долговые кризисы. Принципы преодоления». В этой книге он дает советы правительствам (!!!), как выходить из долговых кризисов. И автора можно понять: его состояние превышает бюджеты многих стран.

Пропасть в понимании мира финансов между миллиардером Рэем Далио и обычным человеком такая же, как разница в их капиталах. Вы понимаете суть денег на столько, сколько их у вас есть.

Несмотря на толщину книги «Большие долговые кризисы. Принципы преодоления», в ней уже на первых страницах объясняется простыми словами устройство финансового мира. Приведу цитаты из книги для прояснения этого мироустройства.

«Кредит — это то, что обеспечивает покупательную способность. Эта покупательная способность дается в обмен на обещание впоследствии вернуть деньги, то есть долг. Очевидно, что давать возможность благодаря кредиту совершать покупки и делать что-то полезное само по себе здорово, а не давать такой возможности может быть плохо. Например, если для развития дается слишком мало кредитных средств, то и развитие будет совсем незначительное, а это плохо.

Проблемы с долгом возникают тогда, когда нет возможности его погасить. Иными словами, вопрос о том, хорошо или плохо то, что кредит/долг растет слишком быстро, зависит от того, что производится за его счет и как выплачивается этот долг (например, как выплачиваются проценты по нему).

Люди с высокой финансовой ответственностью чаще всего не любят долгов, и эту позицию я разделяю».

«По своему опыту и из аналитических источников я узнал, что недостаток кредита / роста долга может привести даже к более серьезным экономическим проблемам, чем избыток: есть риск упущенных возможностей. Поскольку кредит создает как покупательную способность, так и долг, то, насколько желательно или нежелательно наращивать кредитные средства, зависит от

того, достаточно ли продуктивно используются взятые в долг деньги, чтобы получить нужную прибыль для выплаты процентов по долгу».

Оказывается, долг — это хорошо, при условии, что он дает прибыль. Но даже если долги не выплачиваются, это все равно способствует развитию экономики. При этом государство должно включиться в перераспределение невыплаченного долга, размазать его во времени и среди населения.

Долговые экономические кризисы возникают по вполне логическим причинам, которые вы можете понять на собственном опыте. Если человек сегодня взял в долг, то он может тратить больше, чем заработал. Экономика приходит в движение от дополнительных денег. Растет. Но потом же долг нужно отдавать! Если кредит создает прибыль, то это еще куда ни шло, но ведь люди неразумные берут кредит под потребление. Следовательно, в будущем у них станет меньше денег (будут проходить выплаты по кредиту) и начнется спад в экономике. Это неизбежный процесс: сегодня взял кредит, а завтра отдавать, но уже больше.

Так и возникают кризисы, но их можно купировать.

«В распоряжении высшего руководства страны имеются следующие рычаги воздействия на экономику, способные сократить долг и расходы на обслуживание долга до уровня доходов и денежных потоков, необходимых для их погашения:

- 1) дефолт по долгам / реструктуризация долгов;*
- 2) введение режима строгой экономии (сокращение расходов);*
- 3) „включение печатного станка“ и скупка (или предоставление гарантий) центральным банком;*
- 4) перевод денег и кредита от тех, у кого их больше, чем им „нужно“, к тем, у кого их меньше».*

Печать денег, в разумных пределах, дает возможность смягчить кризис. Поэтому когда вы слышите, что печатаются деньги, то это на благо. Или развернутый в 2020–2021 годах проект коронабесия ведь не что иное, как пункт № 2 — введение режима строгой экономии. По идее, чем больше закредитована страна, тем сильнее в ней будут ковидные ограничения. Мы носим маски потому, что кто-то набрал кредитов.

Еще нужно понимать, кто выигрывает, когда государство начинает разруливать экономические кризисы. Оказывается, люди делятся на два класса.

«Следует помнить, что деньги используются для двух целей: это средство обмена и способ сохранения благосостояния. А поскольку деньги имеют две цели, они служат двум „хозяевам“: 1) тем, кто хочет получить их ради „приобретения необходимого“ и поэтому работает, чтобы их получить; 2) тем, у кого есть богатство, стоимость которого можно выразить в денежной форме.

На протяжении истории эти две группы назывались по-разному: например, первая — „рабочие“, „пролетариат“, „неимущие“, а вторая — „капиталисты“, „инвесторы“, „имущие“.

Мы будем называть первую пролетариатом, а вторую — капиталистами. Пролетариат зарабатывает деньги, продавая собственное время, а капиталисты зарабатывают деньги, давая займы другим в обмен на: а) заверения вернуть больше денег, чем ими было изначально получено (что является долговым инструментом); б) долю в бизнесе (что мы называем акциями) или часть другого актива (например, недвижимости).

Эти две группы во главе с правительством (которое устанавливает правила) являются главными участниками этой драмы».

Осознайте эти слова. Или вы финансово безграмотный пролетариат, который работу работает и кредиты на потребление берет, или вы становитесь на путь капиталиста. Откладываете и вкладываете. И государство будет в первую очередь помогать капиталистам. Поэтому богатые и становятся богаче, а бедные беднее.

Вот вам и суть денег. Одни люди богатеют, потому что откладывают и вкладывают, кредитуют других, а другие ухудшают свое финансовое положение, беря кредиты, потому что не могут справиться со своими ежеминутными желаниями. И деньги существуют в двух формах: одни для расчета, а другие для накопления. Если вы поставили себе цель создать капитал, то лучше не хранить деньги в деньгах, а преобразовать их в другие формы (акции, металлы, недвижимость, валюты).

Узнавайте каждый день что-нибудь новое о деньгах — и они у вас будут.

«Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткоине»

Сейфедин Аммус

Вы испытываете удовольствие от чтения толковых книг?

Мне такое чтение заменяет многие соблазны. Книга «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткоине» Сейфедина Аммуса, профессора экономики Ливанского Американского университета, как раз относится к такой литературе, которую начинаешь читать и не можешь оторваться.

В моей теории финансового успеха нужно узнавать каждый день что-то новое о деньгах, чтобы они у тебя водились. Поэтому и читаю ежедневно. Пазл складывается!

Книга «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткоине» больше о том, как работает экономика, биткоин здесь для хайпа. Так и видно, что автор пишет серьезный классический экономический труд и добавляет в него местами, чтобы быть в тренде, «и биткоина».

Из этой книги можно уловить принцип работы экономики. Вкратце все сводится к эксперименту с... зефирками! Да-да, это известный эксперимент, где детям предлагали на выбор: или зефирку сейчас, или две, но потом. Этот опыт над детьми объясняет наше экономическое мироздание. Те дети, что отсрочили свое потребление сладкого, добились спустя годы большего. Они стали богаче своих нетерпеливых сверстников.

Люди делятся на две категории. Одни — существа неразумные, которые берут кредиты на потребление прямо сейчас. Другие — инвесторы, откладывают часть дохода, чтобы в будущем получить больше возможностей. В конце этой статьи приведу историю из книги, объясняющую, как работает этот механизм инвестирования.

Кто вы в этом мире, инвестор или потребитель?

Все бы было хорошо в экономике мира, если бы наше сознание не попало в ту версию реальности, которую задал своими трудами английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). Он родился в богатой семье и не осознавал, что стоит за его богатством (накопленный труд его предков). Кейнс лишь наблюдал Великую депрессию в США в 1929 году и пришел к выводу, что ее можно было избежать, если бы правительство увеличило денежную массу и подняло расходы. Его мантра — «Чем больше расходов, тем лучше!». С тех пор эта идея проникла в нутро центробанков мира. И теперь они тем и занимаются, что печатают в неограниченных количествах деньги и «разбрасывают их с вертолета».

«Кейнс расценивал уровень расходов в любой отдельно взятый момент как ключевой показатель экономического благосостояния, потому что никогда углубленно не изучал экономику, не был знаком с теорией капитала и не понимал, что рабочие места бывают не только на производстве конечных товаров, но и на производстве капитальных товаров, которые приведут к созданию конечного товара лишь со временем. Кейнс вырос в обеспеченной семье, и его жизнь никогда не зависела от заработной платы, поэтому он плохо представлял важность накопления и его принципиальную роль в экономическом развитии».

Что это означает? Когда ничем не обеспеченные деньги безнаказанно вбрасываются в систему, создаются из ничего, то они тем самым обесценивают накопления, в них сделанные!!! Какой смысл делать сбережения, если их съедает инфляция, да еще и можно брать в кредит под 0 %?

При современной экономике эксперимент с зефирками означает, что ребенок, который откажется от зефира сейчас, отсрочит потребление, получит в будущем только половинку зефира. И есть ли мотивация тогда?

С помощью печатания денег правительства всего мира взяли население под контроль. Теперь они решают судьбу наших денег.

Раньше, когда расчеты велись в золоте, люди могли финансово не зависеть от правительств. Золото — твердая валюта. Его невозможно генерировать на печатных станках, нужно как минимум взрывать звезды в далеких галактиках (золото, как и другие металлы, — это результаты таких невероятных взрывов, продукты которых доставляются на метеоритах на Землю).

По мнению Сейфедина Аммуса, расчеты в золоте были золотым временем для цивилизаций. Переход от золотого стандарта к эмиссии денег привел к постоянным кризисам и той безумной системе мира, в которой мы живем. Вы только подумайте, что нам зачем-то нужно следить за курсами валют! От их значений зависят наши покупки и отдых за рубежом. Рынок обмена валют составляет триллионы долларов. Банки живут на комиссиях с этого, поэтому им невыгодно, чтобы в мире была одна централизованная валюта в виде золотого стандарта (или биткойна).

Печатание денег разрушает браки! Раньше семья обеспечивала ресурсами своих членов, дети заботились о родителях.

«Политики внушили нам ложную уверенность в том, что вечный достаток и высокую пенсию можно обеспечить, включив волшебный печатный станок, поэтому вклад в развитие семьи становится все менее популярным. Со временем стимулы к ее созданию исчезают и все больше граждан в итоге оказываются одиночками. Браки распадаются чаще, ведь партнеры не всегда готовы вкладывать в семейную жизнь эмоциональные, моральные и финансовые ресурсы. Даже в благополучных и полных семьях рождается меньше детей. Хорошо известный феномен современности — кризис института семьи — невозможно

полностью объяснить без учета роли фиатных денег, которые позволили государству присвоить ряд важнейших функций, ранее исполняемых семьей, и практически отняли у граждан стимул вкладываться в долгосрочные семейные отношения».

На Западе кредит среднего жителя составляет 100 % его годового дохода. И эти люди учат нас жить!!! Они проедают капиталы как предков, так и своих будущих поколений, которым придется эти долги отдавать.

Экономика как наука была разрушена идеями Кейнса, который призывал к расходам любой ценой, сам же он вел непотребный образ жизни (ездил по мальчишкам в Тунис).

Мировые войны тоже связаны, по мнению автора книги, с печатанием денег. Если бы правительства полагались только на свои реальные денежные запасы, то войны быстро бы заканчивались, но когда можно печатать сколько угодно денег, а расплата в виде гиперинфляции придет потом, то можно и вести войну.

«С точки зрения кейнсианцев, расходы есть расходы, и неважно, кто и на что тратит деньги: гражданин на то, чтобы прокормить семью, или правительство на то, чтобы истребить врага. Главное — создается совокупный спрос и снижается безработица! Население голодало из-за экономического спада, а правительства крупных держав направляли огромные ресурсы на вооружение. Результатом, как и тридцать лет назад, стало бессмысленное кровопролитие».

Экономисты морочат нам головы, потому что наживаются на сложившейся системе. Учебники по экономике содержат поддельные данные, которые противоречат реальности. Выход — возврат к твердым валютам (или биткоину).

Что это значит для нас? Нужно понимать устройство мира. Что деньги, выплачиваемые людям, которые работу работают, в любой момент могут обесцениться. Правительства крадут сбережения населения, когда девальвируют свои деньги.

Этот первый тип денег (знакомый нам всем) нужен для обслуживания сиюминутных потребностей. Другие деньги — это те, что сохраняют свою покупательную способность со временем. Поэтому не храните деньги в деньгах. Инвестируйте. Откладывайте и вкладывайте.

Для чего это нужно, покажет история ниже, иллюстрирующая образ жизни миллионов невежественных в финансовом плане сограждан:

«Представим себе двух рыбаков на необитаемом острове, у которых поначалу нет никаких инструментов и разные временные предпочтения: у Гарри более высокое, у Линды более низкое. Гарри решил просто ловить рыбу руками. Чтобы наловить достаточно для пропитания, ему требуется около восьми часов в день.

Линда проводит за рыбной ловлей всего шесть часов в день и ест понемногу, а остальные два часа мастерит себе удочку. Через неделю у Линды будет вполне пригодная удочка. Теперь она за восемь часов сможет наловить вдвое больше рыбы, чем Гарри. Время и терпение, инвестированные Линдой в удочку, позволят ей работать всего четыре часа в день, а есть при этом столько же, сколько Гарри.

Но поскольку у нее относительно низкое временное предпочтение, она вряд ли станет поживать на лаврах. Скорее всего, Линда за четыре часа наловит себе рыбы на весь день, а еще четыре часа потратит на дальнейшее расширение хозяйства — например, построит лодку. Через месяц у Линды будут лодка и удочка. Следовательно, она сможет выходить в море и ловить такую рыбу, какой Гарри даже не видывал. Теперь у Линды не просто более высокая производительность труда — ее рыба лучше и разнообразнее, чем у Гарри. Чтобы обеспечить себя едой на день, ей нужен всего час, а остальное время она посвящает дальнейшему накоплению капитала: мастерит удочки побольше, плетет сети, строит новые лодки. Все это повышает эффективность ее труда и улучшает качество жизни.

Если Гарри и его потомки продолжают работать и потреблять все с тем же временным предпочтением, их образ жизни не изменится. Объем и качество потребления и производства останутся прежними много веков. Если Линда и ее потомки сохраняют низкое временное предпочтение, качество их жизни будет стабильно расти, увеличивая накопление капитала и повышая производительность труда, причем их рабочий процесс будет удлиняться. Потомки какой-нибудь доисторической „Линды“ сегодня владеют Annelies Liens — крупнейшим рыболовческим траулером в мире. На разработку и строительство такой гигантской машины ушли десятилетия, и она будет работать еще десятилетиями, с лихвой возвращая инвесторам капитал, вложенный в ее создание. Процесс добывания рыбы у потомков Линды стал настолько сложным и наукоемким, что на него требуются годы, а потомки Гарри до сих пор выполняют рабочие задачи за несколько часов. Разница, конечно же, в том, что производительность труда у потомков Линды несравнимо выше, чем у потомков Гарри, и это окупает материальные и временные затраты на рабочий процесс».

Улавливаете суть? Одни люди, как белки в колесе, работают, потребляют и не думают. Да еще, как безумцы, кредиты берут. Другие откладывают свои желания на потом, инвестируют время и деньги в развитие технологий, а затем, со временем, пожидают плоды.

Рекомендую книгу Сейфедина Аммуса «Краткая история денег, или Все, что нужно знать о биткойне». Там есть глава о биткойне и его роли в мире.

«Уроки для молодого экономиста»

Роберт Мёрфи

Как вы думаете, экономика — это наука?

Многие считают, что экономика не является научной дисциплиной, что ее даже не существует в принципе, что это производная от политики и хаоса мира.

Убедиться в том, что экономика — это еще какая наука, просто. Для этого достаточно зайти на сайт с объявлениями типа «Авито» и посмотреть цены на услуги.

Например, мне для ремонта в кухне и ванной нужно сбить старую плитку до кирпича. Сайт выдает цены на услуги по демонтажу плитки от 150 до 250 рублей за квадратный метр. В среднем получается 200 рублей за метр. Почему именно столько? Почему не 60 рублей или не 1000?

Как самому оценить усилия, затрачиваемые на удаление плитки перфоратором? Рынок сделает это за тебя. Цена уже устоялась. Вот вам и наука экономика — взаимодействие спроса и предложения. Можно вычислить, почему цена на аренду однокомнатных квартир в Краснодаре ~ 15 000 рублей. Почему чашка капучино в кофейне стоит 150 рублей, а танцы для ребенка — 400 рублей за занятие.

Экономика как наука — это особый взгляд на мир. Да, экономика отличается от таких наук, как физика и химия, где проводятся эксперименты над неживыми объектами и формулируются законы. Экономика имеет дело с сознанием человека, но это не отменяет того, что экономика все же наука.

Согласитесь, что лучше знать экономические законы и уметь их применять, чтобы быть богатым и успешным. Разница в образовании и умении обращаться с деньгами у двух людей с одинаковым уровнем дохода, но разной стратегией через 30 лет приведет к разнице капитала в десятки (!!!) миллионов рублей.

Моя стратегия — каждый день узнавать что-то новое о деньгах. Это мне нужно для того, чтобы деньги у меня водились. Прочел книгу Роберта Мёрфи «Уроки для молодого экономиста». В этой книге простым языком объясняются базовые экономические вещи. И можно узнать много нового для себя, даже если ты думаешь, что разбираешься в финансах.

Например, почему работают сбережения и инвестиции? За чей счет банкет? Кажется, что причина в том, что рост по инвестициям одних людей оплачивается расчетами по кредитам других. То есть одни выигрывают, а другие проигрывают. Но выясняется, что это только часть картины.

На самом деле рост по инвестициям происходит еще и потому, что человек сберегающий сокращает потребление сейчас, тратит меньше на дорогие рестораны, престижные машины, дизайнерскую одежду, гаджеты. Эти

сэкономленные деньги не только идут в долг потребителям неразумным, но и инвестируются в предприятия. Когда происходит перенаправление денег из потребления в ресурсы, то за этим следует и перемещение работников!

Официанты дорогих ресторанов, менеджеры автосалонов, продавцы ювелирных изделий вынуждены искать себе новую работу. Идти туда, куда текут инвестиции, а они направляются в сферу, где можно стать эффективней производству.

Когда мы откладываем и вкладываем свои сбережения, мы способствуем перемещению масс людей в более полезные для общества в целом направления. Экономика растет, и мы все вместе процветаем еще больше! Кто бы мог подумать, что это так работает.

Экономика — это наука, которую нужно изучать, если хочешь быть богатым. Читайте книги по финансам. Это многократно окупается. Помните, что разница на длинной дистанции между разными подходами к деньгам (инвестиции вместо кредитов) приведет к разнице накопленных капиталов в десятки миллионов рублей. Как мне кажется, за такие деньги стоит читать книги.

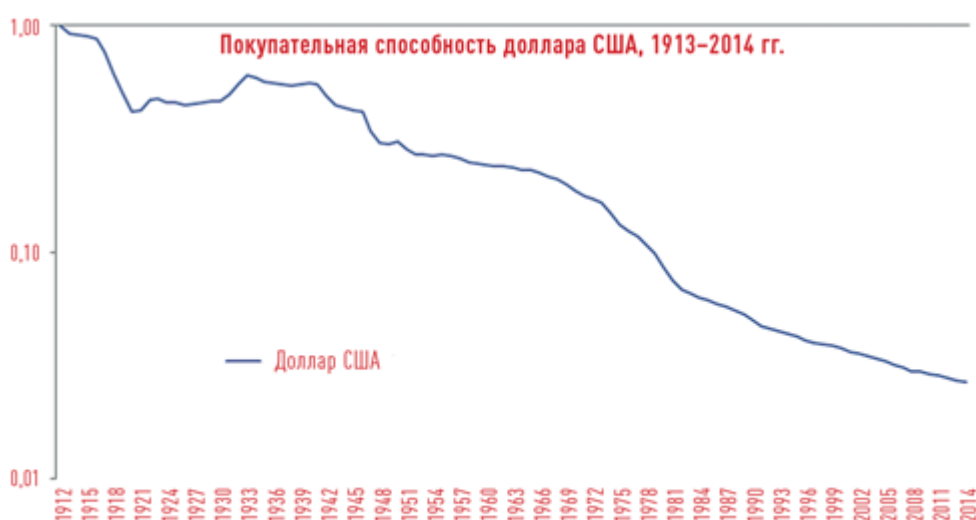
«Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии»

Меб Фабер

Инвестирование подходит тем людям, которые обладают сверхчеловеческой способностью: они умеют тратить меньше, чем зарабатывают.

Денежный излишек они откладывают и вкладывают. Инвестируют.

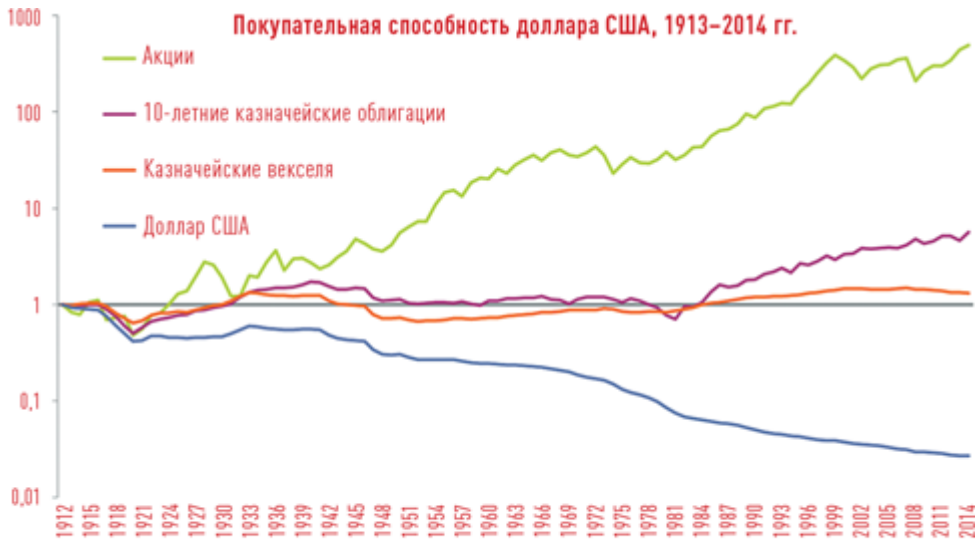
Почему нельзя просто хранить деньги в деньгах? Посмотрите графики из книги Меба Фабера «Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии»:



Илл. 2. Покупательная способность доллара США в 1913–2014 гг.

Источник: Global Financial Data, Shiller.

Если бы в 1913 году 1 доллар положили под подушку, то в 2014 году его покупательная способность превратилась бы всего в 3 цента. Вложение же тогда этого доллара в акции позволило бы сохранить и приумножить деньги.



Илл. 3. Покупательная способность в 1913–2014 гг.

Источник: Global Financial Data, Shiller.

Инвестирование — это отправка денег себе в будущее. На пенсию, на крупные проекты. К сожалению, почта времени, отправляющая деньги в деньгах, их портит. Обесценивает. Поэтому нужно использовать другие «упаковки» для денег. Например, золото сейчас, как и в древнем мире, сохраняет свою ценность.

Золото отлично подходит для транспортировки во времени. Ситуация может измениться тогда, когда люди дотянутся до астероидов и будут оттуда доставлять металлы. В космосе золота навалом. Золото — продукт взрыва звезд.

Можно упаковывать деньги в акции. Посмотрите на график:



Илл. 7. Реальная доходность акций, 1900–2014 гг.

Лучший сценарий: 7,4% в год

Средний сценарий: 4,8%

Худший сценарий: 1,9% (реальный худший сценарий, Китай, Россия: –100%)

Мир: 5,2%

Источник: Morningstar, Elroy Dimson, Paul Marsh, Mike Staunton, *Triumph of the Optimists*, Princeton University Press, 2002, Credit Suisse Global Investment Returns Sourcebook 2015.

В акциях деньги сохраняют свою покупательную способность.

Деньги можно легко печатать. А компании — нельзя. И золото нельзя синтезировать на Земле, потому что нет еще таких энергий (как при взрыве звезд).

Инвестировать нужно для того, чтобы сохраненные деньги не потеряли со временем своей ценности. Для этого необходимо использовать разные классы активов (упаковки), чтобы хотя бы часть денег дошла в будущее в целости и сохранности.

В книге Меба Фабера «Глобальное распределение активов. Лучшие мировые инвестиционные стратегии» приведены примеры распределения денег по разным активам. Вкратце они представлены в таблице ниже.

Крупные компании США (US Large Cap)	Акции	S&P 500
Малые компании США (US Small Cap)	Акции	French Fama Small Cap
Компании развитых рынков (Foreign Developed)	Акции	MSCI EAFE
Компании развивающихся рынков (Foreign Emerging)	Акции	MSCI EEM
Корпоративные облигации	Акции/облигации	Dow Jones Corporate
Казначейские векселя	Облигации	U.S. bills
10-летние облигации	Облигации	U.S. 10-year bonds
30-летние облигации	Облигации	U.S. 30-year bonds
Иностранные 10-летние облигации	Облигации	Foreign 10-year bonds
Казначейские облигации, защищенные от инфляции (TIPS)	Реальные активы	Barclays
Биржевые товары	Реальные активы	GSCI
Золото	Реальные активы	GFD
Инвестиционные фонды недвижимости (REIT)	Реальные активы	NAREIT

Табл. 3. Классы активов

А дальше каждый выбирает себе сам стратегию распределения денег по этим активам.

P. S.

Или же можно не заморачиваться и послушать Баффета:

Моя рекомендация доверительному управляющему предельно проста: вложить 10 % денежных средств в краткосрочные правительственные облигации, а 90 % — в какой-либо недорогой индексный фонд S&P 500. (Я рекомендую Vanguard.)

На мой взгляд, долгосрочные результаты такой инвестиционной политики будут лучше, чем у большинства инвесторов...

«Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов»

Джим Саймонс

Биржу можно представить как систему, которая постоянно сама себя зашифровывает.

Если найти грааль, код взлома биржи, то можно неограниченно делать деньги. И одному человеку это удалось. Это математик Джим Саймонс, который уже заработал на бирже 23 миллиарда долларов и продолжает начатое дело. Его фонд Medallion имел в промежутке с 1988 по 2018 год среднегодовую доходность в 39,1 %.

Сравнение показателей доходности других инвестиционных компаний

Инвестор	Основной фонд	Временной интервал	Среднегодовая доходность за указанный период ¹
Джим Саймонс	Medallion Fund	1988–2018	39,1%
Джордж Сорос	Quantum Fund	1969–2000	32% ²
Стивен Коэн	SAC	1992–2003	30%
Питер Линч	Magellan Fund	1977–1990	29%
Уоррен Баффетт	Berkshire Hathaway	1965–2018	20,5% ³
Рэй Далио	Pure Alpha	1991–2018	12%

В книге Грегори Цукермана «Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов» рассказывается эта история.

Джим Саймонс был дешифровщиком во время холодной войны с СССР. Кто, если не он, разгадал бы код биржи? Началось все с того, что Джим Саймонс решил торговать на основе алгоритмов, заточенных под анализ исторических данных.

«В отличие от своих конкурентов Саймонс не имел ни малейшего представления о том, как производить оценку денежных потоков, искать новую продукцию или прогнозировать процентные ставки.

Он перебирал информацию о ценах. Не было даже подходящего названия для такого типа торговли, который включает в себя очистку данных, сигналы и тестирование на исторических данных, — абсолютно незнакомые для большинства профессионалов Уолл-стрит термины».

Его команда собрала данные за годы работы биржи, написала программы для их обработки и запустила «робота» на биржу.

«Если в нашем распоряжении есть достаточно данных, то я знаю, что мы можем делать предсказания», — говорил Саймонс своему коллеге.

Удивительно то, что Саймонс и его коллеги не понимали, как работает их система. Она давала им сигналы, а они следовали за ними. Анализ данных, ничего личного.

За счет кого же делали деньги?

«Сотрудники Renaissance, как и большинство инвесторов фонда, были по своей природе любопытны. Они сразу задались вопросом: что, черт возьми, происходит? Если Medallion получал огромную прибыль от большинства своих сделок, то кто находился по другую сторону баррикад и терпел постоянные убытки?»

Со временем Саймонс пришел к выводу, что проигравшими, вероятнее всего, были не те, кто торгует редко, например, частные инвесторы, которые скупают, а затем удерживают акции, и даже не „казначей транснациональных корпораций“, периодически корректирующие свой валютный портфель, чтобы тот соответствовал потребностям компании. Об этом он говорил своим инвесторам.

Казалось, что Renaissance, напротив, использует слабые стороны и ошибки других спекулянтов, больших и малых.

„Управляющий международного хедж-фонда, который постоянно пытается угадать направление движения французского рынка облигаций, может оказаться более уязвимым участником рынка“, — заметил Саймонс.

Лауфер несколько иначе объяснял стремительный рост прибыли. Когда к нему пришел Паттерсон, расспрашивая об источнике получаемых денег, Лауфер указал на другую группу трейдеров, печально известных своей избыточной торговлей и самоуверенностью, когда дело доходило до прогнозирования направления движения рынка.

„Среди них много стоматологов“, — предположил Лауфер».

Созданная система выкачивания денег с биржи имела ограничения. Ее трудно было масштабировать. На больших суммах сам фонд начинал влиять на рынок, поэтому приток инвесторов был ограничен. Устанавливался конский ценник за управление капиталом: 5 % от суммы капитала + 20 %, а то и больше, с прибыли.

Привилегией было дать денег Саймонсу. Если твои программы делают деньги, то зачем тебе чужие в управление? Есть же свои!

«В 2002 году Саймонс увеличил размер комиссии для инвесторов Medallion до 36 % от годовой прибыли, что привело к недовольству некоторых клиентов. Чуть позже фирма повысила комиссию до 44 %. Затем, в начале 2003 года, Саймонс начал выгонять всех своих инвесторов из фонда. Он беспокоился, что результативность ухудшится, если Medallion станет слишком большим, и предпочел, чтобы он и его сотрудники сохранили всю прибыль».

Алгоритмы Саймонса работали на фьючерсных сделках. Рынок акций им не давался, пока он не сформировал для него отдельное подразделение. В него вошли специалисты по распознаванию речи (есть что-то общее между дешифровкой рынка и голоса). Этот отдел годами не мог извлечь выдающуюся прибыль с рынка. Как оказалось, дело было в ошибочно настроенной переменной.

«Однажды вечером, когда у него уже все расплывалось перед глазами от того, что он часами смотрел на экран компьютера, Магерман заметил нечто странное: кодовая строка симулятора, используемого для торговой системы Брауна и Мерсера, показала необычно низкий уровень фондового индекса Standard & Poor's 500. Этот тестовый код, по-видимому, использовал показатели 1991 года, которые были примерно в два раза ниже текущих значений. Мерсер запрограммировал это как постоянный показатель, а не как переменную, которая обновляется при любом изменении рынка».

Ошибка устранена, и душа понеслась в рай. Потекли прибыли.

На волне успеха Саймонс с коллегами начал читать научные статьи про управление капиталом и рынок в надежде найти упущенную выгоду.

«Беспокоясь об упущенной прибыли, Саймонс предложил новую идею. Ежегодно публикуются десятки тысяч рецензируемых научных работ по таким дисциплинам, как экономика, финансы и психология. Многие углубляются в изучение внутреннего механизма работы финансовых рынков и предлагают методы по получению повышенной доходности, о которых со временем забывают. Саймонс принял решение, что Браун, Мерсер и другие руководители высшего звена будут обязаны прочитывать, анализировать и презентовать три научных статьи — книжный клуб для квантов, которые одержимы не сексом или убийствами, а деньгами.

Прочитав несколько сотен статей, Саймонс и его коллеги бросили это занятие.

Предлагаемые учеными тактики выглядели заманчиво, но когда исследователи Medallion проверяли эффективность данных торговых стратегий, они, как правило, не срабатывали.

Изучение такого количества неутешительных статей породило определенный цинизм внутри компании относительно возможности предсказывать движения финансовых рынков.

„Когда услышите, как финансовые эксперты говорят о том, что рынок движется вверх по такой-то причине, помните — все это ерунда“, — позднее скажет Браун».

Миллиарды миллиардами, а личная жизнь Саймонса не задалась. Когда человек делает такие деньги, он, как мне кажется, становится целью спецслужб разных стран, да и мафии. И у них свои методы работы. Об этом в книге не говорится, но выглядит все подозрительно. У Саймонса погибло два сына.

«Пол особенно любил кататься на велосипеде по тихой и безмятежной местности возле Мельничного пруда в Стоуни-Брук, часами разъезжая по своему излюбленному маршруту.

В сентябре 1996 года, когда ему исполнилось 34 года, Пол, надев майку и шорты, запрыгнул на свой фирменный велосипед и ринулся по Олд-Филд-роуд в Сетаукете, неподалеку от которого он провел детство. Из ниоткуда появилась пожилая женщина, которая свернула на своей машине на обочину, не зная, что мимо нее проезжает молодой человек. Она сбила Пола, в результате чего он сразу умер — случайное и трагическое происшествие. Спустя несколько дней у женщины, которая пережила серьезную психологическую травму, случился сердечный приступ, и она скончалась».

Пожилая женщина, как спящий агент, выполнила задание и ликвидирована.

Чуть позже погиб второй сын:

«В один из теплых июльских дней Ник и его друг поочередно ныряли на 100 футов вниз, наслаждаясь чистой водой. Друзья контролировали друг друга, — один выше, другой ниже, — протокол безопасности фридайвинга, призванный минимизировать опасность изменения давления и других серьезных угроз на глубине.

В какой-то момент маска партнера Ника запотела, и он выплыл на берег, чтобы отрегулировать снаряжение. Спустя всего 5 минут он вернулся, но не смог найти Ника. Вскоре его нашли на дне моря. Когда тело Ника было поднято на поверхность, его уже нельзя было реанимировать».

Совпадение?

Чуть позже к управлению фирмой присоединились выходцы из СССР и начали захватывать власть или уходить к конкурентам:

«Вскоре Кононенко начал продвигать план по перераспределению доходов от Саймонса и членов старой гвардии к достойным новичкам и другим. Идея разделила фирму, но Саймонс согласился осуществить перераспределение.

<...> В июле 2003 года Белопольский и Вольфбейн огласили ошеломительную новость: они присоединились к Millennium Management, конкурирующей фирме,

управляемой менеджером хедж-фонда миллиардером Израэлем Ингландером, который пообещал дать им шанс заработать еще больше».

История взаимоотношений между новичками и старой гвардией напомнила классический анекдот.

Встречаются два бывших одноклассника. Один — преуспевающий бизнесмен, второй — уже практически бомж. Первый говорит:

— Привет, сколько лет, сколько зим! Как жизнь?

Второй, угрюмо:

— Плохо все. Жена ушла, с работы уволили, денег нет.

Первый в знак старой дружбы предлагает:

— Слушай, есть у меня для тебя работа.

— Да я ничего толком делать-то не умею...

— Ерунда! Работа такая: видишь напротив банк? Каждый месяц десятого числа ты будешь ходить в этот банк и забирать два чемодана денег. Один будешь отдавать мне, а второй себе.

На том и порешили.

Проходит полгода. Второй поднялся, жена вернулась, машину купил, дом. Но ходит все мрачнее и мрачнее.

Первый спрашивает его:

— Ты чего такой хмурый?

— Знаешь, я тут долго думал, несправедливость какая-то есть. В банк я через дорогу хожу один, а деньги пополам делим.

Из книги Грегори Цукермана «Человек, который разгадал рынок»:

«Появились даже жалобы на самого Саймонса, который проводил меньше времени в офисе, но получал около половины прибыли фирмы.

„Он больше ничего не делает, — высказал Магерману свое мнение один сотрудник, — он наживает на нас“.

Магерман не мог поверить в то, что он услышал».

Фонд Саймонса работает до сих пор и приносит прибыль. Сам Саймонс живет и здравствует, даже несмотря на свою привычку курить.

«Когда его спросили, как человек, настолько преданный науке, может курить так много, вопреки статистическим вероятностям, Саймонс ответил, что его гены проверены и он обладает уникальной способностью справляться с привычкой, которая оказывается вредной для большинства других людей.

„Когда вы достигаете определенного возраста, то оказываетесь в безопасности“, — заключил он».

У Саймонса много последователей. И теперь роботы хедж-фондов бороздят просторы интернета, чтобы анализировать новости, а спутники отслеживают урожайность.

«Креативные инвесторы ищут корреляции и закономерности, которые могут помочь им в зарабатывании денег, тщательно изучая тональность голоса руководителей на конференц-звонках, трафик на парковках розничных магазинов, реестры заявок на автострахование и рекомендации соцсетей.

Вместо того чтобы ждать выхода статистики о сельскохозяйственном производстве, кванты изучают продажи сельскохозтехники или спутниковые снимки урожайности».

Вы все еще хотите спекулировать и играть на равных с этими людьми?

Большая часть книги «Человек, который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов» — это нудноватая история о том, как кто-то куда-то пошел и что-то сделал. Только под конец книги она начинает разворачиваться и захватывать.

Книга интересна как история о том, как человек взломал рынок. И стоило ли оно того?

P. S.

Ах да. Еще участники компании Саймонса спонсировали и привели к президентству Дональда Трампа.

P. P. S.

«Остроумное замечание писателя Гари Штейнгарта подводит итог будущего пути финансовой индустрии и направления всего общества: „Когда детские психотерапевты будут заменены алгоритмами, это будет конец; ничего не останется“» (Грегори Цукерман, «Человек, который разгадал рынок»).

«Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке»

Джон Богл

Откуда у инвестора появляется доход? За счет чего?

Он формируется из прибыли, которую получают компании. Инвестор, как владелец акций этих компаний, получает пропорционально часть этих денег. Задумайтесь об этом. Помедитируйте.

Инвесторы могут получить лишь столько, сколько заработают компании.

Джон Богл, основатель и бывший генеральный директор The Vanguard Group — крупнейшей инвестиционной компании в мире, в книге «Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке» на протяжении двух сотен страниц пытается донести эту простую мысль. Попытки переиграть рынок, урвать больше обречены.

Представьте, что компании, работающие на рынке, каждый год выпекают пирог. Прибыль. Вы, как и другие инвесторы, получите свой кусок пирога адекватно своим вложениям в акции этих компаний. Инвестор инвестору друг. А кто же враг?

Джон Богл выводит его на свет. Это посредники! Затраты на обслуживание у брокера, комиссии, консультанты, управляющие фондов забирают часть пирога инвестора. Кажется, что они берут немного. Например, 1–2 %. Но этот процент влечет за собой катастрофическое разрушение вашего капитала на длительном отрезке времени.

Джон Богл приводит пример:

«Возможно, нам поможет конкретный пример. Предположим, что в течение 50 лет фондовый рынок приносит в среднем 7 % в год. Конечно, этот срок может показаться очень долгим. Но сегодня инвестиционный период еще дольше — 65 или 70 лет для инвестора, который, вступив в трудовую жизнь в 22 года, тут же начинает вкладывать деньги и работает, скажем, до 65 лет, а потом продолжает инвестиции еще лет 20 или больше с учетом предполагаемой продолжительности жизни. Теперь допустим, что средний взаимный фонд обходится как минимум в 2 % в год. В результате чистая годовая доходность рядового фонда составляет всего 5 %.

Исходя из наших допущений, подсчитаем инвестиционный доход, который принесут \$10 000 за 50 лет (рис. 4.1).



РИС. 4.1. Магия и тирания сложных процентов: рост вложенных \$10 000 за 50 лет

При номинальной годовой доходности 7 % простое вложение этой суммы на фондовом рынке принесет \$294 600. Как это получается? Тут работает магия доходности долгосрочной инвестиции в сложных процентах. В первые годы график роста на 5 % в год мало чем отличается от роста самого фондового рынка.

Однако медленно, но верно графики начинают расходиться, и в итоге разрыв между ними становится огромным. К концу 50-летнего периода доход, накопленный фондом, возрастает до \$114 700, что меньше дохода, принесенного самим рынком, на впечатляющую сумму \$179 900. Как это получилось? Это эффект тирании затрат в сложных процентах, связанных с долгосрочной инвестицией.

В мире инвестиций время не лечит раны. Оно только усугубляет их. Когда речь идет о доходе, время на вашей стороне. Но если дело касается затрат, оно ваш враг. Показательным примером является снижение год от года дохода от вложенных \$10 000 (рис. 4.2).

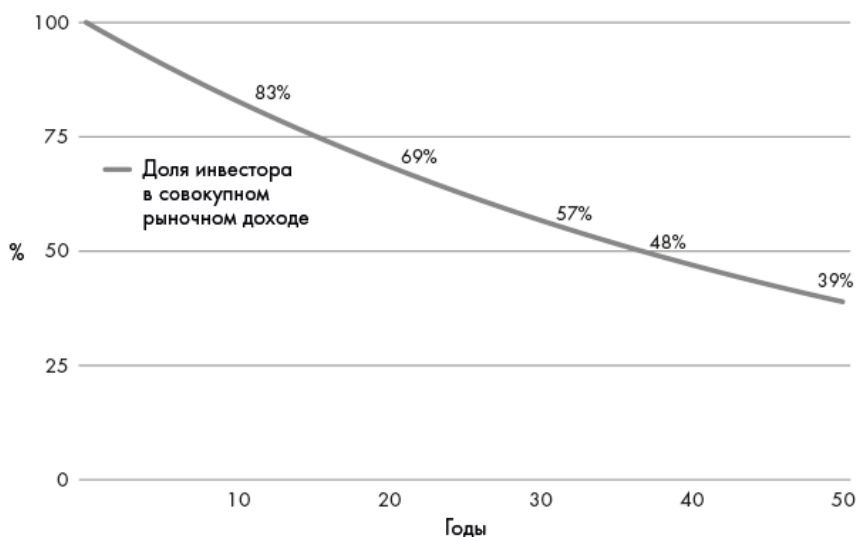


РИС. 4.2. Тирания сложных процентов: долгосрочные последствия отставания от рынка на 2%

К концу первого года испаряется всего 2 % потенциального дохода (\$10 500 вместо \$10 700). На 10-м году исчезает уже 17 % (\$16 300 вместо \$19 700), на 30-м — 43 % (\$43 200 вместо \$76 100). А к концу 50-летнего периода затраты поглощают 61 % потенциального дохода, генерируемого рыночным портфелем. Инвестору остаются лишь 39 %».

Разница в 2 % на отрезке 50 лет приводит к потере 61 % дохода. Это простая арифметика.

Джон Богл предлагает вложить свои средства в недорогой индексный фонд, отслеживающий S&P 500.

Для тех, кто считает себя умнее других и хочет большего, Джон Богл приводит расчеты и цитаты великих инвесторов в подтверждение своих слов. Вы не сможете переиграть индекс!

Инвестирование — это не купи-продай. «Продай» тут лишнее. Забудьте это слово. Чем больше движений, тем больше комиссий и налогов.

«Если интересам бизнеса с Уолл-стрит лучше всего отвечает афоризм „Не сидите — делайте что-нибудь“, то интересам инвесторов с Мейн-стрит намного ближе диаметрально противоположный подход: „Не делайте ничего — просто сидите!“»

Задача инвестора — на протяжении жизни накапливать капитал в форме акций (облигаций) компаний всего рынка страны (мира) и получать свой доход от пирога. «Сам фондовый рынок — это сильнейший отвлекающий фактор для инвестирования», — пишет Джон Богл.

Вам не нужно следить за ценами и состоянием портфеля каждый день. Нужно откладывать и вкладывать в индексы, управление которыми сопряжено с

минимальными издержками. Тут Богл (он уже покинул наш мир) рекомендует свой индекс Vanguard (один из самых крупных в мире). Попутно автор разносит активных управляющих фондов, а также ETF с разными стратегиями (а-ля ETF на игровую индустрию).

Вы сможете получить столько, сколько зарабатывают компании. Осознание этой мысли подобно пониманию дзена. Любые попытки получить больше обречены. Вы можете убедиться в этом на собственном опыте или прочитать книгу Джона Богла «Руководство разумного инвестора. Надежный способ получения прибыли на фондовом рынке» и сэкономить себе десятилетия.

Инвестируйте в индексы России и США. Пока это возможно в формате ETF. Список доступных ETF: <https://www.moex.com/msn/etf>.

Истина в простоте.

P. S.

Анекдот в тему. Обед в еврейской семье. Мама дает сыну Изе кусок пирога.

— Мама, но я хочу два кусочка!

— Изя, не беси маму, возьми нож и разрежь кусок на два.

Благодарю за внимание!

Об авторе. Владимир Никонов

Создатель интернет-проектов, которые посещает 3 миллиона человек в месяц:

- Электронная библиотека «Куб» – koob.ru
- Психологи на b17.ru
- Майнд машины – mindmachine.ru
- Видео по саморазвитию – rideo.tv
- Скорочтение и тренировка памяти – yugzone.ru

Давайте дружить в социальных сетях:

Вконтакте: vk.com/nikonov_vladimir

Facebook: facebook.com/mrvladimirnikonov

Инстаграм: instagram.com/mrvladimirnikonov/

Подкасты на Яндекс-музыке (самое большое количество выпусков в мире):
<https://music.yandex.ru/album/7328601>

[Подписаться на почтовые рассылки автора](#)